



## Contenido

Del 19 al 25 de octubre del 2009

	<b>¿Y CÓMO LOS INVITAMOS?</b>	Editorial	2
	<b>ENTRE EL PATRIMONIO Y EL ESCOLLO</b> <i>Buscando un equilibrio.</i> <b>PERÚ EN LOS OJOS DE LAS MICROFINANZAS</b> <i>Hasta el 2008, el índice Microscopio sobre microfinanzas cubría solo a países de Latinoamérica y el Caribe; este año se extendió a 55 países en todo el mundo y el liderazgo del Perú se mantiene.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>CAMISEA: EL GAS NO SE VA...</b> <i>Producto de la creciente demanda por gas natural en nuestro país, la infraestructura de Camisea se vio rezagada, lo cual generó especulaciones sobre la real capacidad de proyecto.</i> <b>INVERSIÓN EN AEROPUERTOS</b> <i>La modernización de nuestros aeropuertos sigue avanzando.</i>	Actualidad	4
	<b>HACIA UNA ECONOMÍA "LIGHT"</b> <i>Pese a la crisis económica, el mercado de bonos de carbono continuará creciendo.</i>	Economía	6
	<b>DB 2010: COMERCIO TRANSFRONTERIZO</b> <i>Pasamos del puesto 98 al 91 de 183 economías.</i>	Comercio Exterior	7

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacinich Nonalaya

José Pinilla Bustamante

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

#### Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

#### Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





## ¿Y cómo los invitamos?

Dicen que el presidente García enviará entre 100 y 150 cartas a representantes de gobiernos de Europa y Asia para pedirles que sus inversionistas visiten el Perú y evalúen la posibilidad de invertir. La iniciativa suena ingenua y poco efectiva, pero pareciera bien intencionada, así que sugerimos que la carta sea redactada en los siguientes términos:

*“Estimado inversionista:*

*El Perú es un país con abundancia de recursos naturales y grandes oportunidades de inversión. Durante los últimos años, gracias a las políticas apropiadas, hemos consolidado nuestra situación económica y hemos realizado importantes avances. Aún así, podemos decir que queda mucho por hacer, lo cual se traduce en grandes oportunidades para los inversionistas en busca de ellas en los más diversos sectores, desde la minería a los servicios, incluyendo la construcción de infraestructura que permitirá que muchos de los otros proyectos que hoy se ven tentadores sean realmente viables y rentables.*

*En preparación de su próxima visita al Perú para evaluar posibilidades de invertir, sugiero que evite leer el [artículo](#) de José Chlimper publicado en el diario Correo.*

*Tampoco debe usted sentir curiosidad por conocer lo que ocurrió en Majaz o con la concesión de la planta de tratamiento de aguas de Taboada, cuando el berrinche de una empresa acostumbrada a ganar puso en riesgo todos los procesos de concesión futuros.*

*Dado que se espera que muchas de las inversiones que usted traiga estén ubicadas en el interior del país, quiero expresarle mi más firme compromiso de que lo ocurrido en Bagua no volverá a pasar y asegurarle que el Estado estará siempre presente garantizando el orden y la seguridad, tal como le corresponde.*

*Preparándonos para su venida, le aseguramos que ya tendremos resuelto el enojoso asunto del impuesto a los pasajes y que no le exigiremos su pago en una ventanilla para tal fin, pues ello transmite una patética imagen de subdesarrollo.*

*Sin otro particular, quedamos a la espera de su pronta visita.*

*Atentamente...*


*P.D. El caos vehicular en Lima es culpa del alcalde y próximo candidato, quien necesita demorar las obras lo suficiente como para que se note que las está realizando”.*

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722  
Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
El banco local del mundo

 regresar  
página 1



## ENTRE EL PATRIMONIO Y EL ESCOLLO

Hace algunas ediciones, felicitamos el anuncio del Ejecutivo sobre la presentación de una iniciativa al Congreso dirigida a reducir los plazos del Instituto Nacional de Cultura (INC) para emitir los Certificados de Inexistencia de Restos Arqueológicos (CIRA). Y es que las demoras de esta institución, que pueden llegar a meses e incluso años, se han convertido en un obstáculo para proyectos de inversión privada y también pública en infraestructura, área en la que precisamente aún tenemos grandes carencias y que es fundamental no solo para la competitividad, sino también para la calidad de vida de los peruanos, sobre todo de las poblaciones más alejadas (ver [Semanario N° 505](#)).

Sin embargo, el proyecto de ley N° 3464/2009-PE, que pretende agilizar los plazos, resultó controversial, pues una de las medidas que plantea es que los bienes que integran el Patrimonio Cultural de la Nación (PCN) solo sean declarados como tales por el Congreso. Ciertamente, entendemos la oposición recibida, pues dicha función es más una tarea técnica y cultural que política, y el Parlamento es un ente eminentemente político que, adicionalmente, tampoco parece la opción más rápida para pronunciarse sobre esta y otras materias. Así, la iniciativa fue archivada por la Comisión de Educación, Ciencia, Tecnología, Cultura, Patrimonio Cultural, Juventud y Deporte del Congreso.

No obstante, archivarla no debería ser el camino, sino discutir cómo se puede lograr un balance para, sin restarle atribuciones al INC, lograr una mayor eficiencia en sus funciones y así no perjudicar proyectos de inversión. Por ejemplo, algo positivo que propone el proyecto es acelerar el proceso de indemnización por expropiación que deba realizarse si un bien inmueble de propiedad privada es declarado como PCN, al permitir al Estado proponer un arbitraje para ello cuando actualmente solo puede acudir a la vía judicial, lo cual consume más tiempo. Finalmente, sí es labor del Congreso evaluar con detenimiento, debatir y requerir opiniones sobre los proyectos que formula o recibe.

## PERÚ EN LOS OJOS DE LAS MICROFINANZAS

De acuerdo con el Microscopio 2009, elaborado por The Economist Intelligence Unit, el Perú cuenta con las mejores condiciones de negocios del mundo para el desarrollo de las microfinanzas. Este es el segundo año consecutivo en que el Perú lidera el *ranking* como el país mejor calificado por el informe. Asimismo, cabe mencionar que la región mejor calificada es América Latina, lo cual evidencia la presencia de las microfinanzas en diversos países de la zona. El informe ha sido realizado incluyendo a 21 países de América Latina y el Caribe, 12 del África Subsahariana, siete de Europa Oriental y Asia Central, siete de Asia Oriental, cinco del sur de Asia y tres del Medio Oriente y África del Norte. Cabe resaltar que los países evaluados fueron elegidos sobre la base de su potencial en el desarrollo del sector microfinanciero.

El informe plantea un índice en base a indicadores relacionados con el marco regulatorio, clima de inversión y desarrollo institucional. En lo que respecta a marco regulatorio, el Perú alcanzó la tercera ubicación con un puntaje de 81.3, por debajo de países como Camboya, Filipinas, Bolivia y Kenia. En cuanto a clima de inversión, nuestro país se posicionó en la octava ubicación registrando una puntuación de 56.4, por detrás de naciones como Chile, Turquía, Marruecos, entre otras; y, en lo que a desarrollo institucional se refiere, compartimos la primera ubicación con Bolivia, alcanzando un puntaje de 75.

Como vemos, ejemplos a nivel mundial resaltan la importancia de las microfinanzas (ver [Semanario N° 404](#)). No obstante, para que su desarrollo sea sano, rentable y sostenible en el tiempo, se necesitan incentivos claros para que los prestatarios honren sus deudas y no se caiga en la lamentable cultura del "perro muerto", tantas veces vista en nuestro país (Banco Agrario y Banco de Materiales, solo por mencionar algunos casos).

### Ranking de mejores condiciones de negocios para el desarrollo de las microfinanzas

Puesto	País	Puntuación
1	Perú	73.8
2	Bolivia	71.7
3	Filipinas	68.4
4	India	62.1
5	Ghana	60.9
6	Ecuador	59.7
7	Nicaragua	58.7
8	Colombia	58.6
9	El Salvador	57.5
9	Uganda	57.5


Fuente: Informe Microscopio 2009.



### Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)

 **IFHPeru** LTD.  
Intergroup

 regresar  
página 1

## Camisea: el gas no se va...

Antes de responder a la pregunta "¿existen reservas suficientes en Camisea como para abastecer el mercado local y el de exportación?", debemos tener bien claras dos definiciones en materia de hidrocarburos: i) reservas probadas, que son aquellas determinadas en el proceso de exploración; y ii) reservas probadas certificadas, que son las que, además de ser probadas son certificadas por una firma internacional. Cabe resaltar que, de acuerdo con la Comisión de Seguridad y Valores de los EE.UU. (SEC, por sus siglas en inglés) y la consultora internacional Gaffney, Cline & Associates, para que las reservas probadas cuenten con la certificación respectiva, el volumen de gas debe tener la infraestructura necesaria para ser extraído, transportado y, además, tener contratos de compra. La certificación es un término económico financiero que usan los bancos que financian este tipo de proyectos para evaluar la estructura financiera global, para lo cual no solo ven cuánto gas pueden sacar y transportar, sino que también ya tengan comprador con contrato. En ese sentido, de acuerdo con Pluspetrol, a la fecha existen 14.1 trillones de pies cúbicos (TCF, por sus siglas en inglés) de reservas probadas y 8.8 TCF de reservas probadas certificadas, de los cuales la demanda interna solo ha consumido un 0.3 TCF en los primeros cinco años, destinados principalmente a la generación e industrias como las cementeras, pesqueras, textiles, entre otras.

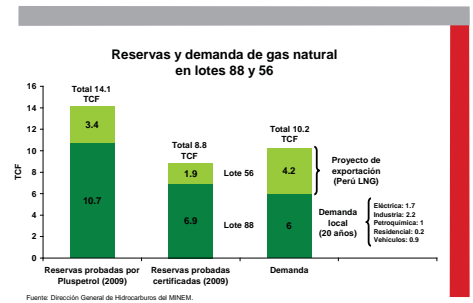
Ahora bien, tomando las definiciones e informaciones expuestas, ¿por qué surge el problema? Pues a raíz de una campaña de comunicación que ha intentado desvirtuar la capacidad del proyecto con el objetivo de generar conflictos entre el abastecimiento del mercado interno y el mercado de exportación.

Resulta que meses atrás se presentaron proyectos de inversión (empresas eléctricas e industriales) que requerían del gas como insumo principal. Estos proyectos demandarían que Camisea incrementara su capacidad instalada para poder satisfacer no solo la demanda actual (que ha sobrepasado todas las expectativas y proyecciones iniciales), sino también la venidera. Debido a las limitaciones de momento, el Consorcio Camisea (integrado por Pluspetrol, Hunt Oil, Repsol YPF, SK Energy, Sonatrach y Tecpetrol) dejó a la espera la respuesta para la firma de nuevos contratos de abastecimiento de gas para el mercado local. Dicha espera fue utilizada por algunos sectores interesados para lanzar una serie de críticas al aducir que no se destinaban reservas de gas al mercado nacional para así aprovechar los precios más atractivos en el mercado de exportación, donde ya se tenían compromisos asumidos.

Si bien existen dichos compromisos, no es cierto que se quiera desabastecer al mercado local. Debemos resaltar lo que menciona la Ley de Promoción del Desarrollo de la Industria del Gas Natural en el artículo 4º "los procedimientos contenidos en la Ley Orgánica de Hidrocarburos para el otorgamiento de derechos de explotación de reservas probadas deberán garantizar el abastecimiento al mercado nacional de Gas Natural"; y el acápite 5.11 del Contrato de Licencia del lote 88 donde se estipula que "la exportación del Gas Natural producido en el Área de Contrato, se podrá realizar siempre que el abastecimiento del mercado interno para los siguientes veinte (20) años se encuentre garantizado, de acuerdo a los pronósticos de demanda de Gas Natural, así como con los niveles de reservas probadas de Gas Natural del país, publicados en el Plan Referencial de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas, vigente en la fecha de suscripción del contrato de compra venta de gas natural para exportación", ya que, tomando en cuenta esto, nos queda claro que el compromiso inicial de abastecimiento del mercado interno estaba asegurado.

Lo que realmente sucedió es que por efectos de la coyuntura de precios internacionales de los hidrocarburos y la creciente demanda interna, la infraestructura de transporte se quedó rezagada frente a la solicitud de gas para nuevos proyectos. Como bien se advertía a inicios de este año en el Foro "Energía y Desarrollo" de COMEXPERU (ver [presentación del Ing. Gustavo Navarro](#)), la problemática del gas natural se desencadenaría por la fuerte demanda, la falta de capacidad de transporte de TGP y las limitantes en la capacidad de producción de la planta de separación de Pluspetrol. Es por ello que se espera la ampliación de las plantas de producción y transporte, ya que con una mayor inversión y un diseño óptimo de energía para utilizar el gas se podrán aprovechar los 14.1 TCF, tanto para el mercado local como el de exportación, asegurando así la satisfacción de la demanda a futuro (ver [cuadro](#)).

Recordemos que Camisea ha significado el desarrollo de un mercado de gas natural con inversiones por encima de los US\$ 10 mil millones, un pago de regalías e impuestos superiores a los US\$ 8 mil millones, el impulso para la transformación de nuestra matriz energética y oportunidades para actividades e industrias conexas, por lo que debemos estar a la espera de las mejoras y avances en el proyecto, de tal manera que la mayor inversión realizada en Latinoamérica en los últimos años rinda su verdadero potencial en beneficio del crecimiento del país.



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1





## Inversión en aeropuertos

El pasado jueves 24, COMEXPERU organizó el foro "Infraestructura", donde uno de los temas tocados fue el de la inversión en infraestructura aeroportuaria, a cargo de Leonie Roca, gerente general de Aeropuertos del Perú S.A. (AdP). En su presentación, destacó algunas de las mejoras que han podido verse en los aeropuertos concesionados del norte y el potencial que muestra la concesión del aeropuerto de Pisco para convertirse en una alternativa y complemento al Jorge Chávez.

### CONCESIONES

Tras la concesión de los aeropuertos del norte, se produjeron mejoras en diferentes áreas. Antes, se contaba con un personal con poco entrenamiento; el mantenimiento a la infraestructura era prácticamente nulo; los diseños y el equipamiento, obsoletos; y los flujos, desordenados. Adicionalmente, los aeropuertos tenían problemas con redes eléctricas, de agua, desagüe y comunicaciones (en todo el oriente del país no estaban conectados a redes de agua). Actualmente, el entrenamiento es constante, se han mejorado los procesos de seguridad, se ha implementado un programa de mantenimiento rutinario de infraestructura, se han remodelado los flujos en todos los terminales y en algunos se ha ampliado la capacidad. Asimismo, se están realizando obras para redes de servicios, se ha renovado por completo el equipamiento y cada aeropuerto tiene planes maestros para reaccionar a retos futuros. Estos avances han ido de la mano de un mayor tráfico de pasajeros en los aeropuertos de AdP: entre el 2006, cuando se dio la buena pro, y el 2008, ha aumentado un 62%, al pasar de 1'240,000 a 2'010,000.

Un aeropuerto concesionado que muestra un interesante potencial es el de Pisco. De acuerdo con AdP, las obras de modernización, con una inversión estimada de US\$ 45 millones, empezarán a inicios del 2010, de manera que el aeropuerto pueda empezar a operar a partir del primer trimestre del 2011.

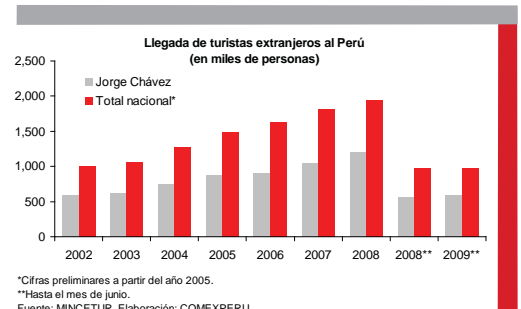
El proyecto consiste en que este aeropuerto deje de ser una especie de "suplente" o "grifo" del Jorge Chávez, donde los aviones solo paran para reabastecerse de combustible cuando hay problemas de niebla. Lo que se busca es convertirlo en un destino alternativo, de manera que se aproveche adecuadamente su infraestructura y ubicación. A medida que se incrementa el flujo de turistas a nuestro país, aumenta la necesidad de contar con un aeropuerto que pueda reducir el tráfico en Lima y sea una alternativa atractiva por su cercanía a la capital (a 220 km), su ubicación fuera de la zona de neblina limeña y su posición estratégica. Ello permitiría, por ejemplo, que los exportadores del sur del país tengan fácil acceso a un aeropuerto a través del cual puedan transportar productos como espárragos, productos marinos y flores frescas a un menor costo. Asimismo, debido a su cercanía a destinos turísticos de gran importancia, como Nazca y otros que muestran un gran potencial, puede ayudar a impulsar la industria sin chimeneas. Un ejemplo interesante es el de los pingüinos de Humboldt en San Juan de Marcona, si tomamos en cuenta que Phillip Island, en Australia, recibe 500,000 visitantes al año solamente para ver a los pingüinos.

### VOLANDO ALTO A PRECIOS BAJOS

Una característica importante del aeropuerto de Pisco mencionada en esta presentación es que será un terminal de bajo costo y atraerá a las aerolíneas que utilizan el modelo "low-cost". Este consiste en ofrecer el servicio de transporte aéreo, pero sin muchas de las comodidades y, por ende, costos que tienen las aerolíneas más grandes. Por ejemplo, la venta de pasajes se realiza por internet, tienen una sola clase, un solo modelo de avión y no operan en los aeropuertos principales, sino en otros más baratos, lo que les permite cobrar un precio significativamente menor, pudiendo llegar a un ahorro del 50% en el precio del pasaje.

Así, las tarifas aéreas serían un 40% menores que en el Jorge Chávez y se podría llegar a un nuevo mercado de turismo de bajo presupuesto. Asimismo, ofrecería una opción más barata a los turistas peruanos, que podrían viajar a Pisco en bus y ahorrar dinero. Adicionalmente, la entrada de competidores llevaría a que el resto de aerolíneas comerciales reduzcan sus costos. A propósito, un artículo de *The Economist* describe cómo el éxito de las aerolíneas de bajo costo en EE.UU. contribuyó a que, con el tiempo, estas empezaran a mejorar su servicio a medida que las aerolíneas comerciales bajaban sus precios y era necesario que las "low-cost" ofrecieran algo más que precios bajos. De esta manera, el mercado se fue homogeneizando hasta que terminó estando conformado por varias aerolíneas con vuelos de calidad, pero a bajo precio.

Esta concesión es solo una muestra de los beneficios que estos procesos pueden traer a través de la provisión y mejoramiento de infraestructura. Ahora que se viene la concesión de los aeropuertos del sur, con una inversión de US\$ 300 millones en dos etapas, se pueden esperar beneficios similares y una mayor conectividad en nuestro país.



¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

EQUIFAX  
PERU

regresar  
página 1



## Hacia una economía "light"

En años recientes, ante la mayor conciencia "verde" y la creciente expectativa de que en un futuro cercano se impondrán fuertes restricciones a las emisiones de gas de efecto invernadero (GEI), el mercado de carbono se ha vuelto una alternativa financiera atractiva para promover un desarrollo limpio y sostenible. Si bien los cimientos para el nacimiento de este mercado se formaron en 1992, con la firma de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC), no fue hasta cinco años después, con el Protocolo de Kioto, que se definió su arquitectura. Así, se establecieron tres mecanismos que buscan adaptarse a las posibilidades de cada país suscrito:

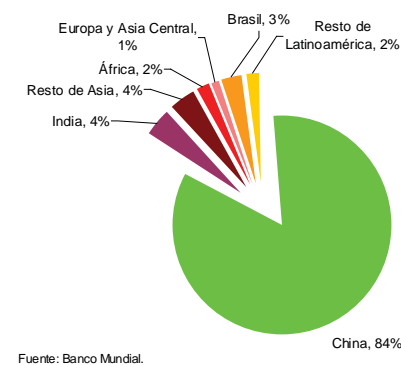
- Comercio Internacional de Emisiones (CIE): permite el intercambio comercial de permisos de emisión entre los países del Anexo I. De esta forma, las naciones que reduzcan sus emisiones por encima de lo exigido podrán vender el excedente a las que lo necesiten.
- Implementación Conjunta (IC o JI, por sus siglas en inglés): permite que los países del Anexo I compren créditos de reducción de emisiones provenientes de proyectos ejecutados en otras naciones del mismo grupo.
- Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL o CDM, por sus siglas en inglés): similar al IC, pero con la diferencia de que acredita como parte de la meta de reducción a proyectos en países pobres. Justamente, esto último es lo que convierte al MDL en el instrumento financiero medioambiental más potente actualmente, pues, además de reducir las emisiones de GEI, fomenta la transferencia de recursos y tecnología "limpia" a economías en vías de desarrollo.

Estas y otras herramientas para combatir la contaminación son transadas en los mercados de bonos de carbono, siendo el más importante -ante la notable ausencia de EE.UU. entre los firmantes del Protocolo de Kioto- el Sistema de Intercambio de Emisiones de la Unión Europea (más conocido como EU ETS, por sus siglas en inglés), que representó en el 2008 los 2/3 del volumen del mercado mundial de carbono y los 3/4 de su valor. Cabe destacar que el segmento más relevante dentro del esquema europeo es el OTC ("Over the Counter"), con un 49% del volumen total; no obstante, el aumento del riesgo de contraparte, como consecuencia de la crisis internacional, viene incentivando una mayor demanda por papeles estandarizados.

Y ya que hablamos de los efectos de la crisis, no podemos dejar de mencionar que, al igual que en el resto de mercados financieros, el de carbono también sufrió un duro golpe: los precios de los bonos de carbono se desplomaron ante la caída del precio del petróleo y las desfavorables perspectivas económicas futuras. Pese a esto, se espera que este mercado recupere pronto su dinamismo previo al "meltdown". Para tener una idea de lo vertiginosa que venía siendo su expansión, basta con mencionar que, de acuerdo con Point Carbon, en el 2008 se transaron 4.9 billones de toneladas de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) en el mundo, un 83% más respecto del año anterior. Ahora bien, en términos monetarios, el valor global de este mercado también se disparó: de € 40,000 millones en el 2007 a € 92,000 millones (equivalentes a US\$ 125,000 millones) en el 2008.

Aunque dentro del sistema financiero mundial estas -nada despreciables- sumas de dinero son todavía relativamente pequeñas, todo hace presagiar que crecerán sostenida y exponencialmente en los años venideros a causa de una mayor "oferta". Investigaciones de McKinsey sugieren que si los países desarrollados acceden a reducir sus emisiones en un 25% de sus niveles de 1990 al año 2020 (meta contemplada hoy), tendrán que comprar cerca de 4 gigatonnes métricos de ofertas de los países en vías de desarrollo, lo que significaría un incremento de entre un 30% y un 40% de los niveles actuales. En esta línea, la mencionada consultora estima que el mercado global de carbono debería ascender, por lo menos, a € 800,000 millones en el 2020 y, posiblemente, hasta € 2 billones, dependiendo del escenario. Para poner en perspectiva el tamaño que tendría este mercado de alcanzar esta última cifra, solo habría que decir que sería más del doble de lo que fue el mercado global de derivados de *commodities* en el 2007. ¿Nada despreciable, no?

Ubicación de los proyectos de MDL (2008): China, el principal actor



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1



## DB 2010: comercio transfronterizo

En el Semanario N° 534 señalamos que, entre los principales factores asociados al éxito PYME, una investigación resaltaba una mayor participación de exportaciones en las ventas totales y una temprana incorporación de la actividad exportadora a la estrategia de negocios. Para lograrlo, las empresas requieren esfuerzos propios, pero parte de su éxito también depende de un buen clima para participar del comercio exterior. ¿Exige la aduana muchos documentos? ¿Demora mucho el puerto? Factores como estos analiza el elemento de comercio transfronterizo del Doing Business (DB) del Banco Mundial. En el Semanario N° 461 conocimos su metodología; a continuación, revisamos los resultados del reporte 2010.

### GRACIAS, GRÚAS

Básicamente, el DB evalúa los procedimientos para exportar (desde que la mercancía es embalada en fábrica hasta que sale del puerto) e importar (desde que llega al puerto hasta que es enviada al almacén) un contenedor, y el tiempo y dinero que estos demandan. En la última edición, el Perú ha avanzado siete posiciones, del puesto 98 al 91 de 183 economías.

El DB atribuye la mejora a la instalación de nuevas grúas, que han aligerado en cierta medida las operaciones portuarias en el Callao. Así, mientras el número de documentos para exportar (7) e importar (8) no ha cambiado (por lo menos, en los cuatro anteriores reportes se mantiene así), el tiempo ha caído: de 24 a 23 días en el caso de las exportaciones y de 25 a 24 en el caso de las importaciones. Ambos reflejan la reducción del tiempo en el manipuleo en el puerto: de cuatro a tres días para el primero y de seis a cinco para el segundo. Por el lado del costo, en ambas situaciones se mantiene igual que el año pasado (US\$ 875 por contenedor para exportar y US\$ 895 para importar).

Es destacable el avance, pero aún estamos atrasados en esta área. Por ejemplo, en 95 economías el número de documentos para exportar es menor que en el Perú. En el caso de las importaciones, 98 economías nos superan. Asimismo, en 111 la exportación demora menos y en 102 sucede lo mismo para la importación. El procedimiento que más tiempo consume continúa siendo la preparación de los documentos, con 12 días en ambos casos. En cambio, en Singapur, que nuevamente lidera el *ranking* de comercio transfronterizo, toma solo un día. Junto con Dinamarca y Estonia, ese país presenta el menor tiempo para exportar, con cinco días en total. Asimismo, es la única economía donde importar tarda menos de cinco días: la preparación de documentos, el despacho aduanero y el manipuleo en puerto requieren un día cada uno (para el transporte interno, no llega al día).

No obstante, con nuestra nueva Ley General de Aduanas se espera simplificar trámites y eliminar el papeleo, con lo que al menos el tiempo promedio de despacho se reduciría a dos días (actualmente, según el DB, es de cinco días). Si asumimos esa reducción y le añadimos alcanzar los cuatro y los seis días que toma preparar documentos en Panamá para exportar e importar, respectivamente, en lugar de 111 y 102 economías, nos superarían 30 y 46 en el tiempo necesario para cada caso. Precisamente, a nivel latinoamericano, el país del canal sigue liderando y aún se mantiene en el *top ten* global (aunque cayó del puesto ocho al diez), con nueve días para exportar e importar, tres y cuatro documentos, y un costo por contenedor de US\$ 729 y US\$ 879, respectivamente.

### GEORGIA REFORMA

Entre junio del 2008 y mayo del 2009, 38 economías facilitaron el comercio exterior. La región que más reformadores concentró fue África Sub-Sahariana y Georgia fue el país más activo. Su gobierno publicó nuevas regulaciones para reducir el número de documentos a cuatro (antes eran ocho para exportar y siete para importar) y, gracias a nuevos indicadores de desempeño, si quieren ascender, los funcionarios aduaneros deben analizar declaraciones de aduanas dentro de las dos horas tras haberlas recibido. De este modo, en un año, Georgia ha avanzado del puesto 85 al 30. Completan el *top* cinco de reformadores Armenia (que subió 34 posiciones), Kirguistán (+29), Albania (+17) y Mali (+10).

En un contexto como el actual, cuando el comercio exterior se ha contraído importantemente a nivel mundial, es aún más necesario este tipo de medidas para dinamizarlo: un estudio reciente mencionado por el DB (Martínez-Zarzoso y Márquez-Ramos, 2008) evaluó 167 países y halló que por cada US\$ 1 menos en costos, las exportaciones crecerían en más de US\$ 1,000.



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

**¿Buscas una computadora?**

\*computadoras \*notebooks \*servidores \*póds \*partes \*software \*servicio técnico

Av. Tomás Morúa 2011 Ngureta Central 271-0220 Fax: 271-0221  
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar  
página 1