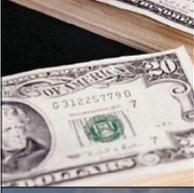


Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>



Contenido

Del 07 al 13 de diciembre del 2009

	CUIDADO CON PERDER EL ASIA	Editorial	2
	APURÍMAC EXPORTADOR <i>Entre enero y octubre, sus exportaciones crecieron un 160% respecto del mismo periodo del 2008.</i>	Hechos de Importancia	3
	EXPORTANDO A SINGAPUR <i>Ventas peruanas a Singapur crecieron un 86% en el periodo enero-octubre.</i>		
	¡POR FIN! <i>Otorgan buena pro a la construcción de la línea 1 del tren eléctrico. En 18 meses estaría listo.</i>	Actualidad	4
	¿HASTA CUÁNDO LOS OPOSITORES A LA APERTURA COMERCIAL VAN A SEGUIR CON ESTE "INVENTO"? <i>Ya hasta resulta jocoso el intento de algunos por ir en contra de la política comercial que tantos beneficios le viene dando al país.</i>	Economía	5
	IMPORTACIONES A OCTUBRE <i>En octubre, las importaciones se redujeron un 28%, caída menor que las de meses previos.</i>	Comercio Exterior	6

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 Zancich 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

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

NUEVO KOLEOS

4X4 POR FUERA. RENAULT POR DENTRO.

www.renault.com.pe



Motor 2.5L - 168HP
Versiones:
4x2 y All Mode 4x4i





Cuidado con perder el Asia

Pocos días después de celebrada la cuarta reunión del Consejo Consultivo Empresarial del APEC y la cumbre empresarial y la de líderes de Singapur, estoy en Australia gracias a una gentil invitación de su gobierno. Kevin Rudd, el primer ministro, ha planteado la necesidad de “hacer algo” respecto de la región del Asia Pacífico y la mayoría de los participantes de esta reunión coincide en que, tal como están diseñadas, las instituciones existentes no serán capaces de afrontar los retos en materia económica y de seguridad (en el sentido más amplio) que involucran a la región.

¿Cuál es el riesgo para nosotros?

Que la mayor parte de las propuestas de solución y de futuro regional no involucran a América Latina; ni siquiera a quienes hoy formamos parte del APEC. México, Chile y Perú parecen haber sido invitados como una suerte de “parientes pobres” y han sido básicamente ignorados en la mayor parte de las discusiones. Y no se trata de susceptibilidades exageradas, sino de algo que se puede intensificar y sobre lo cual ya habíamos llamado la atención en anteriores oportunidades: la necesidad de mantenernos enganchados (con uñas y dientes si fuera el caso) a la región más dinámica del mundo.

Si bien nuestra relación con Asia puede ser difícil en cuanto a que implica grandes diferencias culturales y grandes distancias geográficas, lo cierto es que, gracias a nuestra inserción en el APEC, se han logrado importantes avances que no podemos perder porque la agenda de los países asiáticos comienza a ser más centrada en ellos mismos, y menos aún porque, aunque sea por breves momentos, nos distraemos en nuestras prioridades y abandonamos antes de tiempo reuniones estratégicamente importantes.

Participar en reuniones de académicos y diplomáticos no es divertido, especialmente cuando los primeros, acostumbrados como los políticos a audiencias cautivas, convierten cada supuestamente breve intervención en “tres preguntas y cuatro comentarios”. Pero aquí se construye el entorno en el que se desarrollarán las relaciones de nuestros países y se crearán las oportunidades para su población y sus empresarios. No podemos permitir el quedarnos fuera.

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

HSBC 
El banco local del mundo

 regresar
página 1



APURÍMAC EXPORTADOR

No todo es gris en Apurímac. Entre enero y octubre de este año, sus exportaciones crecieron un 160% respecto del mismo periodo del 2008 y alcanzaron los US\$ 107 millones. Este avance se debe fundamentalmente a la minería, que representó el 99% del total exportado y aumentó un 158%. Sin embargo, no todo lo que brilla es metal: aunque con un monto aún bajo, los productos no tradicionales avanzaron notablemente, al crecer un ¡445%! y llegar a US\$ 931 mil.

Encabezaron la lista los minerales de plata y sus concentrados (US\$ 70 millones), cuyas exportaciones aumentaron un 70%. Tras ellos figura un producto no registrado en el 2008: los concentrados y minerales de cobre, con US\$ 36 millones. Este metal es clave para la región, pues ahí se ubica el proyecto Las Bambas, cuyo estimado de recursos minerales viene creciendo. Según Xstrata Perú, que está a cargo del proyecto, este contaría con 1,132 millones de toneladas de mineralización de cobre, con subproductos de oro y molibdeno. Ojalá que el gobierno regional emplee adecuadamente el canon que generará Las Bambas. Cabe señalar que Xstrata ya está emprendiendo actividades como programas de capacitación con las comunidades aledañas.

Apurímac: principales exportadoras (enero-octubre, en millones de US\$)			
Empresa	2009	2008	Var. %
Minera Suyamarca	57.9	38.0	52%
AYS	36.1	0.0	-
Compañía Minera Ares	11.6	2.9	297%
Agro Orgánico	0.4	0.0	-
Export Import Candres	0.2	0.0	-
Otras	0.4	0.2	131%
Total	106.6	41.1	160%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

En cuanto al sector no tradicional, las agroexportaciones son protagonistas: crecieron un ¡619%! para ascender a US\$ 924 mil. Este sector es el principal factor tras el aumento de partidas exportadas, de 5 en enero-octubre del 2008 a 17 en el mismo periodo del 2009, con nuevos productos como la kiwicha (US\$ 202 mil), la quinua (US\$ 191 mil) y el frijol castilla seco (US\$ 11 mil). Entre los productos que ya se exportaban, destacan los demás frijoles excepto para siembra (+634%) y la tara en polvo (+176%). Parece que, por fin, la agricultura, importante actividad en esta región, está dejando de limitarse al autoconsumo para abrir oportunidades de mayor desarrollo. A ello contribuyen iniciativas de los propios campesinos, como Sierra Productiva, que con sencillas tecnologías productivas está impulsando su calidad de vida y espíritu emprendedor (ver Semanario N° 530). Esto es particularmente relevante si consideramos que Apurímac es la segunda región más pobre del país tras Huancavelica, con el 69% de su población en esa condición.

Por otro lado, destaca el crecimiento, aunque en menor medida, del sector químico (de US\$ 0 a US\$ 5,148) y vale indicar que, según el Plan Estratégico Regional Exportador de Apurímac, esta región exporta indirectamente fibra de alpaca, cochinilla y anís. Asimismo, dicho plan identificó como productos con potencial a la fibra de alpaca, la carne de cuy, la cochinilla, la trucha, los muebles de Huarangay y la granadilla, entre otros.

EXPORTANDO A SINGAPUR

Entre enero y octubre del 2009, nuestras ventas a Singapur, país con el que ya tenemos vigente un TLC, casi se duplicaron con respecto al mismo periodo del 2008, al crecer un 86% y alcanzar los US\$ 6.8 millones. Con ello continúa el crecimiento presentado en el 2008, tras el récord del 2003 y las caídas que le siguieron (fruto de reducciones en productos como los metalmeccánicos, el cobre refinado y los derivados de petróleo). El actual avance se debe a los incrementos de enero (+518%), febrero (+471%) y agosto (+126%), mes cuando entró en vigor el acuerdo comercial.

El zinc refinado jugó un importante rol: entre enero y octubre exportamos a Singapur US\$ 4.6 millones de este producto, el cual no le vendíamos desde junio del 2003. También destacaron, aunque en menor medida, el sector textil y el agro no tradicional, cuyas exportaciones se incrementaron en un 19% y un 17%, respectivamente, para alcanzar los US\$ 1.1 millones y US\$ 467 mil. En el primero, resaltaron los demás *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres, segundo producto de exportación a Singapur, con US\$ 612 mil (+61%); y en el segundo, las uvas frescas, tercer producto de exportación, con US\$ 296 mil (+14%). Asimismo, si bien su peso aún es bajo, sobresalió el dinamismo de la minería no metálica (+315%; US\$ 54 mil), cuyo total es explicado por un producto: las guarniciones para frenos que no contengan asbesto. Todo ello superó las caídas en el café (a octubre de este año no le vendimos este producto, mientras que en el mismo periodo del 2008 le exportamos US\$ 729 mil), el sector siderometalúrgico (-85%) y el pesquero no tradicional (-50%). No obstante, en este último hay productos como las almejas, locos y machas preparados o conservados, que se incrementaron en un 246% (US\$ 138 mil).



Sobre los productos no tradicionales, cabe señalar que entre el 2005 y el 2008 representaron más del 80% de nuestro total exportado a Singapur. Sin embargo, este 2009 su participación ha regresado a niveles previos a dichos años (32%), debido a la recuperación de exportaciones tradicionales como el zinc y a la reducción en algunos sectores no tradicionales (en total, los no tradicionales cayeron un 25%). Al margen de que Singapur, con o sin TLC, no grave con aranceles casi todas sus importaciones, son las inversiones entre ambos países (ver Semanario N° 303), así como la transferencia del *know how* singapurense, las que representan las mayores oportunidades del TLC. Ello, a su vez, impulsará nuestro comercio bilateral. Aprovechemos esta herramienta que, junto con el APEC, nos está haciendo más conocidos en el tigre asiático.



Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com

IFHPeru LTD.
Intergroup

regresar
página 1



¡Por fin!

Luego de 23 años de espera, el -tan necesario, pero lamentablemente tantas veces postergado- proyecto del tren eléctrico de Lima parece estar encaminándose a ser una realidad. La semana pasada, en lo que se puede considerar como un importante avance, el consorcio integrado por la empresa brasilera Odebrecht y la peruana Graña y Montero se adjudicó la buena pro para la construcción y equipamiento de la extensión de la Línea 1, la cual unirá el Parque Industrial de Villa el Salvador con la avenida Grau en viajes de tan solo 30 minutos (incluyendo los tiempos de parada en estaciones) y transportará a más de 90 millones de pasajeros anualmente.

Países latinoamericanos y trenes eléctricos			
País	Construido	En construcción	En proyecto
México	3	-	-
Venezuela	2	1	-
Colombia	1	-	-
Ecuador	-	-	1
Perú	-	1	-
Brasil	6	2	-
Bolivia	-	-	1
Argentina	1	-	-
Chile	2	-	-

Fuente: Tren Urbano de Lima. Elaboración: COMEXPERU.

Este nuevo tramo se sumará al construido en 1989, que cubre una distancia de 9.8 kilómetros y une a los distritos de Villa El Salvador y San Juan de Miraflores (Atocongo). Con todo esto, la Línea 1 se extenderá provisionalmente hasta el Cercado de Lima y tendrá una longitud de 22.1 kilómetros y 16 estaciones (5 en superficie y 11 elevadas).

El costo total de esta parte del proyecto será de US\$ 410 millones, los cuales serán íntegramente cubiertos por el Estado peruano, que ya cuenta con un préstamo aprobado de la Corporación Andina de Fomento (CAF) por US\$ 300 millones. Cabe destacar que este monto se sumaría a los US\$ 320 millones de inversión realizada hasta el momento (¿cuál será el costo financiero de este capital inutilizado por todos estos años desperdiciados?). En cuanto al siempre importante cronograma de trabajos, se tiene planificado que las obras comiencen en enero 2010 y que culminen, de respetarse los plazos (esperamos que así sea), luego de dieciocho meses.

ALGUNOS ASPECTOS DE ESTA EXTENSIÓN...

En la planificación del servicio a proveer, la Autoridad Autónoma del Tren Eléctrico consideró que los intervalos máximos entre trenes en las horas punta y valle deberán ser de seis minutos. Así, tomando en cuenta que el tiempo de viaje ida y vuelta entre la estación de Villa el Salvador y la Intermodal Grau será de 72 minutos (incluyendo tiempos de maniobra en terminales), se necesitará de 18 trenes operativos más dos de reserva por mantenimiento.

Por otro lado, basándose en el modelo de transporte del Estudio de Demanda 2007, elaborado por el consorcio Taryet-Gentisa, la Autoridad Autónoma del Tren Eléctrico estima que la carga en el tramo más saturado será de 16,841 pasajeros por hora en el 2010, por lo que cada tren debe transportar 1,200 personas y debe estar conformado por seis vagones. Vale recalcar que se proyecta que la demanda ascenderá a 313, 093 pasajeros por día para el año 2015.

Ahora bien, es interesante mencionar que una vez completada toda la Línea 1, la ciudad quedará conectada desde su zona sur (Villa el Salvador) hasta la noreste (San Juan de Lurigancho). Asimismo, la línea integrará en su recorrido a los distritos de Villa María del Triunfo, Surco, Surquillo, San Borja, La Victoria y el Cercado de Lima. De esta forma, más de 3 millones de habitantes, que equivalen a alrededor del 41% de la población total del área metropolitana de Lima y Callao, se verán beneficiados.

CONSIDERACIONES "VITALES"

Es altamente probable que el caos vehicular del que somos víctimas diariamente se vea intensificado por las obras del tren eléctrico y por otras más que seguro tendrán que hacerse para solucionar los problemas derivados de años de falta de planificación urbana. Para minimizar este (inevitable) impacto, será vital que las autoridades coordinen conjuntamente para reorganizar el tránsito y mantener informada a la población.

Dicho sea de paso, ¿alguien entiende por qué siempre en verano hacen trabajos en la avenida Huaylas?



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



¿Hasta cuándo los opositores a la apertura comercial van a seguir con este “invento”?

Tal parece que las mismas ONG antiglobalización de siempre (recicladas del proceso para la firma del TLC entre Perú y EE.UU.) se están “colgando” de un estudio académico para argumentar que el TLC entre el Perú y la Unión Europea no generará un gran impacto en nuestra economía. Al igual que sucediera en épocas en que se debatía el TLC entre Perú y EE.UU., los opositores a la apertura comercial buscan cualquier argumento para salir al frente y generar dudas en la opinión pública. Afortunadamente contamos con una política de Estado convencida de que el libre mercado ha sido uno de los pilares del desarrollo de nuestro país y que, ante este tipo de especulaciones, opta por seguir trabajando con miras en una apertura comercial agresiva. A continuación revisaremos los supuestos y resultados del estudio elaborado por la Universidad de Manchester, por encargo de la Comisión Europea, donde se habla de un “modesto” impacto en el crecimiento económico del Perú y los demás países andinos.

EL ESTUDIO...

El estudio, que evalúa el impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la Unión Europea y los países andinos, se basa en una cadena que identifica la conexión significativa causa-efecto entre un cambio propuesto de política comercial y sus impactos económicos, sociales y medioambientales, utilizando un modelo de equilibrio cuantitativo en dos escenarios: i) liberalización moderada (90% en reducción arancelaria, 50% en liberalización de servicios, 1% en reducción de costos de transacción); y ii) liberalización ambiciosa (97% en reducción arancelaria, 75% en liberalización de servicios, 3% en reducción de costos de transacción). Los resultados obtenidos a partir de las simulaciones identifican la magnitud esperada del incremento y la disminución de la producción en cada sector económico. Además, se utilizan indicadores de sostenibilidad económica (ingresos reales, creación de capital fijo), medioambiental (biodiversidad, calidad medioambiental, reservas de recursos naturales) y social (pobreza, igualdad, sanidad y educación), de tal manera que se asocien los cambios en la producción por sectores y los impactos de sostenibilidad.

De acuerdo con los resultados del modelo, los cuatro países andinos incrementarían su PBI hacia el 2018 en una manera moderada, oscilando entre el 0.7% del Perú y el 2.1% de Bolivia en el escenario de liberalización ambiciosa. Dándole un vistazo a las cifras de Perú, tenemos que: i) en lo que respecta a alimentos procesados se registra un pequeño incremento del 0.5%; ii) en cuanto a los sectores manufactureros (textiles, productos de madera, químicos, entre otros) se concluye que no se registrarían cambios significativos para la economía peruana; iii) en el sector servicios existen subsectores que serán beneficiados, como el de construcción (+0.5%), distribución (0.5%), mientras que otros sufrirán efectos negativos, como el transporte marítimo (-1.06%), los financieros (-0.83%) o los empresariales (-2.3%); y iv) el empleo crecería en un 0.7% en el sector no calificado y en un 0.6% en el calificado.

Decir que un estudio como este justifica que el TLC entre la Unión Europea y Perú traerá consigo un crecimiento “modesto” en el PBI peruano resulta un tanto mezquino. Partiendo de los escenarios, es obvio que nos encontramos frente a un análisis que se centra exclusivamente en el impacto directo de una rebaja arancelaria, que inclusive no se trata de una reducción total. Además, tales escenarios no contemplan el mayor desempeño que se podría tener a partir del dinamismo en infraestructura, lo cual reduciría los costos de transacción en una mayor medida. Asimismo, decir que se producirán efectos en el empleo debido a una sustitución de productos por importaciones es bastante cuestionable, ya que contamos con un arancel promedio del 5%.

En ese sentido, a quienes se basan en este tipo de documentos para fomentar el desconcierto sobre los impactos de la apertura comercial en el Perú, habría que recordarles que este tipo de modelos cuentan con una serie de limitaciones, por lo cual los beneficios que se obtendrían de un TLC a partir de este análisis no son del todo atractivos. Por ejemplo, no se considera el impacto de mediano y largo plazo de la mayor inversión extranjera y local que el Perú atraería por ser una plaza con acceso preferencial a un mercado tan selecto (hacia el cual se destina el 18% de nuestras exportaciones). Tampoco se considera el impulso de la competitividad de nuestras exportaciones, ya que ello nos brindará una ventaja respecto de los países que compitan con nuestras exportaciones y no cuenten con un TLC con la Unión Europea. Asimismo, están aspectos como la cooperación y la transferencia de tecnología y *know how*, entre otros. Por estas razones, el tratado sería más que favorable para una economía como la nuestra que viene basando su desarrollo en la apertura comercial y la promoción de inversiones.

Finalmente, cabe mencionar que el sistema de preferencias arancelarias, mediante el cual muchos de nuestros productos ingresan a la Unión Europea con arancel cero, podría quedar sin efecto de la noche a la mañana, puesto que es un mecanismo unilateral y transitorio (vence en el 2015), y que, además, al solo proveer beneficios a nivel arancelario, no constituye una plataforma para atraer inversiones ni desarrollar una competitividad productiva en el mediano y largo plazo.



¿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



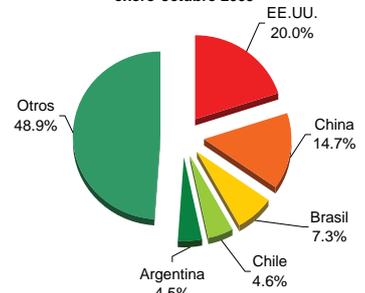
Importaciones a octubre

En el mes de octubre, nuestras importaciones ascendieron a US\$ 2,037 millones, un 28% menos que en el mismo mes del 2008. Cabe señalar que esta caída es menor que la de meses previos como setiembre (-35%), agosto (-31%), julio (-39%), junio y mayo (-40%), por lo que se puede pensar que las importaciones ya estarían “tocando fondo”. Con este resultado, entre enero y octubre ascendieron a US\$ 17,662 millones, un 32% menos que en el mismo periodo del 2008. En términos generales, el intercambio comercial durante este periodo cayó en un 27%; sin embargo, las importaciones cayeron más que las exportaciones, por lo que nuestra balanza comercial creció un 205%, alcanzando los US\$ 3,223 millones.

¿DE DÓNDE VIENEN LAS LAPTOPS?

En lo que respecta al origen, entre enero y octubre nuestro principal proveedor fue EE.UU., con US\$ 3,525 millones (-28%). Los principales productos que importamos de ese país fueron el diésel 2 (US\$ 215 millones, -80%), el maíz amarillo duro (US\$ 107 millones, +87%) y las palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras (US\$ 92 millones, +590%). En segundo lugar está China (-24%), cuyo principal producto fueron las *laptops* (máquinas automáticas de la partida N° 8471300000), por US\$ 162 millones, un 94% del total de este producto, con un crecimiento del 18%. Tras estas vienen los teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas (US\$ 152 millones, -37%). En tercer lugar se ubicó Brasil (US\$ 1,294 millones, -36%), con los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso como su principal producto, por un valor de US\$ 183 millones (-42%).

Importaciones peruanas por país de origen enero-octubre 2009



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

LA MENOR CAÍDA SE DIO EN BIENES DE CONSUMO NO DURADERO

Como mencionamos en meses anteriores, esta caída en las importaciones se dio principalmente en los bienes intermedios, que entre enero y octubre se redujeron un 39%, a US\$ 8,264 millones. Esto se explica mayormente por el menor valor importado de combustibles (-54%) y, en segundo lugar, por la caída en los insumos para la industria (-30%). Precisamente, los dos principales productos fueron los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 1,734 millones, -46%) y el diésel 2 (US\$ 303 millones, -75%). En el tercer lugar se encuentran las tortas y demás residuos sólidos de la elaboración de aceite de soya, utilizados para alimentar animales, con US\$ 293 millones (+7%).

En lo que respecta a los bienes de capital, las importaciones ascendieron a US\$ 6,063 millones. Ello representa una reducción del 29% respecto de enero-octubre del 2008. La caída más fuerte se dio en materiales de construcción (-38% entre enero y octubre y -50% en el mes). Sin embargo, la caída en este tipo de bienes se explica principalmente por los bienes de capital para la industria, que representan el 66% del total y se redujeron en un 24% (-36% solo en octubre). En cuanto a productos, los principales fueron los teléfonos móviles y las laptops mencionadas anteriormente, con US\$ 244 millones (-58%) y US\$ 172 millones (+12%), respectivamente. En cuanto a dinamismo, cabe destacar a las palas mecánicas, también ya mencionadas (US\$ 135 millones, +93%), y a otros productos como los volquetes automotores proyectados para fuera de la red de carreteras (US\$ 98 millones, +40%) y las partes de las demás turbinas a gas (US\$ 76 millones, +185%).

Finalmente, las importaciones de bienes de consumo ascendieron a US\$ 3,304 millones, registrando la menor caída (-14%). De estos bienes, el 55% correspondió al consumo no duradero (-9%), mientras que el 45% restante, conformado por bienes de consumo duradero, cayó un 20%. Los principales productos de consumo que importamos fueron vehículos de cilindrada superior a 1,500 cc pero inferior o igual a 3,000 cc, con US\$ 269 millones (-17%), seguidos por los de cilindrada superior a 1,000 cc pero inferior o igual a 1,500 cc, con US\$ 167 millones (-15%). A pesar de ello, algunos productos mostraron crecimiento en este periodo, como los demás medicamentos para uso humano (US\$ 151 millones, +6%).



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

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1