



Contenido

Del 01 al 07 de febrero del 2010

	DESARROLLO SOSTENIBLE: SE VEN LOS ÁRBOLES, MAS NO EL BOSQUE	Editorial	2
	CANAL ROJO, CANAL VERDE <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	GOBIERNOS REGIONALES II <i>El papel de las gerencias y las direcciones regionales... ¿cumplen con sus funciones?</i>	Actualidad	4
	EMBAJADAS DEL PERÚ: ROL CLAVE PARA EL COMERCIO EXTERIOR <i>Por Juan Carlos Mathews Salazar</i>	Economía	6
	UNA MIRADA AL CENSO <i>Continuamos revisando el Censo Nacional Económico 2008.</i>	Comercio Exterior	7
	PRODUCTOS DESTACADOS 2009 <i>Esta semana vemos con mayor detalle algunos productos de exportación e importación que destacaron en el 2009.</i>		

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 Zacnich 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





Desarrollo sostenible: se ven los árboles, mas no el bosque

Un aciago día, el presidente García decidió exonerar de algunos impuestos a las actividades que se realizaran por encima de los 2,500 metros de altura. Dicen que había sido un ofrecimiento desde el inicio de su gobierno. Puede ser. ¡Se ofrecen tantas cosas! Pero, en fin, el Presidente decidió publicar una norma aun cuando sabía que eso ocasionaría la renuncia de su ministro de Economía... (¿O la habrá presentado precisamente por eso?).

Pero seamos bien pensados (al menos por una vez, y a partir de este segundo párrafo) y asumamos que detrás de la norma hay un genuino reconocimiento de las dificultades que tienen esas zonas par desarrollar actividades productivas, básicamente por falta de infraestructura y capacidades. Pero, incluso con la más amable de las lecturas, consideramos que hay mejores opciones para promover el desarrollo sostenible de las zonas alejadas, como la creación de infraestructura. ¿Para qué darle vueltas? Si ese es el problema, ataquémoslo directamente.

Y tampoco es que no se esté haciendo nada: hace unos días hubo una mesa redonda en la que participaron los gerentes de Relaciones Institucionales de tres empresas mineras, con proyectos en la sierra norte, centro y sur. Los tres se mostraron orgullosos por la forma en que están contribuyendo al desarrollo de las localidades donde operan y creen que el gran reto es lograr que este desarrollo sea sostenible. Una sensación similar genera el suplemento publicado recientemente por un diario, en el que las empresas de diversos sectores dan cuenta de su aporte al desarrollo, especialmente allí donde el Estado no ha cumplido su rol: provisión de energía, construcción de caminos, conexión de internet, programas de manejo de camélidos, proyectos empresariales que van desde la artesanía hasta la poscultura o el turismo, programas nutricionales, construcción de viviendas, entre otros.

Sin embargo, los conflictos entre comunidades y empresas (y a veces el Estado) siguen dándose y, como animosamente señala la Defensoría del Pueblo, están en aumento. El porqué esto ocurre, especialmente en las zonas de actividad extractiva, tiene diversidad de explicaciones y probablemente la verdad sea una mezcla de varias (expectativas, fallas de comunicación, manipulación por intereses políticos, incumplimiento, malas experiencias pasadas, etc.).

Tal vez por eso, cuando uno analiza los resultados del esfuerzo empresarial individual para lograr desarrollo sostenible, se tiene la sensación de que se ve algunos árboles, mas no se alcanza a ver un bosque.

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



Canal rojo, canal verde

RETOMANDO EL PASO

La economía peruana estaría recobrando el dinamismo previo a la crisis internacional iniciada en septiembre 2008. Así, en noviembre pasado, el PBI creció un 4.2% en relación al mismo mes del año anterior. Esta expansión vendría impulsada, primordialmente, por sectores vinculados a la demanda interna, como el gasto de Gobierno, mayor demanda de créditos a instituciones financieras, producción agropecuaria, entre otros. Con esto, el crecimiento acumulado entre enero y noviembre fue del 0.54% y, dado que el BCRP estima que en diciembre la variación del PBI fue del 5.5%, el 2009 cerraría con una expansión del 1%.

Por su parte, para el presente año las perspectivas son alentadoras. Por un lado, el Índice de Confianza Empresarial del BCRP -que refleja optimismo sobre la situación económica cuando toma valores superiores a los 50 puntos- creció por tercer mes consecutivo y se situó en 69 puntos en diciembre, su mayor valor desde julio del 2008. A estas positivas señales del mercado interno (donde, muy probablemente, haya un importante aumento de la inversión privada, nacional y extranjera), hay que sumarle un mejor escenario internacional y la entrada en vigencia de nuevos acuerdos comerciales que impulsarán el crecimiento de nuestras exportaciones (ver Semanario N° 551).

CON NUESTRO DINERO NO

Recientemente, el Banco de la Nación anunció la compra de deudas a los clientes de bancos privados, a los que cobraría tasas entre el 10% y el 13%. Esta extraña propuesta levanta varias preguntas, siendo la primera: ¿dónde quedó el rol subsidiario del Estado? El principio de subsidiariedad establece que el Estado no debe intervenir donde el sector privado es capaz de funcionar; en este caso existe una oferta privada de crédito, en la cual si el banco realiza una mala evaluación de riesgo al momento de comprar una deuda y no se le paga, el banco pierde dinero. Ello nos lleva a la siguiente pregunta relevante: si bien se aclaró que solo aplicaría para empleados públicos, ¿quién terminará pagando si ellos no honran sus préstamos? ¿Se les embargará el sueldo a los deudores? ¿Se les ejecutará otras garantías? Ya tenemos una muy lamentable historia no lejana sobre diversa banca estatal que termina condonando deudas por factores políticos y populismo. Dejen de pagar la cuenta con el dinero de todos los peruanos que pagamos impuestos.

CUSCO SIN PREVISIÓN

Es lamentable lo que está ocurriendo en el Cusco. Si bien la intensidad de las lluvias resulta inusitada, hay que ser ciego y sordo para no darse cuenta de la vulnerabilidad de zonas como Aguas Calientes. Cualquiera que haya visitado Machu Picchu debe haberse sorprendido por la pobreza del pueblo que acoge a una "maravilla del mundo" y por el hecho de que se ubique prácticamente al nivel del río, con viviendas, negocios y hostales al borde del mismo. Hace tiempo que las autoridades regionales debieron tomar cartas en el asunto y también debieron reaccionar los negocios de la zona, que dependen tanto del gran atractivo turístico que alberga.

Y no es que el gobierno regional del Cusco no tenga recursos para prevenir y hacer obras públicas: en el 2009 fue el que más recibió en términos de transferencias, con un monto acreditado de S/. 242 millones, según cifras del Ministerio de Economía y Finanzas. Es más, según *Correo*, en octubre pasado, la directora científica del Senamhi, Elizabeth Silvestre, le advirtió al presidente regional, Hugo Gonzales, sobre la probabilidad de lluvias torrenciales y desastres, y le pidió identificar áreas vulnerables, pero aparentemente no hubo respuesta. Ahora, el señor Gonzales pide ayuda al gobierno nacional. Entonces, también cabe preguntarnos: ¿y la bendita descentralización?

¡A MÍ TAMBIÉN REGÁLENME!

Una vez más, el Gobierno cedió ante la presión de huelguistas sin una razón justa. Esta vez fue ante los transportistas de carga y de pasajeros que reclamaban -por medio de un paro que perjudicó a peruanos y turistas- por el aumento del precio del diésel.

Para "resolver" el problema y acabar con el paro (que duró tres días), el Gobierno decidió devolver el 30% del ISC al combustible que utiliza este sector mediante crédito fiscal, para "impulsar la formalización", y de forma "temporal". Con esto, de acuerdo con Carlos Casas, viceministro de Economía, el Estado dejaría de recaudar S/. 130 millones anuales. Peor aún, se continuará fomentando el uso de combustibles altamente nocivos para el medio ambiente y la salud pública, y se seguirá premiando el comportamiento irracional, egoísta y violento, en algunos casos, de aquellos que tienen muy claro que el Gobierno siempre les dará lo que pidan... no importa qué tan ridículo o perjudicial sea. El que no llora no mama, ¿no?



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



Gobiernos Regionales II

En la edición anterior mostramos cuáles eran las funciones específicas del Presidente Regional (cabeza del órgano ejecutivo), cuyo desempeño en beneficio del crecimiento y desarrollo de su región está relacionado con su capacidad técnica y de gestión. Sin embargo poco se dijo sobre el órgano administrativo, representado por el Gerente General Regional, qué gerencias tiene a su cargo y qué funciones cumplen las direcciones regionales en el desempeño del gobierno regional. A continuación daremos un vistazo a este último punto.

DETRÁS DE LA GERENCIA

De acuerdo con el capítulo IV de la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales – Ley N° 27867, las gerencias regionales se encargan de las funciones administrativas del gobierno regional. Tanto el Gerente General Regional como los Gerentes Regionales son nombrados por el Presidente Regional. Estos últimos se desempeñan en las siguientes áreas: i) desarrollo económico (sector industria, comercio, turismo, artesanía, pesquería, minería, energía e hidrocarburos y agricultura), ii) desarrollo social (gestiona temas en educación, cultura, ciencia y tecnología, deportes, salud, saneamiento y desarrollo social), iii) planeamiento, presupuesto y acondicionamiento territorial (donde se administra la planificación, inversión, presupuesto, tributación y ordenamiento territorial), iv) infraestructura (la que se enfoca en transportes, comunicaciones, telecomunicaciones y construcción) y, v) recursos naturales y gestión del medio ambiente (que se encarga de funciones sectoriales de áreas protegidas, defensa civil y medio ambiente).

En el proceso de transferencias de funciones se crearon e instalaron estas Direcciones Regionales, las cuales dependen administrativa y funcionalmente de la Gerencia Regional y mantiene, en principio, una relación técnico-normativa con el Ministerio de su jurisdicción. Por citar un ejemplo, en el caso de la Dirección Regional de Vivienda, Construcción y Saneamiento de Tacna se debe mantener una relación técnico-normativa con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, así como una dependencia jerárquica, administrativa y presupuestal con el Gobierno Regional de Tacna a través de la Gerencia General Regional y la Gerencia Regional de Infraestructura.

Sobre la elección de un Director Regional, cabe mencionar que inicialmente era elegido por consenso entre la Gerencia General Regional y el Ministerio competente; sin embargo, a partir del 2007 y a solicitud de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) y los gobiernos regionales de aquel entonces, diversos ministerios tuvieron que relajar los requerimientos específicos para el cargo de Director Regional, argumentando que no se encontraban candidatos idóneos con una valla tan elevada. De esta manera, y por resolución de la Secretaría de Descentralización de la PCM, a partir de ese año la elección se encuentra exclusivamente en manos de la Presidencia Regional. A la luz de lo antes mencionado, surgen preguntas como: ¿cómo se garantiza que el elegido tenga la capacidad de gestión requerida?, pese a que el Ministerio de su jurisdicción no participa de la elección ¿le rendirá cuentas sobre sus funciones administrativas y resultados?, luego del cambio ¿qué nivel de influencia posee la Dirección Regional?

De acuerdo con nuestras averiguaciones, a raíz de la transferencia de funciones del 2007 y la determinación tajante en el proceso de selección antes mencionado, las direcciones regionales habrían perdido cierto grado de injerencia en el desempeño del gobierno regional y, peor aún, en algunos casos se omitiría la rendición de labores al Ministerio del sector. Ante esta situación, la posición de la PCM actual ha hecho que se esté trabajando en la implementación de un convenio de gestión entre el Gobierno Central con los directores regionales, a fin de contar con un sistema periódico de rendición de labores.

A partir del Reglamento de Organización y Funciones (ROF) aplicado en diversas direcciones regionales sectoriales podemos elaborar un listado de funciones generales del mismo: i) formular y evaluar los planes y políticas regionales del sector; ii) incentivar la participación de promotores privados; iii) implementar y difundir el Plan Nacional; iv) ejecutar acciones de promoción, asistencia técnica, capacitación, investigación científica y tecnológica; v) promover la intervención de las instituciones financieras existentes en la región; vi) coordinar permanentemente con los órganos desconcentrados y descentralizados del ministerio de su jurisdicción; entre otras.

Si bien es cierto que un gerente debe de tener un total conocimiento de lo que significa la planificación, la organización, la coordinación y el control; tal parece que la Gerencia General Regional del Cusco no es conciente de ello, ya que la Gerencia de Recursos Naturales y Medio Ambiente debió haber tomado las acciones preventivas para evitar o al menos minimizar el impacto de las torrenciales lluvias que afectaron las vías de acceso a Machu Picchu y a la población de Aguas Calientes.

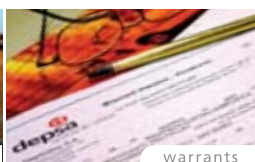
Tal y como mencionamos en los Hechos de la presente edición, Cusco fue la región con mayores transferencias de recursos en el 2009; sin embargo la Presidencia Regional insiste en ampararse en el Gobierno Central. ¿Para qué sirven entonces? ¿Serán reelegidos sus altos funcionarios? Con miras a que los futuros electores cuenten con la mayor información disponible sobre sus actuales autoridades, a partir de la próxima edición analizaremos de pies a cabeza el desempeño de estas tan prometedoras instancias gubernamentales.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Embajadas del Perú: rol clave para el comercio exterior

Por Juan Carlos Mathews Salazar

Director de Promoción de las Exportaciones - PROMPERÚ

Luego de un año duro para el comercio exterior y la inversión en el Perú y en el mundo, se espera un 2010 de recuperación gradual. Sin embargo, a todos nos compete una tarea para consolidar esta recuperación. El Plan Estratégico Nacional Exportador - PENX 2003-2013 y el PENTUR marcan una hoja de ruta que debe fortalecerse y actualizarse periódicamente.

EL SISTEMA DE COMERCIO EXTERIOR

Está claro que la fórmula para lograr resultados positivos implica trabajar en equipo. Los países normalmente logran mejores resultados de negociaciones a través de esfuerzos colectivos; las empresas acortan su curva de aprendizaje, su capacidad negociadora y economías de escala a través de alianzas estratégicas como los *joint ventures*, los consorcios y la subcontratación. De la misma forma, es fundamental que cada institución se entienda como una pieza importante, pero no solitaria, dentro de un sistema integral en materia de comercio exterior.

En comercio exterior, y particularmente en promoción de exportaciones, le compete a PROMPERÚ Exportaciones un rol de articulador. El MINCETUR opera como ente fijador de las políticas y estrategias del sector (tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica, coordinación del PENX 2003-2013). PRODUCE y MINAG se orientan a la generación de la oferta exportable. SUNAT, PROINVERSIÓN, COFIDE, Ministerio de Transportes y Comunicaciones responden por la facilitación del comercio exterior. Estas instancias debieran mantener consulta permanente e interacción en el seno de sus consejos directivos con los gremios empresariales (COMEXPERU, ADEX, Cámara de Comercio de Lima, Sociedad Nacional de Industrias, AGAP, SNOASC, asociaciones de pequeños empresarios, entre otros). La Cancillería, a través de su red de embajadas y consejerías comerciales en el exterior, constituye una herramienta clave dentro de este sistema.

LAS EMBAJADAS Y CONSEJERÍAS COMERCIALES

El Perú cuenta con aproximadamente 120 misiones diplomáticas en el exterior que pueden ser de enorme utilidad para el desarrollo del comercio exterior peruano. Algunas tareas fundamentales articuladas con la función de PROMPERÚ y PROINVERSIÓN son las siguientes:

1. **Inteligencia comercial.** Reportar información oportuna sobre tendencias del mercado, coyunturas particulares, cambio de patrones de consumo, nuevas regulaciones, comportamiento de los consumidores, canales de distribución, etc., significa un aporte valioso para cualquier empresa que, por ejemplo, pretenda vender sus productos en ese mercado. Un formato simple referido a productos/sectores priorizados puede ser una herramienta de gran valor.
2. **Alerta temprana.** El contacto directo con el mercado permite advertir oportunidades nuevas (ej. un creciente consumo de fresas frescas en el mercado de Canadá y el norte de Europa, fundamentalmente por sus propiedades antioxidantes) o de riesgo (ej. saturación del mercado de la páprika). En función a ello, las empresas podrán planificar su producción con un panorama más claro.
3. **Análisis de la competencia.** Si bien esto es parte de la inteligencia comercial, amerita un análisis cuidadoso para saber cuáles son nuestros competidores locales o foráneos en el mercado de destino, qué productos sustitutos existen en el mercado, cómo podemos diferenciarnos de la competencia.
4. **Ferias internacionales.** Promover la visita al pabellón peruano en las ferias internacionales, facilitar información para las empresas y asistirles en sus agendas pre o post feria ayuda a lograr una más eficiente participación de las empresas peruanas en cada evento de este tipo.
5. **Misiones comerciales.** Las misiones sectoriales y las EXPO PERÚ requieren, y así ha ocurrido en los casos de Centroamérica, Brasil, Chile y Argentina, contar con el apoyo de las consejerías comerciales correspondientes en la organización de agendas empresariales que calcen lo más cercanamente posible con los intereses específicos de cada empresa participante. Asimismo, su apoyo es importante en relación a la agenda oficial que lidera el ministro de comercio exterior y turismo u otro funcionario público que asuma esa responsabilidad. Esto implica contactos a nivel de ministros de Estado para tratar temas relevantes: restricciones para arancelarias, avances en negociaciones, etc.
6. **Oportunidades de inversión y coinversión.** Esto implica promover la inversión en diferentes sectores económicos del Perú, ya sea a través de inversión extranjera directa o inversión conjunta (*joint ventures*, consorcios binacionales, franquicias, etc.) y, además, inversión peruana en el exterior, como ya lo hacen diferentes empresas locales: AJEGROUP, EBEL, Gloria, Hoschild, Topy Top, Astrid & Gastón, etc.
7. **Promoción del Perú como destino turístico.** Esto implica diversificar la oferta turística y desconcentrarla de Machu Picchu, así como facilitar los flujos turísticos a través de ampliación de rutas de líneas aéreas, convocando la llegada al país de aerolíneas que operaron aquí (p.ej., Lufthansa o Aeroflot) o que nunca han operado desde el Perú (Quantas, etc.).
8. **Identificación** de fuentes de cooperación internacional orientadas al sector público o privado, a través de asistencia técnica, recursos financieros u otras formas de apoyo.

Las instituciones están hechas por personas. Si ellas cuentan con la actitud y disposición para trabajar en equipo, aún con limitaciones presupuestales, es posible consolidar la recuperación del país a partir del presente año.



¿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



Una mirada al censo

La semana pasada dimos un vistazo a algunos de los resultados del Censo Nacional Económico 2008, el cual resulta de suma importancia, sobre todo si consideramos que desde 1993-1994 no se realizaba una investigación de esta naturaleza. A continuación, profundizamos en ello.

SER ELÉCTRICO PAGA BIEN

Como señalamos en la edición anterior, ya urgía actualizar el año base de las cuentas nacionales. Desde 1994, la economía peruana, sin duda, ha experimentado cambios y hay varios sectores que han despegado, impulsados por la apertura comercial y económica en general, aplicada desde los años noventa. Las estadísticas del PBI deben reflejar con mayor exactitud el peso que actualmente cada sector tiene en el mismo.

El detalle de información que brinda el censo es valioso: proporciona cifras como el número de empresas, nivel de empleo, ingresos, valor agregado, entre otros, por actividad económica y región (incluso se ofrece data a nivel distrital). Estas cifras no solo son relevantes para cualquier estudio socioeconómico o para decisiones empresariales; son básicas para el diseño de la política económica, pues su actualización permitirá tener una tendencia más clara del PBI, relevante para la política monetaria (cuando el crecimiento del PBI supera el del producto potencial -estimado con la tendencia-, surgen presiones inflacionarias) y la fiscal (para determinar metas de resultado estructural, que descuenta el efecto de ingresos fiscales transitorios, como los provenientes de los altos precios de los minerales).

Veamos algunas cifras que no presentamos la semana pasada y que muestran algunos de los cambios. En esta ocasión, se registraron 1'224,417 establecimientos y se obtuvo información de 940,336, un 141% más que en 1993-94 (389,675). La participación de Lima en esta cifra sigue rondando el 39%, pero hay departamentos que han avanzado en la presencia de establecimientos, como Piura (del 3.7% en 1993-94 al 4.6% en el 2008, es decir, de 14,458 a 43,132 establecimientos censados), Tacna (de 3,901 a 16,181... ¿ZOFRATACNA y los timones cambiados?) y La Libertad (del 5.1% al 5.8%, es decir, de 19,859 a 54,500 establecimientos). Esto es otra confirmación de que la economía está creciendo descentralizadamente.

En cuanto a la actividad económica, el comercio al por mayor y al por menor sigue primando, con alrededor del 60% de los establecimientos censados, pero destaca el avance de las actividades de información y comunicación (es lógico, dado el desarrollo de nuevas tecnologías y la participación del sector privado), cuya presencia ha pasado del 0.7% en 1993-94 al 4.6% en el 2008, es decir, de 2,819 a 43,431 establecimientos.

Respecto de la producción, la información obtenida, correspondiente al 2007, totalizó S/. 296 mil millones. Lima representó casi el 53%, seguida en menor medida por la Provincia Constitucional del Callao, con el 8.5%, Arequipa (5.3%), Piura (4.2%), La Libertad (3.9%), Moquegua (3.4%), Áncash (3.2%), Junín (3%) e Ica (2.2%).

Cabe destacar que el personal ocupado habría aumentado a un promedio anual del 7.3%, entre el último censo y el de 1993-94. La última investigación registró a 2'756,366 trabajadores. Los mejor remunerados fueron los empleados por empresas dedicadas al suministro de electricidad, con un promedio de S/. 62 mil por trabajador en el 2007. También ofrecieron buenas remuneraciones las actividades de información y comunicación (S/. 44 mil) y la explotación de minas y canteras (S/. 43 mil). El INEI subrayó que estas actividades han presentado una alta productividad e inversión en activos fijos, lo cual ha impactado en la mejora de los ingresos de los trabajadores (lección de política: para salarios más altos, productividad, no populismo). Por los sectores señalados, se entiende que Pasco sea el departamento con mejor remuneración promedio (S/. 53.5 mil). A nivel nacional, la remuneración per cápita fue de S/. 22.4 mil.

TAMBIÉN VIENE... EL AGRO

Finalmente, sobre las exclusiones del censo, la más notable es quizás el ámbito rural, debido a que está dedicado fundamentalmente a la actividad agropecuaria y esta es investigada por el censo nacional agropecuario. El último se realizó en 1994 (cuando el rostro moderno del agro peruano apenas se asomaba), pero el año pasado el INEI anunció que llevaría a cabo un nuevo censo en abril del 2010. Dicha entidad indicó que, de ser así, en el 2011 ya tendríamos estadísticas agrarias para completar el sistema de información económico nacional. Esperamos su pronta ejecución.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1



Productos destacados 2009

PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

Tras dar una mirada a los resultados de las exportaciones (ver Semanario N° 551), esta semana veremos qué pasó con algunos productos en el 2009. Nuestro principal bien de exportación fue el oro en las demás formas en bruto, con US\$ 6,739 millones, un 21.3% más que en el 2008, a pesar de que registró una caída del 7% en volumen. Asimismo, las exportaciones de minerales de plata y sus concentrados crecieron un 123.4% (US\$ 179.6 millones), a pesar de la caída del 64% (US\$ 214.1 millones) de la plata en bruto sin alear, incluida plata dorada y platinada en bruto. Este contraste se debería a la paralización de Doe Run, el principal exportador de plata refinada, que ocasionó que la plata que antes se exportaba refinada se exporte ahora en concentrados con otros minerales.

Además del crecimiento en estos minerales, algunos productos no tradicionales también aumentaron en el año que pasó. Los espárragos lideraron nuestras exportaciones no tradicionales con US\$ 251 millones (+9.8%), sin embargo, las uvas frescas destacaron por su crecimiento del 60% en relación al 2008 con US\$ 134 millones, siendo EE.UU. (US\$ 36.5 millones, +102.8%) y Holanda (US\$ 21.9 millones, +86.5%) sus principales destinos. Otro producto agropecuario que destacó este año por su dinamismo es el jugo de maracuyá. En el mes de diciembre las exportaciones de este producto ascendieron a US\$1.9 millones, lo que representa un crecimiento del 978% en relación al mismo mes del año anterior. Con esto, las mismas sumarían US\$ 18.9 millones (+120%) el año pasado, con Holanda como su principal destino (66%).

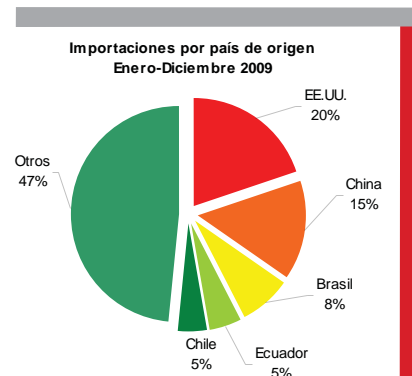
Entre los productos pesqueros, encontramos que durante el 2009 las exportaciones de veneras (vieiras, conchas de abanico) congeladas, secas, saladas o en salmuera ascendieron a US\$ 60.7 millones, un incremento del 41% en relación al 2008. Cabe destacar también el dinamismo de las preparaciones y conservas de sardina en aceite, entera o en trozos que, con un crecimiento del 426%, alcanzaron los US\$ 2.2 millones, con destino principalmente a la República Dominicana (57.8%) y Haití (32%).

PRODUCTOS IMPORTADOS

En el 2009 nuestras importaciones ascendieron a US\$ 21,915 millones, un 27.2% menos que en el 2008. Esta caída se debería principalmente a las menores importaciones de bienes intermedios y bienes de capital, las cuales ascendieron a US\$ 10,412 millones (-31.3%) y US\$ 7,393 millones (-27.3%) respectivamente. En lo que respecta a los bienes intermedios, la caída se debería principalmente a los menores precios del petróleo; las importaciones de combustibles cayeron por los menores precios en un 43.7%, al alcanzar los US\$ 3,063 millones.

Entre los bienes de capital se vio una disminución importante en todos los rubros, destacándose la reducción del 53.7% en las importaciones de teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas, con US\$ 325 millones. También destacaron las caídas de las importaciones de barras de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves (-70.7%) y los tractores de carretera para semirremolques (-72.5%), que ascendieron a US\$ 98 millones y US\$ 94.8 millones respectivamente. Por otro lado, la importación de bienes de consumo también cayó, pero en menor proporción que los anteriores, al alcanzar los US\$ 4,082 millones; un 13,5 % menos que en el 2008. Los principales productos en este rubro fueron los vehículos con cilindrada de entre 1,500 y 3,000 cc y los de entre 1,000 y 1,500 cc, los cuales cayeron un 15.9% y 15.6% respectivamente; en tercer lugar se encuentran los demás medicamentos para uso humano, que mostraron un crecimiento del 5.4%.

En el 2009, EE.UU. fue nuestro principal proveedor con US\$ 4,349 millones, un 22.5% menos que el año anterior. Esta caída vendría arrastrada principalmente por la disminución del 73.3% en nuestras compras de diésel 2 al país norteamericano, las cuales ascendieron a 297 millones. Sin embargo, se dio un incremento del 70.5% en nuestras importaciones de los volquetes automotores mencionados anteriormente provenientes de este país, por US\$ 117.7 millones, y del 104.1% en las de maíz amarillo duro, al alcanzar los US\$ 116.8 millones. En segundo lugar se ubicó China, con US\$ 3,273 millones. Los principales productos importados desde este país fueron los teléfonos móviles, por US\$ 199.5 millones, con una caída del 28.8%. Sin embargo, las importaciones de *laptops* desde dicho país se incrementaron en un 24.8%, con lo que llegaron a los US\$ 195 millones. A estos países les siguen Brasil (US\$ 1,695 millones, -30%) y Ecuador (US\$ 1,022 millones, -42.5%); los principales productos importados desde estos países fueron los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, con una caída del 16.9% y 46.8% respectivamente.



¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Morúa 2011 Higuera Central 271-0210 Fax: 271-0211
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar
página 1