

## Contenido

Del 01 al 07 de marzo del 2010

	<b>EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES: UNA DIFERENCIACIÓN QUE MARCA DISTANCIAS</b>	Editorial	2
	<b>YA CEDIERON... ¿Y AHORA QUÉ?</b> <i>El problemático bono a las FF.AA. y policiales es un parche cortoplacista, pero presenta una oportunidad de reforma que debe aprovecharse.</i> <b>¡EMERGENCIA URBANA! ¡MANEJE QUIEN PUEDA!</b> <i>Obras y eventos contra el tránsito.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>EL PRIMER TLC DEL 2010</b> <i>Ya no falta nada para la entrada en vigor del TLC Perú-China. A propósito, revisamos algunas cifras del comercio entre nuestros países.</i> <b>CAJAMARCA: ¡QUÉ TAL CARNAVAL!</b> <i>Pese a los S/. 340 millones transferidos en los últimos tres años, problemas de educación aquejan a la región.</i>	Actualidad	4
	<b>LOS INFILTRADOS</b> <i>El ineficaz sistema de selección de beneficiarios del Vaso de Leche le cuesta al Estado aproximadamente S/. 153 millones.</i>	Economía	6
	<b>IMPORTACIONES CRECIERON UN 15% EN ENERO</b> <i>Importaciones continúan su recuperación por el crecimiento en bienes intermedios, de consumo duradero y equipos de transportes.</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 Zacnich Nonalaya

José Pinilla Bustamante

Iván Portocarrero Reyes

Corrección

Angel García Tapia

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

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

## NUEVO KOLEOS

4X4 POR FUERA. RENAULT POR DENTRO.

[www.renault.com.pe](http://www.renault.com.pe)



Motor 2.5L - 168HP

Versiónes:

4x2 y All Mode 4x4i





## Empresarios y emprendedores: una diferenciación que marca distancias

El Diccionario de la Real Academia define al “emprendedor” como aquel “que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas”. Dos puntos llaman la atención: que quien emprende no enfrenta una tarea fácil, pero lo hace resueltamente, dispuesto a vencer obstáculos.

La definición de empresario es bastante distinta: fuera de las relacionadas con concesiones públicas o espectáculos, las definiciones más relevantes para nuestro análisis son: “patrono” o “titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa”.

Pensando que la distinción era más bien forzada (por cuanto todos hacen empresa), entiendo ahora que, desde su propia perspectiva, el “emprendedor” se siente distinto frente al dueño o al gerente de una empresa mediana o grande. Y así asume que debe ser visto por los demás: al empresario se le identifica con la propiedad y el poder; al emprendedor, con la creación y el dinamismo. Aunque, en muchos casos, las diferencias sean sutiles e incluso arbitrarias, empresario es quien ya está allí. Emprendedor es quien se enfrenta a las dificultades que el inicio de toda nueva empresa representa.

Un amigo, que empieza un negocio de importación y comercialización de productos japoneses, recibió un correo con el siguiente texto:

*Estimado Juan,*

*Para informarte que la nave LIBRA NITEROI no terminó operaciones en el puerto del Callao por la congestión portuaria.*

*Lamentamos los inconvenientes generados, que escapan de nuestro control.*

*Adjuntamos mensaje de la línea.*

Evidentemente, su producto no llegó a tiempo, no pudo cumplir con sus clientes y no le quedó más remedio que asumir costos que no tenía previstos. Casos como este ponen en evidencia esa diferencia que no siempre queremos aceptar entre empresarios y emprendedores: el emprendedor pocas veces tiene los recursos para negociar con proveedores, clientes o Estado, y está más expuesto a factores que no puede controlar.

Es por eso que para este grupo, pequeña empresa o emprendedores, como queramos llamarlos, la agenda de competitividad del país es especialmente importante.

Y es por eso que cuando hay una iniciativa para invertir US\$ 1,300 millones o US\$ 1,900 millones en el puerto, es inaceptable que el Gobierno decida “consultar” no se sabe a quién. Quien está en el Gobierno debe asumir que las decisiones correctas no son siempre populares. Pero nadie dijo que gobernar fuera fácil.

*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



### YA CEDIERON... ¿Y AHORA QUÉ?

Recientemente, se entregó el comentado bono extraordinario de S/. 1,000 a policías y militares frente a la amenaza de una huelga policial y se anunció que una comisión de alto nivel tendría un plazo de 180 días para presentar un plan de reestructuración salarial. Sin entrar a discutir el aumento de sueldos para los miembros de nuestras FF.AA. y policiales, el tema no se manejó adecuadamente. Se cedió a amenazas y presiones políticas, lo que resultó en medidas cortoplacistas no programadas para calmar los ánimos, las mismas que no constituyen una solución a los problemas de fondo. Asimismo, de poco servirá pedir que otros sectores no exijan bonos similares, si estos sienten que han sido dejados de lado injustamente.

Pero dado que finalmente se tomó la decisión de entregar este bono, debería aprovecharse la oportunidad para emprender una real reforma y solución para estos sectores. Es necesario, por ejemplo, que se ejecute una completa reestructuración de los salarios, para que reflejen lo que algunos reciben en realidad (están los "ingresos ocultos", como el pago de vivienda, salud, etc.) y tengan mayor relación con sus funciones. A ello habría que sumarle un ordenamiento del escalafón, con el fin de revisar qué puestos son los que más se necesitan (¿necesitamos más policías? ¿Son realmente necesarios tantos policías de tránsito, aún cuando ya existen modernos semáforos en los cruces donde se ubican? ¿No deberían ocuparse más bien de cuidar que no haya robos o secuestros, en lugar de detener a los carros tanto tiempo haciéndolos precisamente más vulnerables a dichos crímenes?). Por otro lado, se debería eliminar de una vez la cédula viva (que otros sectores no gozan), que hace insostenible cualquier aumento de sueldos (ver [Semanario N° 555](#)), y buscar vías para hacer sostenible en el tiempo a la Caja de Pensiones Militar Policial (al sector privado no le ha ido nada mal en este rubro). Esperemos que haya una verdadera voluntad del Gobierno para solucionar estos temas y que prime el criterio técnico.

### ¡EMERGENCIA URBANA! ¡MANEJE QUIEN PUEDA!

El viernes 19 de febrero, quienes quisieron trasladarse al centro de Lima por la vía expresa de la Av. Paseo de la República tuvieron que pasar miles de peripecias para llegar a ella. Resulta que cerraron parte de la Av. 28 de Julio debido al "Día de la Fraternidad Aprista", el cual congregó a miles de personas y ocasionó una caótica congestión vehicular.

Para colmo de males, dos días después, quienes se dirigían de Chorrillos hacia Miraflores tuvieron que optar por una ruta alterna al circuito de playas, puesto que un concierto en la playa Agua Dulce, al cual asistieron alrededor de cuarenta mil personas, mantenía bloqueado el ingreso a dicha vía. Esto hizo que la infinidad de vehículos se dirigieran por Paseo de la República, donde las no menos tediosas obras del Metropolitano se encuentran en su apogeo. Resultado: un tiempo consumido de ¡55 minutos! en el trayecto de Chorrillos a Miraflores. ¿Es esto justo?

Ya hace unos años las calles de Lima vienen siendo testigos del incremento del parque automotor (Lima concentra el 70% del parque automotor peruano) y de las múltiples obras como parte de una estrategia de solución a la congestión vehicular que aqueja a nuestra capital. Es por esto que resulta inaudito que se lleven acabo este tipo de eventos o manifestaciones populares, teniendo en cuenta el estado de emergencia en el que se encuentra el sistema de transporte urbano.

Asimismo, hacemos un llamado a cada uno de los alcaldes y entidades competentes en el manejo y mejoramiento de las vías en la ciudad, para que realicen un trabajo conjunto, coordinado, que no perjudique tanto al usuario. Si bien es cierto que los limeños nos quejamos del tránsito tan pesado del día a día, no es una solución viable realizar todas las obras en un mismo período, debido a que originan mayor congestión. Recuerden que como consecuencia de las obras del Metropolitano, la construcción del tren eléctrico, los trabajos en las avenidas Primavera, Javier Prado y Tomás Marsano, entre otros, las vías alternas no solo van a ser un caos, sino blancos perfectos para los "amigos de lo ajeno" debido a la lentitud en el paso por las calles.


Exhortamos a los señores alcaldes a no aprovechar este período electoral para realizar todas las obras que no hicieron en su momento. Asimismo, esperemos que los trabajos en curso culminen en el tiempo estimado, aunque sería mucho mejor antes. No nos agrada que retrasen las obras con el pretexto de que los "usuarios se acostumbren". Lamentablemente este 2010 y parte del 2011 el usuario tendrá que apelar a madrugar para llegar temprano a su centro laboral o de estudio.



### 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



## El primer TLC del 2010

El primero de marzo entra en vigencia nuestro TLC con China. Es el primer acuerdo comercial amplio que firma esta nación con un país en desarrollo, donde se incluyen simultáneamente provisiones sobre comercio de bienes, servicios e inversiones, además de un notable acuerdo de cooperación aduanera que nos ayudará a luchar contra delitos como la subvaluación.

### EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SE MULTIPLICARON POR SIETE EN CINCO AÑOS

Entre el 2003 y el 2009, nuestro comercio con China se multiplicó casi seis veces. En ese periodo, nuestras exportaciones crecieron un 502% y nuestras importaciones, un 407%, hasta alcanzar los US\$ 4,078 millones y US\$ 3,273 millones en el 2009, respectivamente. En dicho año, nuestras ventas a China aumentaron un 12%, con lo que fue nuestro segundo destino de exportación, con un 15% de participación, el doble de la correspondiente al 2003 y muy cercana al 17% de EE.UU.

Este desempeño se debe principalmente al avance de nuestras exportaciones primarias, como los concentrados y minerales de cobre, que explicaron el 37% del incremento entre los años señalados. Sin embargo, aunque su participación aún es pequeña, destaca el dinamismo de los productos no tradicionales. Si bien cayeron en el 2009 (-14%), entre el 2003 y el 2008 se multiplicaron por siete, al pasar de US\$ 29 millones a US\$ 212 millones.

Sectores como maderas y papeles, el químico y el agropecuario han contribuido a este resultado y a la progresiva diversificación de nuestras ventas a este país. El primero creció a un promedio anual del 91% entre el 2003 y el 2009, e incluso aumentó ese último año (+13%) y se ha convertido en el principal rubro no tradicional a China, con US\$ 71 millones. El sector químico, por su parte, se incrementó a un promedio anual del 96% y en el 2009 incluso creció un 84%. Asimismo, ha pasado de 14 subpartidas en el 2003 a 38 en el 2009, con nuevos productos como lacas colorantes, antibióticos, trifosfato de sodio, insecticidas, entre otros. En cuanto al sector agropecuario, sus ventas crecieron a un promedio anual del 90% en el mismo periodo, pese a que el último año cayeron un 20% y ahora vendemos productos como uvas (ver [presentación](#) sobre una marca peruana posicionándose en China), páprika, espárragos, algodón, mangos, fresas, maíz morado y jugo de maracuyá.

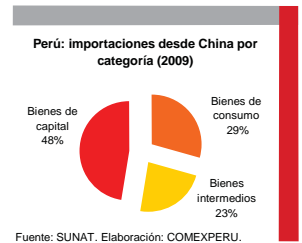
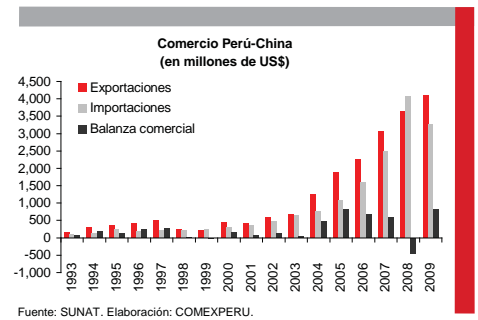
Incluso nuestro sector textil (sí, le vendemos ropa a los chinos) ha ampliado su oferta a esta nación, pasando de 13 subpartidas en el 2003 a 54 en el 2009, con nuevos productos como bordados en pieza de algodón, suéteres de punto, cárdigan, colchas, abrigos y prendas de punto de algodón para bebés, entre otros.

### ACCESO FUTURO

Es de esperarse que con el TLC se repotencie esta diversificación y aumente la participación de los productos no tradicionales, pues estos, al ser los que enfrentan mayores aranceles, se verán particularmente beneficiados. Así, por ejemplo, tenemos a la carne de cerdo deshuesada, fresca o refrigerada, cuyo arancel base es del 20% y que será desgravada inmediatamente con la entrada en vigencia del tratado. Lo mismo sucederá con la páprika (también con un 20% de arancel base), así como con los espárragos frescos o refrigerados y los filetes congelados de pescado (por ejemplo de tilapia), que tienen un arancel base del 13% y el 10%, respectivamente. Según el MINCETUR, el 61.2% de productos peruanos (que explican el 83.5% de nuestras exportaciones a China) entrará con arancel cero desde el inicio y el 94.5% de productos (que explican el 99% del valor) ingresará desde el primer día con algún beneficio arancelario.

Otros ejemplos: los artículos de orfebrería de plata y sus partes, con un arancel base del 35%, serán liberados en cinco años. El mismo periodo aplicará para los cítricos frescos o secos (distintos de limones, mandarinas, naranjas y toronjas, que tienen menores aranceles y serán desgravados en entre ocho y diez años), las paltas y los mangos, cuyos aranceles base son del 30%, el 25% y el 15%, respectivamente. Y similar desgravación se dará para las prendas para bebés de punto de algodón, lana o pelo fino, partiendo de un arancel base del 14%.

Eso sin contar el mejor acceso a importaciones desde China, que beneficiará, por ejemplo, a las PYME al liberalizar ciertos insumos (el 62.7% de productos chinos, que explican el 61.8% de nuestras importaciones desde China, entrará al mercado peruano libre de arancel); la cooperación en materia sanitaria y fitosanitaria para facilitar el comercio; el capítulo de cooperación, que comprende diversas áreas como ciencia y tecnología, tecnologías de la información, PYME, pesca, agricultura, medicina tradicional, turismo, minería e industria; y la atracción de inversiones chinas y de otros países interesados en acceder a dicha nación aprovechando las condiciones favorables que brinda el TLC con el Perú, entre otras ventajas. ¡A sacarle el jugo!





## Cajamarca: ¡qué tal carnaval!

En los meses de verano se llevan a cabo una serie de carnavales por todo el país. El de Cajamarca es uno de los más reconocidos por las incansables celebraciones que se realizan desde fines de enero y gran parte del mes de febrero. Sin embargo, tal parece que el gobierno regional viene celebrando otro tipo de “carnavales” a costa del escaso desarrollo de la región.

### MUCHOS RECURSOS, POCOS RESULTADOS

En las elecciones del 2006 se presentaron diez postulantes a la presidencia regional de Cajamarca, resultando ganador el Movimiento Regional Fuerza Democrática, con un 29.2% del total de votos, relegando al Movimiento Nueva Izquierda, con un 17.4%, y al APRA, con un 14.6%. Al igual que en el caso de las regiones ya analizadas, Áncash y Puno, desde el primer día de gestión ya se contaba con un limitante político e institucional: convencer a más del 70% de la población.

De acuerdo con el informe de evaluación institucional anual del ejercicio presupuestario del 2008 del MEF, la región Cajamarca obtuvo una calificación de “regular” en su gestión presupuestaria. Si revisamos el índice de desarrollo humano regional del PNUD, Cajamarca registra un valor de 0.5400 en el año 2008 (la región Callao registró 0.7102 y Huancavelica 0.4924). Por otro lado, el índice de competitividad regional del 2008 le asigna un puntaje de 0.3927, evidenciando calificaciones bajísimas en temas de educación (0.1956), clima de negocios (0.3913) e innovación (0.0978). Respecto de estos últimos, entre los aspectos menos favorables para la competitividad resaltan el porcentaje de población con educación superior (de 0.0869, mientras que Lima presenta un 0.9565), tasa de alfabetismo de la población de 15 años o más (de 0.2608, frente al 1.000 alcanzado por Lima), cobertura docente escolar por mil habitantes en edad escolar (de 0.2608, frente al 0.8695 de Lima), la cobertura de oficinas del sistema financiero (de 0.2608, en comparación con Lima que registra 0.9565) y la inversión en ciencia y tecnología (de 0.3478, mientras que Lima presenta un 0.6956), respectivamente.

Como se puede apreciar en el cuadro, la región Cajamarca en los últimos tres años ha recibido transferencias por S/. 340 millones, en su mayoría producto del canon minero. Pese a contar con dichos recursos, en el 2008 la región registró un avance de inversiones de apenas el 27.5% del total presupuestado en ese año. Cabe mencionar que el Sr. Jesús Coronel Salirrosas, actual presidente regional, al igual que los de Áncash y Puno, tampoco cuenta con experiencia ejecutiva relevante en el manejo de recursos públicos (ver hoja de vida).

Recursos	2007	2008	2009
Canon minero	146,403	44,748	59,582
Régala minera	36	95	2,319
Canon hidroenergético	1,406	2,025	1,855
Canon forestal	46	19	1
Participaciones-Foniprel		198	7,220
Fideicomiso regional			74,002
<b>Total</b>	<b>147,894</b>	<b>47,085</b>	<b>144,990</b>

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

### EN EL OJO DEL CÓNDOR

Como mencionamos en las últimas dos ediciones, la Contraloría identificó diversos casos de corrupción en gobiernos regionales y locales mediante el operativo “Cóndor”, que abarca solamente el período agosto-diciembre del 2009.

Entre los casos más impactantes y que involucran directamente al gobierno regional de Cajamarca destacan: i) irregularidades en la obra “Ampliación y mejoramiento del sistema de agua potable y alcantarillado fila alta”, donde el ingeniero residente y el asistente reportaron en sus informes mensuales avances de obra mayores a los realmente ejecutados, cobrando honorarios por servicios no realizados, lo cual le habría generado al Estado un perjuicio económico de S/. 24,673; y ii) el responsable del Fondo para Pagos en Efectivo sustrajo documentos de liquidaciones que ya se encontraban rendidas y aprobadas por el importe de S/. 15,896, con el propósito de presentarlos nuevamente como sustento en posteriores liquidaciones. Asimismo, el Director Regional de Asesoría Jurídica tramitó la contratación, dio la conformidad del servicio y tramitó el pago del asesor legal por S/. 18,000, sin que este haya cumplido los servicios contratados. Esto habría ocasionado un perjuicio económico de S/. 33,896. Así, podríamos seguir mencionando una serie de casos no solo del gobierno regional, sino también de diversas municipalidades provinciales (como la de Chota, donde el Concejo Municipal acordó incrementar la remuneración del alcalde y la dieta de los regidores, generando un perjuicio económico de S/. 257,820) que, en su totalidad, implican responsabilidad penal, teniéndose identificados casos específicos de peculado, falsedad genérica y negociación incompatible.

No cabe duda de que la región Cajamarca es otro claro ejemplo de que el proceso de descentralización no está dando los resultados que se esperaban, producto de un lanzamiento apresurado y de la ineficiencia de los gobiernos regionales en materia de ejecución de recursos públicos y, lo que es peor aún, ante la enorme disponibilidad de estos, los incentivos a cometer actos de corrupción (como los ya mencionados) se ven a la vuelta de la esquina.

Ha llegado el momento de que los cajamarquinos elijan correctamente a sus autoridades y así se vean realmente beneficiados de los recursos con los que cuentan. Sería ideal que, en lo que resta de mandato, la gestión actual se interese por los temas relevantes de la región (como lo son la educación, el clima de negocios y la innovación), que asignen y ejecuten el presupuesto y proyectos urgentes en lugar de malgastar sus recursos.



¿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



## Los infiltrados

Al escuchar “vaso de leche”, la primera imagen que se nos viene a la cabeza es un incalculable número de mujeres reunidas frente al Congreso protestando por un aumento en el presupuesto del programa o contra cualquier intento para mejorarlo. ¿Acaso no son suficientes los S/. 363 millones? Sin embargo, la verdadera interrogante a responder sería: ¿se destina el total del presupuesto a quienes realmente lo necesitan?

Al momento de entregar el vaso de leche, las madres utilizan sus propios criterios para decidir quién recibe la ración y quién no, en lugar de utilizar los expuestos en la ley. Revisando cifras de la Enaho 2008, vemos que este particular sistema de selección ha ocasionado que, del total de beneficiarios (2.6 millones en el 2008), el 54% NO sean niños entre 0 y 13 años o madres gestantes o lactantes en condición de pobreza que, según el reglamento, deberían ser los verdaderos beneficiarios del programa (ver reglamento). Estos 1.4 millones de “infiltrados” dentro del programa son parte de 720 mil familias y le generan un costo al Estado de S/. 153 millones. Es decir, más de la mitad del presupuesto de este programa atiende a las personas equivocadas.

Cuando pensamos en el perfil de una persona (y, por ende, la familia a la que pertenece) que se beneficia de un programa social como el vaso de leche, obtenemos lo siguiente: (i) bajos ingresos, (ii) desempleo e (iii) inadecuadas condiciones de vida. Es decir, personas que viven en situación de pobreza. ¿Los infiltrados del vaso de leche cumplen con este perfil?

### LA MAYORÍA NO SON POBRES Y TIENEN EMPLEO

De cierta manera, se justificaría que las madres del vaso de leche le entreguen la ración a una persona que, a pesar de no estar dentro del rango de edad, es decir, sea una infiltrada, sea pobre. Ya que, a fin de cuentas, el objetivo final de una política social como esta es aliviar la pobreza. No obstante, al analizar las cifras de la Enaho 2008, encontramos un alarmante panorama: el 80% de los infiltrados (1.1 millones de personas) pertenece a familias que no son pobres. Es más, el 86% de los jefes de hogar de estas familias infiltradas está empleado o tiene un negocio propio.

### SUBSIDIO A LA DIVERSIÓN

¿Tiene alguna lógica que familias con ingresos mayores a S/. 1,500 mensuales sean beneficiarias de un programa social como el “Vaso de Leche”?

De la información de la Enaho 2008, se puede identificar que los infiltrados que no son pobres generan ingresos familiares promedio de S/. 1,755 mensuales (dos personas en promedio perciben ingresos en cada familia). Alrededor del 85% de familias genera ingresos de más de S/. 1,000, el 39% más de S/. 2,000, mientras que el 4% más de S/. 4,000. Del total de sus ingresos mensuales, estas familias destinan en promedio el 48.3% (S/. 849) a alimentación y el 6.8% a diversión (S/. 119). Si cada infiltrado le cuesta al Estado S/. 58, ¿se podría decir que el Gobierno les está subsidiando el 50% de su gasto en diversión!

### CASA PROPIA, CELULAR, CABLE E INTERNET

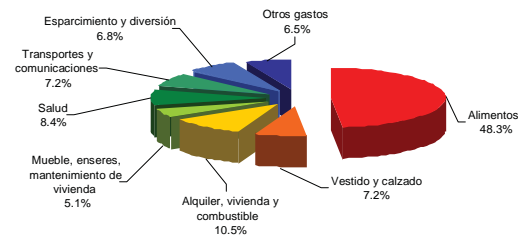
La situación se torna aún más alarmante al analizar las condiciones de vivienda de estas familias infiltradas. El 78% vive en casa propia, tiene acceso a agua y desagüe (63% y 52%, respectivamente) y cuenta con los servicios de electricidad (83%), teléfono fijo (3%) y celular (70%). Esto se vuelve más agobiante al saber que el 15% de las familias destina parte de su presupuesto familiar para cable y el 3% de familias para una conexión a internet.

### ¿QUÉ SE PUEDE HACER?

Para solucionar el problema de las filtraciones se necesita reestructurar el programa para que el proceso de selección de beneficiarios sea eficaz. Esto se lograría a través de: (i) la creación de indicadores que permitan focalizar a los beneficiarios, (ii) el registro de los beneficiarios en un padrón y (iii) el monitoreo por parte del Estado. Sin embargo, un mejor sistema de identificación solamente sería la solución de un pequeño eslabón de la gran cadena de problemas que existen dentro de la gestión de este programa.

Si el dinero del Vaso de Leche, al igual que todo programa social, sale de los bolsillos de los pocos que tributamos, lo mínimo que podemos esperar es que este beneficie a quienes realmente lo necesitan. Por lo pronto, con los niveles de aumento de los ingresos en los últimos años, ¿se justifica que existan comités del Vaso de Leche en los distritos más pudientes de Lima o en otras capitales de departamento, como Chiclayo?

Distribución del gasto de los infiltrados no pobres



Fuente: INEI (Enaho 2008). Elaboración: COMEXPERU.



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

SUMMIT

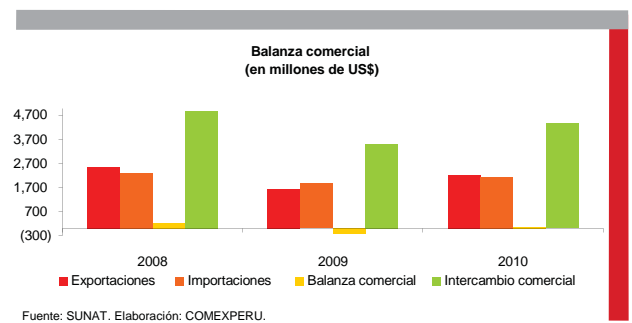
DELFINES

regresar  
página 1



## Importaciones crecieron un 15% en enero

En su segundo mes de crecimiento consecutivo, nuestras importaciones alcanzaron los US\$ 2,147 millones en enero, lo que representa un crecimiento del 15% en relación al mismo mes del 2009. A pesar de este crecimiento, nuestra balanza comercial fue positiva por la mayor recuperación de las exportaciones (ver Semanario N° 555). Esta pasó de ser negativa en US\$ 240 millones en enero del 2009 a ser positiva con US\$ 65 millones. De acuerdo con las proyecciones de Scotiabank, nuestra balanza seguiría creciendo este año debido a los aumentos en los precios de los metales (a diferencia de otros años en los que era impulsada por exportaciones no tradicionales) y a la recuperación más lenta de las importaciones por el crecimiento interno hasta llegar a los US\$ 7,601 millones (el BCRP estima que incluso superará los US\$ 8,000 millones).



### BIENES INTERMEDIOS CRECIERON EN UN 49%

Este crecimiento viene impulsado por el de las importaciones de bienes intermedios, que alcanzaron los US\$ 1,102 millones, al aumentar un 49% con relación al 2009. Esta expansión se explica por el incremento de las importaciones de combustibles en un 170%, impulsadas en parte por la recuperación del precio del petróleo, que, de acuerdo con el BCRP, creció un 87% en este mes respecto de enero del 2009, por la caída en las reservas de crudo de EE.UU. Entre los combustibles, los principales productos fueron los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, con US\$ 277 millones (un 60% proveniente de Nigeria) y un incremento del 209% respecto de enero del 2009, y el aceite diésel 2 con US\$ 91 millones (+261%). Cabe indicar que este crecimiento no solo se explica por precios, pues el volumen importado de estos productos también aumentó en un 32% y un 135%, respectivamente.

Por su parte, los bienes intermedios, tanto para la agricultura como para la industria, crecieron en un 23% y un 18%, respectivamente. Estos últimos tuvieron la segunda mayor contribución al incremento de las importaciones totales tras los combustibles (35%), con el aumento de las compras de maíz amarillo duro (+28%), aceite de soya en bruto, incluso desgomado (+182%) y los demás trigos, excepto para siembra (+51%), entre otros insumos. Esto se puede tomar como una señal de recuperación de la actividad productiva.

Las importaciones de bienes de consumo alcanzaron los US\$ 347 millones, un 6% más que en enero del año anterior, debido al crecimiento en un 15% de los bienes de consumo duradero. Entre estos últimos, destacaron los vehículos de cilindrada superior a 1,500 cc pero inferior o igual a 3,000 cc, con US\$ 32 millones (+30%), y los de cilindrada superior a 1,000 cc pero inferior o igual a 1,500 cc, con US\$ 20.5 millones (+40%). Japón fue el principal proveedor de ambos, con una participación del 67% y el 70% del total, respectivamente. Asimismo, las importaciones de los vehículos camperos (4x4) de cilindrada superior a 1,500 cc pero menor a 3,000 cc crecieron un 123% (US\$ 6.4 millones), con Corea (35% del total) y Japón (29%) como principales proveedores. También destacaron por su crecimiento los televisores a color (+140%, US\$ 14.4 millones).

Sin embargo, los bienes de consumo no duradero no mostraron el mismo comportamiento, ya que cayeron un 0.8%, a US\$ 179 millones. Algunos de los principales productos fueron los demás medicamentos para uso humano (-16%, US\$ 12 millones), champúes (+50%, US\$ 5.1 millones) y los demás libros, folletos e impresos similares, excepto en hojas sueltas (-52%, US\$ 4.7 millones).

### DP WORLD Y TRANSVIAL LIMA LIDERARON IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

Finalmente, las importaciones de bienes de capital cayeron un 13%, a US\$ 697 millones, pese al crecimiento del 37% de los bienes de transporte (US\$ 190 millones). Pesó más la caída de productos como teléfonos móviles (-36%, US\$ 25 millones) y *laptops* (máquinas automáticas de la partida N° 8471300000, que se redujeron un 47%). Sin embargo, destacó el incremento de bienes como los vehículos automotores para el transporte de más de 16 personas (+193%, US\$ 31 millones), cuyo 85% corresponde a la empresa Transvial Lima (segundo importador de bienes de capital). Asimismo, destacó el aumento de las grúas sobre pórticos (+76%, US\$ 26 millones) y la aparición en la lista de productos como los pórticos móviles sobre neumáticos (US\$ 14 millones), ambos importados en su totalidad por DP World (primer importador de bienes de capital en enero). En cuanto a nuestros proveedores de estos bienes, los principales fueron China (+56%, US\$ 236 millones) y EE.UU. (-46%, US\$ 113 millones).

**¿Buscas una computadora?**

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

Av. Tomás Morúa 2021 Higuera Central 271.0220 Fax: 271.0221  
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar  
página 1