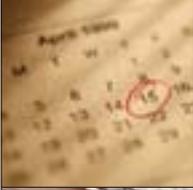
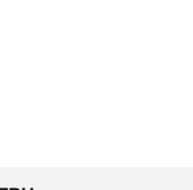




Contenido

Del 08 al 14 de marzo del 2010

	REFLEXIONES POST SISMO	Editorial	2
	TLC CON LA UNIÓN EUROPEA <i>Lo que se logró y lo que se viene.</i>	Hechos de Importancia	3
	MANDARINAS <i>A propósito del inicio de la campaña en febrero, daremos una mirada al desempeño de este dinámico producto de exportación.</i>	Actualidad	4
	ICA: DE PISCO Y OTROS DEMONIOS <i>Pese a ser una región con un desarrollo económico y productivo envidiable, deja mucho que desear en lo que a institucionalidad se refiere.</i>	Actualidad	4
	LLEGÓ EL 2010 AL APEC (PARTE II) <i>Chile vs. Turquía y Hong Kong vs. Israel... en comercio transfronterizo.</i>	Actualidad	4
	LOS INFILTRADOS II <i>Los infiltrados del Vaso de Leche en Lima y Callao generan un costo para el Estado de alrededor de S/. 76 millones, el 21% del presupuesto total del programa.</i>	Economía	6
	COMERCIO DE MADERA <i>China se convirtió en el principal destino de nuestras exportaciones de madera y productos similares en el 2009, con US\$ 71 millones.</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

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

Nueva NISSAN MURANO
UNA ESCULTURA EN MOVIMIENTO

www.nissan.com.pe



Motor 3.5L - 265HP
Sistema audio BOSE
Monitor DVD



Reflexiones post sismo

Muchos peruanos despertaron la madrugada del sábado 27 de febrero con las señales de alerta de un posible tsunami, originado por un terremoto de 8.8 grados en Chile. No recuerdo otra ocasión en la que haya sucedido algo así: la tecnología disponible y la velocidad de las comunicaciones permitían anticiparse y tomar medidas preventivas frente a un posible desastre. A ello se suma, por supuesto, el que hace algunos años (2004) todos hubiéramos podido ver imágenes del tsunami que azotó Indonesia, Tailandia y otras zonas del Asia, y las terribles consecuencias que tuvo para quienes no se alejaron de la costa cuando el mar se retiró. Irónica manera tiene la naturaleza de ilustrar que es inevitable que lo que ocurre en Chile nos afecte.

Por distintas razones, el terremoto en Chile nos llama a reflexión; digamos que “la vimos cerca”. No solo se trata de una corta distancia geográfica; finalmente, convivimos con los chilenos, compartimos un continente, tenemos peruanos trabajando allá, tenemos inversión chilena produciendo acá y viceversa. ¿Cuántos no pensamos cómo hubiera sido un terremoto de intensidad similar en el Perú? Aunque la cifra de muertos ha continuado aumentando, sigue resultando sorpresivo el que sea relativamente baja. Esto es resultado del progreso en estándares de desarrollo, de infraestructura bien construida, de capacidad de reacción, de instituciones preparadas (a pesar de algunos errores). En contraste, no podemos evitar pensar que nuestras construcciones son muchas veces precarias: lo puso en evidencia Aguas Calientes en el Cusco (y antes que eso, Pisco e Ica) y encontraremos ejemplos de ello en cada rincón del país, grandes ciudades incluidas. Para nosotros, un terremoto de similar magnitud tendría un efecto devastador.

Lo que tendrán que explicar profesionales de las áreas correspondientes (supongo que psicólogos y sociólogos) son los actos de robo y vandalismo, tan serios, que han provocado la necesidad de intervención de las fuerzas armadas. Chile daba la impresión de haber alcanzado un grado de desarrollo relativamente alto, con una población más o menos educada. Hoy pareciera que el comportamiento cívico era un barniz bastante delgado, pues no se trata de actos de desesperación ante la falta de alimentos, algo que sí se vio en Pisco e Ica.

Los peruanos estamos en zona sísmica. La calidad de muchas de nuestras construcciones deja mucho que desear. No tenemos planes de emergencia y, que se sepa, el INDECi nunca ha entrado a revisar la seguridad de una iglesia (ya se demostró en Ica que no basta rezar). Los robos y la violencia son cosa cotidiana en muchas zonas (sin sismo de por medio). En dos años, nuestras autoridades no han sido capaces de reconstruir dos pequeñas ciudades luego de un sismo mucho menor... ¡Dios nos coja confesados!

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



TLC CON LA UNIÓN EUROPEA

Hace poco se cerraron en Bruselas las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (ver Semanarios N° 545, 547 y 549). Se negoció el pilar comercial y algunos pincelazos del pilar político (sobre principios de democracia y derechos humanos).

De todo lo que el Perú le exporta a la Unión Europea, se logró que el 99.3% esté libre de arancel de manera inmediata (paltas, confecciones, jugos, entre otros). En el caso del banano, tema muy sensible, lo que se acordó es que, en 10 años desde la entrada en vigor del acuerdo, el arancel sea de €75 por tonelada cuando hoy es de €176. Respecto del origen de los productos pesqueros, se logró una excepción al principio de propiedad que la Unión Europea tiene en todos sus acuerdos comerciales para productos como la caballa y el jurel. Las dos únicas condiciones que deberán cumplir los productores nacionales son que el desembarque se realice en el Perú y que la empresa facture más del 50% en territorio nacional.

Pese a que las negociaciones terminaron a fines de febrero, aún faltan pasos a seguir para que el acuerdo entre en vigencia. En primer lugar, en mayo se anunciaría formalmente la conclusión de las negociaciones y poco antes comenzaría la revisión legal (consistencia legal, ordenación legal, etc.) que duraría alrededor de 6 meses. Tras culminada dicha revisión, el acuerdo sería firmado por los poderes ejecutivos de ambas partes. Luego, en la UE, el tratado pasaría a manos del parlamento europeo y, en el Perú, sería analizado por la Cancillería para determinar si, como creemos, bastaría con la aprobación del Ejecutivo o sería necesario que pase por el Congreso, si se requiere cambiar alguna ley.

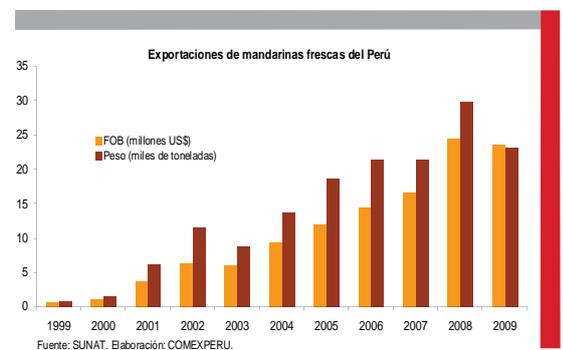
Sin embargo, esto no sería todo, ya que el parlamento europeo debe realizar una evaluación jurídica para determinar si debe pasar por los 27 congresos de los países miembros al contener ciertos temas (3% del total del acuerdo) que son potestad de los gobiernos nacionales. De ser este el caso, se aprobaría una cláusula provisional mediante la cual el acuerdo entraría en vigencia tras ser aprobado por el parlamento europeo, pero no se aplicaría a los países miembros cuyos congresos nacionales no aprobasen ese 3%. No obstante, esto no afectaría la parte comercial del acuerdo. Asimismo, el tratado está diseñado de tal forma que si Ecuador y Bolivia quieren sumarse a él, deberán adherirse sin realizarle cambios. Si quisieran hacerlo, necesitarían la aprobación del Perú y Colombia.

MANDARINAS

En el 2009, las exportaciones de mandarinas frescas registraron una caída del 4% en valor y del 23% en volumen respecto del 2008. Pese a este "traspíe", también reflejado en una menor producción (-11%, según cifras del MINAG), esta fruta, rica en vitamina C, ácido fólico, provitamina A y fibra, ha tenido un desempeño más que prometedor en los últimos años. Así, se observa que las ventas al exterior pasaron de US\$ 617 mil en 1999 a cerca de US\$ 24 millones diez años después (+3,728%). Es más, tan solo entre el 2005 y el 2009 las exportaciones se duplicaron.

Este impresionante crecimiento se explicaría, al igual que en otros productos y sectores, fundamentalmente, por la apertura comercial, que incentivó a las empresas peruanas a volverse más competitivas para poder aprovechar al máximo todas las oportunidades que los mercados internacionales ofrecen. En este contexto, algunas optaron por articularse en asociaciones como ProCitrus o el Consorcio de Productores de Fruta -actualmente, el principal exportador con una participación del 44% dentro del total-, para ganar escala y mayor eficiencia en la comercialización. Otro factor importante en la internacionalización de nuestras mandarinas ha sido las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea (mediante el SGP Plus y, próximamente, con el TLC) y por EE.UU. Cabe destacar que a esta última plaza recién a mediados del 2006 logramos acceso gracias al retiro de restricciones fitosanitarias que impedían el ingreso de nuestros cítricos (ver [Semanario N° 387](#)).

Y ya que hablamos de destinos, es interesante notar que el Reino Unido es el principal comprador de mandarinas del Perú, con un 36% del total exportado. Le siguen en importancia EE.UU. (23%), Canadá (19%) y, algo más lejos, Holanda (10%). Vale recalcar que, a nivel mundial, los europeos, encabezados por Francia, Rusia, Alemania y Reino Unido, constituyen los principales mercados para las mandarinas. Así, de acuerdo con cifras de la FAO (2007), la Unión Europea, pese a ser el segundo productor mundial de mandarinas detrás de China, importó 1.98 millones de toneladas, equivalentes a US\$ 1,972 millones. Como vemos, compradores hay... aunque produzcan. Esperamos que la presente campaña -que empezó en febrero y culminará en octubre- sea todo un éxito.



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



Ica: de Pisco y otros demonios

Hace más de dos años, un terremoto de 7.9 grados en la escala de Richter azotó a la ciudad de Pisco, tiempo más que suficiente para que, en base a una buena gestión y ejecución de recursos, el Gobierno Regional de Ica y la Municipalidad Provincial de Pisco sumaran esfuerzos para aliviar los embates del mismo. Sin embargo, diversas irregularidades que comprometen a ambas entidades han mermado el beneficio real de los recursos asignados a los diversos proyectos de inversión en favor de la reconstrucción de la ciudad.

DEBILIDAD INSTITUCIONAL

En las elecciones del 2006 se presentaron ocho postulantes a la presidencia regional de Ica, resultando ganador el Partido Regional de Integración, con un 32.05% del total de votos, relegando al APRA, con un 22%, y al Partido Nacionalista Peruano, con un 21.56%. Al igual que en el caso de las regiones ya analizadas, Áncash, Puno y Cajamarca, desde el primer día de gestión ya se contaba con un limitante político e institucional: convencer a más del 60% de la población.

De acuerdo con el informe de evaluación institucional anual del ejercicio presupuestario del 2008 del MEF, la región Ica obtuvo una calificación de "regular" en su gestión presupuestaria. Si revisamos el índice de desarrollo humano regional del PNUD, Ica registra un valor de 0.6481 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 0.6110, evidenciando un alto nivel en cuanto a infraestructura (0.7119), innovación (0.6630) y desempeño económico (0.6521), debido principalmente al desarrollo y crecimiento de los sectores agrícola y agroindustrial (concentra el 40% de la producción de espárragos, 20% de la de alcachofas, entre otros productos estrellas), y una calificación bajísima en cuanto a institucionalidad (0.2608). Al respecto de esto último, entre los aspectos menos favorables para la competitividad resaltan la eficacia presupuestal en inversiones del gobierno regional (de 0.3478, frente al 0.4782 alcanzado por Lima) y el cumplimiento de la ley de transparencia informativa (de 0.1793, en comparación con Lima que registra 0.7391).

Como se puede apreciar en el cuadro, la región Ica, en los últimos tres años, ha recibido transferencias acreditadas por S/. 94.7 millones, en su mayoría producto del canon minero. Pese a contar con dichos recursos, en el 2008 la región registró un avance de inversiones del 42.7% del total presupuestado en ese año. Cabe mencionar que el Sr. Rómulo Triveño Pinto, actual presidente regional, al igual que los de Áncash, Puno y Cajamarca, tampoco cuenta con experiencia ejecutiva relevante en el manejo de recursos públicos ([ver hoja de vida](#)).

Transferencias al Gobierno Regional de Ica (monto acreditado en miles de nuevos soles)			
Recursos	2007	2008	2009
Canon minero	16,594	12,987	23,459
Regalía minera	1,251	1,782	1,349
Focam - Fondo de desarrollo de Camisea	6,756	9,351	10,752
Canon pesquero - Imp. a la renta	679	1,220	912
Canon forestal	2	1	0
Canon pesquero - Derechos de pesca	543	476	1,092
Participaciones - Foniprel	-	1,456	4,066
Total	25,825	27,273	41,630

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

BAJO LA LUPA DEL CÓNDOR

Como mencionamos en las últimas tres 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.

A la fecha solamente se tiene identificado un caso que involucra directamente al gobierno regional de Ica, referido a irregularidades en las especificaciones técnicas, recepción y otorgamiento de la conformidad de pago correspondiente a la adquisición de 157 módulos prefabricados, los cuales fueron elaborados con material de menor calidad y cantidad al requerido, beneficiando a la empresa ganadora de la buena pro. Esto habría ocasionado un perjuicio económico de S/. 376,981.

Por otro lado, se tienen identificados casos que comprometen a la Municipalidad Provincial de Pisco: i) irregularidades en la suscripción y ejecución del contrato de adquisición de 725 módulos de vivienda prefabricados de madera, beneficiando al contratista al permitir que no presente las garantías por fiel cumplimiento y adelantos, otorgando ampliaciones de plazo indebidas sin la aplicación de penalidades y pagos por prestaciones no ejecutadas, y no habiendo dispuesto acciones efectivas respecto de la prestación de cartas fianzas falsas por el proveedor, lo cual le habría generado al Estado un perjuicio económico de S/. 117,015; e ii) irregularidades relacionadas con la obra "Rehabilitación y Mejoramiento de la Avenida Fermín Tangüis", al haberse otorgado adelantos no previstos en el contrato y la conformidad a valorizaciones que consignan metrados y trabajos no ejecutados, dando conformidad y aprobación a ampliaciones de plazo sin sustento técnico, sin aplicar las penalidades correspondientes, favoreciendo al contratista, quien no terminó de ejecutar la obra. Esto habría ocasionado un perjuicio de S/. 2,023,261.

Al margen de que la región Ica muestre una serie de indicadores positivos, las denuncias expuestas evidencian serias irregularidades en el manejo y ejecución de los recursos transferidos, lo cual no hace más que confirmar el escaso nivel de gestión y ejecución de recursos públicos de su actual gobierno regional, así como el pésimo desempeño del proceso de descentralización en regiones como esta. Es tiempo de que los iqueños tomen conciencia al momento de elegir a sus autoridades y así se vean realmente beneficiados de los recursos con los que cuentan. Sería una vergüenza que algunas ciudades azotadas por el terremoto ocurrido en Chile, el pasado 27 de febrero, se restablezcan mucho antes que Pisco. Piensen en eso.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Llegó el 2010 al APEC (parte II)

En el Semanario N° 555, comparamos el área de comercio transfronterizo del Doing Business (DB) para cinco economías industrializadas del APEC vs. países no pertenecientes al bloque, de similar PBI per cápita. Ahora veremos qué tal le va a Chile y Hong Kong que, junto con México, Perú y Singapur, se han sumado a la revisión de las metas de Bogor actualmente en curso.

CHILE

Desde el periodo 2004/2005, el primero para el cual el DB brinda cifras, no ha habido cambios en Chile respecto del tiempo y documentos necesarios para exportar e importar. Son seis documentos para el primer caso y siete para el segundo, mientras que el tiempo promedio es de 21 días en ambos. Lo único que es diferente hoy son los costos, que en el 2007/2008 subieron de US\$ 645 a US\$ 745 por contenedor exportado, y de US\$ 685 a US\$ 795 por contenedor importado, y se mantuvieron así en el 2008/2009.

Lo que más le demora a Chile es la preparación de documentos, que toma 11 días para la exportación y 12 para la importación. En cuanto al costo, la mayor parte se la lleva el transporte interno, con US\$ 350 en ambos casos. La diferencia para las importaciones viene dada por el costo asociado a la preparación de documentos: US\$ 185 vs. US\$ 135 para exportar.

Turquía tiene un PBI per cápita similar al chileno. Entre el 2004/2005 y el 2008/2009, ha presentado avances en todos los rubros menos en el costo. Así, el número de documentos cayó de ocho a siete en el caso de la exportación, y de trece a ocho para importar. En tiempo, el progreso es más notable: se redujo de 20 a 14 días para exportar y de 25 a 15 para importar. Estos son resultados de medidas implementadas entre el 2006 y el 2007, como la aplicación de procedimientos aduaneros electrónicos y acuerdos de cooperación fronteriza (que incluyen, por ejemplo, el reconocimiento mutuo de inspecciones).

Sin embargo, tanto para exportar como para importar, el costo ha aumentado y no en poco: de US\$ 513 a US\$ 990 y de US\$ 735 a US\$ 1,063, respectivamente. Como en Chile, en Turquía el transporte interno también genera la mayor parte del costo, mientras que la preparación de documentos ocupa más del 40% del tiempo.

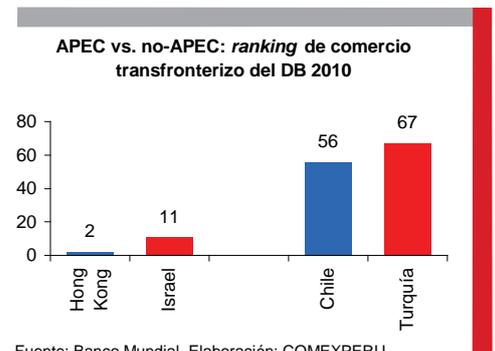
HONG KONG

Cuando miramos economías como Hong Kong, pasamos a otras ligas. En el 2004/2005, exigía seis documentos para exportar y ocho para importar, pero en el siguiente periodo (2005/2006) redujo el número a cuatro en ambos casos y aún se mantiene así. En cuanto al tiempo, también cayó en el mismo lapso: de 13 a seis días para la exportación y de 17 a seis y luego a cinco, para la importación. Esto es producto de la aplicación de técnicas de manejo de riesgos, el uso de medios electrónicos para agilizar el envío de información, reformas en la administración aduanera y acuerdos de cooperación fronteriza (según el DB 2008, un documento armonizado para el comercio entre China y Hong Kong redujo el papeleo en un 60%).

Es más, si bien los costos han subido, permanecen relativamente bajos: de US\$ 425 a US\$ 625 para exportar y de US\$ 425 a US\$ 583 para importar, respectivamente (sí, importar cuesta menos). En esta economía, la mayor parte del costo corresponde al manipuleo en puerto: US\$ 315 y US\$ 265, respectivamente.

A Hong Kong la podemos comparar con Israel. Entre el 2004/2005 y el 2008/2009, este país no ha realizado cambios ni en número de documentos ni en tiempo. Los documentos para exportar se han mantenido en cinco y los requeridos para importar, en cuatro. Asimismo, para las dos operaciones, el tiempo promedio es de 12 días. No obstante, el costo sí se ha elevado: partió de US\$ 560 en ambos casos y en el 2007/2008 ascendió a US\$ 665 para exportar y a US\$ 605 para importar, manteniéndose en dichos niveles. Como en Hong Kong, el manipuleo en puertos genera el mayor costo (US\$ 250 para ambas operaciones) y, como en Chile, la preparación de documentos demanda el mayor tiempo (cinco días en los dos casos).

Al agregar todos los componentes de este rubro y obtener el *ranking*, vemos, como lo ilustra el gráfico, que esta vez las economías del APEC sí le sacan clara ventaja a sus pares no pertenecientes al bloque. En próximas ediciones nos centraremos en el desempeño de México, Perú y Singapur.



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.



¿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

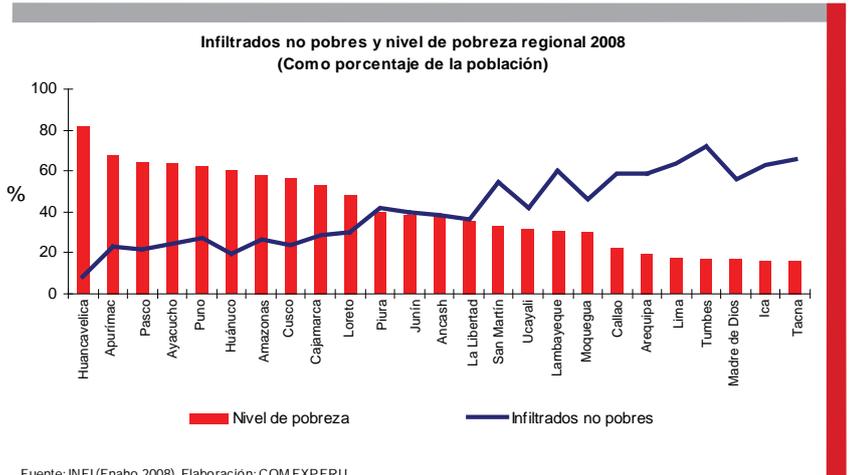
regresar
página 1



Los infiltrados II

Una persona que busca beneficiarse del programa Vaso de Leche (o el jefe de hogar, en caso sea necesario) debe acercarse al comité más cercano y registrarse. Al momento de realizar el registro, le pedirán un documento de identidad que certifique la edad del potencial beneficiario. Luego, pasará por una evaluación que realiza el comité en coordinación con la municipalidad. Esta consiste en ver si la persona cumple con el perfil socioeconómico, es decir, que sea pobre. Si la persona está dentro del rango de edad o es madre gestante o lactante en condición de pobreza, recibirá su vaso de leche todas las mañanas. Sin embargo, en muchas de las regiones del país NO se pide un documento de identidad, NO existe coordinación alguna entre comités y municipalidad, y NO existe una evaluación socioeconómica.

Se esperaría que el proceso de selección funcione mejor en aquellas regiones con mayores recursos y aún mejor en Lima y Callao. Sin embargo, la realidad es distinta. En las regiones donde el nivel de pobreza es menor, el porcentaje de beneficiarios que no deberían de recibir la ayuda es mucho mayor (ver gráfico). Por ejemplo, en Huancavelica y Apurímac, donde el 82% y el 69% de la población vive en condición de pobreza, el 82% y 77% de los beneficiarios están dentro del rango de edad permitida o al menos son pobres. Caso contrario ocurre en Lima, una de las regiones con menor nivel de pobreza (18%), donde alrededor de 400 mil personas que NO son pobres, el 65% del total de beneficiarios, reciben un vaso de leche cada mañana.



Fuente: INEI (Enaho 2008). Elaboración: COMEXPERU

EPICENTRO: LIMA Y CALLAO

En Lima y Callao existen alrededor de 25 mil comités del Vaso de Leche, que al parecer no tienen conocimiento de quiénes deberían beneficiarse del programa. Del total de beneficiarios de estas dos regiones (740 mil personas), el 73% NO debería beneficiarse del programa. El 86% de los infiltrados NO es pobre y el 80% tiene empleo. Resulta alarmante saber que el promedio de ingresos mensuales de las familias de los infiltrados no pobres es de S/. 2,317 y que aproximadamente el 95% de familias genera ingresos de más de S/. 1,000; el 61%, de más de S/. 2,000; el 4%, de más de S/. 4,000; mientras que el 1% (alrededor de 4 mil personas) percibe más de S/. 6,000. Del total de sus ingresos mensuales, estas familias destinan en promedio el 52% (S/. 1,214) a alimentación, el 10% (S/. 238) a alquiler, vivienda y combustible, el 8% (S/. 184) a diversión y el 3% (S/. 92) a mantenimiento y equipamiento del hogar.

Región	Ingreso	Región	Ingreso
Amazonas	1,386	Lambayeque	1,809
Ancash	1,660	Lima y Callao	2,317
Apurímac	1,007	Loreto	1,801
Arequipa	1,766	Madre de Dios	2,224
Ayacucho	1,133	Moquegua	1,555
Cajamarca	1,157	Pasco	1,356
Cuzco	1,526	Piura	1,756
Huancavelica	1,256	Puno	1,452
Huánuco	1,600	San Martín	1,436
Ica	1,746	Tacna	1,577
Junín	1,834	Tumbes	1,611
La Libertad	1,735	Ucayali	1,738

Fuente: INEI (Enaho 2008). Elaboración: COMEXPERU

Si visitáramos las casas de la mayoría de estos infiltrados que no son pobres, no tendríamos ninguna duda de que el programa funciona mal. El 72% vive en casa propia, construida con material noble (también el 72%), tiene acceso a agua y desagüe (80% y 78%, respectivamente) y cuenta con servicios de electricidad (99%), teléfono fijo (52%) y celular (75%). La situación se vuelve más agobiante al saber que el 30% de las familias destina parte de su presupuesto familiar para cable y el 4% de familias para una conexión a internet.

Como el presupuesto no se destina a quien realmente lo necesita, los infiltrados significan una pérdida de dinero para el Estado. Los infiltrados de Lima y Callao generan un costo de alrededor de S/. 76 millones, ¡el 21% del presupuesto del programa! Les siguen los de Piura, Puno y Lambayeque, con S/. 12 millones, S/. 11 millones, y S/. 9 millones, respectivamente. Dados los elevados costos que genera el programa, se debe tener muy en cuenta las recomendaciones que se plantearon en el Semanario N° 556, o acaso... ¿sería mejor eliminarlo?



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

SUMMIT

DELFINES

regresar página 1



Comercio de madera

En el 2009, nuestras exportaciones de madera y productos similares alcanzaron los US\$ 149 millones, lo que representa una caída del 29% en relación al 2008.

Esta caída se debe a que se redujeron en un 57% nuestras ventas a México (a US\$ 34 millones) que, golpeado por la crisis, dejó de ser nuestro principal destino para estos productos, al adquirir menos madera aserrada (US\$ 19.7 millones, -60%) y madera chapada y contrachapada (US\$ 13.1 millones, -47%).

Sin embargo, nuestras exportaciones a China alcanzaron los US\$ 71 millones (+13%), impulsadas por el crecimiento de la madera aserrada (US\$ 20.3 millones, +80%), a pesar de la ligera caída de las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar (US\$ 50.5 millones, -2%). No obstante, este no fue el único destino donde se vio un crecimiento en las ventas, ya que nuestras exportaciones a Nueva Zelanda registraron un crecimiento del 126%, al alcanzar los US\$ 2 millones, y las dirigidas a Hong Kong crecieron un 7%, al ascender a US\$ 4.1 millones.

En lo que respecta a productos, nuestras exportaciones estuvieron lideradas por las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar, con US\$ 64.7 millones, que se redujeron un 8% en relación al 2008. De dicho monto, el 78% se dirigió a China, mientras que el 10% tuvo como destino los EE.UU. En segundo lugar se ubicó la madera aserrada, la cual alcanzó los US\$ 58.7 millones (-41%), con China (35% del total) y México (34% del total) como sus principales destinos.

En tercer lugar se ubicó la madera chapada y contrachapada, con US\$ 15.2 millones, una caída del 45.2% por la menor demanda mexicana, ya que dicho país concentra el 86% de nuestras exportaciones de este producto. Finalmente, destaca la introducción a la lista de productos como traviesas (durmientes) para vías férreas, con US\$ 1.8 millones, que casi en su totalidad (99%) tuvieron como destino a Nueva Zelanda y explican el crecimiento de las exportaciones a este país.

Asimismo, aunque en menor medida, exportamos productos como estatuillas; marcos de madera; artículos de mesa o de cocina; cajones, cajas, paletas; y herramientas, monturas y mangos.

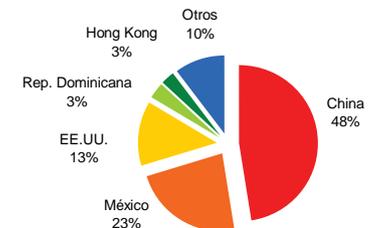
TAMBIÉN IMPORTAMOS MADERA

Nuestro país también importa madera, pero de variedades y presentaciones distintas a las que exportamos. En el 2009, nuestras importaciones de estos productos alcanzaron los US\$ 108 millones, un 18% menos que el año anterior. Con esto, la balanza comercial del sector ascendió a US\$ 41 millones, un 48% menos que en el 2008.

Entre los principales productos importados figuran los tableros de partículas de madera con US\$ 42.1 millones, un 2% menos que en el 2008, mientras que los tableros de fibra de madera cayeron a US\$ 21.1 millones (-41%). Otro producto importante es la madera aserrada con US\$ 13.8 millones (-17%).

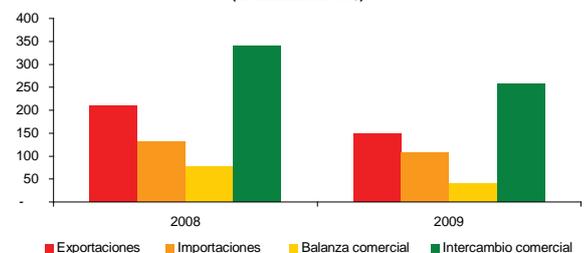
Cabe señalar que nuestras exportaciones de este producto son lideradas por las demás maderas aserradas, cortadas o desenrolladas (50% de su total exportado); las de virola, imbuía y balsa (25%); y las demás maderas tropicales aserradas (16%); mientras que nuestras importaciones de maderas aserradas son lideradas por las de coníferas (de espesor superior a los 6 mm), con un 97% de su total importado.

Exportaciones de madera y similares por destino 2009



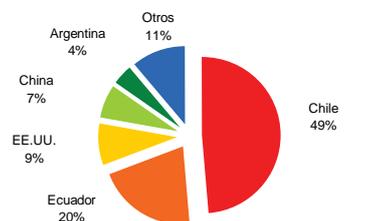
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Perú: balanza comercial del sector maderas y similares (en millones de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Importaciones de madera y similares por origen en el 2009



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

El **72%** de las empresas con antivirus actualizado **ESTAN INFECTADAS:...** ¿y la suya? ingrese a www.infectedornot.com

PANDA
SECURITY

regresar
página 1