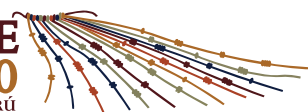




Contenido

Del 05 al 11 de julio del 2010

**CUMBRE DE PYME
del APEC 2010**
LIMA - PERÚ



	PAGAR LA CUENTA	Editorial	2
	FRENO AL CRECIMIENTO AGRÍCOLA <i>La sombra de la reforma agraria tras un proyecto de ley que se contradice con nuestra política de atracción de inversiones.</i> SIN VENEZUELA <i>La caída de nuestras exportaciones textiles se explicaría por las menores ventas a Venezuela. Excluyendo a este país, crecieron 13% en enero-mayo.</i>	Hechos de Importancia	3
	LA DEMOCRACIA NO ES DIÁLOGO <i>Por Juan Carlos Ramírez Larizbeascoa</i>	Actualidad	4
	VENEZUELA... ¿ES LO QUE HAY? <i>El próximo año vencen las preferencias arancelarias al país llanero.</i>	Economía	5
	IMPORTACIONES CRECIERON UN 31% ENTRE ENERO Y MAYO <i>Las de insumos para la industria aumentaron un 39% y explican la mayor parte del incremento total.</i>	Comercio Exterior	6

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael 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

Teléfono: 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



Pagar la cuenta

Próximos a entrar de lleno a la campaña electoral presidencial, será inevitable escuchar a candidatos ofreciendo “el oro y el moro” en su búsqueda de votos. En algunos casos será una táctica pensada con fines electorales (finalmente, nadie lleva cuenta de las promesas); en otros será verdadera intención de cambiar “el modelo económico”. Y esto último probablemente será mucho por razones ideológicas y poco por análisis comprobado de un sistema que funcione mejor que la economía de mercado (que, por supuesto, está lejos de ser perfecto).

Aún a pesar de los frescos recordatorios que nos está dando Europa (Venezuela es el extremo), la tentación de ver al Estado como la solución a los problemas sigue presente, aun en aquellos casos en los que el gobierno parece convencido de que una política fiscal prudente y la facilitación de inversiones del sector privado son lo más apropiado. Incluso en el caso del Perú, donde las medidas económicas van, en términos generales, en la dirección correcta.

Prueba de ello es el hecho de que, luego de un muy exitoso proceso de concesión del Muelle Sur del Puerto del Callao, el Gobierno decidiera imponer a ENAPU como socio cuando se considerara conveniente (el Muelle Norte del Callao era el objetivo). La decisión es criticable y no solo porque ENAPU es responsable directo de los sobrecostos logísticos que enfrenta el comercio exterior.

A los pocos días de entrar en operación Dubai Ports, ENAPU anunció una rebaja en sus tarifas. Esta noticia, que a primera vista suena positiva, debería ser una señal de alerta: ¿con qué criterios se manejan las tarifas en ENAPU? ¿Por qué se bajan ahora y no hace seis meses o dos años? ¿Cumple la empresa con dar rendimientos razonables a su accionista o terminará siendo subsidiada por el Estado (léase nosotros, los contribuyentes)? ¿Se generará competencia leal con el actual operador privado o se utilizará a una empresa pública (liberada de las responsabilidades que tiene el privado) como “regulador irregular” de precios, de la misma forma en que durante un tiempo se utilizó a Petroperú?

Lamentablemente, los ofrecimientos populistas venden muy bien, atraen votos, hacen ganar las elecciones y hasta pueden conceder un periodo más o menos largo (dependiendo de los recursos que se tenga) de bienestar artificial. Hasta que llega el momento de pagar la cuenta. Y esa cuenta suele ser alta, generar inestabilidad social y hasta violencia. Lo están viviendo Grecia y España. Lo hemos vivido nosotros.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

MÁSTER
Dirección de Negocios Internacionales

EOI Escuela de
organización
industrial

Inicio: 12 de Junio
Informes Teléfono: 419 2800 anexo: 3274

UPC
ESCUELA DE POSTGRADO



regresar
página 1



FRENO AL CRECIMIENTO AGRÍCOLA

Es indignante que el proyecto de ley N° 3194, que busca limitar la propiedad de tierras agrícolas en la costa a 40,000 hectáreas, haya logrado ser incluido en la agenda de la Comisión Permanente del Congreso, como si fuera una iniciativa urgente en beneficio de la mayoría de peruanos. Esta medida busca evitar la concentración de tierras, considerándola como algo negativo *per se*, con un aire a la infame reforma agraria que tanto daño nos hizo. Incluso hay congresistas que, no contentos con la pérdida de oportunidades que se generaría, han planteado otros proyectos para reducir el límite a 10,000 ha y 25,000 ha.

Ya se habla de una segunda ola de inversiones con la puesta en marcha de los grandes proyectos de irrigación (Olmos, Chavimochic, etc.), que ampliarían la frontera agrícola en casi 150,000 ha. Es con obras como estas que se puede disponer de más tierras para cultivo y motivar la participación de nuevos inversionistas. Pero ¿de qué inversiones hablaremos si no se respeta un derecho fundamental como es el de la propiedad? El solo hecho de que se considere la posibilidad de limitarlo es un desincentivo a la inversión, porque genera incertidumbre. Peor aún en un sector como el agro, que ya enfrenta factores algo impredecibles como el clima.

¿Dónde quedaron las economías de escala? Al parecer, no se comprende que con la expansión de tierras se logra mayor productividad y oferta. Asimismo, el agro es una actividad intensiva en mano de obra y cuando una empresa se expande puede generar más empleo. Igualmente, cuando es más productiva y gana más, puede pagarles más a sus trabajadores y darles más beneficios.

Además, ponerle trabas a la expansión agrícola no contribuye en nada al desarrollo de pequeños y medianos agricultores. De acuerdo con cifras de la Enaho, el 44% de los agricultores se dedica a ello principalmente para subsistir, por lo que podrían mejorar sus ingresos con el impulso de la gran inversión privada. Sin embargo, oportunidades de este tipo se verán limitadas por este proyecto de ley y se condenará a estos pequeños productores a mantenerse en condiciones de producción ineficientes, que no les permitirán mejorar su nivel de vida ni garantizarán de forma alguna la seguridad alimentaria de nuestro país, cuando lo que debe hacerse es mejorar su productividad y facilitar su articulación con las empresas más grandes del mercado.

Los legisladores parecen no poder ponerse de acuerdo sobre cuál debería ser el límite en la propiedad de estos terrenos. Hay una razón muy simple para esto: ninguno de estos límites tiene una base técnica que lo respalde y son totalmente arbitrarios. Se ha hablado incluso de un proyecto con nombre propio. Sin importar el nombre que se le ponga, este ataque al derecho de propiedad es totalmente incompatible con el camino de crecimiento que venimos recorriendo.

SIN VENEZUELA

Entre enero y mayo del 2010, nuestras exportaciones del sector textil-confecciones ascendieron a US\$ 552 millones, lo que representa una caída del 4% en relación al mismo periodo del año pasado. Cabe destacar la influencia que ha tenido Venezuela en este resultado, producto de la inestabilidad que generó la restricción que impuso a los permisos de importación para productos textiles y de calzado peruanos en mayo (ver Semanario N° 565).

La pregunta que surge de este contexto es: ¿qué paso con las exportaciones textiles a otros destinos? La respuesta es que, si excluimos a Venezuela, las exportaciones de este sector muestran un crecimiento del 13%, liderado por el crecimiento en un 11% de los EE.UU., y con un aumento importante en las ventas a Chile (+53%) y Brasil (+99%), que pasaron a ocupar el 4to. y 5to. lugar, respectivamente, entre los principales destinos del sector.

La ya conocida inestabilidad del mercado venezolano debería incentivar a nuestros productores textiles a buscar nuevos mercados y diversificar de esta manera su clientela. El peso que tiene el mercado venezolano en nuestro sector textil es un fenómeno relativamente reciente, ya que recién en el año 2005 la participación de Venezuela en nuestras exportaciones superó el 5% y actualmente se ha reducido al 11% por la caída del 56% que registraron nuestras ventas al país de la camiseta vinotinto. Una elevada dependencia de este mercado les pasa factura a nuestros exportadores cuando surgen problemas como el de mayo; un riesgo que deben tener presente, pues nunca se sabe cuándo el líder venezolano se levantará de mal humor.



No dejes a la suerte tus operaciones
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar
página 1



La democracia no es diálogo

Por Juan Carlos Ramírez Larizbeascoa

Socio de International Advising & Consulting Company S.A.C.

Nuestro país se asemeja a un manicomio. De otra forma no se entiende cómo se tergiversan conceptos fundamentales y se trocan en exactamente lo opuesto. Se repite, por ejemplo y hasta el cansancio, que “la democracia es diálogo”. Nada más falso, la democracia es la imposición, y debe subrayarse imposición, de los intereses de la mayoría sobre la minoría, y punto final.

Uno de los mejores ejemplos de esto son, precisamente, las comunidades campesinas o nativas. En ellas, la asamblea vota por cualquier tema que sea de su interés, se cuentan los votos y se implanta la decisión de la mayoría. Nunca más, que se sepa, se vuelve a consultar o a dialogar con la minoría.

Y para mayor abundamiento, en las antípodas del caso anterior se encuentra la junta de accionistas de cualquier empresa. Es el mismo procedimiento: se plantea la cuestión a decidir y se implanta, o más precisamente se impone, la decisión de la mayoría. Nunca más se vuelve a dialogar con la minoría sobre ese tema.

Las elecciones democráticas en todos los países son exactamente eso: decidir qué quiere la mayoría en las propuestas de una persona o un partido y luego imponer esa visión mayoritaria sobre la realidad y la vida. Colombia es un buen ejemplo de esto. Los colombianos votaron por el presidente Uribe y han apoyado abrumadoramente sus acciones, sobre todo su violento accionar en cuanto a las FARC, que no ha tenido nada de dialogante. Esa es la decisión popular y por eso se retira con enorme popularidad (80%), porque ha sido lo bastante hombre para hacer lo que debía hacer, y los muertos son culpables y víctimas de sus propias decisiones y su también violento accionar.

Lejos de Colombia podemos tomar un ejemplo de lo mismo: hace unos meses, Suiza votó (56%) porque no hubieran más mezquitas en su país. Inmediatamente se impuso esta decisión y no habrá más mezquitas en Suiza. Por supuesto, los musulmanes y otros coros paralelos se han levantado y han amenazado con hacer atentados contra los suizos. Poco les importa a los helvéticos hacerles caso a unos terroristas; si quieren mezquitas que las hagan en su país.

Tampoco se conoce que en países tan lejanos entre sí como Chile o Suecia haya a cada rato consultas populares, mesas de diálogo, inclusiones sociales, asambleas, talleres, etc., etc., con el afán de convencer a todos, a Dios y al Diablo, de lo mismo. Parece que se entiende que la palabra “gobernar” es exactamente lo contrario y ahora tiene como sinónimo la palabra “consultar”.

El control social es una de las primeras tareas del Estado; si incumple esta labor fundamental todo lo demás que logre se perderá. Ejemplos de las consecuencias de perder el control social tiene el Perú en cantidades: Sendero Luminoso es una de ellas, pero también el incremento vertiginoso de la delincuencia común, los arequipazos, moqueguazos y baguazos, amén de otras manifestaciones menos espectaculares pero empresarialmente lapidarias, como Tía María, que puede afectar inmensamente las inversiones en el Perú.

Pero el control social no solo tiene que ver con reprimir a la minoría cuando su descontento afecta a la mayoría, tiene que ver también con actuar en campos como el imponerse en el tema de Doe Run o actuar seriamente en la solución de la minería informal. En ambos campos, como en los demás, aparece un Estado en extremo débil, que es mucho peor que uno inexistente. Cuando el Estado es inexistente en un área se tiene por lo menos la incertidumbre sobre su capacidad de acción, cuando muestra su verdadera debilidad, todos están seguros que esa es su máxima capacidad.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Venezuela... ¿es lo que hay?

Seguramente en más de una ocasión nos hemos visto asediados por algún vendedor de pólizas de seguro, ya sea de salud, de vida o de vehículos. En su afán por conseguir la aceptación del producto es probable que finalice su discurso con la frase: "es mejor tenerlo y no necesitarlo, que necesitarlo y no tenerlo". Pues bien, algo parecido nos tendrían que plantear al momento de inducirnos a gestar un acuerdo comercial con Venezuela, ya que no estamos hablando de un país cuya principal característica sea la estabilidad de la política comercial. Sin embargo, existen más de 147 millones de razones (dólares exportados entre enero y mayo de este año) que respaldan esta plaza como destino de exportación, así como el sector empresarial que estaría más que agradecido de mantener las preferencias arancelarias que tenemos, frente a la eventual culminación de las preferencias arancelarias andinas con el país llanero en el 2011.

LOS NÚMEROS Y SUS JUGADORES

Si bien es cierto que Venezuela no se presenta como uno de nuestros cinco principales destinos de exportación, deberíamos de tener en cuenta que los montos exportados se encuentran al nivel de los envíos hacia países como Alemania, España, Chile, Colombia, Italia o Brasil. En el 2009 se exportó un valor de US\$ 615 millones y en el 2008 se registraron cifras por US\$ 1,079 millones, ubicándose como undécimo y séptimo país de destino en cada año.

El mercado venezolano es receptor de alrededor del 3% de las exportaciones peruanas hacia el mundo. Entre los principales productos exportados en el 2009 destacan: i) los demás *t-shirts* de algodón, para hombres o mujeres (US\$ 57 millones); ii) los demás tejidos de punto de algodón, teñidos (US\$ 30 millones); iii) las demás camisas de punto de algodón para mujeres o niñas (US\$ 29 millones); iv) conductores eléctricos de cobre (US\$ 17 millones); v) los demás *t-shirts* de punto de algodón, para niños o niñas (US\$ 14 millones); vi) alambre de cobre refinado (US\$ 13 millones), entre otros.

En vista de que entre los productos enviados al mercado venezolano resaltan los del sector textil y confecciones, cabe mencionar que las principales empresas del sector que realizaron operaciones con Venezuela en el 2009 fueron: Indeco S.A. (US\$ 32.8 millones), Textiles Camones S.A. (US\$ 31.5 millones), Negocios Sudamericanos S.A.C. (US\$ 12.9 millones), Ideas Textiles S.A.C. (US\$ 11 millones), Inka Knit S.A. (US\$ 9.9 millones), entre otros.

UN MAL NECESARIO... POR AHORA

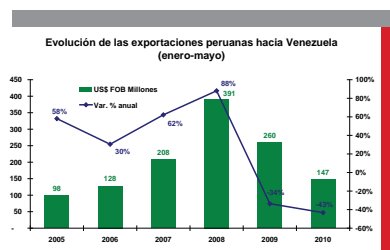
En los cinco primeros meses del año, las exportaciones peruanas con destino hacia Venezuela han experimentado una caída del 43% con relación a lo registrado en el 2009, inclusive alcanzando valores cercanos a los del 2006. Este resultado se debe principalmente al impredecible comportamiento y medidas propias del gobierno venezolano.

Como bien señalamos en el [Semanario N° 543](#), medidas como el control de cambios (que involucra la determinación del tipo de cambio o el volumen de divisas transadas) torturan sobremanera el comercio exterior venezolano, puesto que perjudican directamente sus importaciones, las cuales se ven reducidas por la falta de liquidez, y, a su vez, a los exportadores del país de origen, cuyo pago depende de la autorización por parte de la CADIVI. De acuerdo con la Asociación de Logística de Venezuela, a partir de la crisis, las limitaciones en la aprobación de divisas han reducido significativamente las importaciones venezolanas.

Asimismo, a mediados del mes de abril de este año, el gobierno venezolano, de un momento a otro, congeló el otorgamiento, renovación, extensión y corrección de permisos necesarios para la importación de textiles, confecciones y calzado. Esta medida provocó que empresas exportadoras peruanas con permisos por vencer o vencidos, no pudieran renovarlos y quedaron imposibilitadas de ingresar al mercado venezolano. Si bien las gestiones diplomáticas del gobierno peruano lograron la restitución del sistema de permisos para nuestro país, nada nos asegura que el día de mañana nos vuelvan a bloquear el acceso al mercado (ver [Semanario N° 565](#)).

Por si fuera poco, hace unas semanas el presidente venezolano firmó una reforma legal para aumentar el control sobre el mercado no oficial de divisas y detener el alza del dólar paralelo. Esta estrategia ha sido muy criticada, puesto que generaría mayor inflación, mayor desconfianza en la economía llanera y un incentivo perfecto al crecimiento del mercado negro.

En más de una ocasión hemos puesto de manifiesto nuestra opinión sobre este destino de exportación con características de inestabilidad propias del gobierno de turno, impredecible y altamente riesgoso. Sin embargo, no podemos pasar por desapercibido el hecho de que este sea un mercado relevante para el sector textil y confecciones, más aún para las pequeñas y medianas empresas. El 21 de abril del 2011 culminan las preferencias arancelarias de los andinos con Venezuela, es por ello que esperamos que el gobierno haga los esfuerzos necesarios para desarrollar una estrategia con miras a renovarlas, sobre todo para darle más tiempo a nuestros exportadores con el fin de que se reorienten a mercados más seguros.



¿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.infocorp.com.pe

regresar
 página 1

EQUIFAX PERU



Importaciones crecieron un 31% entre enero y mayo

Gracias al incremento en el consumo privado, al mayor dinamismo de los diferentes sectores de la economía y a la creciente inversión privada durante los primeros meses del año, las importaciones se vienen recuperando tras la caída del 26% en el 2009. Es así que, en mayo, nuestras compras al exterior alcanzaron los US\$ 2,196 millones, un 41% más con respecto al mismo mes del 2009. Entre enero y mayo acumularon US\$ 11,063 millones (+31%).

BIENES DE CAPITAL CRECIERON UN 13%

Luego de la contracción de la inversión privada en el 2009 (-15.2%), el panorama se torna favorable para el presente año. Según el BCRP, se ha anunciado un total de US\$ 11,235 millones en proyectos de inversión para el 2010, por lo que se estima un incremento en un 12.5% de la inversión privada. Con lo dicho se relaciona la expansión de las importaciones de bienes de capital para enero-mayo en un 13% (US\$ 3,566 millones). Esto se sustenta en las mayores compras de equipos de transporte (US\$ 965 millones, +64%) y de bienes para la industria (US\$ 2,171 millones, +4%). Con respecto a los primeros, destacaron las camionetas *pick-up* ensambladas (US\$ 97 millones, +154%), los demás vehículos para el transporte de mercancías (US\$ 88 millones, +131%) y los vehículos para el transporte de más de 16 personas (US\$ 72 millones, +106%), cuyo aumento se debería a la importación de buses de Transvial para el Metropolitano.

En cuanto a los bienes para la industria, destacan los teléfonos móviles y de otras redes inalámbricas (US\$ 134 millones, +32%), *laptops* (US\$ 83 millones, +7%) y grúas pórtico (US\$ 53 millones, +252%), las cuales se dirigieron al Muelle Sur del Callao. Pese a la disminución en las importaciones de bienes capital para la construcción (-10%, debido a caída de ciertos productos de peso el año pasado, como los tubos de perforación de hierro o acero para petróleo o gas, pues varios otros vienen creciendo) y para la agricultura (-14%), las compras de estos rubros podrían aumentar en los próximos meses ya que, según el BCRP, en el 2010 la producción de estos sectores crecería un 13.9% y un 4.2%, respectivamente.

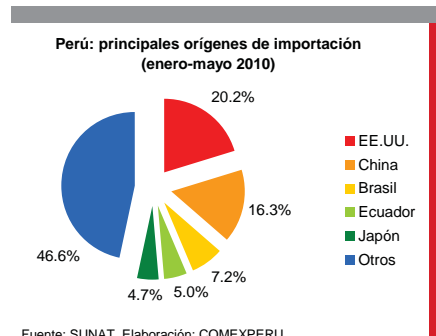
MAYORES COMPRAS DE BIENES DE CONSUMO

Fruto del mayor dinamismo del consumo privado (aumentó 3.6% en el primer trimestre y lo haría en 3.9% en todo el año), en enero-mayo se elevaron las importaciones de bienes de consumo en un 27% (US\$ 1,995 millones). Las de consumo no duradero aumentaron un 16%, lideradas por los medicamentos para uso humano (US\$ 76 millones, +4%), mientras que las de consumo duradero crecieron un 39%, encabezadas por los vehículos de cilindrada entre 1,000 cc y 3,000, con US\$ 307 millones (+54%) y los televisores a color (US\$ 96 millones, 114%). Esto evidencia la mejora en la calidad de vida de los peruanos, gracias al desarrollo del comercio exterior, pues difícilmente las mismas personas o familias están comprando muchos más autos y televisores.

Las importaciones de estos bienes continuarían su dinamismo, en línea con las previsiones de un aumento gradual en la tasa de crecimiento del consumo privado entre el 2010 y el 2012. Esta evolución se reflejaría principalmente en el rubro de consumo duradero, de manera consistente con el crecimiento del crédito (se proyecta un 15% en el 2010) y la bancarización en todo el país. Asimismo, según estimaciones del BCRP, las importaciones de bienes de consumo para este año ascenderían a US\$ 4,937 millones, un 25% más que en el 2009.

INSUMOS AUMENTARON UN 50%

Con respecto a los bienes intermedios, estos representan el 50% del total importado y en enero-mayo crecieron un 50% (US\$ 5,497 millones). Si bien sobresale el dinamismo de los combustibles (+92%), impulsados en parte por la recuperación del precio del petróleo (+65.5%), la mayor parte del aumento se debe a las compras de la industria, que aumentaron un 39%. Entre estas últimas, destacan el maíz amarillo duro (US\$ 144 millones, +41%), los demás trigos excepto para siembra (US\$ 130 millones, +3%) y el aceite de soya en bruto (US\$ 118 millones, +53%). Las compras de insumos por parte del agro también aumentaron (+12%), lideradas por los residuos de la extracción del aceite de soya (US\$ 127 millones, +6%), la urea (US\$ 49 millones, -12%), el fosfato diamónico (US\$ 19 millones, +11%) y el cloruro de potasio (US\$ 16 millones, +43,080%), entre otros. Según las estimaciones del BCRP, las importaciones de bienes intermedios crecerían un 31% en el 2010.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1