



Contenido

Del 31 de enero al 06 de febrero del 2011

	¿PODRÁ GARCÍA IGUALAR A TOLEDO?	Editorial	2
	PROYECTOS PRIORIZADOS 2011 <i>El avance en infraestructura debe continuar sin importar cuál sea el gobierno de turno, pero necesitamos más que decretos de urgencia.</i> EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS TRAS EL AÑO DE CRISIS <i>Entre el 2009 y el 2010, las exportaciones no tradicionales a este país crecieron un 27%.</i>	Hechos de Importancia	3
	DB 2011: ABRIENDO NEGOCIOS <i>En el Perú, el tiempo promedio para abrir una empresa cayó de 102 días en el periodo 2004/2005 a 27 en el 2009/2010.</i> UN ESTILO DE VIDA DIFERENTE <i>Pablo Paz, consultor sobre relaciones internacionales y el mundo árabe, nos prepara para tratar con los invitados a la Cumbre ASPA.</i>	Actualidad	4
	PERSPECTIVA ECONÓMICA MUNDIAL 2011: NAVEGANDO CORRIENTES FUERTES <i>La mayoría de los países en desarrollo ya se recuperaron de la crisis y se proyecta un crecimiento mundial sostenido, aunque no hay que bajar la guardia.</i>	Economía	6
	IMPORTACIONES 2010 <i>De acuerdo con cifras de la SUNAT, en el 2010 las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 30,131 millones, un 37% más que en el 2009.</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 Zacznic Nonalaya

Keren Trapunsky Epstein

Alonso Otárola Moore

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



NISSAN
NUEVA
PATROL

www.nissan.com.pe





¿Podrá García igualar a Toledo?

En ambos casos, los técnicos involucrados hicieron su trabajo y dejaron la mesa servida para sacar adelante los procesos de concesión del puerto del Callao.

Ahora toca a las autoridades políticas definir las cosas y no caer en las trampas que ellos mismos han creado.

Ahora, para el gobierno aprista es hasta cuestión de cortesía (y orgullo) elemental: en el año 2006, antes de culminar su gestión, el gobierno de Toledo otorgó a Dubai Ports la buena pro del hoy llamado Muelle Sur, permitiendo no solo la movilización de 800 mil contenedores adicionales, sino la incorporación de modernas prácticas en el proceso de operación del puerto. Ello permitió acompañar el crecimiento del sector exportador en un 66% en los últimos cinco años (hubiera sido mayor sin la crisis del 2009).

Así las cosas, lo menos que debiera hacer el gobierno de García es sentar las condiciones para que los siguientes años se continúe modernizando y ampliando la capacidad del Callao. Y ello obliga a la concesión al sector privado.

¿Por qué es tan importante? Porque la competencia en los mercados del exterior es cada vez más dura: los productos deben llegar oportunamente y a buenos precios. Eso lo ha entendido claramente China: a través de una eficiente estructura portuaria "reduce distancias" y termina siendo casi lo mismo llegar al mercado americano desde la propia Sudamérica que desde la lejana Asia.

Nos quejamos de que las exportaciones peruanas están concentradas en materias primas; pero, ¿qué hacemos para que eso cambie? Bueno, una de las cosas que debemos hacer es volver más eficiente nuestro puerto principal. Si las inversiones en el puerto no se realizan oportunamente, las consecuencias se reflejarán en la imposibilidad de sostener el crecimiento del sector exportador.

Hay demasiados intereses en contra de ello (y demasiados chismes rondando): que si gana una naviera se perderá eficiencia por los mayores fletes; que si un postor ya tiene otro puerto, favorecerá al otro en desmedro del nuestro; que si ya el operador tiene un muelle, utilizará prácticas monopólicas; que si es mejor para algunos intereses mantener a la empresa pública...

Finalmente, ¿qué tenemos?

El riesgo de perder un momento que difícilmente se repetirá: un país en crecimiento (y con perspectivas de mayor crecimiento); con seguridad de transición democrática hacia un gobierno que continuará respetando a la inversión privada; un sector exportador que sigue expandiéndose; acuerdos comerciales con mercados listos para recibirnos... Pero también tenemos un Poder Judicial impredecible y un Ejecutivo que no termina de ponerse de acuerdo consigo mismo.

En toda esta discusión con relación a la indispensable concesión del Muelle Norte del Callao, solo una cosa queda clara: que es indispensable que se lleve a cabo el proceso y que se haga en los plazos previstos. Lo demás es lo de menos.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

MÁSTER
Dirección de Negocios Internacionales

EOI Escuela de
organización
industrial

Inicio: 26 de Agosto
Informes Teléfono: 419 2800 anexo: 3274

UPC
ESCUELA DE POSTGRADO



regresar
página 1



PROYECTOS PRIORIZADOS 2011

El Decreto de Urgencia N° 001-2011 (modificado por el D.U. N° 002-2011 que añadió tres proyectos adicionales) declara de necesidad nacional y ejecución prioritaria 33 proyectos de inversión privada en infraestructura portuaria, aeroportuaria, de transporte terrestre y energía, entre otras áreas. Asimismo, dicta disposiciones extraordinarias para facilitar la ejecución de estos proyectos de forma más rápida.

Ya son conocidas las brechas de inversión en infraestructura que afectan a nuestro país en diversos sectores (ver Semanario N° 532), las cuales se relacionan con lo mucho que pueden demorar en materializarse los proyectos por los numerosos obstáculos que enfrentan: son comunes las concesiones que toman más de tres años hasta la firma del contrato y hay algunas que se han concretado en más de siete.

Si bien es positivo que se estén tomando medidas para acelerar la inversión privada que tanto necesitamos en infraestructura, no debe dejarse de lado la simplificación de los procesos y trabas burocráticas que tienen que superar todos los proyectos en general (ver Semanario N° 505). Los decretos de urgencia no resuelven problemas de fondo, como fallas de coordinación, superposición de funciones, diferencias en la capacidad de gestión y objetivos entre las numerosas entidades públicas involucradas en los procesos, y calidad de los funcionarios públicos (que además pueden estar sujetos a un control excesivo que no les permite ser proactivos), entre otros. Hay que tener en cuenta que, de los 24 proyectos que se declararon prioritarios el año pasado, no se adjudicó ni la mitad, lo que demuestra que no basta con una norma de esta clase, sino que se requiere voluntad política y un trabajo coordinado entre las entidades responsables para que estos proyectos puedan salir adelante.

Superar estas carencias debería ser una prioridad para el próximo gobierno y debería tener un papel protagónico en los planes de gobierno de los candidatos a la presidencia, aunque algunos por ahora se han limitado a criticar la mencionada norma. Algunos candidatos pretenden relacionarla con la proximidad de las elecciones, pero este es el tercer año consecutivo en el que se utiliza una medida de este tipo para acelerar las inversiones en proyectos similares. La cuestión es que el trabajo en infraestructura, así como en otros campos vitales para el país, no se detenga y avance con eficiencia y transparencia.

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS TRAS EL AÑO DE CRISIS

La actividad comercial entre el Perú y Estados Unidos se ha recuperado luego de la estabilización de la economía americana tras un duro 2009.

En el 2010, se exportó un total de US\$ 5,677 millones, cifra un 19% mayor que la del año anterior. Las exportaciones más dinámicas no fueron las primarias, sino las no tradicionales, que crecieron un 27%. Estas últimas estuvieron encabezadas por el sector textil (US\$ 688 millones) y el agropecuario (US\$ 679 millones), con incrementos del 14% (lo cual evidencia la recuperación del sector a su aún principal destino) y del 17%, respectivamente. Pero fueron los sectores químico y siderometalúrgico los de mayor expansión: con aumentos del 260% y el 137%, alcanzaron los US\$ 126 millones y los US\$ 157 millones, respectivamente.

En cuanto a los principales productos no tradicionales que le vendimos a EE.UU. durante el 2010, estos fueron los espárragos, por US\$ 182 millones (+16%) y los *t-shirts* de algodón de tejido teñido de un solo color, por la suma de US\$ 121 millones (+3%). También destacaron las alcachofas (US\$ 59 millones, +30%), el gas natural licuado (que estamos exportando desde el año pasado) por US\$ 57 millones, las uvas frescas (US\$ 53 millones, +47%) y las camisas de punto de algodón (US\$ 52 millones, +121%).

Con la entrada en vigencia del TLC con este país el 1 de febrero del 2009, se consolidó el acceso preferencial (ATPDEA) al mercado más grande del mundo. Si bien debido a la crisis no se ha experimentado todo el potencial de esta herramienta (que, junto con otros tratados, vigentes y futuros, propicia nuestro atractivo como plataforma para inversiones internacionales), vale destacar que, de no haber contado con el TLC en esa coyuntura, los efectos negativos sobre nuestra economía (a través de nuestras exportaciones) probablemente habrían sido más fuertes. Sigamos aprovechando este acuerdo.



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

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar
página 1



DB 2011: abriendo negocios

En los últimos meses del año pasado, destacamos el importante salto del Perú en el *ranking* Doing Business (DB) 2011 del Banco Mundial, y revisamos los resultados generales del reporte. Ahora nos centramos en el detalle de cada área del mismo, comenzando por la apertura de negocios.

PERÚ: EL QUE MÁS AVANZÓ

Entre junio del 2009 y mayo del 2010, esta área fue la más popular a la hora de hacer reformas. 42 economías facilitaron la apertura de negocios. Esto es comprensible considerando que el impacto de estas medidas en el desarrollo económico puede ser notable y que son relativamente sencillas de ejecutar, pues no implican sensibilidades políticas.

Por ejemplo, según un estudio publicado por MIT en el 2007, entre el 2002 y el 2004 diversas municipalidades mexicanas redujeron el tiempo promedio para abrir negocios de 30.1 a 1.4 días. Tras esta reforma, el número de empresas registradas se incrementó en un 5%, el empleo creció en casi un 3% y los precios cayeron cerca del 1% respecto del periodo previo a la medida, debido a la competencia de las nuevas empresas. El aumento en la cantidad de empresas se debió, más que a negocios ya existentes registrándose, a que muchos trabajadores, antes dependientes, se animaron a abrir su propio negocio.

Asimismo, el reporte DB 2008 cita un estudio del 2006 que compara a ciertos países de Europa y al Perú con Estados Unidos. Este halló que el sector informal peruano caería del 60% (cifra del 2000) al 37% del PBI, si las regulaciones para la apertura de negocios fueran tan simples como las de EE.UU.

La buena noticia es que vamos por ese camino. Como resaltamos el año pasado, con medidas como la ventanilla única de constitución de empresas en línea y la simplificación de procedimientos municipales post registro, el Perú fue la economía que más progresó en esta área del DB 2011, al reducir el tiempo promedio para abrir una empresa de 41 a 27 días y los procedimientos, de nueve a seis.

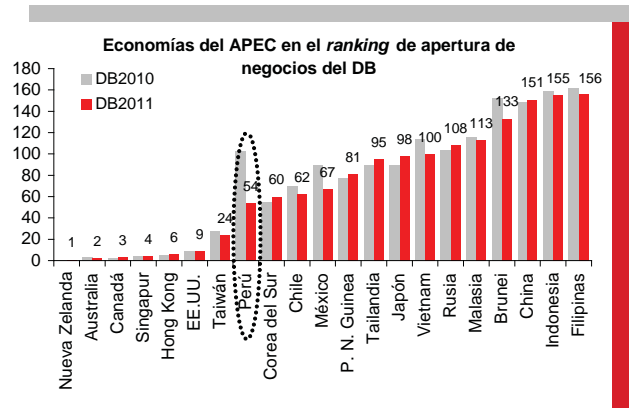
Gracias a estos avances, dejamos el puesto 103 para escalar hasta nada menos que el 54 de 183 en el *ranking* de apertura de empresas del DB, lo cual nos ha convertido en los primeros en Sudamérica e incluso superamos a México. Vale aclarar que esto último ocurre porque, pese a que en ese país registrar un negocio toma nueve días en promedio, se exige un capital mínimo depositado en el banco, cosa que no sucede en el Perú.

SIN PERDER EL NORTE

Si bien estamos progresando, nunca está de más tener en cuenta cómo van los otros. En Latinoamérica y el Caribe, luego de Puerto Rico y Jamaica, destaca Panamá, país con el que las comparaciones resultan inevitables dado el alto crecimiento económico que viene presentando y su promoción como *hub* regional. En el último reporte, se ubica en el puesto 23, gracias a que requiere seis procedimientos, nueve días en promedio, un costo del 10.3% del ingreso per cápita (en el Perú asciende al 13.6%) y no exige capital mínimo.

En cuanto a Estados Unidos, sigue ocupando el puesto 9 en este tema. El Perú ya ha logrado alcanzar su número de procedimientos (seis), pero aún nos falta para el tiempo, que allá es de seis días en promedio (desde el primer reporte DB, publicado en el 2003, era así), así como para el costo, que equivale al 1.4% del ingreso per cápita.

Afortunadamente, seguiremos avanzando en el próximo reporte, pues tenemos medidas como la Ley N° 29566, publicada en julio del 2010 (luego del periodo de análisis del DB 2011) y promovida por el Consejo Nacional de la Competitividad del MEF, que elimina el procedimiento de depositar el 25% del capital social para abrir micro y pequeñas empresas, lo cual facilita la inscripción de las MYPE. Y también está la norma del Ministerio de Justicia para que la SUNARP disminuya sus tasas registrales para trámites como la constitución de empresas, medida que reducirá el costo aunque lamentablemente solo regirá por un año. Que sigan las buenas noticias para los emprendedores peruanos.



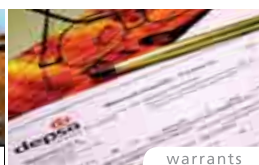
Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Un estilo de vida diferente

La Cumbre ASPA, que se celebrará en el Perú, se acerca y los participantes deben estar debidamente preparados para tratar con nuestros invitados árabes. Es por esto que COMEXPERU conversó con Pablo Paz Verástegui, sociólogo y consultor experto en cultura árabe. A continuación, presentamos respuestas a las preguntas más relevantes que Paz contestó.

¿QUÉ CARACTERÍSTICA DEFINE A LOS PAÍSES ÁRABES?

Se entiende por país árabe a aquel en donde la mayoría de la población habla el idioma árabe. La Liga Árabe, creada después de la Segunda Guerra Mundial en 1945, agrupa a 22 países de estas características, que son los que participarán en la mencionada cumbre. No obstante, cabe mencionar que en las calles no se suele hablar en árabe literario, sino en diversos dialectos derivados de ese idioma, algunos similares pero otros no tanto. Por ejemplo, los dialectos marroquí y argelino se asemejan, pero no se parecen al mauritano. Si bien se trató de instaurar el árabe literario como lengua franca, ello no se ha logrado aún. Pero si es que existe algún dialecto que se entienda en todos estos países, este sería el egipcio, lo cual se relaciona con el hecho de que la mayoría de la industria cinematográfica de la zona filma en este idioma.

¿CUÁLES SON LAS REGLAS BÁSICAS DE ETIQUETA ENTRE LOS ÁRABES?

Estas son muy importantes y varias se relacionan con la religión musulmana (predominante, aunque no todos los árabes son musulmanes). Por ejemplo, no debe haber contacto físico con personas del sexo opuesto, especialmente en lugares públicos. En consecuencia, a la hora del saludo, no se suele dar la mano. También hay que recalcar que en el mundo árabe, a mayor edad, mayor autoridad. Es necesario tener esto en cuenta a la hora de hacer negocios con posibles socios árabes o cuando se obtiene un empleo en esa región, pues pueden crearse fricciones entre empleados de distintas generaciones. Por otro lado, la hospitalidad es un tema muy importante. Un árabe siempre va a querer sentirse un buen anfitrión, por lo tanto, al hacer negocios, probablemente te invitará a su casa, donde es mal visto rechazar los ofrecimientos de comida y bebida.

En lo que se refiere a etiqueta de mesa, en reuniones en hogares los hombres comen en una mesa y las mujeres en otra. Se sientan en el suelo, alrededor de una mesa redonda. Se debe comer con la mano derecha, ya que la izquierda es considerada impura, y comer con la mano, algo que parece una cosa de niños, puede ser un arte dependiendo de cuál sea el alimento. Para beber, por lo general invitan té, pues el islam prohíbe el consumo de alcohol, lo cual no puede perderse de vista al momento de invitarlos a ellos.

En cuanto a los temas de conversación, evidentemente no es recomendable discutir sobre los derechos de las mujeres (sobre todo si aún no se tiene mucha confianza), el uso del velo, la poligamia ni mencionar el ateísmo. Si bien existe una general tolerancia religiosa y los musulmanes son afines con las religiones monoteístas como la cristiana y la judía, es mejor evitar hablar sobre religión en general.

Otro dato de suma relevancia cuando se negocia con empresarios árabes es el tema de la paciencia. Ellos tienen una concepción del tiempo distinta, por lo que los negocios y trámites en general pueden tomar bastante más tiempo que el previsto inicialmente o en países occidentales donde "el tiempo es dinero".

¿CÓMO FUNCIONA EL REGATEO? ¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES?

Los árabes aprecian mucho el regateo y la negociación en la compra y venta de un producto. La intensidad de este regateo varía dependiendo del país en que te encuentres. Es más, si no se efectúa un regateo por parte del comprador, es posible que no le vendan la mercadería, ya que sería señal de que no la aprecia lo suficiente.

EL RAMADÁN

Uno de los pilares del islam es el ayuno del Ramadán. En el noveno mes de su calendario lunar, desde que sale el sol hasta que se oculta, los musulmanes no pueden comer, tomar agua o tener relaciones sexuales. Este es un símbolo para demostrar su fe en forma de sacrificio. Cuando termina el ayuno en la noche, se dan grandes banquetes familiares, y las actividades diarias se realizan en la noche, desde deportes hasta comercio. El orden normal de los eventos diarios se invierte, y los negocios y contratos se postergan, dado este ayuno.

CUESTIÓN DE PROTOCOLO

Para terminar, vale decir que lo más probable es que nuestros visitantes sean personas acostumbradas a tratar con occidentales, por lo que sabrán adaptarse a nuestros protocolos. Sin embargo, no está de más conocer algunos detalles sobre su estilo de vida, sobre todo al viajar a estos países para cerrar negocios. *Masalama!*



¿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
PERÚ

regresar
página 1



Perspectiva económica mundial 2011: navegando corrientes fuertes

La recesión tras la crisis financiera del 2008 causó la disminución más importante del PBI de los Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial. Pero el coloso estadounidense no es el único que la ha pasado mal: en general, los impactos económicos más severos los vivieron las naciones desarrolladas -algunas de ellas enfrentaban problemas estructurales previos, los cuales fueron acentuados por la crisis-, mientras que la luz al final del túnel la proporcionaron los países emergentes.

Según el Banco Mundial (BM), en un estudio que analiza las perspectivas económicas mundiales para el año 2011, fueron las economías en desarrollo las primeras en recuperarse -por o casi por completo- de la crisis financiera global. Esto gracias a que los flujos financieros domésticos e internacionales se restituyeron y los precios de los *commodities* hoy atraviesan una época de auge. Asimismo, cabe destacar que la demanda interna de los países en desarrollo representó nada menos que el 46% del crecimiento mundial en el 2010. Se espera que su fuerte incremento continúe liderando la recuperación de la economía global.

RECUPERACIÓN POR “EFECTO REBOTE”

El estudio del BM señala que la economía mundial experimenta una fase de recuperación acelerada con rumbo hacia un ritmo más lento. Se habla de una repercusión tanto de la producción industrial como del volumen exportado a nivel mundial, que alcanzaron sus niveles mínimos en febrero del 2009 y que retomaron los niveles precrisis a mediados del año 2010. Casi al mismo tiempo de la recuperación de las cotas previas a la crisis, el ritmo de la expansión se desaceleró repentinamente: el incremento trimestral de la producción industrial y el ratio de crecimiento de las exportaciones globales anualizadas pasaron del 10% y el 20%, respectivamente, a inicios del 2010, a casi un 0% en setiembre, para solo comenzar a fortalecerse nuevamente en octubre. Ello puede relacionarse con la turbulencia financiera experimentada a mediados de año, ligada a la Unión Europea que, según el FMI, llevó a una mayor aversión al riesgo a nivel global y, por ende, a limitaciones momentáneas en el financiamiento.

Crecimiento del PBI real (%)					
	2008	2009	2010E	2011P	2012P
Mundo	1.5	-2.2	3.9	3.3	3.6
Países desarrollados	0.2	-3.4	2.8	2.4	2.7
Países OECD	0.1	-3.5	2.7	2.3	2.6
Zona del euro	0.3	-4.1	1.7	1.4	2
Japón	-1.2	-6.3	4.4	1.8	2
Estados Unidos	0	-2.6	2.8	2.8	2.9
Países no OECD	2.5	-1.8	6.7	4.4	4.8
Países en desarrollo	5.7	2	7	6	6.1
China	9.6	9.1	10	8.7	8.4
Rusia	5.2	-7.9	3.8	4.2	4
Brasil	5.1	-0.2	7.6	4.4	4.3
México	1.5	-6.5	5.2	3.6	3.8
India	5.1	7.7	9.5	8.4	8.7

E: estimado, P: proyectado.
Fuente: Banco Mundial.

CAPITAL QUE VA Y VIENE

Lo que contribuyó a recobrar los flujos de capital a nivel global fue el establecimiento de las tasas de interés en un nivel muy bajo en los países avanzados, sumado a las perspectivas optimistas de crecimiento en las economías en desarrollo. El capital privado que fluctuó hacia estos últimos se expandió un 44% durante el 2010.

Por otro lado, el efecto de las entradas de capital en algunos países de ingresos medios generó una presión al alza excesiva y potencialmente perjudicial sobre las monedas. Los mayores aumentos se dieron en los flujos de deuda de corto plazo, acciones y bonos, especialmente los corporativos. Los préstamos bancarios a largo plazo también registraron grandes incrementos porcentuales, pero a partir de una base muy baja. La inversión extranjera directa (IED) aumentó un 16%, tasa moderada en comparación con otros flujos; pero hubo diferencias entre regiones, con un notable dinamismo en el Este Asiático y Latinoamérica (ver [Semanario N° 598](#)).

CUIDADO CON BAJAR LA GUARDIA

Aún persisten tensiones y armas de doble filo que amenazan la recuperación de la economía mundial, la cual podría descarrilarse de distintas formas e intempestivamente. Si bien se proyecta hasta el año 2012 un crecimiento constante, la recuperación de varios países de Europa y Asia Central podría resultar provisional. El riesgo en el futuro consiste principalmente en ser conscientes de que las políticas que sirven para aliviar la crisis en el presente no siempre serán consistentes con el bienestar de largo plazo. Sin correcciones internas que se apliquen a la sociedad y su modo de vida (endeudamiento de las familias, desempleo y vivienda, entre otros), implementadas bajo la forma de reformas estructurales, será difícil para las naciones desarrolladas retornar a una posición estable.





Importaciones 2010

Durante el año 2010, las importaciones peruanas alcanzaron los US\$ 30,131 millones, un 37% más que lo registrado en el año 2009. Con este resultado, nuestra balanza comercial (exportaciones menos importaciones) fue de US\$ 4,644 millones en el 2010. Entre los principales países de origen de las importaciones se encuentran EE.UU. (19% del total importado), China (17%), Brasil (7%), Ecuador (5%), Japón (5%), entre otros.

BIENES DE CONSUMO EN AUMENTO

Del total de las importaciones registradas en el 2010, el 19% fueron bienes de consumo por un total de US\$ 5,740 millones (+41%), producto del mayor dinamismo del consumo privado asociado al mejor clima de confianza del consumidor, el aumento del empleo y la significativa recuperación del ingreso nacional disponible.

Entrando en detalle, los bienes de consumo duradero alcanzaron un valor importado de US\$ 2,808 millones (+50%), liderados por los vehículos de cilindrada superior a 1,000 cc, pero inferior o igual a 3,000 cc, con US\$ 811 millones, un 50% mayor a lo registrado en el 2009; los televisores (US\$ 288 millones; +84%) y las motocicletas de cilindrada entre 50 cc y 250 cc (US\$ 179 millones; +58%); mientras que los de consumo no duradero aumentaron un 33%, encabezados por los medicamentos para uso humano (US\$ 192 millones; +7%) y los demás azúcares de caña o remolacha refinados en estado sólido (US\$ 125 millones; +111%).

Cabe resaltar que las importaciones de este tipo de bienes continuarían su dinamismo, puesto que el BCRP prevé que el consumo privado alcance un incremento del 5% en el 2011.

BIENES DE CAPITAL CON DINAMISMO

Luego de la contracción de la inversión privada en el 2009 (-15.1%), el panorama se presentó favorable en el 2010. De acuerdo con el BCRP, la inversión privada habría alcanzado un incremento del 22.4%, lo cual se relaciona con el aumento de las importaciones de bienes de capital en un 35% (US\$ 10,002 millones). Esto se sustenta en las mayores compras de equipos de transporte (US\$ 2,543 millones; +66%), materiales de construcción (US\$ 1,238 millones; +31%) y sobre todo bienes para la industria (US\$ 6,116 millones; 27%).

Con respecto a los equipos de transporte, destacó la compra de camionetas *pick-up* ensambladas (US\$ 272 millones; +135%), demás vehículos diésel para el transporte de mercancías (US\$ 258 millones; +118%) y volquetes automotores para fuera de la red de carreteras (US\$ 184 millones; +38%), entre otros.

Por su parte, los materiales de construcción con mayor dinamismo fueron las barras de acero o hierro sin alear con muescas (US\$ 180 millones; +84%), los tubos soldados, empleados en oleoductos o gaseoductos (US\$ 78 millones; +4%) y las demás construcciones o partes de fundición de hierro o acero (US\$ 57 millones; +3%).

En cuanto a los bienes para la industria, los más representativos son los teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas (US\$ 388 millones; +19%), las *laptops* (US\$ 256 millones; +24%) y las demás máquinas para quebrantar, triturar o pulverizar (US\$ 223 millones; +581%).

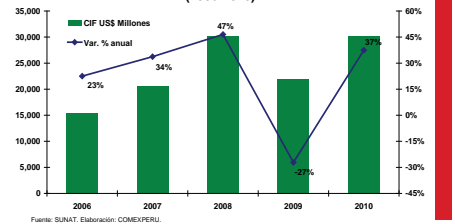
INSUMOS CRECIERON UN 38%

Con respecto a los bienes intermedios, durante el año 2010, las compras de este tipo de bienes crecieron un 38%, alcanzando un valor de US\$ 14,376 millones.

En este sector destaca el dinamismo de los combustibles (+38%), impulsados en parte por la recuperación del precio del petróleo, pero especialmente resaltan las mayores compras de la industria, que aumentaron un 41%. Entre las últimas sobresalen las importaciones de maíz amarillo duro (US\$ 434 millones; +41%), los demás trigos excepto para la siembra (US\$ 352 millones; +7%) y el aceite de soya en bruto (US\$ 315 millones; +48%).

Las compras de insumos por parte del agro también aumentaron (+13%), lideradas por los residuos sólidos de la extracción del aceite de soya (US\$ 377 millones), la urea (US\$ 106 millones) y el fosfato diamónico (US\$ 71 millones), entre otros.

Evolución de las importaciones peruanas (2006-2010)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Perú: importaciones totales según categoría			
Categoría	2010	2009	Var%
Total	30,131	21,919	37
Bienes de consumo	5,740	4,082	41
Bienes de consumo no duradero	2,932	2,210	33
Bienes de consumo duradero	2,808	1,872	50
Bienes intermedios	14,376	10,412	38
Materias primas para la industria	9,208	6,511	41
Combustibles	4,217	3,063	38
Materias primas para la agricultura	950	838	13
Bienes de capital	10,002	7,397	35
Bienes para la industria	6,116	4,831	27
Equipos de transporte	2,543	1,530	66
Materiales de construcción	1,238	942	31
Bienes para la agricultura	105	93	13
Diversos	13	28	(53)

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Buscas una computadora?

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

Al: Tomás Marsano 2001 Higuerita Corvalán: 371-0830 Fax: 371-0831
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance