



Contenido

Del 07 al 13 de febrero del 2011

	¿CUÁNTO TIEMPO? MIL Y UNA NOCHES	Editorial 2
	CANAL ROJO, CANAL VERDE <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia 3
	MEDICINAS EN EL OJO DE LA TORMENTA <i>¿Medicamentos caros? Dos vocales del Tribunal del OSCE saben por qué.</i>	Actualidad 4
	DB 2011: LICENCIAS DE CONSTRUCCIÓN <i>Aunque el Perú se ubica en el puesto 97 de 183, estamos entre las 10 economías que más mejoraron.</i>	Economía 6
	UNA HISTORIA DE BOLSILLO <i>Precios y costo de vida durante la última década.</i>	Comercio Exterior 8

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

visítanos en: www.nissan.com.pe





¿Cuánto tiempo? Mil y una noches

En el marco de una conferencia, el expositor preguntó cuáles eran las imágenes que venían a nuestra mente cuando se mencionaba al mundo árabe. Rápidamente surgieron algunas ideas: la primera fue la de mujeres con velo que inmediatamente relacionamos con discriminación y maltrato. Luego se sucedieron las relacionadas con ataques terroristas y fanatismo islámico. Les siguieron las de camellos, desiertos, pirámides y, solo después, las maravillas arquitectónicas que aún podemos ver en ciudades de fundación española o el reconocimiento, que debiéramos tener mucho más presente, a los aportes a las matemáticas (gracias a ellos se utiliza el cero, aunque su origen es indio) o la ciencia (difundieron los avances de los griegos que habían quedado en el olvido luego de la caída del Imperio romano y gracias a ellos se tiene la base para la recuperación del conocimiento que conduce al Renacimiento luego de la Edad Media).

Hoy Egipto acapara la atención del mundo por una crisis de violencia cuyo desenlace final es incierto y no se sabe si derivará en mayores libertades o en una mayor represión. Por un lado, está la legítima protesta contra la permanencia de un régimen considerado dictatorial (y, por muchos, corrupto); por otro, el temor a la pérdida de gobernabilidad y la vida en medio del caos, los saqueos y la inseguridad.

La realización de la Cumbre de América del Sur y Países Árabes no es tarea fácil en medio de esta coyuntura. Ni siquiera lo era cuando las cosas estaban tranquilas: según fuimos aprendiendo en el camino, para invitar a alguien, el correo electrónico es una buena opción... siempre que vaya antecedido de una llamada que advierte de la llegada de un fax en el cual se avisa del correo electrónico que debe ser confirmado luego por una visita personal.

Y luego está la cuestión de los tiempos. No en vano tienen cuentos que tardan “mil y una noches”. Otra valiosa lección aprendida en estos intensos días es que no es posible forzar las decisiones; las respuestas llegarán exactamente cuando tengan que llegar, es decir, cuando lleguen.

Una importante recomendación para quienes deseen establecer relaciones de negocios: los negocios sí se mezclan con lo personal. Y se realizan en un ambiente cordial y de relación larga, algo que probablemente muchos sudamericanos hemos dejado de lado en medio de nuestra “occidentalización” en la forma de negociar.

Este febrero, se pondrá nuevamente a prueba la capacidad de los peruanos de ser anfitriones de un evento de tal importancia. Y en lo que respecta a los organizadores, tal vez luego del 17 comience el descanso de verano.

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



UNA HUELGA MÁS... ¿QUÉ ESPERAMOS PARA CONCESIONAR EL MUELLE NORTE?

Al cierre de la presente edición se cumplen quince días de iniciada la huelga de los estibadores en el puerto del Callao. Los más de mil huelguistas exigen el pago en conjunto de S/. 90 millones por pliego de reclamos, a pesar de que ya quinientos de ellos han recibido S/. 50 mil cada uno por jubilación anticipada. También exigen que los empleadores cedan sus derechos para evitar que impugnen el laudo arbitral que ordena la negociación por rama de actividad. Lo más alarmante es que los huelguistas habrían radicalizado sus medidas de protesta con ataques a mano armada, bombas incendiarias y daños personales a los trabajadores y ejecutivos que sí están laborando en el puerto, lo cual habría llevado al Ejecutivo a declarar el estado de emergencia en el Callao.

Otra es la situación que se vive en el Muelle Sur, donde un operador privado asegura la continuidad de un servicio fundamental para que el comercio exterior no se detenga. No cabe duda de que esta es una razón más para empujar la concesión del Muelle Norte. Los estibadores, su sindicato y cuanto opositor a la modernización portuaria existe tienen los días contados.

LOS VACÍOS SE LLENAN

El Ministerio de Agricultura no tiene aún un reglamento que regule y ordene la utilización de semillas y el cultivo de alimentos modificados genéticamente a nivel nacional, y que permita un desarrollo armonioso entre los recursos orgánicos y el desarrollo biotecnológico. Ahora vemos cómo este vacío legal ha sido aprovechado (¿?) por un Gobierno regional.

El Gobierno Regional de Lambayeque, mediante la Ordenanza Regional N° 01-2011, publicada el 30 de enero, declara a esta región "libre de transgénicos y productos contaminados". Dice que buscando preservar su biodiversidad.

No solo se trata de que un Gobierno regional no puede regular y menos prohibir el uso de transgénicos, pues ello es facultad del Gobierno central; sino que en su exposición de motivos, se presentan argumentos sin sustento científico. Esta no es la primera vez que Gobiernos regionales buscan ir más allá de sus atribuciones y competencias. Por ejemplo, en el año 2005, el Gobierno Regional del Cusco, a través de la Ordenanza Regional N° 031-2005-GRC/CRC, buscó legalizar la venta de hoja de coca, aprovechando un vacío legal en la reglamentación del MINAG; así como también intentó prohibir los denuncios mineros en dicha región mediante una Ordenanza Regional en diciembre del 2009.

Esta norma evidencia la necesidad de contar con una legislación nacional sobre desarrollo biotecnológico, guiada por criterios científicos y no "cuentos de brujas" para que, en armonía con el desarrollo de productos orgánicos, no perdamos los últimos avances de la tecnología que finalmente permiten que más personas accedan a alimentos a menores precios.


LAS PYME AL MUNDO CON ALIBABA.COM, EL BID Y COMEXPERU

Como parte del Proyecto PYME Peruanas al Mundo -un esfuerzo de Alibaba.com, el BID y COMEXPERU para ayudar a las PYME a abrir nuevos mercados a través del comercio electrónico- una misión de Alibaba.com vino al Perú entre el 31 de enero y el 3 de febrero para dar seminarios a las empresas peruanas, con el objetivo de que más emprendedores aprovechen esta herramienta. Contamos con la presencia de cuatro funcionarios de alto rango dentro de Alibaba.com: Brian Wong, Linda Kowlosky, Timothy Leung y Steve Head, quienes participaron en dos seminarios, con un total de 650 asistentes y 500 conexiones *online*. Ellos hicieron hincapié en la importancia del comercio electrónico y el apoyo que las tres instituciones involucradas en el proyecto brindan al mercado peruano. Se reveló durante estos seminarios que China e India son los principales compradores de los productos que ofrecen las empresas peruanas en la plataforma Alibaba.com, seguidos de Estados Unidos y Brasil, entre otros. Además, Alibaba.com cuenta con 55 millones de usuarios, de los cuales 15 millones, que participan en la plataforma internacional, estarían listos para comprar a los emprendedores peruanos.

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

Para mayor información llama al 219 2347

 Grupo Interbank

 regresar
página 1



Medicinas en el ojo de la tormenta

En las últimas semanas se ha cuestionado que la eliminación de aranceles e IGV para la importación de medicamentos oncológicos y de la materia prima para su producción no haya reducido sus precios. El Ejecutivo ha expresado su malestar con las empresas farmacéuticas que en los últimos cinco años no han trasladado estos beneficios hacia los consumidores finales. Para que esto se dé, la pregunta es: ¿existe realmente competencia en el mercado de medicamentos oncológicos?

El estudio "Impacto de las medidas de inafectación tributaria en los precios de los medicamentos para el tratamiento oncológico", elaborado por la DIGEMID, señala que, de ocho principios activos en el mercado peruano, cuatro de ellos no disminuyeron sus precios pese a la inafectación tributaria. Cuando se esperaba una reducción del 23% del precio final, este se incrementó hasta en un 64%.

En un afán por revertir esta situación, el MINSA ha solicitado a la Organización Panamericana de Salud (OPS) la lista de precios de los medicamentos oncológicos prioritarios para proceder a la importación directa; es decir, introducir competencia en el mercado y propiciar la reducción de precios de las medicinas, tal cual se hace con las vacunas del papiloma humano. Asimismo, se tiene previsto realizar una compra corporativa, en la que participarán EsSalud, sanidades de las FF.AA. y PNP, el INPE y el Hospital de los Olivos, por un valor de S/. 344 millones, que no solo incluirá productos para el tratamiento de cáncer, sino también el VIH, la diabetes, entre otras enfermedades. Tal vez este esfuerzo no hubiera sido necesario si el Tribunal del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), entidad encargada de velar por el cumplimiento de las normas en las adquisiciones públicas y supervisar los procesos de contratación de bienes, servicios y obras del Estado, actuase de forma distinta. He aquí una ilustrativa historia.

El 31 de diciembre del 2008, el Fondo de Salud del Personal de la Policía Nacional del Perú convocó a licitación pública para la adquisición de varios medicamentos oncológicos solicitados por el Hospital Nacional Luis N. Sáenz, por un valor de aproximadamente S/. 8.6 millones. El 6 de abril del 2009, en acto público se le otorgó la buena pro de los ítems N° 9: Rituximab 100mg y N° 10: Rituximab 500mg al postor Farminindustria S.A., por su oferta económica ascendente a S/. 278,400 y S/. 704,000, respectivamente. Cabe mencionar que, según el estudio del MINSA, el principio Rituximab fue el de mayor volumen adquirido en el período 2005-2009, con más de S/. 40.1 millones. Sin embargo, el 22 de julio del 2010, el Tribunal del OSCE dispuso el inicio de un proceso sancionador contra la empresa Farminindustria S.A. por la supuesta presentación de documentos falsos y/o inexactos en la licitación antes mencionada. ¿Su argumento? Que según el formulario N° 5 de la documentación, se debía consignar al "dueño de la marca o producto".

En este punto es preciso explicar que el "dueño de la marca" es la empresa que es titular de un bien inmaterial que se caracteriza por ser susceptible de representación gráfica y no sobre el objeto que se pretenda marcar con dicho signo; mientras que el "dueño del producto" es el fabricante del producto o quien haya pagado por él. En la práctica farmacéutica internacional, ambas empresas pueden ser diferentes siempre y cuando el fabricante tenga el permiso del "dueño de la marca".

Por ello, Farminindustria S.A. especificó a Dr. Reddy's Laboratories Limited como fabricante y dueño del producto Reditux (nombre comercial del medicamento que contiene el principio activo Rituximab), dado que en ese momento el registro del dueño de la marca en el INDECOPI se encontraba a nombre de Eske S.R.L. No obstante, el Tribunal interpreta que Farminindustria S.A. estaría presentando a Dr. Reddy's como el "dueño de la marca" en lugar de Eske S.R.L., incurriendo en dolo.

Pese a la reconsideración presentada por la empresa, donde señala claramente que hizo referencia a la propiedad del producto Reditux y nunca a la titularidad de la marca, el 17 de enero del 2011 los vocales de este caso declararon infundado el recurso de reconsideración, sancionándola con una inhabilitación de 12 meses para contratar con el Estado. De esta manera, por motivos absurdos, se obliga al Estado a comprar a otro postor, pagando un precio mayor al presentado por Farminindustria S.A.

Por las calificaciones exigidas para este Tribunal del OSCE, es claro que los vocales tendrían que saber que un titular de marca no necesariamente es el propietario (y/o fabricante) del producto. De acuerdo con el Régimen Común de Propiedad Industrial de la CAN, se determina que el titular de una marca no necesariamente es el propietario del producto que identifica la misma. Asimismo, la Dirección de Signos Distintivos del INDECOPI precisa que no siempre quien obtiene el registro de una marca para identificar determinados productos es el fabricante de estos.

¿Cuál es la intención del Tribunal del OSCE al interferir en un proceso limpio donde el primer postor resulta ser el más competitivo? ¿Si la titularidad de la marca o producto fuese un impedimento para contratar con el Estado, no sería un caso a resolver por el INDECOPI? Teniendo en cuenta que las compras estatales se rigen bajo un presupuesto dado, ¿no se estaría beneficiando a menos personas limitando la competencia entre postores?

La salud es un tema demasiado sensible como para estar restringiendo los beneficios de la libre competencia, más aún en un país con disposición limitada de recursos. El MINSA, el MEF (de quien depende administrativamente el OSCE), la Contraloría y la misma PCM deben tomar cartas en el asunto. No es posible que se den este tipo de atropellos en perjuicio de las personas afectadas con cáncer de diversos tipos. Y, a los vocales del OSCE, el INDECOPI les debería dar un curso de propiedad intelectual (en el mejor de los casos).



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

 regresar
página 1



DB 2011: licencias de construcción

En enero del 2010, Haití fue sacudida por un terremoto que dejó sin hogar a más de 1.3 millones de personas. Prácticamente todas las construcciones de Puerto Príncipe sufrieron daños o quedaron en ruinas. En febrero, se pensó que el terremoto que remeció a Chile -500 veces más fuerte que el del país de las Antillas- produciría resultados aún más desastrosos; sin embargo, el daño en términos de edificaciones se calculó en alrededor de 750 mil hogares.

¿Qué hizo la diferencia? Los códigos de construcción chilenos se basan en normas que consideran el riesgo potencial, además de ser constantemente actualizados desde su adopción en 1931. Es decir, Chile tiene mejores normas, más actuales y fáciles de aplicar, lo cual contribuyó a minimizar el impacto del terremoto que vivieron frente a los rezagos de Haití. Este aspecto es destacado por el Doing Business (DB) 2011, reporte elaborado por el Banco Mundial, en el rubro que analiza los permisos de construcción.

EDIFICACIÓN DE LARGO PLAZO

El DB contempla los procedimientos, el tiempo y el costo, para que un negocio pequeño o mediano obtenga los permisos necesarios para construir un almacén comercial simple que esté conectado a los servicios públicos básicos. Estos aspectos pueden decir mucho en materia de competitividad: un estudio reciente de KPMG indicó que los costos de construcción y el proceso de obtención de permisos estaban entre los 20 primeros factores que determinaban la ubicación de una empresa o industria en los Estados Unidos, demostrando su impacto directo sobre el desarrollo empresarial de un país.

El *modus operandi* de la construcción debe ser rigurosamente controlado para asegurar su calidad, pero a la vez tal regulación amerita ser eficiente, evitando obstaculizar de forma innecesaria a un segmento que juega un rol importante en la economía (según un estudio reciente de la OCDE, la construcción representa en promedio el 6.5% del PBI). Se trata de garantizar la seguridad de las edificaciones a un costo razonable que permita cumplir con las normas. Hoy, a nivel mundial, a un emprendedor le toma en promedio 202 días y un 683% del ingreso per cápita completar todos los procedimientos requeridos; 20 días menos que hace cinco años, pero aún queda mucho por perfeccionar.

EL PERÚ TAMBIÉN AVANZÓ EN ESTA ÁREA

Lidiar con los permisos para la edificación es más fácil en Hong Kong, seguido de Singapur y San Vicente y las Granadinas. En el primero, solo se tienen siete procedimientos, que duran en promedio 67 días y generan un costo del 19.4% del ingreso per cápita. Cuando comparamos regiones o grupos de economías, la que presenta el sistema más eficiente es la OCDE, donde construir el almacén simple toma, en promedio, 16 procedimientos, 166 días y un 62.1% del ingreso per cápita. Una gran brecha continúa pendiente para el resto del mundo. En Europa Oriental y en Asia Central se requiere el máximo de procedimientos, con un promedio de 22, y la demora es usual en el África Subsahariana, donde cumplir con el proceso toma dos meses más que en los países de ingreso alto de la OCDE. En cuanto al costo, en el sur de Asia un empresario debe pagar un promedio del 2,039% del ingreso per cápita en dispendios por los permisos. Finalmente, la economía donde más difícil resulta construir es Eritrea, seguida de Rusia y China.

El Perú destacó como la décima economía que presentó más avances en sus sistemas de licencias, detrás de otros países como la República Democrática del Congo, Paraguay, Arabia Saudita y México, gracias a una importante reducción en el tiempo de procesamiento de permisos. De este modo, esta dejó de ser nuestra peor área en el reporte, pero necesitamos seguir impulsando reformas en este campo, pues nos ubicamos en el puesto 97 de 183 (en el anterior reporte nos ubicamos en el puesto 116, que con ajustes metodológicos para ser comparable con el actual, es el 103). Afortunadamente, estamos en camino, con medidas como la Ley N° 29566, publicada en julio del 2010, que elimina la exigencia de algunos documentos (ver [Semana N° 565](#)). El efecto de dicha mejora se vería reflejado recién en el reporte a publicarse este año (DB 2012).

	Perú: licencias de construcción	
	DB 2011	DB 2010
Puesto en el ranking (de 183)	97	103
Nº de procedimientos	19	19
Tiempo (días)	188	203
Costo (% del ingreso per cápita)	128.1	130.1

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

EL EQUILIBRIO

La regulación eficiente comienza con un conjunto de normas sobre construcción que no solamente sea uniforme, sino que también se aplique de manera uniforme. Lo común es que una autoridad central describa las regulaciones y que las autoridades locales las implementen. Un ejemplo cercano, donde las reformas han resultado eficientes, es Colombia, que pasó de demoras promedio de tres años en el otorgamiento de licencias de construcción en 1995, a tan solo un mes hoy en día.

Para perfeccionar este motor de crecimiento económico que representa el sector construcción, el tema clave es encontrar el balance entre tener normas que garanticen la seguridad de las instalaciones y que a la vez eviten las prácticas burocráticas y los procesos costosos y lentos. Con este tipo de estrategia, se benefician no solamente los emprendedores, sino también el Estado -que controla mejor a las urbes y puede terminar recaudando más- y la sociedad en general, que goza de la tranquilidad de vivir en espacios públicos y privados sólidos, cuyos precios no se ven afectados por sobreprecios burocráticos.

¿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



Una historia de bolsillo

Cuando en las encuestas se pregunta por las mayores preocupaciones de la gente, las respuestas suelen referirse al empleo y el costo de vida. Algunos le echan la "culpa" de ambos problemas al Gobierno, pero muchas veces, sobre todo en lo que a precios concierne, lo que más influye son fenómenos globales o naturales con los que el Gobierno de turno nada tiene que ver. Con el fin de aclarar un poco lo que está detrás de nuestro costo de vida, revisamos qué factores tuvieron un peso importante en la inflación en el Perú durante la última década.

DE ORO NEGRO, BIOCOMBUSTIBLES, CHINA, SEQUÍAS Y MÁS

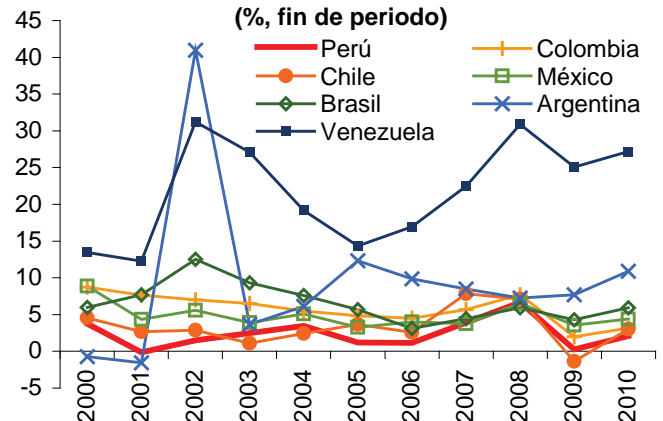
Para empezar, si algo debemos tener claro es el buen rol que viene cumpliendo el Banco Central de Reserva (BCRP). Desde inicios de los 90, se emprendieron reformas para acabar con la crisis inflacionaria y preservar la estabilidad monetaria (esta última es la misión del BCRP hoy). Para ello, fue clave darle autonomía al Banco, con el fin de aislarlo de influencias políticas, y prohibir la "maquinita" (es decir, conceder directamente financiamiento al Gobierno, lo cual precipitó la espiral inflacionaria de fines de los 80). Esto último se estableció en la Constitución de 1993. Desde entonces, al margen de quién sea el presidente del Perú, la independencia y labor técnica del Banco Central mantienen la inflación relativamente baja.

Ahora, vale recordar que la inflación se define como el aumento generalizado -de casi todos los componentes de la canasta familiar- y continuo (por varios meses) de los precios. Por ello, no es correcto decir que exista un proceso inflacionario si se da una subida fuerte de los precios de un producto o sector en un solo mes o un par de meses. Lo que sucede en nuestro país es que, dado que bienes como el pollo o la gasolina tienen un peso importante en la canasta familiar, basta que su precio aumente significativamente para que haya un efecto en el cálculo de la inflación. Y puesto que muchos peruanos aún tenemos el trauma de haber vivido una hiperinflación, cuando las noticias indican que sube notablemente el precio de algunos productos (sobre todo alimentos), reaccionamos con innecesaria alarma.

Ya que hablamos de estos bienes, uno de los que más afectados se ve por el entorno internacional es el petróleo. Desde el 2001, su precio se disparó, pasando de US\$ 26.83 a US\$ 70 por barril en el 2006. Luego superó la "barrera psicológica" de los US\$ 100 y, a inicios de julio del 2008, alcanzó el récord de US\$ 145. Tras ello descendió rápidamente con la crisis internacional y cerró el año en poco menos de US\$ 40, pero ya a fines del 2010 estaba rondando los US\$ 90, al ritmo de la recuperación mundial. Esta tendencia refleja causas tanto económicas como geopolíticas: desde el despegue económico de economías emergentes como China e India, cuyo desarrollo industrial -y de vida urbana- requiere petróleo y otras materias primas, la menor producción de los países de la OPEP y el debilitamiento del dólar, hasta las amenazas nucleares de Irán. También cuentan los fenómenos climáticos: los fuertes inviernos del hemisferio norte siempre demandan más combustible.

Los mayores precios del petróleo elevaron a su vez el costo de producción y transporte de otros bienes, como los alimentos. La segunda mitad de la década -particularmente los años 2007 y 2008- estuvo marcada por el salto en los precios internacionales de estos últimos, debido a la convergencia de una serie de sucesos. Además del ya mencionado costo de la energía, que encareció los fertilizantes y la producción agrícola en general, figura el mayor uso de tierras agrícolas destinadas a la producción de biocombustibles. Según el Banco Mundial, esto ocasionó un aumento promedio del 50% en el precio de las grasas y aceites durante el 2007, y del 22% para los cereales, entre los que destacaron el

Inflación en algunos países de Latinoamérica (% fin de periodo)



Fuente: FMI, Bancos Centrales. Elaboración: COMEXPERU.



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



trigo (+89%), insumo básico del pan, y el maíz (+55%), alimento del pollo. En el primer semestre del 2008 se acentuó esta tendencia, con la cotización del trigo elevándose a más del doble, de US\$ 200 por tonelada en marzo del 2007 a alrededor de US\$ 440 un año después. A ello se sumaron la mayor demanda de los gigantes emergentes y las sequías en algunas zonas del mundo.

Lo descrito líneas arriba explica la inflación del 6.65% registrada en el 2008 en nuestro país, a la que además contribuyó el encarecimiento de la oferta interna de productos agrícolas debido a factores climáticos y al mayor precio de los fertilizantes, en medio de una creciente demanda interna, según el BCRP. A nivel nacional, tampoco hay que olvidar los efectos de las huelgas de los transportistas de carga, que generan desabastecimientos temporales en la oferta de alimentos. Ello, junto con una sequía y el aumento de los precios internacionales (aunque no comparable con el que se experimentó años después), derivó en una inflación del 3.48% en el 2004.

“QUE NO PANDA EL CÚNICO”

La inflación o aumento de los precios es un fenómeno natural que sucede en todas las economías del mundo en crecimiento. Todos los países tienen inflación, lo importante es que esté controlada y se mantenga baja, es decir, alrededor de un 2% anual, como sucede en nuestro país, pese a alzas transitorias.

Lo mejor que puede hacer el Gobierno para complementar el rol del BCRP es fomentar la competencia. Esto lo puede hacer bajando aranceles para reducir el costo de los insumos y bienes de consumo importados. De hecho, el actual Gobierno, a diferencia de la administración anterior, ha tenido la suficiente voluntad política para hacerlo. También es necesario facilitar el clima de negocios para propiciar la entrada de más empresas al mercado, que competirán bajando sus precios. En ese campo también estamos avanzando.

A lo que no podemos volver es a nefastas políticas como los controles de precios: falsos remedios que nos llevaron a la hiperinflación. Esperamos que los candidatos a la presidencia sean responsables y realistas al hablar de precios. No vaya a ser que la coyuntura internacional juegue en contra cuando el o la elegida asuma el mando.

¿Buscas una computadora?
 *computadoras *notebooks *servidores *pdas *partes *software *servicio técnico

Ax: Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-8630 Fax: 271-8631
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar
 página 1



A puertas del TLC con Corea

Tras el acto protocolar de noviembre del 2010, se espera que nuestro TLC con una de las potencias asiáticas, Corea del Sur, entre en vigencia desde abril próximo. En ediciones anteriores, hemos destacado el desarrollo de su economía y las oportunidades para el Perú (ver Semanarios N° 431 y 509). Revisemos ahora las cifras de comercio entre ambos países que arrojó el año 2010, para analizar la situación previa al impacto que tendrá este acuerdo comercial.

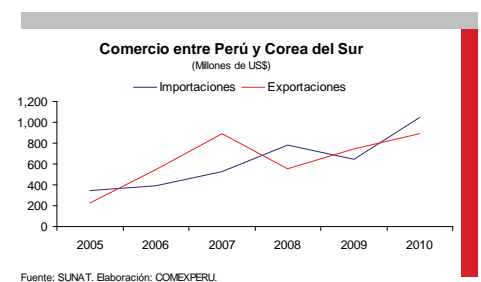
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES CRECIERON UN 135%

Durante el año 2010, las exportaciones peruanas hacia Corea del Sur se incrementaron un 19% respecto al 2009. Así, alcanzaron un valor de US\$ 895 millones, superando por fin el récord del 2007, cuando saltaron a los US\$ 888 millones. Con ello, este país fue el N° 11 del *ranking* de destinos de nuestras exportaciones.

Los productos primarios representaron el 90% del total y se incrementaron un 13%. Destaca el crecimiento del sector pesquero del 323%. Este se debe a la explosión de las exportaciones de harina de pescado, las cuales sumaron un total de US\$ 5.5 millones, un 2,459% más que en el 2009. También es notable el aumento de las ventas de café (+86%), el único producto agrícola tradicional que exportamos hacia Corea del Sur este último año.

Sin embargo, el sector minero aún predomina entre las exportaciones primarias, con un 95% de participación, seguido muy de lejos por el sector agrícola, que representa el 4%, y por el pesquero, que comprende menos del 1%. Dentro de la minería destacan los concentrados y minerales de cobre, que explicaron buena parte del aumento total al alcanzar los US\$ 436 millones (+46%).

Al igual que con China, las exportaciones no tradicionales hacia Corea del Sur fueron más dinámicas que las tradicionales, durante el año 2010. Estas presentaron un crecimiento del 135%, por un total de US\$ 90.5 millones. Los sectores con mayor peso son el químico y el pesquero, con un 52% y un 35% del total de exportaciones no tradicionales, respectivamente. El químico recién se convierte en el líder, debido a su aumento del 2,809% respecto al 2009, con exportaciones por un valor de US\$ 47 millones.



TECNOLOGÍA COREANA

Las importaciones coreanas hacia el Perú también han mostrado una tendencia creciente, sumando US\$ 1,046 millones en el 2010, un 61% más que en el 2009, y ocupando el puesto 10 en el *ranking* de importaciones hacia el Perú.

Dentro de estas, las de bienes de consumo se incrementaron un 62%, a US\$ 309 millones, impulsadas por la evolución de los bienes de consumo duradero, que representaron el 97% de estas y crecieron un 64%. La importación de bienes intermedios, impulsada por la de insumos para la industria (72% de este rubro, con un aumento del 63%), se incrementó un 59% respecto al 2009 y continúa siendo la categoría líder, con US\$ 386 millones. Las importaciones de bienes de capital fueron las que más crecieron este último año (+63%; US\$ 350 millones), gracias a que la entrada de materiales de construcción se disparó, aumentando un 247%. También contribuyó el dinamismo de los equipos de transporte (+48%), primer rubro en este grupo, con una participación del 43%. Precisamente, son los vehículos los principales productos que importamos de Corea del Sur.

LO QUE SE PUEDE LOGRAR

Estos resultados presentan una situación de comercio sin un TLC vigente de por medio. Como observamos al analizar el impacto inicial del TLC firmado con China (ver *Semanario N° 597*), en solo diez meses, las exportaciones peruanas hacia dicho país aumentaron un 31%, con expectativas futuras de mayor crecimiento. Esto nos hace pensar que las cifras comerciales entre el Perú y Corea del Sur expuestas aquí podrían incrementarse fuertemente en los próximos meses y más aún en los años que vienen. Y es que Corea del Sur presenta altos aranceles para productos no tradicionales: desde el espárrago, con un 27% que será desgravado gradualmente en tres años, hasta la yuca, con un prohibitivo 887% que será reducido progresivamente en 16 años. Una vez que el TLC esté vigente, la empresa privada y el sector exportador tendrán nuevas oportunidades para ampliar sus negocios y sacarle el jugo a los nuevos beneficios arancelarios, entre otras favorables condiciones negociadas por el sector público.

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

PANDA
SECURITY

regresar
página 1