



## EDITORIAL

### TENEMOS PLAN



## HECHOS



- CAFÉ: URGEN MEDIDAS DE LARGO PLAZO
- GUERRA AVISADA NO MATA GENTE

## ACTUALIDAD



- CAJAMARCA: ¿SE PUEDE SIN MINERÍA?

## ECONOMÍA



- DERECHO ANTIDUMPING VIOLA NORMATIVA OMC

## COMERCIO EXTERIOR



- VIETNAM, TIERRA DE OPORTUNIDADES
- RUSIA EN LA MIRA



## NAVARA

**SALVAJE POR FUERA, CÓMODA POR DENTRO.**  
Gran amplitud de cabina y suspensión avanzada para una mayor absorción de impactos.

Ahora desde:

**US\$28,990 / S/. 81,172**

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente.



## Tenemos plan

El ministro Ghezzi tiene el mérito de haber logrado posicionar a Produce como motor de las reformas que necesita el país, para así recuperar las tasas de crecimiento que solíamos tener. Además, viene demostrando liderazgo, cualidad fundamental y no muy común en la función pública.

El Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP) que lidera, debe servir para alinear las políticas de los distintos ministerios vinculados a la producción, a fin de asegurar el cumplimiento de las metas planteadas. Todo esto, con el total respaldo del Presidente de la República, apoyo político indispensable para lograr el éxito.

Nos viene a la mente el caso del TLC con los EE.UU., en el cual más de 28 instituciones públicas trabajaron conjuntamente con el propósito de lograr este importante acuerdo comercial; experiencia que sirvió no solamente para firmar el mencionado acuerdo, sino para que las políticas públicas de los distintos ministerios se alineen y se lleven a cabo las reformas necesarias para promover la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones.

Un reto del ministro Ghezzi es lograr que la intención política a nivel presidencial y ministerial fluya hacia todos los niveles de la administración pública y que no boicoteen el trabajo ni las reformas que se plantean. Es fundamental que los funcionarios públicos vean en el PNDP un norte y que lo sigan con entusiasmo, tal como ocurrió con el TLC, proceso en el que participaron activamente más de 150 de ellos.

Otro reto es involucrar en el proceso y formulación de agenda y reformas al sector privado, lo que ya se ha iniciado. Ésto también sucedió con el TLC, para el cual se creó el Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI), donde el sector privado participaba activamente en el proceso de negociación y con quienes se preparaban las propuestas a llevar a la mesa de negociación.

La reciente convocatoria a la Comisión Multisectorial Permanente para la Diversificación Productiva debe ser el inicio de este importante proceso que, a mi entender, tiene todos los requisitos para alcanzar el éxito: decisión política del presidente y su gabinete, liderazgo demostrado del ministro Ghezzi, apoyo del sector privado y, principalmente, un vacío que está siendo llenado por esta iniciativa.

### **Eduardo Ferreyros**

*Gerente General de COMEXPERU*

#### **Director**

Eduardo Ferreyros Küppers

#### **Co-editores**

Rafael Zacnich Nonalaya  
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos  
**Promoción Comercial**  
Cecilia Gaviria Raymond

#### **Equipo de Análisis**

Raisa Rubio Córdova  
Pamela Navarrete Gallo  
Walter Carrillo Díaz  
Daniel Velásquez Cabrera  
María Laura López León  
Diego Rey del Solar

#### **Corrección**

Angel García Tapia

#### **Diagramación**

Eliana García

#### **Publicidad**


Edda Arce de Chávez

#### **Suscripciones**

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú  
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.  
e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

**Reg. Dep. Legal 15011699-0268**

 volver al índice



## CAFÉ: URGEN MEDIDAS DE LARGO PLAZO

En el *Semanario N.º 770* mostramos, en cifras, la caótica situación que atraviesa el sector cafetalero peruano. La roya amarilla, hongo que afecta directamente al cultivo de café y que es considerado el de mayor impacto negativo para él, viene mermando nuestra producción desde hace tres años.

Todo pareciera indicar que, ante la magnitud de la situación, finalmente el Gobierno decidió actuar. El domingo 12 de octubre, se declaró el estado de emergencia en las zonas cafetaleras de once regiones del Perú, por un plazo de dos meses. Durante este período, las entidades estatales podrán adquirir o contratar de manera directa e inmediata los bienes o servicios estrictamente necesarios para paliar la situación y satisfacer la necesidad sobrevenida, es decir, estarán exoneradas del proceso de selección previsto en la legislación sobre contrataciones del Estado.

Para ello, se designó al Instituto Nacional de Defensa Civil (Indeci) como el responsable de las coordinaciones necesarias entre los Gobiernos regionales y locales de las zonas afectadas; y al Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) y demás instituciones y organismos gubernamentales como los encargados de ejecutar las medidas de excepción necesarias para contrarrestar la emergencia y evitar la propagación de la roya amarilla, de modo que se inicien o se cumplan dentro del plazo de vigencia de la declaratoria de estado de emergencia.

El plan de acción incluye medidas inmediatas como el apoyo para alertar y organizar planes operativos, capacitaciones y entrenamientos para el manejo integrado de plagas, y buenas prácticas agrícolas. Hasta ahí todo bien; pero, ¿dónde quedó la intervención del sector privado y las acciones de investigación para desarrollar semillas resistentes a las plagas? Si no pensamos en medidas ni soluciones de largo plazo, todos los años será necesario declarar en estado de emergencia las mismas zonas cafetaleras de nuestro país (como se hizo en 2013), ya que el problema se habrá podido paliar de manera momentánea, pero la roya amarilla seguirá apareciendo y mutando para adaptarse a las nuevas condiciones, y nuestros cafetaleros volverán a pasar por las mismas dificultades. ¿Por qué tanta resistencia a la aplicación de la ciencia en nuestros cultivos? Es hora de que el Gobierno deje de defender intereses sin sustento técnico de algunos particulares y de poner en riesgo la producción de uno de nuestros cultivos emblemáticos.

## GUERRA AVISADA NO MATA GENTE

La intención del Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (Osiptel) de intervenir en los contratos entre empresas del sector telecomunicaciones y usuarios finales generará, inevitablemente, distorsiones en el mercado de telefonía móvil, que terminarán afectando a todos los consumidores. Si usted se pregunta por qué, al regular al sector empresarial, el Osiptel estaría afectando también a los consumidores, pues la respuesta no es tan complicada.

Si bien a simple vista suena bonito que las empresas del sector telecomunicaciones ya no puedan “obligar” a los usuarios a firmar un contrato por 12 o 18 meses, el Osiptel, al prohibir a los operadores establecer cláusulas de permanencia en los contratos de servicio, les impedirá también subsidiar los equipos asociados a través de lo que se conoce como “descuentos especiales”, que funcionan a modo de financiamiento en cuotas, al cargar el precio del aparato elegido en las facturas mensuales asociadas al servicio.

De aplicarse la normativa que propone el Osiptel, las empresas no podrán vincular la contratación del servicio con los contratos adicionales que el usuario pudiera requerir, como sería el caso de la adquisición o financiamiento de equipos desbloqueados. De esta manera, se separaría el costo de la prestación del servicio en sí, del costo del equipo, e impediría a los operadores incluir parte de este último en la facturación mensual del cliente. Es decir, se generarían dos mercados por separado.

No podemos negar que esta decisión del Osiptel, aunque arbitraria, podría generar una mayor competencia tanto en el servicio de telecomunicaciones como en el de venta de equipos. Sin embargo, fuera de las consecuencias que pueda tener esta normativa, la forma en que pretende imponerla no es la correcta. No se les debe decir a las empresas cómo hacer su trabajo. En todo caso, la propuesta debería estar enfocada en darles más opciones a los consumidores para que ellos puedan elegir libremente lo que les conviene.

Entonces, el Osiptel no debería prohibir a los operadores establecer contratos a plazo, sino consensuar con ellos para que se incluya una modalidad alternativa. De esta manera, los usuarios podrán elegir entre un contrato con plazo definido, que incluya servicio y equipo (como los que actualmente existen), y un contrato con plazo indeterminado, en que se cobre por separado el servicio del costo del equipo, con la posibilidad de obtener este último de cualquier otra empresa del mercado. El Osiptel no debe intervenir en la libertad contractual de las empresas y los usuarios finales, pues ello sentaría un precedente negativo para otros sectores, lo cual, evidentemente, sería contraproducente.



## Cajamarca: ¿se puede sin minería?

Como ya advertimos en el Semanario N.º 769, el voto de los ciudadanos de Cajamarca es producto de su frustración frente a la incapacidad de gestión, ausencia y corrupción de las autoridades de su propio Gobierno Regional. Sin embargo, estas mismas autoridades aprovechan la histeria y radicalizan las revueltas al distorsionar la perspectiva de los pobladores, canalizando la ira de aquellos que están en contra de toda propuesta que implique una mayor actividad minera formal, la cual, paradójicamente, es el principal motor de desarrollo de esta región.

Lamentablemente, en el ámbito académico existen personajes que deliberadamente contribuyen al desconcierto en el que vive la población cajamarquina e intentan sorprender, incluso a toda la Nación, argumentando que Cajamarca es una región fiscalmente viable sin necesidad de la inversión en proyectos mineros.

Desde hace un buen tiempo exponen “argumentos” que apuntarían a que el proyecto Conga y otros megaproyectos mineros no son importantes para la región. En esa línea, alguno de ellos indicó que Conga no es el único proyecto minero existente, lo cual es más que obvio, y que dicho proyecto no es ni la décima parte del total. Por otro lado, también se dice que si Conga se detiene, no toda la inversión se paralizaría, y que el crecimiento de la región se mantendría. Naturalmente, estas afirmaciones, fieles a la doctrina del “piloto automático”, son vagas y deliberadamente dirigidas a crear la impresión de que la contribución de dicha inversión es insignificante para la región cajamarquina y para el país.

Al respecto, según cifras del Ministerio de Energía y Minas (MINEM), a junio de 2014, la cartera de inversión minera en el ámbito nacional ascendió a US\$ 61,278 millones y, solo en Cajamarca, sumó US\$ 9,208 millones. Teniendo en cuenta que Conga representa una inversión estimada de US\$ 4,800 millones, tendríamos que este proyecto representa un 7.8% de la cartera de inversión minera nacional y un 52% de la cartera de inversión minera en Cajamarca. Ésto, sin contar el ingreso que en canon, regalías e impuestos representaría para el Estado, aproximadamente de US\$ 3,000 millones, de los cuales US\$ 1,500 millones le corresponde al Gobierno Regional de Cajamarca. Además de lo anterior, la empresa Yanacocha, titular del Proyecto Conga, implementa y seguirá implementando múltiples inversiones en la región, como la construcción de 446 cocinas mejoradas en 10 caseríos del área de influencia directa y el Proyecto Red Integral de Escuelas (PRIE), que busca elevar la calidad de la educación en 28 instituciones educativas de la zona, con una inversión de S/. 467,500 por año escolar. Visto esto, ¿es cierto que más de la mitad de la cartera de inversión de la empresa Yanacocha en dicha zona es insignificante? Negarlo es admitir una perspectiva egoísta y perturbadamente ideologizada sobre el impacto de la minería formal y responsable en el Perú.

Pero la serie de imprecisiones no se detiene ahí. Se alega que, al margen de la continuidad del Proyecto Conga, se sigue gozando de precios altísimos del oro y un costo operativo bastante competitivo, con lo que, a pesar de la producción declinante de Yanacocha, esta empresa seguirá con altas utilidades hacia los próximos años. Habría que preguntar si es lógico invertir en una zona donde no existe estado de derecho, además de que la concentración en las minas disminuye y hay rechazo contra las inversiones, inclusive con acciones violentas, lideradas por las autoridades regionales. La ausencia de solidez en las argumentaciones es cada vez mayor.

Adicionalmente, se continúa desconociendo la importancia de la minería para los intereses nacionales. Se menciona que solo una parte minoritaria de nuestro crecimiento económico reciente se debe a la minería, cuando el valor de la producción de la misma representa cerca del 11% del PBI en 2013 (a precios de 2007), de acuerdo con datos del BCRP, y que dicho sector representa el 55% de nuestras exportaciones en dicho año, según cifras de la Sunat.

Por otro lado, se asevera que en Cajamarca hay mucho potencial en el sector agropecuario, cafetalero y de turismo; además de los servicios, razón por la cual “no nos deberíamos preocupar por el sector minero”. La realidad es que, según cifras del INEI a 2013, para que el valor agregado bruto (VAB) del subsector agrícola o del sector agropecuario equiparen al aporte económico de la minería en la región de Cajamarca, deberían crecer un 69% y un 45%, respectivamente. Asimismo, es un hecho empíricamente comprobado que, a medida que el ingreso de una Nación aumenta, el gasto realizado en productos agrícolas aumenta cada vez en menor proporción. La producción agrícola como sustituto de la minería no es una opción sostenible.



**REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER**  
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

**BAELLA CONSULTING** SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING,  
DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646

@ INFO@BAELLA.COM

🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice



Por otro lado, los datos del INEI son contundentes frente al efecto que tuvo la crisis de Conga a finales de 2011. En 2012, el número de visitas a sitios turísticos en esta región, por parte de extranjeros y nacionales, disminuyó un 27.8%. Con estas cifras, ¿el sector privado invertirá en servicios de turismo a sabiendas que sus inmuebles y activos, así como sus clientes, corren el riesgo de sufrir daños como consecuencia de levantamientos violentos en contra de la inversión extranjera? Evidentemente, no.

Estos “argumentos”, que en este artículo contrastamos con cifras oficiales, fueron presentados por Pedro Francke, economista peruano. Es lamentable que algunos “técnicos”, como Francke, se dejen llevar por ideologías desusadas y que han demostrado causar estragos profundos en el bienestar del país y, sobre todo, de los más pobres. Denunciemos la minería ilegal, protejamos el estado de derecho y la estabilidad jurídica, claro está, sin descuidar nuestros demás sectores. Pero no le pidamos peras al olmo.

## Derecho antidumping viola normativa OMC

Desde la creación del Indecopi, nunca en la historia de esta institución, reconocida por su carácter técnico, se realizó una investigación con un sesgo proteccionista tan fuerte, que ha puesto en riesgo la reputación del Perú como un país respetuoso de las reglas de juego del comercio internacional y de sus compromisos con sus socios comerciales.

La Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Indecopi (CFD), inició una gigantesca investigación de oficio -sin que ninguna empresa se lo solicitara- contra las importaciones de todo el sector de confecciones chino, pasando por alto los resultados de una encuesta que la propia CFD encargó al INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática), que arrojó un buen desempeño del sector confecciones peruano.

En esta investigación, la CFD analizó 18 veces más subpartidas que en casos anteriores. Estudió más de 300 productos agrupados en 276 subpartidas arancelarias, cuando en otros casos analizó entre 5 y 15 subpartidas. ¿A qué se debió este aparente aumento de productividad? No lo sabemos.

Esta investigación, desde el inicio, estuvo plagada de graves errores técnicos, así como violaciones sistemáticas al Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que ya hemos expuesto en ediciones anteriores. La CFD llegó a comparar productos tan distintos como un guante y unos pantalones, aduciendo que eran productos similares por cubrir partes del cuerpo, lo cual es ¡absurdo!

Como resultado, la CFD impuso derechos antidumping a 15 categorías de prendas de vestir, incluidos productos con grandes diferencias al interior de cada una de éstas, pero que la CFD sorprendentemente no llegó a reconocer, y que incidieron en un mal análisis del dumping. El caso de la categoría Pantalones y Shorts es digno de mencionar y probablemente se convierta en un caso de estudio internacional sobre "lo que no se debe hacer".

### REITERAMOS: LO QUE EMPIEZA MAL SOLO PUEDE TERMINAR MAL

En la categoría Pantalones y Shorts, la CFD estableció el precio tope más alto: US\$ 15.98, por el cual cualquier pantalón con un precio inferior a éste pagaría un derecho antidumping de US\$ 3.73 por prenda.

La CFD ignoró las grandes diferencias entre la oferta nacional y la oferta importada, las mismas que contaban con características muy distintas (composición, marca, usuario, entre otros). Por ejemplo, el 64% de la oferta nacional de pantalones y shorts se concentra en jeans (de marcas mayormente reconocidas), mientras que, dentro de la oferta de pantalones y shorts chinos, sólo un 18% se concentra en jeans (y principalmente de marca genérica); es decir, dos ofertas totalmente distintas. ¿Por qué el Indecopi pasó por alto estas diferencias?

Así pues, el 95% de los pantalones importados de China, entre enero y agosto de 2014, tienen en promedio un precio FOB por debajo de US\$ 15.98. Igualmente, el 97% de los pantalones importados en 2011, último año del periodo de investigación, tuvieron un precio inferior al precio tope establecido por la CFD. Es sorprendente que una autoridad tan técnica como el Indecopi no se haya percatado de ese hecho, el cual implicaría que casi todos los pantalones y shorts paguen derechos antidumping. A todas luces, una medida con un sesgo antitécnico proteccionista muy fuerte.

### LA CEREZA DEL PASTEL

De acuerdo con el análisis de la CFD, la categoría Pantalones y Shorts tendría un supuesto margen de dumping del 60.5%. Sin embargo, en la práctica ello supone que, por ejemplo, un short sintético, cuyo precio FOB es US\$ 4.52, al aplicarle el derecho antidumping establecido, tendría un precio FOB de US\$ 8.25, lo que supone un margen de dumping efectivo del 82.5%, que es ampliamente superior al encontrado por la CFD. Así pues, el 61% del total de los pantalones y shorts afectados con la medida (es decir, con un precio inferior a US\$ 15.98) pagan un derecho antidumping (de US\$ 3.73) que supera el margen de dumping calculado por la CFD (60.5%); es decir, pagan una cuantía mayor a la que co-



ADIOS VISAS\*  
ADIOS COLAS\*\*

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

\* Exoneración de visa en 19 economías del APEC.  
\*\* Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS  
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO  
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS  
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTELA AL

625 7700

< volver al índice



regiría el supuesto dumping. Ello va en contra de lo dispuesto por la OMC, en la normativa del Acuerdo Antidumping, que en su artículo 9.3 señala expresamente que los derechos antidumping no deben exceder el margen de dumping calculado durante la investigación.

De esta forma, por ejemplo, entre enero y agosto, el 57% de las prendas importadas en la subpartida 6203.42.10.10 (pantalones y mamelucos de denim) superan el margen intermedio del 60.5% calculado por la CFD. Cabe destacar que la importación de estas prendas representó un 22% del total importado de la categoría Pantalones y Shorts.

¿Cuándo se atacarán el contrabando y la subvaluación, verdaderos problemas del sector de confecciones? ¿Por qué irse por el camino fácil? ¿Por qué restringir el libre mercado del cual se beneficia el consumidor peruano, en especial los más pobres? ¿Por qué perforar de esta manera la política arancelaria del MEF?

Como bien consta en el voto en discordia del comisionado Pierino Stucchi, la CFD nunca pudo demostrar un daño al sector de confecciones peruano. Un aspecto al que la Sala especializada en Defensa de la Competencia del Indecopi debe poner especial atención.



ADIOS VISAS\*  
ADIOS COLAS\*\*

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

\* Exoneración de visa en 19 economías del APEC.  
\*\* Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS  
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO  
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS  
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTELA AL

625 7700

 volver al índice

## Vietnam, tierra de oportunidades

Es responsabilidad del Gobierno asegurar una serie de aspectos relacionados con el bienestar de la población, desde velar por el cumplimiento de los derechos de todas las personas hasta fomentar el crecimiento económico. Para lograr esto último, resulta de vital importancia que se impulse la política comercial de apertura, que con buenos resultados ha adoptado nuestro país en años anteriores. Ésta elimina las barreras arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, lo que finalmente se traduce en una mayor competitividad de nuestros productos, una mayor inversión y un mayor bienestar económico.

Es por ello que, actualmente, el Gobierno se encuentra negociando el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), el cual ya se encuentra en su fase final. Uno de los 12 países que sería partícipe de este importante acuerdo es Vietnam, mercado que analizaremos a continuación.

La economía de Vietnam viene mostrando un gran dinamismo en los últimos años. Según cifras del Banco Mundial, entre los años 2009 y 2013, este país creció a una tasa promedio anual del 5.7%, con un PBI nominal equivalente a US\$ 171,000 millones en el último año. Por otro lado, es importante mencionar que esta economía se caracteriza por dedicar gran parte de sus esfuerzos al intercambio comercial. En ese sentido, en 2012, sus exportaciones constituyeron el 80% de su PBI, mientras que sus importaciones, el 77%. Lo anterior, sumado a que Vietnam posee una población de 89.7 millones de personas y a que muchos analistas señalan que esta economía será una de las más dinámicas en los próximos años, deja en claro el enorme potencial que tendría como socio comercial para el Perú.

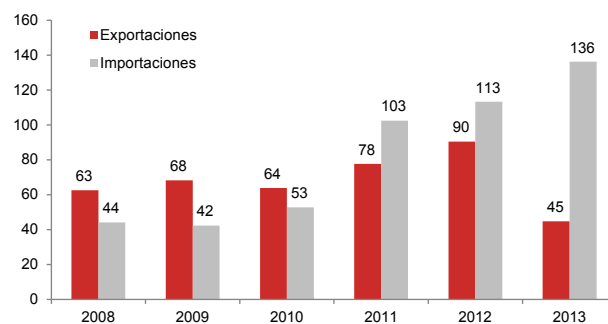
En cuanto a nuestro comercio bilateral con Vietnam, en el periodo enero-agosto de 2014, las exportaciones ascendieron a US\$ 86.1 millones, lo que significó un aumento del 256%, respecto al mismo periodo del año anterior. En dicho periodo, las exportaciones tradicionales constituyeron el 85.3% del total de nuestros envíos a dicho país, con un valor de US\$ 73.4 millones (+300%), mientras que las exportaciones no tradicionales representaron apenas un 14.7%, con un monto de US\$ 12.7 millones (+116%). Respecto a las exportaciones tradicionales, destaca el sector pesquero, con un valor de US\$ 59 millones (+344%); mientras que en lo referido a las exportaciones no tradicionales destaca el sector agropecuario, con un valor de US\$ 7.6 millones (+214%).

En lo que respecta a nuestras importaciones, en el periodo enero-agosto de 2014, las compras desde Vietnam ascendieron a US\$ 152.3 millones, un 87.7% mayores a las del mismo periodo del año anterior. Del total importado, un 52.5% fueron bienes de capital; un 35.7%, bienes de consumo; y un 11.7%, bienes intermedios. Así, los principales productos importados fueron: cemento portland, excluido el cemento blanco o coloreado artificialmente, por un valor de US\$ 24 millones; celulares, por US\$ 19.3 millones; y *laptops*, por US\$ 18.9 millones.

Si nuestro intercambio comercial con Vietnam viene siendo tal como lo hemos descrito, queda claro que un acuerdo con este país mejoraría la situación: ampliaría el acceso de nuestros productores a nuevos mercados, lo que incentivaría la diversificación de nuestras exportaciones. Recordemos que la facilitación del comercio genera beneficios para el país entero. Según Yuen Pau Woo, vicepresidente de la Fundación Asia Pacífico de Canadá, y John Wilson, Economista Líder del Departamento de Investigación del Banco Mundial, los principales beneficiarios vendrían a ser los países en desarrollo, debido a que, proporcionalmente, gracias a los acuerdos comerciales y a la reducción arancelaria, los costos de sus empresas terminan reduciéndose mucho más que en los países desarrollados. Lo único que limita la mayor participación de las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, son las elevadas barreras administrativas que deben enfrentar.

El Gobierno debe comprometerse a eliminar estas barreras, para que así todos los sectores de nuestra economía se integren y participen en este proceso de crecimiento económico. Queda claro que un acuerdo con Vietnam promovería una mayor inversión y, además, generaría beneficios extraordinarios para nuestros productores y para todos los peruanos. Pese a que actualmente no existe un acuerdo con Vietnam, Viettel, empresa de telefonía móvil vietnamita acaba de ingresar al Perú. ¿Cómo sería si hubiese un acuerdo? ¡No desaprovechemos esta oportunidad para elevar nuestra competitividad!

Comercio bilateral entre Perú y Vietnam (US\$ millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.





## Rusia en la mira

El resultado de nuestro comercio exterior es cada vez menos alentador, particularmente el de nuestras exportaciones, que en los primeros ocho meses del año registraron una disminución del 11.9% con respecto al mismo periodo de 2013 (ver Semanario N.º 770). Por su parte, nuestras importaciones también disminuyeron, aunque en menor medida, en un 2% (ver Semanario N.º 771). Es por ello que, para elevar el flujo de nuestro comercio, además de minimizar trámites y eliminar barreras burocráticas que afectan al sector, urge estrechar lazos con economías sólidas y de gran crecimiento económico, para así ampliar los mercados a los que nuestros exportadores puedan ingresar con libre acceso. Entre estas se encuentra Rusia que, según datos del Banco Mundial, cuenta con un PBI de US\$ 2,097 billones y una población de 143.5 millones de personas, con un PBI per cápita de US\$ 14,613, lo que representa una gran demanda potencial para nuestras exportaciones.

### ANALICEMOS LAS CIFRAS

Las exportaciones peruanas a Rusia vienen creciendo sostenidamente. Así, en 2013, se registraron envíos por un valor de US\$ 152 millones, un 71% más que lo exportado en 2012. Asimismo, en el periodo enero-agosto de 2014, las exportaciones peruanas con destino a Rusia alcanzaron un monto de US\$ 83.6 millones, un 2.2% más que lo exportado en el mismo periodo de 2013.

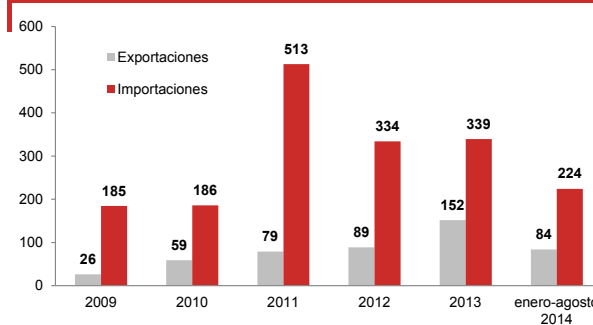
Hacia agosto de 2014, los envíos del sector exportador tradicional con destino al mercado ruso sumaron US\$ 49 millones, lo que significó un crecimiento del 5.2% respecto al mismo periodo de 2013. Este resultado se debe principalmente a las exportaciones del sector minero, que alcanzaron un valor de US\$ 46 millones, un 10% más de lo exportado en el mismo periodo de 2013. En este sector destacaron las exportaciones de plata (US\$ 37 millones) y plomo (US\$ 9 millones). Asimismo, cabe resaltar que las exportaciones del sector agrícola mostraron un crecimiento del 25.7% con respecto al mismo periodo de 2013.

Por otro lado, las exportaciones del sector no tradicional presentaron una leve caída de 1.7%, al registrar un valor de US\$ 34 millones. Dicho resultado se debió, principalmente, a una disminución en los envíos del sector pesquero, que registraron un valor de US\$ 5 millones, un 57.1% menos de lo que se exportó en el mismo periodo de 2013. Del mismo modo, las exportaciones del sector maderas y papeles disminuyeron un 95.8%, con un valor de US\$ 98,278. Pero no todo fue negativo, en el caso de las exportaciones agropecuarias se alcanzó un incremento del 21.1%, con un monto de US\$ 23 millones.

Por su parte, nuestras importaciones provenientes de Rusia, en 2013, sumaron un monto de US\$ 339 millones, un 2% más de lo importado en 2012. Cabe resaltar que en 2012, las importaciones provenientes del mercado ruso cayeron un 34.9%, debido, principalmente, a las importaciones de bienes intermedios (US\$ 327 millones, -35.6%). Sin embargo, parecen retomar su dinamismo. En el periodo enero-agosto de 2014, las importaciones desde Rusia ascendieron a US\$ 224 millones, un 16% más de lo importado en el mismo periodo de 2013. Este resultado se debió, principalmente, a las importaciones de bienes intermedios, las cuales sumaron un monto de US\$ 219 millones (+16.8%), gracias al dinamismo mostrado por las importaciones de materias primas para la agricultura, que alcanzaron un valor importado de US\$ 130 millones, un 36.3% más de lo importado el mismo periodo de 2013. Por su parte, las importaciones de bienes de capital registraron una caída del 15.4% respecto al mismo periodo de 2013, debido, en mayor medida, al resultado de las importaciones de equipos de transporte (-3.3%) y de bienes de capital para la industria (-41.4%). Entre los principales productos importados encontramos la urea (US\$ 69 millones, +29.1%); los demás trigos (US\$ 49 millones, +98.7%) y los abonos minerales o químicos c/dos elementos fertilizantes: nitratos y fosfatos (US\$ 33 millones, 80%).

Rusia es un mercado que representa un gran potencial para el Perú. Sabemos que se busca firmar un acuerdo comercial con dicho país, el cual sería beneficioso sobre todo para nuestros exportadores de alimentos, al reducir los aranceles y facilitar el acceso. Es muy conveniente para el Perú continuar con la política comercial de apertura, ya que los acuerdos comerciales firmados vienen incrementando en gran medida el flujo de nuestras exportaciones e importaciones. Es momento de tomar una decisión sobre este tema y no quedarnos de brazos cruzados. No somos los únicos que buscan aprovechar esta gran oportunidad; Brasil y Chile nos están atrasando.

Comercio bilateral entre Perú y Rusia (en US\$ millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.