



EDITORIAL

COMEXPERU
Sociedad de Comercio Exterior del Perú



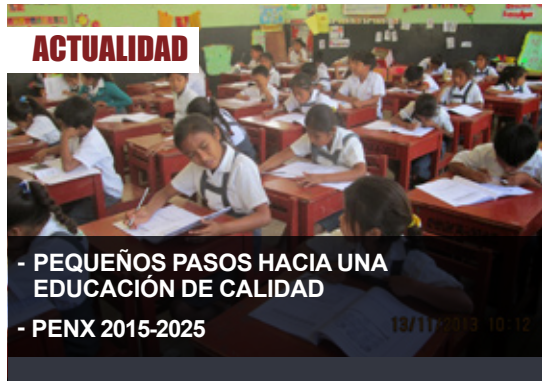
ASUMO EL RETO

HECHOS



- RESULTADOS DE EXPORTACIONES ENERO 2015
- RESULTADOS DE IMPORTACIONES ENERO 2015

ACTUALIDAD



- PEQUEÑOS PASOS HACIA UNA EDUCACIÓN DE CALIDAD
- PENX 2015-2025

ECONOMÍA

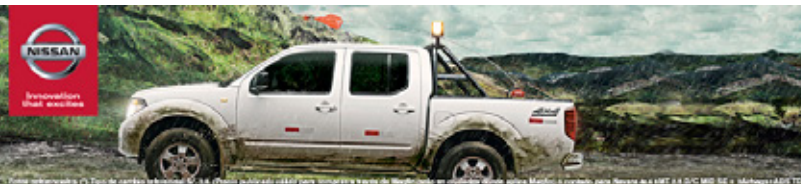


- UNA MÁS DE LA FRANJA DE PRECIOS... AHORA CON EL AZÚCAR

COMERCIO EXTERIOR



- ACUERDO COMERCIAL PERÚ-UE A DOS AÑOS DE SU ENTRADA EN VIGENCIA



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.



Asumo el reto

La Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEXPERU ha tenido, sin duda, un rol fundamental en la inserción del Perú en la economía global, al liderar políticas basadas en sólidos principios: impulso de la apertura comercial, defensa del libre mercado y promoción de las inversiones. Asimismo, ha contribuido a generar conciencia sobre los beneficios del desarrollo del comercio exterior, así como a promover políticas públicas que impulsen el libre mercado y la competitividad del país. Por otro lado, ha liderado la participación del Perú en diversos foros empresariales. COMEXPERU participa activamente en el Consejo Consultivo Empresarial del APEC (ABAC), el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), el Consejo Empresarial Chileno-Peruano, entre otros, lo que impulsa sinergias con el sector privado de terceros mercados.

COMEXPERU es el gremio que concibe el comercio exterior en su real dimensión, tanto en el desarrollo de las exportaciones como en el de las importaciones. El comercio exterior, entendido de esta manera, es una herramienta fundamental para generar oportunidades, empleo y bienestar, y así contribuir al desarrollo económico y social del país. Durante los últimos 25 años, COMEXPERU ha trabajado guiado por la defensa de principios y no de intereses particulares, con el afán de contribuir a la creación de oportunidades para todos los ciudadanos.

Hoy más que nunca, frente a un entorno internacional desfavorable, y tras registrar un crecimiento del PBI del 2.35% en 2014 y una caída de las exportaciones del 11%, resulta crucial para el Perú fortalecer su agenda de competitividad mediante la eliminación de trabas a los negocios y el emprendimiento; la culminación de las negociaciones de acuerdos comerciales como, por ejemplo, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, o sus siglas en inglés) o el acuerdo con Turquía, así como el inicio de negociaciones con India y Rusia, para así seguir diversificando mercados y, a su vez, impulsar la facilitación del comercio y la competitividad logística.

Es por ello que asumo el reto de ejercer la Gerencia General de COMEXPERU, fuertemente identificada y comprometida con los principios de esta institución, los cuales considero fundamentales para el desarrollo económico y social del país. COMEXPERU continuará impulsando la competitividad, la facilitación del comercio, la solidez de las instituciones y un entorno con reglas predecibles y transparentes que promuevan el comercio y las inversiones, con el único propósito de beneficiar a la población en su conjunto. Hoy en día, son momentos en que se requiere que instituciones como COMEXPERU se paren firmes, en defensa del libre mercado, las inversiones y el comercio exterior. Ello es vital para recuperar la senda de desarrollo y generar bienestar para la nación.

Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

Director

Jessica Luna Cárdenas

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
María Laura López León
Ximena Retamozo Ponce
Antonella Torres Chávez

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
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



RESULTADOS DE EXPORTACIONES ENERO 2015

La tendencia de nuestras exportaciones continúa a la baja. Según cifras de la Sunat, en enero de 2015, estas alcanzaron un valor de US\$ 2,680 millones, es decir, un 12.5% menos que el mismo mes de 2014. Dicho resultado se debe al retroceso de las exportaciones tradicionales, con una caída del 16.8%, y de las no tradicionales, con un descenso del 2.5%. En cuanto a los principales destinos de nuestras exportaciones figuran China, con US\$ 549 millones (-19.2%); EE.UU., con US\$ 421 millones (-24.6%), y Suiza, con US\$ 228 millones (-16.4%). Asimismo, entre las principales empresas exportadoras se encuentran Compañía Minera Antamina, con envíos por US\$ 157 millones (+10.5%); Southern Perú Copper, con US\$ 153 millones (-8.4%); Trafigura Perú, con US\$ 136 millones (+100%), y Minera Yanacocha, con US\$ 111 millones (+19.5%).

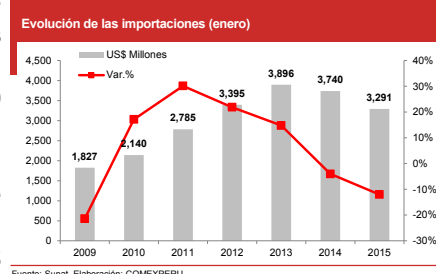


Durante enero de 2015, las exportaciones tradicionales ascendieron a US\$ 1,775 millones. Dentro de este rubro, los envíos del sector minero fueron los de mayor relevancia, pues representaron un 54% del total exportado (US\$ 1,448 millones), con una caída del 16.8% respecto de enero de 2014. Por otro lado, las exportaciones del sector petróleo y sus derivados registraron un valor de US\$ 203 millones (-42.4%). Cabe mencionar que las exportaciones del sector pesquero (típicamente, harina y aceites de pescado) ascendieron a US\$ 108 millones, lo que significó una baja del 60%; mientras que las del sector agrícola tradicional llegaron a US\$ 16 millones, con una variación del -40.2%.

En medio del difícil contexto internacional, los envíos no tradicionales tuvieron una leve disminución en el primer mes de 2015. Así, en enero de 2015 el Perú exportó un valor de US\$ 905 millones, un 2.5% menos que en 2014. Este resultado se debe a la caída del sector pesquero, tras registrar envíos por US\$ 81 millones, un 13.7% menos que en el mismo mes del año anterior. No obstante, cabe resaltar el dinamismo presentado por las exportaciones del sector agropecuario, las cuales se incrementaron un 5.1%, con un valor de US\$ 398 millones; mientras que el sector textil (US\$ 114 millones; -14.2%), el siderometalúrgico (US\$ 77 millones; -11.8%) y la minería no metálica (US\$ 57 millones; -28.3%) cayeron, al igual que casi todos los demás subsectores. Urge tomar acciones para facilitar nuestro comercio con el mundo, como reducir los costos de la propia operatividad del sector. Infraestructura, operatividad aduanera, entre otros temas, ¿deben abordarse ya!

RESULTADOS DE IMPORTACIONES ENERO 2015

De acuerdo con cifras de la Sunat, en enero de 2015, las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 3,291 millones, lo que supone una caída del 12% respecto al mismo mes de 2014. Entre los principales países de origen de nuestras compras figuran EE.UU., con US\$ 800 millones (-17.9%); China, con US\$ 711 millones (+7.9%), y Brasil, con US\$ 140 millones (-11.1%). Del total de las importaciones, las de bienes de capital ascendieron a US\$ 1,082 millones, lo que implicó una caída del 14.9% respecto de enero de 2014. Dicho resultado se debió, en parte, a una menor importación de equipos de transporte (US\$ 187 millones, -23.2%) y de bienes de capital para la industria (US\$ 733 millones, -17.3%). Entre los bienes de capital que más se importaron figuran los celulares (US\$ 119 millones, +116.8%), las palas mecánicas, excavadoras y cargadoras (US\$ 34 millones, -51.1%), y las laptops (US\$ 29 millones, -8.5%).



En cuanto a las importaciones de bienes intermedios, estas mostraron una caída del 16.2%, con lo que sumaron US\$ 1,494 millones. Dentro de este sector, las importaciones de materias primas para la industria (US\$ 1,110 millones, +14.4%) se posicionaron como los principales productos importados, seguido por las importaciones de combustibles (US\$ 276 millones, -61.4%). Entre los principales bienes intermedios importados estuvieron el maíz amarillo duro (US\$ 208 millones, +191.4%), los aceites crudos de petróleo (US\$ 147 millones, -52.9%) y los aceites de petróleo con un contenido de azufre menor a 50 ppm (US\$ 59 millones, -78.7%).

Por otro lado, en el mismo período, las importaciones de bienes de consumo ascendieron a US\$ 714 millones, lo que representó un 4.7% más que el año anterior, gracias a las importaciones de bienes de consumo no duradero (US\$ 406, +2.5%), entre los que se encuentran los medicamentos para uso humano (US\$ 26 millones, +32.4%), la leche y nata concentrada (US\$ 18 millones, +152.1%), y el arroz semiblanqueado (US\$ 17 millones, +40%).

Cabe resaltar que la mayor parte de nuestras importaciones, un 78.3%, están constituidas por los bienes de capital y los bienes intermedios. Esto contradice lo que muchas personas dicen y hacen creer: que las importaciones de bienes de consumo están minando nuestra industria local. Por el contrario, lo que se está logrando con la mayoría de bienes importados es elevar la productividad y mejorar la calidad de fabricación de nuestros productos. Sin perjuicio de lo anterior, la evidente caída de las importaciones este mes ha sido resultado de la desaceleración económica interna, que genera menores compras por parte de las empresas.



Pequeños pasos hacia una educación de calidad

El Perú es uno de los países que menos presupuesto destina a sectores claves para el desarrollo humano, como el de educación. De acuerdo con cifras del Banco Mundial, Perú apenas invierte un 2.8% de su producto bruto interno (PBI) en educación; mientras que otros países de la región, como México, Colombia, Chile o Brasil, invierten un 5.2%, 4.4%, 4.5% y 5.8% de su PBI, respectivamente. Por su parte, países desarrollados, como Reino Unido, Alemania, Suiza o EE.UU., invierten un 6.2%, 5.1%, 5.3% y 5.4% de su PBI, respectivamente. Comparativamente, la brecha es grande; y, la urgencia de implementar medidas que fortalezcan el sector educativo es evidente. En atención a ello, el Ministerio de Educación (Minedu) viene tomando acciones, creemos positivas, para mejorar los resultados de las evaluaciones internacionales alcanzados en materia de educación por nuestro país y, por ende, mejorar la calidad del sistema educativo.

En el transcurso de la última semana se mostraron los resultados de la Evaluación Censal de Estudiantes (ECE) 2014. Entre los encuestados se tiene a estudiantes de segundo grado de primaria que reciben educación en lengua castellana, así como a los estudiantes de cuarto grado de primaria de educación intercultural bilingüe (EIB) que aprenden a leer y a escribir en su lengua materna originaria¹, y en castellano como segunda lengua. Los del primer grupo son evaluados en comunicación (comprensión lectora) y matemáticas (uso de números y operaciones para resolver problemas), mientras que los del segundo grupo son evaluados en comprensión lectora, tanto en la lengua originaria respectiva como en castellano. La encuesta tuvo una cobertura del 98.4% de las instituciones educativas, con cinco o más estudiantes, y del 90.5% del total de estudiantes.

Como cada año, los resultados se muestran de acuerdo a niveles obtenidos: "Satisfactorio", en el cual el estudiante ya logró adquirir el aprendizaje esperado y está listo para seguir aprendiendo; "En proceso", en el cual el estudiante no logró los aprendizajes esperados, pero se encuentra en camino a lograrlo; y "En inicio", en el cual el estudiante no logró adquirir el aprendizaje, ubicándose en una fase inicial del desarrollo del mismo.

Los resultados son bastante alentadores. Dentro de los logros obtenidos por los alumnos de segundo grado se puede resaltar que, a nivel nacional, en comprensión lectora, hay un mayor número de alumnos en el nivel "Satisfactorio", al pasar del 33% al 43.5%. Además, el número de alumnos "En proceso" de aprendizaje disminuyó del 51.3% al 44% y, a su vez, el porcentaje de estudiantes en el nivel más bajo de logro pasó de un 15.8% a un 12.5%. Otra mejora visible se registra en la gestión no estatal, con el aumento en 10 puntos porcentuales de los alumnos que se encuentran en el nivel "Satisfactorio", pasando de 47.3% a 57.4%. Cabe resaltar que, en el caso de comprensión lectora, persiste una diferencia amplia en el rendimiento que favorece a las instituciones educativas no estatales.

Los resultados según la ubicación geográfica también muestran mejoras. Tanto en las zonas urbanas como las rurales, los niveles de aprendizaje en comprensión lectora y matemáticas han aumentado. Sin embargo, las escuelas de las zonas rurales aún muestran un porcentaje significativo de estudiantes en el nivel más bajo en comparación con las escuelas urbanas. Si vemos los resultados en términos geográficos, tenemos que los que más avanzaron en matemáticas son Ayacucho, Callao, Madre de Dios, Pasco y Puno, al incrementar un 15.5%, 13%, 11.7%, 13.6% y 13.9%, respectivamente, en el nivel "Satisfactorio". Por su parte, en comprensión lectora, los avances son mucho mayores. Los que más incrementaron su potencial en este sector fueron el Callao, Madre de Dios, Piura, Puno y Arequipa, tras aumentar un 16.4%, 15.9%, 17.3%, 17.2% y 13.6%, respectivamente.

De acuerdo con los resultados para la EIB 2014, también se muestra que los niveles han aumentado en comparación al ECE 2012 y 2013, al aumentar el número de estudiantes pertenecientes al nivel "Satisfactorio" y disminuir los del nivel más bajo entre el año 2013 y 2014. En la ECE 2014, además, se muestra una mejora significativa del grupo de estudiantes que manejan la lengua originaria awajún o shipibo tras ser evaluados en su lengua originaria en comparación con el castellano, mientras que los alumnos que manejan el quechua o el aimara muestran un mejor desempeño cuando son evaluados en castellano.

Los avances en educación son relevantes para el buen desempeño de las generaciones futuras. El constante seguimiento de los estudiantes de primaria y secundaria en nuestro país servirá como indicador de qué tanto debemos esforzarnos. El pésimo desempeño en las evaluaciones internacionales debería ser una alerta. Al final, lo único que realmente servirá para el desarrollo del país será el capital humano. Saludamos al Minedu por el correcto y constante seguimiento de la educación en los niños peruanos.

¹Las cinco lenguas originarias son awajún, shipibo, aimara, quechua Cusco Collao o quechua chanka.

Ensayos de Valoración Aduanera.

Aportes de la realidad peruana al estudio de los derechos de los usuarios aduaneros.

[Descargar Aquí](#)



 volver al índice



PENX 2015-2025

El 19 de febrero último se aprobó el Plan Nacional de Exportaciones (PENX) a 2025, y se dispusieron 30 días para realizar comentarios. Este plan consiste en el desarrollo de estrategias para el corto, mediano y largo plazo que permitirán convertir al Perú en un país exportador de bienes y servicios diversificado y competitivo. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), junto con otras entidades públicas y privadas vinculadas al sector, fueron quienes unieron fuerzas para emprender e implementar la primera versión del PENX, hacia 2003, con un horizonte de diez años, en el que se establecieron cuatro lineamientos estratégicos, también llamados pilares, los cuales fueron adaptándose y mejorando respecto a los cambios del ambiente macroeconómico que se dieron en ese periodo.

Tales pilares eran los siguientes: i) diversificar la oferta exportable (lograr una oferta diversificada con valor agregado que permita tener una presencia competitiva en los mercados internacionales); ii) los mercados internacionales (diversificar y consolidar la presencia de las empresas, productos y servicios peruanos en el mundo); iii) la facilitación de comercio (contar con un marco legal que permita mecanismos eficaces de facilitación del comercio exterior y fomenta el desarrollo de la infraestructura); y, iv) la cultura exportadora (desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales).

Los lineamientos del PENX 2003-2013 con mejores resultados fueron los referidos a mercados internacionales y diversificación de la oferta exportable, pues se logró consolidar la presencia de productos peruanos en el extranjero, mediante 19 acuerdos comerciales con las principales economías del mundo y, además, se pudo desarrollar nuevos productos en el sector no tradicional, los cuales fueron los más beneficiados por los acuerdos comerciales. Se lograron resultados relevantes respecto a las exportaciones agropecuarias, pues registraron un crecimiento promedio anual del 17%; la pesca y acuicultura, con un 16%, y los productos químicos, con un 14%. Asimismo, con respecto a la facilitación de comercio, se logró mejorar la logística portuaria a través de las concesiones del Muelle Norte y Sur del Terminal Portuario del Callao. Por último, en relación con la cultura exportadora, en los últimos años diversas universidades han incluido la carrera de Negocios Internacionales en su oferta educativa.

¿Qué novedades trae el PENX 2015-2025? En lo que respecta a los pilares tenemos: i) el desarrollo de una oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible; ii) la diversificación de mercados e internacionalización de la empresa; iii) la facilitación del comercio exterior y eficiencia de la cadena logística internacional; y, iv) la generación de capacidades para la industrialización y consolidación de una cultura exportadora. Estos pilares se muestran como un refuerzo para los ya presentados en el PENX anterior, pues la variación no es muy notoria que digamos.

Si bien creemos positivo contar con un instrumento que guíe las acciones que se requiere implementar en beneficio del sector comercio exterior, consideramos que este nuevo PENX adolece de algo que resulta fundamental: no especifica cómo llevar a cabo la lista de objetivos dispuestos. Al haberse brindado un plazo de 30 días para realizar comentarios, esperamos que este primer borrador sea complementado, de tal manera que se tenga claro el qué y el cómo, para alcanzar la ansiada internacionalización de las empresas peruanas y que los programas o actividades que se planteen no dupliquen funciones ya asignadas a otros organismos.

Un claro ejemplo de lo mencionado anteriormente sucede en el pilar N.º 1, en donde se dispone el fomento al desarrollo y fortalecimiento de la exportación de servicios, mas no se especifica cómo implementar el marco normativo necesario para ello, bajo el principio de no exportación de impuestos, presentando así iniciativas pero no acciones concretas, por lo que poco o nada se podría decir respecto de su efectividad en el mediano o largo plazo.

Por otro lado, se propone convertir al Callao en un *hub* logístico, pues el Perú tiene una posición privilegiada en las costas del Pacífico Sur, por lo que se requiere de una buena conectividad física interna, mejorar la infraestructura logística y los corredores hacia el puerto, para lograr atender la carga internacional y servir como punto de conexión para su redistribución al resto del mundo. Dicho objetivo es multisectorial y deben participar instituciones del sector público y privado, e incluir políticas que integren un mercado cuya principal característica sea la transparencia para evitar así la generación de trabas. Por ello, medidas como las que pretende implementar la Municipalidad Metropolitana de Lima, que restringe el transporte de carga, no van en ese sentido (ver [Semana N.º 789](#)).


Finalmente, para alcanzar nuestros objetivos, es fundamental que este nuevo documento reciba cierto grado de institucionalidad, con el fin de lograr que sus pilares o metas primen sobre todas las cosas; es decir, en caso se presente alguna iniciativa, ya sea del Ejecutivo, del Legislativo o de la sociedad civil, que vaya en contraposición con los intereses del PENX, este sea como "la biblia del comercio exterior" y, por ende, evite que se impongan trabas o se retrase o frene su ejecución. No nos quedemos de brazos cruzados y logremos que el PENX cobre autoridad, se lleve a cabo sin obstáculos y le dé al sector el impulso que necesita para asegurar el bienestar de todos los peruanos.

POSTGRADO

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN
GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



postgrado.upc.edu.pe

 volver al índice

Una más de la franja de precios... ahora con el azúcar

Desde hace ya más de una década que el Perú viene aplicando una política de apertura comercial, integrándose a los principales mercados del mundo, con lo que ha obtenido como resultado un aumento sustancial en la competitividad de su economía. Además, a través de la captación de mayores niveles de inversión, nuestro país pudo reducir considerablemente los niveles de pobreza. Asimismo, la apertura comercial ha permitido colocar nuestros productos, en especial los del sector no tradicional, en los mercados más grandes, como China, EE.UU. y la Unión Europea. Igualmente, por el lado de las importaciones, estas le han permitido a miles de empresas peruanas acceder a tecnología de punta a menores costos, lo que se ha traducido en el incremento de su productividad, competitividad y, más importante aún, mayor calidad y menores precios para los consumidores finales.

Esta es y ha sido siempre la lógica de la apertura comercial, el beneficio al consumidor final, en especial a aquellos que cuentan con menores recursos económicos, los más pobres. Así, la política comercial del Perú se ha orientado hacia una mayor apertura, traducida en un mayor número de acuerdos comerciales, tarea que decididamente debe continuar el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). Igualmente, los lineamientos de política arancelaria muestran esta tendencia. Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), en 2014, el 76% del valor de las importaciones tuvo un arancel de 0%.

Pese a lo anterior, nuestro país mantiene una absurda protección, a través del sistema de franja de precios, a ciertos productos del sector agropecuario (maíz amarillo duro, arroz pilado, azúcar blanca y leche entera en polvo), justamente uno de los sectores que más ha crecido en los últimos años. Solo en 2014, las exportaciones de este sector crecieron un 22.8%. Como hemos señalado anteriormente (ver semanarios N.º 779, N.º 765), la franja distorsiona el precio de estos productos, lo que perjudica el desempeño de las industrias que los tienen como insumo y también al consumidor final, quien termina pagando más. A propósito de ello, el caso del azúcar es uno de los más escandalosos.

La franja de precios aplicada a este producto se extiende a siete partidas arancelarias, siendo la más importante la referida a la importación de azúcar blanca, que en 2014 sumó unos US\$ 81 millones, según cifras de la Sunat. Por otro lado, de acuerdo con datos del Banco Mundial, el precio del azúcar viene registrando caídas. Hacia octubre de 2014, el precio nominal del azúcar cayó un 10% respecto del mismo mes en 2013. Asimismo, según información del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), en diciembre de 2014, el precio CIF de referencia¹ cayó un 6.3% respecto del mes previo y un 11.9% respecto del mismo mes en 2013.

Sin embargo, pese a que el precio del azúcar viene cayendo, el efecto no se siente en los bolsillos del consumidor peruano, debido, principalmente, a la protección que esta mantiene y que impide que ingrese a precios más competitivos. Así, mientras que el precio CIF de referencia del azúcar fue de US\$ 407 por tonelada (TM) hacia la segunda quincena de febrero de 2015, debido a la franja de precios terminó pagando un derecho de US\$ 269 por TM, ¡lo que equivaldría a un arancel del 66.1%! la tasa más alta registrada hasta el momento. Es decir, mientras que la política arancelaria aplicada por el MEF especifica un arancel de 0% para este producto, este termina encareciéndose por efecto de la franja de precios. Asimismo, el producto nacional se ofrece con un sobreprecio debido al efecto de la franja. De esta forma, el consumidor final peruano termina pagando un 129% más que el costo promedio de producción, según información del Minagri². La distorsión de este sistema es evidente, ¿y aun así el Estado se resiste a eliminarlo? ¿Está siendo "inclusivo" el Minagri?

¿Hasta cuándo se permitirá mantener una protección absurda y que no se necesita? La franja de precios no hace más que distorsionar el mercado y perjudica al consumidor final y a las industrias conexas a los productos que pretende proteger. En el caso específico del azúcar, pensemos en todas las industrias relacionadas con dicho insumo.

Recordemos que el año pasado el Perú fue llevado ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) por Guatemala, específicamente por aplicar gravámenes variables a la importación dentro del sistema de franja de precios, lo que restringiría en la práctica el flujo normal de comercio. Es decir, a nivel internacional se reconoció que nuestro país actúa de manera incompatible con sus obligaciones en el Acuerdo sobre la Agricultura y el GATT de 1994³. ¿Cuántas veces más el Perú será llevado al banquillo de los acusados de la OMC por este mecanismo? ¿Acaso no se genera algún impacto inflacionario a partir de un sobreprecio en un insumo fundamental para la industria de alimentos?

¹Hace referencia al precio del azúcar Contrato N.º 5 de la Bolsa de Londres.

²http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/agroeconomia/agroeconomia_canaazucar.pdf

³https://www.wto.org/spanish/news_s/news14_s/457r_s.htm



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

Acuerdo comercial Perú-UE a dos años de su entrada en vigencia

Las negociaciones con la Unión Europea (UE), con miras a lograr un acuerdo comercial, se iniciaron en febrero de 2009. Un poco más de tres años después, en junio de 2012, finalmente el acuerdo fue suscrito; sin embargo, fue el 1 de marzo de 2013 que entró en vigencia. De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), gracias a este acuerdo se obtuvo un acceso preferencial con arancel cero para el 100% de nuestras mercancías no agrícolas y para el 89.8% de las agrícolas. Productos como los espárragos, las paltas, el café y las alcachofas ingresan al mercado europeo libre de aranceles gracias a este tratado.

La UE representa un mercado de más de 500 millones de consumidores y es así que, a dos años de la entrada en vigencia de este acuerdo, este bloque se consolida como nuestro segundo destino de exportación, solo por debajo de China. Hacia diciembre de 2014, las exportaciones hacia la UE alcanzaron los US\$ 6,347 millones, de las cuales un 63% correspondieron a productos tradicionales (US\$ 3,999 millones) y un 37% a productos no tradicionales (US\$ 2,348 millones). Si bien las exportaciones totales hacia este destino registraron una caída del 9.3% respecto de 2013 -como sucedió en general con la mayoría de socios comerciales, producto de la desaceleración económica mundial-, las exportaciones no tradicionales registraron un incremento del 16.6%.

Dentro de los principales productos del sector no tradicional enviados a la UE se encuentran las paltas (US\$ 166 millones, +20.7%), las uvas frescas (US\$ 165 millones, +31.4%), los espárragos preparados o conservados (US\$ 126 millones, +18.6%) y los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 119 millones, -8.7%), productos que, previo al acuerdo, ingresaban con un arancel promedio del 10.7%. Destacaron también los envíos de quinua, que alcanzaron los US\$ 46 millones en 2014, con un crecimiento del 222.6% respecto al año anterior, y que hoy también ingresa con arancel cero (previo al acuerdo ingresaba con un arancel promedio del 17.1%).

Con respecto a los productos del sector tradicional enviados se encuentran, entre los principales, los minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 1,248 millones, -20.5%), los demás cafés sin descafeinar (US\$ 426 millones, -2%), los cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (US\$ 406 millones, -14.9%) y el gas natural licuado (US\$ 305 millones, -44.8%). No obstante, destacaron los envíos de estaño sin alear, que alcanzaron los US\$ 268 millones, y registraron un crecimiento del 10.3% respecto a 2013; y la harina, polvo y *pellets* de pescado, que alcanzaron los US\$ 210 millones y registraron un crecimiento del 9.8%. Ambos productos, gracias al acuerdo comercial, ingresan hoy con arancel cero.

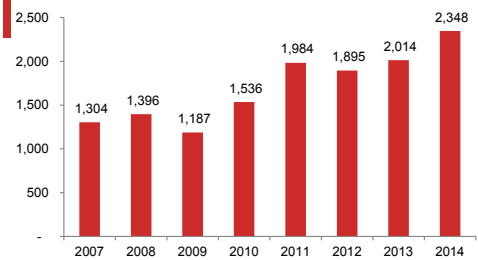
Nuestros principales socios comerciales dentro de la UE son España, que representó un 21% de las exportaciones a la UE en 2014 (US\$ 1,363 millones, -14%); Alemania, con un 19% (US\$ 1,233 millones, +5%); Países Bajos, con un 15% (US\$ 927 millones, +5%); Italia, con un 11% (US\$ 680 millones, -33%), y Bélgica, con un 10% (US\$ 621 millones, -11%). Por el contrario, Luxemburgo, Chipre, Croacia, Malta y Letonia son los países a quienes menos exportamos del bloque, siendo aún potenciales mercados por explorar.

Nuestras importaciones de la UE, por su parte, alcanzaron un total de US\$ 4,980 millones en 2014. De ellas, un 53% fueron bienes de capital, un 29% bienes intermedios y un 18% bienes de consumo. Alemania fue nuestro principal proveedor (US\$ 1,504 millones), seguido por España (US\$ 765 millones) e Italia (US\$ 649 millones). Los principales productos importados fueron: partes de máquinas, vehículos de cilindrada entre 1,500 cm³ y 3,000 cm³ y medicamentos.

Respecto a las inversiones —que también se negociaron dentro del acuerdo—, cabe destacar que la UE, como bloque, mantiene en Perú una inversión extranjera directa (IED) total de US\$ 11,639 millones (US\$ 348 millones más que la IED obtenida en 2012), siendo España y Reino Unido los principales socios, con inversiones por US\$ 4,491 millones y US\$ 4,322 millones, respectivamente, principalmente en el sector de telecomunicaciones, el primero; y en el sector minero, el segundo.

Es así que el acuerdo comercial, en su sentido más amplio, nos genera un mayor flujo de inversiones, hoy tan necesarias en nuestro país, y nos ofrece un mercado atractivo, con ventajas para el acceso de nuestros productos -especialmente los no tradicionales, que son los que mayor empleo generan- y, por tanto, con menores precios que, en un contexto económico no tan auspicioso para el mundo, nos permiten ser más competitivos frente al resto.

Evolución de las exportaciones no tradicionales peruanas a la Unión Europea (US\$ millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



sinfonia

de Sabores

Para cada día del MES
SALAD BAR y refresco ILIMITADO más
plato de fondo y postre a elegir entre
cinco opciones

S/. 30.00



De LUNES A VIERNES de 12:30 a 3:00 pm.

RESERVAS: 6100700

Av. Benavides 300, Miraflores / reservas2@cplazalimahotel.com.pe

volver al índice