



EDITORIAL



ATADOS DE PIES Y MANOS

HECHOS



ENERGÍA ELÉCTRICA, UN MOTOR QUE SE DEBE IMPULSAR

ACTUALIDAD



- NECESITAMOS UMBRALES: NO TAPEMOS EL SOL CON UN DEDO
- EXPORTACIONES PERUANAS CONTINÚAN A LA BAJA

ECONOMÍA



DESCONFIANZA EMPRESARIAL

COMERCIO EXTERIOR



RESULTADO DE IMPORTACIONES ENERO-JUNIO 2015

¿SABÍAS QUE...



...LAS MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS PODRÍAN RESTRINGIR LA APERTURA COMERCIAL?



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.



Atados de pies y manos

Entre enero y junio, las exportaciones totales han caído un 15.5%. Por un lado, las exportaciones del sector agrícola tradicional han sufrido una caída del 33.9%, mientras que las no tradicionales mantienen un crecimiento en el acumulado de 2.2%; no obstante, estas últimas registran ya tres meses consecutivos de caídas: abril (-2.9%), mayo (-1.3%) y junio (-3.0%). Adicionalmente, en el mismo período, las exportaciones del sector textil han caído un 27%, con un retroceso del 27.2% en el mes de junio.

Estos resultados se explican, principalmente, por una menor demanda de los mercados internacionales, así como por la falta de una agenda interna que permita reducir costos y tiempos, de manera que se eleve la competitividad del comercio exterior. Además, en los últimos años no se han concretado nuevos acuerdos comerciales relevantes, lo que hubiese permitido diversificar clientes y buscar nuevos nichos de mercado.

Adicionalmente, estos sectores (agrícola y textil) vienen siendo afectados por un fenómeno de El Niño que puede recrudecer en los próximos meses. El sector exportador hace malabares para frenar esa caída, lidiando además de manera permanente con las fiscalizaciones de instituciones como la Sunat, Sunafil, Indeci, entre otras. Queda claro que el Estado no ha llevado adelante una agenda de competitividad que permita a nuestro sector empresarial competir en esta difícil coyuntura.

Y más allá de esto existe una clara desventaja que resta competitividad a nuestro sector agrícola y a la cadena textil frente a nuestros competidores: la prohibición al uso de la biotecnología transgénica. La Ley N.º 29811, que establece la moratoria al ingreso y producción de organismos vivos modificados (OVM) al territorio nacional por un período de 10 años, afecta seriamente a dichos sectores, además de poner en riesgo nuestra seguridad alimentaria.

Esta norma, que no tiene sustento científico (solo político), nos resta competitividad frente a otros países de la región, como Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México, así como Bolivia y Cuba, entre otros (Ecuador está evaluando su prohibición constitucional, para no perder las oportunidades que representa el uso de esta biotecnología), lo que significa, por ejemplo, que el Perú no pueda acceder a cultivos con mayores rendimientos, que no requieran el uso de pesticidas y herbicidas (que sí son altamente tóxicos) y que puedan contrarrestar plagas y fenómenos climatológicos adversos, para así apoyar las estrategias de intensificación sostenible de la agricultura, prevenir la degradación física de los suelos, reducir la huella ambiental al disminuir la liberación de gases de efecto invernadero y de pesticidas, entre otros.

¿Hasta cuándo vamos a prohibir el acceso a la tecnología? Ya la biotecnología se usa en salud humana (vacunas, medicinas, terapias). Ese doble discurso solo nos resta competitividad y deja a sectores, como el agrícola y el textil, atados de pies y manos.

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
Ximena Retamozo Ponce
Antonella Torres Chávez
María Laura Rosales
María Fernanda Sánchez

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

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

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



Energía eléctrica, un motor que se debe impulsar

Contar con un sistema energético eficiente es clave para garantizar nuestro crecimiento, en la medida que este sostiene y permite la expansión productiva de las diversas actividades económicas. Sin embargo, existe una gran preocupación por la capacidad de la reserva disponible de generación eléctrica para cubrir la creciente demanda esperada para los próximos años.

En 2013, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) alertó sobre un posible desbalance entre la oferta y la demanda de energía al 2018, recalcando la importancia de agilizar los proyectos pendientes de generación y transmisión eléctrica, especialmente el Gasoducto Sur Peruano y el Nodo Energético del Sur, de manera que se minimicen los riesgos de una interrupción del suministro eléctrico. Luego de dos años de dicho análisis, cabe preguntarnos ¿qué tan preparado se encuentra actualmente el sector energético para enfrentar la mayor demanda del país?

De acuerdo con el Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES), la demanda de energía eléctrica máxima el pasado mes de junio fue de 5,886 MW (megavatios), un 4.53% más que el registrado en el mismo mes de 2014. Asimismo, el COES estimó que la producción total de energía eléctrica durante el mes de junio fue de 3,620 GWh (gigavatio hora), un 5.7% más que lo producido en el mismo periodo en 2014. Entre las fuentes energéticas, resaltó la termoelectrónica (mayormente producida con gas) con un 51.3% del total (1,857 GWh), superando el 44.9% (1,625 GWh) generado por recursos hidráulicos. Por otro lado, los recursos energéticos renovables –tales como biomasa, eólica, solar, entre otros– produjeron 138 GWh durante el mes de junio, lo que representó solamente el 3.8% del total.

No obstante, pese a que en los últimos cuatro años la producción de energía creció un 18.7%, al pasar de generar 35,217 GWh en 2011 a 41,796 GWh en 2014, el sector eléctrico tiene aún grandes retos que cumplir; especialmente, si se tiene en cuenta el difícil escenario que enfrenta el sector hidrocarburos, el cual registró una considerable caída del 36.7% en sus inversiones entre 2012 y 2014, según indicó la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE). En este contexto, es de suma importancia que el Gobierno impulse y agilice la inversión en proyectos energéticos, no solo de centrales eléctricas, sino también la implementación de líneas de transmisión que faciliten el transporte de energía. Pero ¿qué tanto se ha avanzado en materia de inversiones? ¿Es conveniente darle tanto énfasis al gas natural como lo ha estado haciendo el actual Gobierno?

GAS Y AGUA: BUSCANDO EL EQUILIBRIO

Como señaló Carlos del Solar, expresidente de la SNMPE, antes de que comenzara la producción de Camisea, un 80% de la generación eléctrica era hidroeléctrica y el resto era en base al diésel. Ahora, el gas natural ha tomado tal relevancia que en el pasado mes de junio generó 1,852 GWh, más de la mitad del total producido (51.14%). Camisea fue la de mayor participación, pues aportó un 48.58% del total, seguida de la central de Malacas, Aguaytía y La Isla, con un 1.55%, 0.76% y 0.25%, respectivamente. Si bien este incremento es positivo para el país, es importante precisar que no nos podemos focalizar en un solo recurso, más bien lo que el Gobierno debe buscar es diversificar la matriz energética del país, enfocándose tanto en el gas natural como en los recursos hídricos que, según menciona Hugo Quique, gerente de auditoría de KPMG Perú, tienen un gran potencial que podría transformarse en aproximadamente 70,000 MW en el futuro.

En general, reducir la brecha en infraestructura de energía debería ser un objetivo primordial. De acuerdo con un estudio realizado por Perú Top Publications, esta ascendió a unos US\$ 24,018 millones hacia 2014, un 17.39% de la brecha total de infraestructura. Actualmente, existen diversos proyectos en el sector eléctrico, tanto de iniciativa privada (Central Hidroeléctrica San Gabán III) como pública, entre los cuales destacan el Gasoducto Sur Peruano y la primera etapa de la Subestación Carapongo y Enlaces de Conexión a Líneas Asociadas (proyectos ya adjudicados). Además, se espera que, para el próximo año, proyectos como la central hidroeléctrica Cerro del Águila, la línea de transmisión 500 Kv Mantaro–Marcona–Socabaya–Montalvo y las subestaciones asociadas, así como las centrales hidroeléctricas Chaglla y Cheves, inicien operaciones comerciales.

Sin embargo, la excesiva tramitología, más relevante aún en el período posterior a la adjudicación, no hace más que retrasar la culminación y ejecución de los proyectos energéticos, tal como el caso del proyecto de masificación del gas natural, que en un principio debía comenzar a operar en octubre de este año y ahora se estima que empiece en junio de 2016. El presidente Ollanta Humala mencionó en su mensaje del 28 de julio: “La energía barata, limpia y segura en los hogares peruanos no solo es un proyecto. Ya es una realidad”... Pero esta realidad se demorará en llegar si el Estado mantiene las grandes trabas a las inversiones energéticas del país. Estaremos atentos a ver cómo se aprovecharán las facultades delegadas para impulsar este tema de vital importancia.



Necesitamos umbrales: no tapemos el sol con un dedo

El pasado 4 de agosto, COMEXPERU llevó a cabo el foro “Impactos en la regulación de la biotecnología”, dirigido tanto al sector público como al privado. En el mismo, se expusieron aspectos relevantes sobre la implementación de la Ley N.º 29811, que impone una moratoria al ingreso de organismos vivos modificados (OVM) a nuestro país por 10 años, los llamados transgénicos.

Las principales lecciones del foro nos llevan a replantear la implementación del marco regulatorio de la moratoria, que resulta rígido y distante de la realidad. No obstante lo anterior, cabe señalar un aspecto ampliamente resaltado por los expertos en biotecnología del evento: después de más de 30 años de investigación científica sobre cultivos OVM, no existe evidencia científica alguna que demuestre que estos generen problemas a la salud humana o animal. Así, la moratoria impuesta no solo resulta innecesaria (puesto que ya contábamos con un marco legal de bioseguridad), sino que tiene efectos nocivos que nos ponen en amplia desventaja frente a otros países de la región que ya aprovechan las oportunidades de la biotecnología.

Tal cual está planteada, la moratoria genera distorsiones en el flujo comercial, incluso en productos agrícolas no OVM, como las semillas convencionales (ver *Semanario N.º 794*). Al no establecer umbrales de presencia OVM no intencionada en las importaciones de semilla convencional (nivel de tolerancia del 0%), se introducen elementos disuasivos sobre el flujo comercial de las semillas: se asumen mayores costos de fiscalización y control para cumplir con la efectiva implementación de la moratoria, y se enfrenta riesgos de elevadas multas (hasta 10,000 UIT) y de reembarque en el caso de detectarse, incluso, niveles mínimos de presencia OVM en la importación.

EL TIRO POR LA CULATA

Al respecto, según José Falck-Zepeda, investigador *senior* del International Food Policy Research Institute – Program for Biosafety Systems (IFPRI - PBS), los niveles de tolerancia tienen un impacto directo en el comercio exterior. Regulaciones restrictivas, con niveles bajos de tolerancia, están asociados a mayores costos en la importación. Así, por ejemplo, para el caso de la Unión Europea, una disminución del umbral del 0.3% al 0.1% implicaría una duplicación del costo de importación de US\$ 35 a US\$ 68 en promedio.

De igual manera, para la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los efectos restrictivos de la reglamentación, incluida la política de tolerancia cero, desalientan el comercio. Más aún, de acuerdo con estudios realizados, es probable que los países más pequeños de América Latina registren un aumento del precio del 2% al 8%, como resultado de las perturbaciones comerciales, mientras que los grandes importadores registrarían un aumento del 9% al 20% debido a una política de tolerancia cero respecto a la presencia de niveles bajos¹.

Por ejemplo, según información del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), en el caso del maíz amarillo duro, el precio de la semilla se habría incrementado en más del 100%. Así, el costo promedio de una bolsa de 60,000 semillas era de S/. 350 en 2012 y ahora bordea los S/. 750. Según el científico Marcel Gutiérrez, la importación de esta semilla cayó un 51.4% en el periodo noviembre 2012 a marzo de 2013, como consecuencia de la tolerancia cero de OVM en dichas importaciones. Efectivamente, según cifras de la Sunat, hacia 2014 se observó una caída del 15% en la importación de semilla convencional de maíz.

¡Ojo! No confundamos semilla con grano. Como bien ha difundido el Ministerio del Ambiente (Minam), la importación de grano de maíz se incrementó. Según el INIA dicho crecimiento fue de alrededor del 14% en 2014, lo que acreditaría que ante la reducción en la importación de semillas, se esté usando el grano en su reemplazo. Señala además que la producción nacional de maíz amarillo duro se habría estancado, generándose una cada vez mayor dependencia de las importaciones del grano. Así, el 60% del maíz amarillo duro que se consume en nuestro país proviene de países productores de OVM. ¿Y aun así el Minam no considera necesario establecer umbrales? ¿Qué tiene que decirles a los agricultores, por ejemplo de Barranca, que han visto elevados los precios de las semillas que compran?

No tapemos el sol con un dedo. No incluir umbrales en el marco regulatorio de la moratoria es ignorar lo que sucede: cada vez más países adoptan la biotecnología de transgénesis, con más de 170 millones de hectáreas de cultivos OVM en el mundo en 2012, según la FAO. En este grupo de países se encuentran aquellos con los que tenemos intercambio comercial, por lo que resulta altamente probable la presencia no intencionada de OVM en la importación de semillas convencionales.

Finalmente, no establecer umbrales resulta ineficiente y hasta utópico, pues implicaría un análisis de ¿semilla por semilla en cada lote de importación! ¿Contamos con la capacidad y los recursos para ello? Como se manifestó en el foro, hacerlo elevaría considerablemente los costos del control de los cargamentos importados.

Debemos asegurar que la normativa de la moratoria no genere distorsiones que perjudiquen al agricultor o que amenacen la seguridad alimentaria del país. Sin los mencionados umbrales, incluso el propio Minam violaría la moratoria, al establecer un muestreo con tiras reactivas, que suponen un margen de error, incumpliendo el 0% de tolerancia. ¡Seamos realistas!

¹ Kalaitzandonakes et al. (2011)

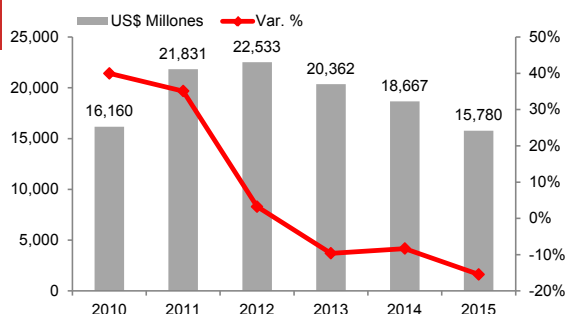


Exportaciones peruanas continúan a la baja

Según cifras de la Sunat, entre enero y junio de 2015, nuestras exportaciones alcanzaron un valor de US\$ 15,780 millones, es decir, un 15.5% menos respecto al mismo periodo de 2014. Dicho resultado se debió, principalmente, a la caída de las exportaciones tradicionales y, en menor medida, a la disminución de las no tradicionales.

En cuanto a los principales destinos de nuestros envíos totales, figuran China, con US\$ 3,181 millones (-8.5%); EE.UU., con US\$ 2,274 millones (-28.8%); y Suiza, con US\$ 1,370 millones (+19.4%). Asimismo, entre las principales empresas exportadoras se encuentran Compañía Minera Antamina, con envíos por US\$ 1,018 millones (-18.2%); Southern Perú Copper, con US\$ 886 millones (-12.8%); Trafigura Perú, con US\$ 596 millones (+909.5%), y Glencore Perú, con US\$ 588 millones (-4.8%).

Evolución de las exportaciones (enero-junio)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

EXPORTACIONES TRADICIONALES A LA BAJA

Durante el periodo enero-junio de 2015, las exportaciones tradicionales ascendieron a US\$ 10,594 millones, lo que supuso una caída del 19% respecto al mismo periodo del año anterior. Dentro de este rubro, los envíos del sector minero fueron los de mayor relevancia, pues representaron un 81% del total exportado (US\$ 8,557 millones), con un retroceso del 8.1% respecto al mismo periodo de 2014. Dicho resultado se explica, principalmente, por los menores envíos al exterior de cobre y sus concentrados (US\$ 2,870 millones; -11.4%), hierro y sus concentrados (US\$ 204 millones; -51.2%) y plata en bruto (US\$ 65.4 millones; -72.3%). Además, el petróleo, incluyendo sus derivados, registró un valor exportado de US\$ 1,306 millones (-49%). Cabe mencionar que los envíos tradicionales del sector pesquero (típicamente, harina y aceites de pescado) ascendieron a US\$ 612.7 millones, lo que significó un retroceso del 40%; mientras que los del sector agrícola tradicional sumaron US\$ 118 millones, con una caída del 34%.

Al comparar las cifras obtenidas en el mes de junio de 2015, con respecto al mismo mes en 2014, se observa que las exportaciones tradicionales cayeron un 2.9%, al alcanzar un monto de US\$ 2,131 millones. En lo que respecta al sector minero, este retrocedió un 7.4% (US\$ 1,596 millones), mientras que el de petróleo y sus derivados cayó un 48.3% (US\$ 246.7 millones). Finalmente, los sectores pesquero y agrícola registraron envíos por US\$ 251 millones (+43.2%) y US\$ 37.1 millones (-32.3%), respectivamente.

NO TRADICIONALES SE SUMAN A LA CAÍDA

Al igual que en el sector tradicional, el retroceso de los envíos no tradicionales continúa. Durante los seis primeros meses del año, el Perú exportó US\$ 5,186 millones, un 7.3% menos que en el mismo periodo de 2014. Este resultado se debió a las menores exportaciones de los sectores textil y metalmeccánico, que registraron envíos por US\$ 666 millones (-27%) y US\$ 224 millones (-14.9%), respectivamente. Dentro del sector textil, los productos con mayores ventas fueron los demás *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres (US\$ 61.1 millones; -27.8%), los *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme (US\$ 59.5 millones; -21.2%), y el pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama (US\$ 32.6 millones; +13.1%).

Por otro lado, el sector artesanías siguió mostrando cierto dinamismo, ya que creció un 110.7% respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el sector minería no metálica y el agropecuario registraron leves aumentos del 7% y el 2.2%, respectivamente. En este último sector, los productos con mayores ventas al exterior fueron las uvas frescas (US\$ 233.6 millones; +1%), las paltas frescas o secas (US\$ 183.2 millones; +0.7%), los mangos y mangostanes (US\$ 151.4 millones; +26.2%), y los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 144.7 millones; +17.2%).

Finalmente, en el mes de junio, las exportaciones no tradicionales registraron una caída del 9.3%, con respecto a junio de 2014, con un valor de US\$ 861.2 millones, entre las que el sector agropecuario registró una caída del 3% (US\$ 319.9 millones). Por su parte, los sectores que más retrocedieron fueron el textil, con un valor exportado de US\$ 115 millones (-27.2%); el pesquero, con US\$ 72.5 millones (-16.6%); y el químico, con US\$ 112.5 millones (-16%).

Las cifras lo confirman, el desempeño de nuestras exportaciones totales viene siendo desalentador. Si bien esto se debería, en parte, a los menores precios internacionales de los metales, de los que somos principalmente exportadores y a lo cual estamos expuestos, dicho efecto se debería también a acciones (o inacciones en muchos casos) internas. Es vital facilitar nuestro comercio con el mundo y tomar medidas para abordar circunstancias internas, como reducir los costos operativos del sector, mejorar la infraestructura y la operatividad aduanera. Solo así podremos elevar la productividad y competitividad del comercio exterior. ¡No nos quedemos de brazos cruzados!

Desconfianza empresarial

En los últimos años, la confianza de los consumidores y del sector empresarial se ha reducido considerablemente. Conflictos políticos, casos de corrupción, inseguridad ciudadana, regulación excesiva y falta de políticas claras en torno a reformas urgentes impactan directamente en el desempeño de nuestra economía, a través de la confianza empresarial y, por tanto, en el retraso de grandes inversiones que son vitales para asegurar nuestro crecimiento.

Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en 2013, la inversión privada se incrementó un 6.5% respecto al año anterior, mientras que en 2014 disminuyó un 1.6%, lo que significa una baja notoria. Además, es importante mencionar que, a diciembre de 2014, el índice de confianza empresarial, medido por el "Índice de Expectativas de la Economía Peruana" que elabora el BCRP, cayó seis puntos respecto a diciembre del año anterior. La relación es estrecha.

Tanto el consumo como la inversión se determinan en gran medida por las expectativas que empresas y personas generen, con la información de la que disponen, ajustando sus decisiones en el siguiente periodo. Así, la confianza empresarial y del consumidor son factores determinantes de la inversión privada, y por eso, las señales que el Estado envía son de vital importancia (ver [Semana N.º 718](#)).

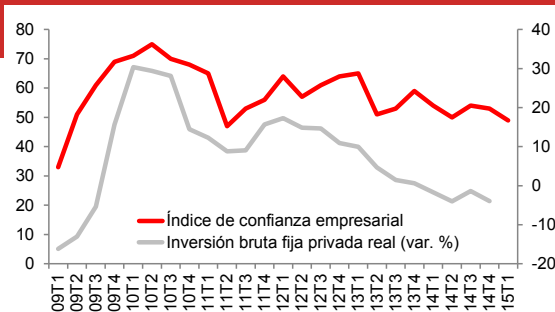
A pesar que la desaceleración que atravesamos se debe en gran parte a factores externos –como la caída en el precio de las materias primas (metales) o la desaceleración de la demanda mundial–, es esencial recalcar que se debe también a factores internos. Los conflictos políticos, los casos de corrupción, la débil institucionalidad, la inestabilidad política y la falta de confianza en nuestros "representantes" son situaciones que aquejan a nuestro país día a día y que deben ser minimizadas, pues impactan directamente en la inversión y, por ende, en el desempeño de nuestra economía.

De esta forma, no sorprende que las predicciones de crecimiento del PBI, para este y los siguientes años, se estén desplomando. Según el BCRP, a inicios de 2015 se proyectó una tasa de crecimiento de más del 4% que hasta hoy parece seguir siendo revisada a la baja, al situarse, según analistas económicos, al 30 de junio del presente año, en un 3%. Sobre ello, cabe mencionar que, recientemente, el BBVA recortó su proyección de crecimiento una vez más, a un 2.5%, desde un estimado previo del 3.1%, debido a la desaceleración tan significativa de la inversión privada. Este escenario, sumado al hecho de encontrarse estancados proyectos de gran envergadura a causa de conflictos sociales y trabas burocráticas, genera que los empresarios aún no tengan seguridad sobre las reglas de juego e incentivos a la inversión. A manera de ejemplo, según información del Instituto Peruano de Economía, solo en el sector minero, entre 2008 y 2014, hemos perdido alrededor de US\$ 67,200 millones, más de 3,500,000 de empleos, US\$ 4,734 millones en ingresos fiscales y una mayor reducción de la pobreza y desigualdad.

Un caso reciente que evidencia un golpe a la confianza empresarial es el de Tía María, en el que los conflictos sociales dejaron en *stand by* dicho proyecto, lo que generó pérdidas por US\$ 1,400 millones en inversiones y al menos 3,000 puestos de trabajo (ver [Semana N.º 793](#)). Asimismo, según la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (Afin), entre 2010 y 2014, las trabas burocráticas mantienen paralizados 25 proyectos que están bajo la modalidad de asociación público-privada. Todo lo mencionado anteriormente solo nos genera mala fama y desconfianza ante los inversionistas. Antes de pedir que los empresarios se "pongan la camiseta" o de declarar "de interés nacional" los proyectos, deberíamos apostar por una reducción de barreras burocráticas, regulaciones y tramitología, mejorar el proceso de consulta previa y tomar cartas en el asunto sobre la inestabilidad política. Una mejora en estos aspectos muy probablemente genere mayor dinamismo en la inversión y consumo.

El Estado debe mejorar mucho en lo que se refiere a la toma de decisiones, la ejecución de las mismas y la voluntad política para que sean sostenibles. La inversión es un aspecto clave para el desarrollo de la economía y la generación de empleo, por ello se necesitan acciones concretas que transmitan un real compromiso con los inversionistas y consumidores, e interés por revertir la situación actual. Debemos generar expectativas positivas en los inversionistas, no permitir que las obras se retrasen y ofrecer un ambiente favorable de inversión, que atañe incluso a temas de seguridad; aspectos que finalmente propiciarían que nuestra economía retome nuevamente su senda de crecimiento. ¡La confianza tenemos que recuperarla nosotros mismos!

Relación entre la confianza empresarial y la inversión privada



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.



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



Resultado de importaciones enero-junio 2015

Las importaciones peruanas mantienen su tendencia negativa. Según cifras de la Sunat, en los seis primeros meses del año, estas alcanzaron los US\$ 18,902 millones, lo que representó una caída del 10.5% respecto al mismo periodo de 2014. Dicha disminución se mantiene en línea con el menor nivel de importaciones que venimos registrando desde el año pasado, cuando se contrajeron –por primera vez desde 2009– un 2.6% respecto de 2013.

Cabe destacar que, entre enero y junio, los principales países de origen de nuestras importaciones fueron China, con US\$ 4,257 millones (+0.4%); EE.UU., con US\$ 4,051 millones (-9.5%); Brasil, con US\$ 863 millones (-14.1%); México, con US\$ 832 millones (-17%); Corea del Sur, con US\$ 698 millones (-2.7%), y Colombia, con US\$ 643 millones (+3%).

Asimismo, las empresas con mayor nivel de importaciones durante dicho periodo fueron Refinería La Pampilla, con US\$ 964 millones (-40.3%); Petróleos del Perú - Petroperú, con US\$ 860 millones (-31.6%), y Ferreyros, con US\$ 324 millones (-3%).

BIENES INTERMEDIOS: AGRICULTURA AL ALZA

Entre enero y junio de 2015, las importaciones de bienes intermedios –que representan un 44% de nuestras importaciones totales– registraron una caída del 13.5%, al alcanzar un valor de US\$ 8,289 millones. El bajo desempeño del sector fue consecuencia de la menor importación de combustibles (US\$ 1,979 millones; -34.8%) y, en menor medida, de la caída en las importaciones de materias primas para la industria (US\$ 5,652 millones; -4.3%). No obstante, la importación de materias primas para la agricultura (US\$ 658 millones; +2.7%) presentó niveles de crecimiento positivo. Entre los bienes intermedios que más importamos estuvieron los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 909 millones; -42.7%), los aceites de petróleo o de mineral bituminoso con contenido de azufre menor o igual a 50 ppm (US\$ 595 millones; -37.7%) y el maíz amarillo duro (US\$ 334 millones; +16%).

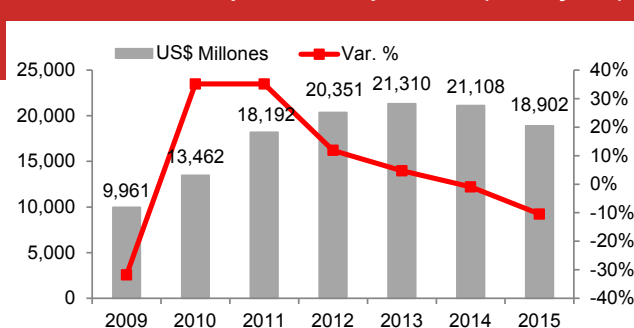
Los resultados también fueron negativos en lo que respecta exclusivamente al mes de junio, en el que las importaciones de bienes intermedios totalizaron unos US\$ 1,474 millones, lo que significó un descenso del 3.7% respecto del mes de junio de 2014. A diferencia de las importaciones de combustibles (US\$ 387 millones; -10.1%) y de materias primas para la industria (US\$ 963 millones; -3.5%), las cuales presentaron cifras de crecimiento negativas, se observó nuevamente un incremento del 20.2% en el rubro de materias primas para la agricultura, las cuales representaron un total de US\$ 125 millones.

BIENES DE CAPITAL: NUEVAMENTE DINAMISMO EN EL SECTOR AGRÍCOLA

En cuanto a las importaciones de bienes de capital –que representan un 34% del total–, estas ascendieron a US\$ 6,392 millones durante los seis primeros meses del año, lo que representó una caída del 10.2% respecto al mismo periodo de 2014. Pese a la caída de este rubro en términos agregados, los bienes de capital para la agricultura destacaron por su crecimiento (US\$ 109 millones; +25.2%), en línea con el dinamismo de este sector económico. Asimismo, las importaciones de los materiales de construcción registraron también niveles de crecimiento, aunque mínimos (US\$ 802 millones; +0.2%). Por el contrario, las importaciones de equipos de transporte (US\$ 1,266 millones) y bienes de capital para la industria (US\$ 4,216 millones) se redujeron un 13.7% y un 11.5%, respectivamente, en relación al mismo periodo de 2014.

Entre los bienes de capital que más importamos figuran los teléfonos celulares (US\$ 633 millones; +30.4%); las *laptops* (US\$ 193 millones; -17.1%); las palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras (US\$ 164 millones; -13.1%), y las camionetas *pick-up* (US\$ 129 millones; +37.8%). Cabe destacar que entre los principales bienes de capital para la agricultura que importamos se encuentran los tractores (US\$ 33.5 millones; +59%), insecticidas (US\$ 19.5 millones; +49.5%) y tractores de orugas (US\$ 5.8 millones; +533.5%).

Evolución de las importaciones peruanas (enero-junio)



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

CROWNE PLAZA
LIMA

Marzo

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

RESERVAS: 6100700

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

volver al índice



En el mes de junio, las importaciones de bienes de capital alcanzaron un monto de US\$ 1,092 millones, lo que significó una caída del 8.6% respecto al mismo mes del año anterior. Este resultado se debió específicamente a la caída en la importación de bienes de capital para la industria (-11.5%) y de equipos de transporte (-5.3%). No obstante, a diferencia de estos, las importaciones de bienes de capital para la construcción (+0.5%) y para la agricultura (+0.4%) alcanzaron cifras de crecimiento positivo. Mención aparte merecen dos hechos: primero, que dentro del rubro de bienes de capital para la agricultura se presentaron niveles de dinamismo casi nulos con respecto a los niveles de crecimiento agregado del periodo enero-junio; y segundo, que la caída en las importaciones de bienes de capital para la industria evidencia la desaceleración económica por la que atraviesa el país, como consecuencia de la menor producción.

BIENES DE CONSUMO: TAMBIÉN CAEN

Las importaciones de bienes de consumo –que representan un 22% del total– ascendieron a US\$ 4,209 millones en los seis primeros meses de 2015, lo que refleja una caída del 4% respecto al mismo periodo del año anterior. Cabe destacar que tanto la importación de bienes de consumo no duradero como la de bienes de consumo duradero se redujeron, al sumar US\$ 2,225 millones y US\$ 1,984 millones, respectivamente, lo que significó una caída del 2.5% para el primero y del 5.7% para el segundo. Entre los bienes de consumo que más importamos destacaron los vehículos ensamblados con cilindrada entre 1,500 cm³ y 3,000 cm³ (US\$ 402 millones; -4.5%), los vehículos ensamblados con cilindrada entre 1,000 cm³ y 1,500 cm³ (US\$ 231 millones; -6.5%) y los televisores (US\$ 177 millones; -29.3%).


En lo que respecta al mes de junio, cabe destacar que las importaciones de bienes de consumo presentaron cifras positivas de crecimiento al alcanzar un total de US\$ 713 millones, un crecimiento del 4.2% respecto al mismo mes del año anterior. Este incremento se debió a los resultados tanto de las importaciones de bienes de consumo no duradero (US\$ 369 millones) como de consumo duradero (US\$ 344 millones), las cuales presentaron un crecimiento del 7.9% y del 0.6%, respectivamente.

Si bien el país ha sido golpeado por la desaceleración económica mundial, lo que afecta al grueso de las importaciones, las referidas al sector agrícola han presentado una tendencia positiva de crecimiento. No obstante, cabe recalcar que el dinamismo en dicho rubro no ha sido suficiente para contrarrestar la caída agregada de las importaciones. Urge la implementación de medidas que minimicen los costos de comercialización, potencien y faciliten el intercambio con el mercado internacional. El desarrollo de medidas concretas, que permitan eliminar la excesiva tramitología en el proceso de comercialización y reducir los costos logísticos en el mismo, así como dejar de lado ciertas prácticas proteccionistas que impiden la apertura comercial y restringen el libre mercado, son la clave para agilizar el intercambio comercial, el cual se ha venido frenando en estos últimos meses. Por ello, es necesario asimilar de una vez la coyuntura desfavorable que está azotando al Perú y tomar acciones que nos permitan crecer y desarrollar competitividad en la comercialización de bienes y servicios a nivel global. ¿Es tan difícil de ver?

Actualiza tu número de celular y correo electrónico en tus datos del RUC



Recibirás información de la SUNAT al día
Entérate del procedimiento aquí

 volver al índice



...las medidas sanitarias y fitosanitarias podrían restringir la apertura comercial?

Históricamente, la característica principal de los acuerdos de libre comercio ha consistido en acordar niveles de desgravación arancelaria, a fin de impulsar las operaciones de exportación e importación de mercancías entre los países firmantes. Salvo contadas excepciones, poco a poco la mayoría de países ha tendido a la reducción de sus aranceles, ya sea como consecuencia de la celebración de estos acuerdos comerciales o simplemente producto de políticas unilaterales de desgravación arancelaria, lo que ha generado el surgimiento de otro tipo de medidas, las llamadas “paraarancelarias”, que limitan el ingreso de las mercancías hacia otros mercados. Un ejemplo de ello son las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Aunque este tipo de medidas estarían dirigidas a garantizar la inocuidad de los alimentos y la salud de los animales y plantas, lo que se busca evitar es que estas sean usadas como obstáculos encubiertos al comercio de mercancías.

Ya a nivel internacional este tema se encuentra regulado por el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (el Acuerdo MSF), el cual reconoce que los países tienen el derecho de adoptarlas, pero solo en la medida necesaria para proteger la vida o la salud de las personas y los animales, o para preservar los vegetales, y de ninguna manera deberán aplicarse en forma discriminatoria, arbitraria o sin justificación alguna.

Si bien el Acuerdo MSF busca que se pueda llegar a un nivel de armonización entre los países —en función de normas, directrices y recomendaciones internacionales, en los casos que existan—, se permite a los mismos mantener o introducir medidas que se traduzcan en normas más rigurosas, siempre que exista una justificación científica o como consecuencia de decisiones coherentes en materia de riesgo. Esta misma estructura es la que posteriormente el Perú ha venido recogiendo en sus acuerdos comerciales bilaterales, con el objeto de que la reducción arancelaria vaya de la mano con la eliminación de barreras sanitarias y fitosanitarias injustificadas, lo que permite un acceso real de los productos peruanos a los mercados de destino.

Con frecuencia, el proceso de verificación del cumplimiento de las exigencias sanitarias y fitosanitarias que ciertos productos —principalmente agropecuarios— deben acreditar para ingresar a un mercado, es utilizado por los países como pretexto para obstaculizar el comercio. Para ello, en los acuerdos comerciales se establecen principios reconocidos internacionalmente (como la equivalencia, la regionalización y la evaluación de riesgo) que armonizan y norman las exigencias que pueden aplicar los países para protegerse y asegurar un comercio libre de restricciones injustificadas.

Justamente, la falta de acuerdos y compromisos bilaterales sobre este tema fundamental ha generado en el pasado que algunos productos peruanos no hayan podido ingresar libremente a sus mercados de destino, a pesar de gozar de preferencias arancelarias. Es importante mencionar que los acuerdos comerciales, por sí mismos, no generan el levantamiento automático de las medidas sanitarias y fitosanitarias, sino que más bien generan el marco dentro del cual las autoridades de cada país negociarán los respectivos protocolos de ingreso.

Pese a que algunos acuerdos fitosanitarios se iniciaron antes de la entrada en vigencia de los correspondientes acuerdos comerciales, es posible mencionar algunos casos en los que el Perú ha podido negociar con su socio comercial diversos protocolos sanitarios y fitosanitarios que han permitido el ingreso de sus productos a dichos mercados, como los cítricos a los EE.UU., los espárragos frescos a China y las paltas a China y Chile¹.

Sin embargo, existe una gran cantidad de productos que aún se encuentran en la lista, como la quinua a China; la palta a Corea del Sur, Japón y México; los cítricos a Corea del Sur y Japón; el mango a Corea del Sur; la uva a Japón; capsicum, granada, berenjena, aguaymanto, chirimoya, guanábana, higo, maracuyá, etc. a los EE.UU., entre muchos otros. El problema de estas negociaciones radica en que muchos países evalúan producto por producto, por lo que el proceso puede tomar muchos años de trabajo, mientras los productos peruanos saturan los mercados a los que ya tienen acceso.

Así pues, a fin de hacer más eficiente la negociación de protocolos sanitarios y fitosanitarios, creemos necesario implementar una serie de medidas, como la masificación de los especialistas agrícolas en todos los mercados con los cuales tenemos acuerdos comerciales vigentes, a fin de apoyar a nuestras Oficinas Comerciales en el Exterior (OCEX) en las gestiones con las agencias sanitarias de los respectivos países; articular de mejor manera el trabajo de nuestra autoridad sanitaria (Servicio Nacional de Sanidad Agraria - Senasa) con otras entidades gubernamentales (como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, por ejemplo), y así evitar que se presenten discrepancias en los productos que deben ser priorizados; difundir entre los agricultores conocimiento sobre las regulaciones fitosanitarias necesarias para el ingreso a otros países, a fin de evitar rechazos de mercadería nacional; e integrar al sector privado en el Consejo Directivo del Senasa, a fin de reflejar las exigencias y demandas del mercado en la regulaciones y políticas de dicha entidad.

¹ En el caso de China, si bien los protocolos se encuentran firmados, existe ciertos trámites pendientes de completar para posibilitar la efectiva exportación de dichos productos.