



**EDITORIAL**

**CON UN NUEVO PENX A 2025**

Cobertura de Acuerdos en 12% del comercio exterior peruano (X+M: US\$ 3 mil millones)

ZLC con CAR y Chile  
Acuerdos Parciales con MERCOSUR, Cuba y México  
1,400 empresas exportadoras

**PENX (2003)**

Año	Cobertura de Acuerdos (X+M: US\$ mil millones)
2003	1.000
2004	1.500
2005	2.000
2006	2.500
2007	3.000
2008	3.500
2009	4.000
2010	4.500
2011	5.000
2012	5.500
2013	6.000
2014	6.500
2015	7.000

17 TLCs con 52 principales economías  
Cobertura de Acuerdos: 95% del comercio exterior (X+M: US\$ 80 mil millones)  
8 mil empresas exportadoras

**HECHOS**

**BUSCANDO MAYOR FLEXIBILIDAD, AUNQUE...**

**ACTUALIDAD**

**MÁS INICIATIVAS PRIVADAS, Poca EJECUCIÓN**

**ECONOMÍA**

**EL RUMBO ES CIERTO PARA LAS AFP, PERO NO PARA SUS AFILIADOS**

**COMERCIO EXTERIOR**

**RESULTADO DE IMPORTACIONES ENERO-SETIEMBRE 2015**

**¿SABÍAS QUE...**

**...EL NUEVO PENX 2025 INTEGRARÁ A LA EMPRESA PERUANA CON EL MUNDO?**

**TOTALMENTE NUEVA NISSAN NP300 FRONTIER**  
LISTA PARA LO QUE SEA

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

## Con un nuevo PENX a 2025

La primera versión del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) se promulgó en 2003, un año después de creado el Mincetur. Concluido su horizonte de tiempo (2003-2013), con un nivel de cumplimiento del 87% a 2014, las cifras resultaron auspiciosas. A manera de ejemplo, en 2003, la cobertura de acuerdos comerciales (áreas de libre comercio con Chile y la CAN, y acuerdos parciales con el Mercosur, México y Cuba) abarcaba un 12% del comercio exterior peruano, con un intercambio comercial de US\$ 3,000 millones y un aproximado de 4,400 empresas exportadoras.

Al vencimiento del primer PENX (diez años después), la cobertura de acuerdos comerciales (17 TLC vigentes con 52 diferentes economías) abarcaba el 95% del comercio exterior, con un intercambio comercial de US\$ 80,000 millones y un aproximado de 8,000 empresas exportadoras. Como resultados concretos podemos mencionar que las exportaciones no tradicionales se cuadruplicaron en dicho período, con un crecimiento anual del 14.6%, y que hoy más de 6,000 Pyme (50% más que en 2003) exportan sus productos a un mercado ampliado.

Sin duda, lo logrado en este tiempo, con una institución nueva y abocada a sentar las bases del comercio exterior peruano, ha sido muy positivo. Por ello, celebramos el que hace unos días la Comisión Multisectorial Mixta Permanente del PENX (conformada por entidades públicas y gremios empresariales, entre ellos COMEXPERU) haya aprobado su actualización, ahora orientado hasta 2025, y que cuente con un Mincetur más cuajado y mejor posicionado, así como con un equipo humano muy profesional y experimentado.

Queremos destacar las ambiciosas metas que se traza esta nueva versión del PENX, orientada ahora a lograr la internacionalización de la empresa peruana: alcanzar cifras de exportación anuales de productos no tradicionales y de servicios por montos de US\$ 25,000 millones y US\$ 18,000 millones, respectivamente; contar con una red de 27 TLC; elaborar 50 planes de desarrollo de mercado (uno para cada Oficina Comercial en el Exterior); llegar a 350 sucursales de franquicias peruanas en el exterior; conseguir que 100 empresas participen en procesos de contratación pública de socios comerciales; articular 20 cadenas productivas al mercado internacional (como alimentos y servicios, por ejemplo); implementar 25 Planes Estratégicos Regionales Exportadores - PERX (uno por cada Gobierno regional); gestionar el 100% de la cadena logística internacional a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) u otras plataformas electrónicas; lograr un 40% de reducción de costos logísticos y de financiamiento para el sector exportador; implementar 25 Oficinas Regionales de Comercio Exterior (una en cada Gobierno regional); y llegar a la cifra de millón y medio de alumnos y profesores capacitados en comercio exterior.

El reto es grande y requerirá de un liderazgo fuerte del Mincetur para sacar adelante todos los programas y líneas de acción contemplados en el PENX, así como asegurar la debida interacción y cooperación entre las distintas entidades públicas involucradas en la consecución de dicho fin.

Desde COMEXPERU apoyaremos en todo lo posible para que ello sea así.

### Jaime Dupuy

Gerente de Estudios Económicos  
y Consultoría Empresarial 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  
Antonella Torres Chávez  
María Laura Rosales  
María Fernanda Sánchez  
Israel Castro Rodríguez

#### 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](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice



## Buscando mayor flexibilidad, aunque...

El pasado 2 de noviembre se aprobó el reglamento de la Ley N.º 30036, que regula el teletrabajo como una modalidad alternativa de prestación de servicios caracterizada por la utilización de tecnologías de la información y telecomunicaciones. A diferencia del proyecto prepublicado hace algunos meses que, tal como mencionamos en el [Semanario N.º 818](#), lejos de facilitar y promover la inserción de nuevos puestos de trabajo, imponía aún más restricciones al sistema laboral, lo que desincentivaba la adopción de esta nueva modalidad; el nuevo reglamento, aunque perfectible, desarrolla mayores elementos para su adecuada implementación.

Así, el reglamento ha dotado a esta nueva modalidad de trabajo de una mayor flexibilidad al no exigir que se estipule explícitamente dentro del contrato el lugar donde el teletrabajador deberá prestar sus servicios, lo que permite al empleado elegir su localización de trabajo, de tal forma que pueda cumplir sus responsabilidades laborales sin ningún tipo de restricción espacial.

Además, la norma concede a las partes involucradas una mayor autonomía, pues estas tienen la facultad de determinar libremente los términos y condiciones del contrato –considerando los mínimos requeridos–, lo cual reconoce las diferentes circunstancias de cada empresa o entidad pública implicada y permite que se ajusten los mismos según las necesidades particulares del puesto. Precisamente, esta libertad contractual soluciona la anterior controversia generada sobre qué gastos debían ser tomados en cuenta para la compensación del teletrabajador en caso este proporcione los medios necesarios para el trabajo, pues ahora la norma precisa que el monto deberá ser establecido por mutuo acuerdo entre el empleador y el empleado a la hora de firmar el contrato y podrá ser modificado si ambas partes lo consideran necesario.

Sin embargo, pese a que la mayoría de disposiciones fueron aclaradas y especificadas, el reglamento sigue haciendo hincapié en la necesidad de garantizar la seguridad y la salud en el ambiente laboral, sin determinar con claridad cuáles son las condiciones que deben cumplirse ni qué criterios objetivos se utilizarán para verificarlo. En general, la ambigüedad de la norma podría suscitar futuras polémicas entre empleados, empleadores y supervisores, e inclusive deja un amplio margen de discrecionalidad en la actividad fiscalizadora. Por ello, es indispensable contar con protocolos de inspección que, teniendo en cuenta las características especiales de esta modalidad de empleo, enumeren los lineamientos que se deberán seguir al aplicarse el teletrabajo y sus respectivas pautas de fiscalización. En este sentido, es importante considerar que, al no existir un lugar fijo de trabajo, resulta casi imposible para los empleadores y empleados cumplir con las condiciones generales de seguridad y salud que se requiere bajo la modalidad convencional, por lo que las disposiciones en esta materia deben ser solamente las necesarias para que no se generen trabas que desincentiven la adopción del régimen.

Por otro lado, para el caso del sector público, en lugar de simplificarse los pasos para adoptar esta nueva modalidad, se burocratiza, ya que primero se tendrá que crear un comité (Comisión de Teletrabajo) en cada institución pública que se encargará de elaborar una propuesta sobre los puestos potenciales para teletrabajo; luego, la máxima autoridad administrativa de la entidad debe aprobarla y recién en ese momento se podrá solicitar el cambio de modalidad convencional a teletrabajo, solicitud que para ser aprobada debe pasar por el área de recursos humanos. Una serie de informes que solo ralentizan el cambio de modalidad.

No obstante lo anterior, lo más preocupante es la cuota mínima de puestos de teletrabajo que la Autoridad Nacional de Servicio Civil (Servir) deberá definir para las entidades del sector público, con el objetivo de promover la inserción de poblaciones vulnerables al empleo formal. Y es que aparte de resultar contradictorio con uno de los principios fundamentales que orienta la aplicación de esta modalidad de empleo, que es la voluntariedad, la imposición de cuotas o la inducción hacia la elección de trabajadores (que no están sustentadas en evaluaciones objetivas de acuerdo con las necesidades de las entidades empleadoras) introduce ineficiencias en el mercado que afectan negativamente la creación de empleo formal. Finalmente, si lo que se quiere es incentivar la inserción de grupos con limitado acceso al mercado de trabajo, se debe buscar flexibilizarlo y simplificar su legislación o, por último, dar incentivos a las empresas para que incluyan voluntariamente un porcentaje de estos trabajadores, pero no promoverlo por medio de esquemas que generen aún más cargas y trabas laborales para los empleadores.

En general, la norma ha avanzado mucho en términos de flexibilidad, pero aún existen restricciones, sobre todo para el sector público, además de ambigüedades en materia de seguridad y salud que podrían desincentivar el adecuado desarrollo de esta nueva modalidad. Esperamos que el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo revise estas consideraciones y las especifique en las disposiciones complementarias que se emitirán en los próximos tres meses, de tal manera que se pueda lograr realmente una mayor flexibilidad y una mayor participación en el mercado de personas con limitaciones de movilidad.



## Más iniciativas privadas, poca ejecución

En los últimos años, el Perú ha experimentado un crecimiento económico sostenido producto de la apertura e integración al mundo, la promoción de las inversiones y el fomento del empleo. No obstante, dada la desaceleración de la economía mundial, nuestro país, así como otros tantos, viene acomodándose a las nuevas condiciones internacionales (caída en el precio de los *commodities* y expectativas frente a la inminente alza de la tasa de interés de EE.UU.) que exigen políticas destinadas a impulsar la competitividad de su economía. En este contexto, la escasez de medidas eficientes que fomenten la inversión y el desarrollo se convierte en la principal barrera para asegurar el bienestar de la población. Así, podemos observar cómo la tasa de crecimiento de la economía peruana ha ido desacelerándose: las expectativas de crecimiento pasaron de un 4% en enero a un 2.7% en noviembre, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del Banco Central de Reserva del Perú.

De este modo, enfocarse en mejorar la competitividad debería ser uno de los mayores objetivos por parte del Gobierno, del actual y de los venideros. Sin embargo, la reciente caída en el *ranking* global de competitividad 2015-2016, que evalúa la situación de 140 países, muestra que el Ejecutivo no está siguiendo la estrategia correcta. Según el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), la economía peruana se ubica en el puesto 69 en materia de competitividad, lo cual nos ubica 4 puestos por debajo respecto al reporte elaborado para el periodo 2014-2015. En ese sentido, las áreas con mayor retraso son instituciones (posición 116), salud y educación primaria (posición 100), y cantidad y calidad de infraestructura (posición 89). Precisamente, en este último pilar no ha habido mejora en los últimos 5 años: ¡el sector infraestructura se ubicaba en el puesto 88 en el 2010! Esta deficiencia ha sido objeto de estudio en el Plan Nacional de Infraestructura 2016-2025, elaborado por la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (Afin). Según dicho plan, la brecha de infraestructura a largo plazo asciende a US\$ 159,549 millones para el periodo 2016-2025, mientras que el cálculo previo fue de US\$ 87,975 millones para el periodo 2012-2021, siendo el sector transporte el más afectado, con un brecha de US\$ 57,499 millones.

Según el director de la Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico, José Luis Bonifaz, se necesita invertir en promedio US\$ 15,955 millones anuales entre el 2016 y 2025 si se quiere cerrar la brecha. No obstante, en todo el período 2012-2015 solo se han adjudicado proyectos de infraestructura, mediante asociaciones público privadas (APP), por US\$ 15,953 millones. Esto se debe a que existe mucha dificultad en el desarrollo de proyectos de inversión, tanto por la demora de las adjudicaciones como por los cierres financieros de los contratos de APP. En efecto, según cifras de la revista IJGlobal, especializada en financiamiento de proyectos e infraestructura, el tiempo promedio entre la adjudicación y el cierre financiero en proyectos de APP en el Perú es superior a tres años (1,163 días), mientras que en países como Chile y México el tiempo es 705 y 504 días, respectivamente.

¡Se posterga la ampliación del Jorge Chávez hasta el 2017! ¡Se posterga la concesión de la zona logística del Callao! Anuncios como estos no hacen más que evidenciar que los retrasos y las suspensiones de proyectos se han vuelto comunes. En octubre último, Giancarlo Marchesi, director general de Política de Promoción de la Inversión Privada del Ministerio de Economía y Finanzas, sostuvo que entre 2013 y 2015 se han presentado 55 iniciativas privadas autosostenibles y 237 iniciativas privadas cofinanciadas. No obstante, solo un 2% han sido ejecutadas y un 33% están en evaluación. A pesar de la fortaleza financiera de la economía peruana (el nivel de deuda pública neta asciende al 3.6% del PBI y las reservas fiscales al 15% del mismo), aproximadamente solo 10 proyectos son supervisados anualmente. La cartera de proyectos por adjudicar de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada en el Perú (ProInversión) muestra concesiones que debieron ejecutarse varios años atrás como, por ejemplo, la concesión de los tramos 4 y 5 de la longitudinal de la sierra.

### ALGO POSITIVO

Existen pilares, como la infraestructura, que inciden sustancialmente en el rendimiento del país. Sin embargo, se deben reconocer otras características en las cuales el Perú destaca meritoriamente. Este es el caso del ambiente macroeconómico, en el cual nuestro país se ubica en el puesto 23 del mencionado *ranking* del WEF, con lo que supera a países como México, Colombia y Chile, que ocupan los puestos 56, 32 y 29, respectivamente.

En este contexto, el Gobierno necesita aprovechar sus fortalezas para afrontar sus debilidades. En la búsqueda del crecimiento y desarrollo, es necesario eliminar las trabas burocráticas y los obstáculos que desincentivan la inversión. Lo que el país necesita es la pronta adjudicación de proyectos de infraestructura relevantes. Sin embargo, no basta con adjudicarlos, sino también acompañarlos en su ejecución y así asegurar que se cumplan en los tiempos pactados, sin que se presenten inconvenientes que los retrasen.

## El rumbo es cierto para las AFP, pero no para sus afiliados

Recientemente, temas como la libre disponibilidad de los fondos de pensiones, la tasa de aportación a los mismos –la segunda más alta en América Latina–, el aplazamiento de la edad de jubilación, la ganancia por parte de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) por los fondos de sus afiliados, entre otros, han reabierto el debate sobre la obligatoriedad del sistema previsional y la viabilidad del sistema privado de pensiones (SPP). Claramente, la coyuntura política en la que nos encontramos, en vísperas de las elecciones presidenciales de 2016, da pie a que candidatos y políticos, cegados por la demagogia de sus discursos, opinen sobre la estabilidad y el aumento de dichas pensiones. A continuación, analizaremos de qué manera un régimen tan estricto como el actual limita la competencia en el SPP.

Las AFP aumentan sus bases de afiliados a partir del marco legal que exige la afiliación obligatoria a un sistema previsional de pensiones (ya sea público o privado), y reciben, por la administración del fondo previsional, una comisión fija sobre la remuneración mensual de sus afiliados. Si bien esto asegura un ingreso para las AFP, podría desincentivar la competencia en el sector.

Pero ¿cómo lograr la eficiencia del SPP con un Estado que obliga a su población a aportar a un sistema previsional que, independientemente de la rentabilidad de los fondos de pensiones aportados (pues no garantiza un mínimo de ganancia), seguirá lucrando, no debido a la confianza de sus afiliados, sino a una mal estructurada normativa? Peor aún, el mínimo incentivo que se tenía de competencia –el que las AFP compitan entre ellas por una mayor cuota de mercado– quedó limitado cuando, en 2013, el Estado impuso una licitación que tuviera como ganadora –y única receptora de nuevos afiliados por un plazo de dos años– a la AFP que cobrara una menor comisión fija.

Si bien es entendible el afán del Estado por reducir los costos y “mejorar” la eficiencia del funcionamiento de las AFP, el otorgar una especie de monopolio temporal no es una salida adecuada al problema. El pasado 1 de junio de 2015, nuevamente se volvió a concesionar el mercado de nuevos afiliados a la AFP Hábitat por segunda vez, lo que la mantendría en el podio por cuatro años consecutivos. Mientras tanto, las AFP restantes no pueden acceder a nuevos afiliados que se insertan al sistema, ya que esa opción quedó eliminada.

Así, se podría pensar que una salida definitiva al problema sería eliminar el régimen que impone la afiliación obligatoria al sistema previsional. No obstante, como explica el economista Juan Mendoza, la viabilidad de la política de la eliminación del ahorro forzoso es dudosa, por lo que nos debemos concentrar en los cambios que se deben hacer en el actual sistema previsional, para que este funcione competitiva y, por tanto, eficientemente.

Si bien la reciente aprobación, en la Comisión de Economía del Congreso, del proyecto que dispone la libre disponibilidad de los fondos a los 65 años podría significar un “avance” –ya que incentivaría a las AFP a ser más rentables para que los afiliados no retiren sus fondos–, existen otros aspectos que perfeccionarían aún más el sistema. Así, cabe destacar dos alternativas de solución importantes: i) eliminar la disposición que otorga la concesión de la cuota de mercado de nuevas afiliaciones a una sola AFP por el periodo de dos años, pues ello desincentiva la competencia por buscar a los nuevos afiliados, que finalmente fomenta la eficiencia del SPP; e ii) incentivar la competencia a través del cobro de una comisión sobre la ganancia de capital, sin tocar el fondo. ¿No sería esto más lógico y motivador para que las AFP maximicen su rentabilidad?

Adicionalmente, ¿qué mejor manera de elevar la rentabilidad que diversificando el portafolio de la empresa? Una buena diversificación se logra ampliando las inversiones hacia mercados extranjeros. Se sabe que, desde noviembre de 2006, el Banco Central de Reserva del Perú ha venido elevando gradualmente el límite operativo para las inversiones en el exterior, que ha pasado del 10.5% en esa fecha hasta el nuevo límite del 36% en abril de 2013; sin embargo, eso no parece haber sido suficiente. Si bien no podemos determinar cuál debería ser el límite permisible de inversión en el exterior, definitivamente este debería aumentar, pues es indispensable incentivar el funcionamiento autónomo (como lo hacen todos los mercados privados) del SPP a través de una mayor rentabilidad, la cual se traduciría no solo en ganancias para los afiliados, sino también para las mismas AFP. Adicionalmente, quedan en el tintero diversas propuestas planteadas que deberían ser parte de una discusión integral, como el reemplazo del sistema previsional por un seguro de desempleo o destinar un porcentaje del IGV sobre las compras que realice cada uno a un fondo de pensión personal.

Con todo lo anterior, deben quedarle claros al lector los profundos cambios que se deben implementar para el funcionamiento de un SPP eficiente y competitivo. ¿Qué estamos esperando entonces para iniciar la reforma? Coraje, le llaman...



## Resultado de importaciones enero-setiembre 2015

Las importaciones peruanas mantienen su tendencia negativa. Según cifras de la Sunat, entre enero y setiembre de 2015, estas alcanzaron los US\$ 29,034 millones, lo que representó una caída del 9.5% respecto al mismo periodo de 2014, y del 11.5% respecto a 2013, principalmente por la fuerte contracción en la importación de bienes intermedios.

Entre enero y setiembre, los principales países de origen de nuestras importaciones fueron China, con un 22% del total (US\$ 6,445 millones; -2%); EE.UU., con un 21% (US\$ 5,967 millones; -11.8%); Brasil, con un 5% (US\$ 1,406 millones; -4.9%); México, con un 4% (US\$ 1,241 millones; -16.4%), e India, también con un 4% (US\$ 1,092 millones; +81.1%). Cabe destacar que este último fue uno de los pocos con crecimiento positivo, gracias a la mayor importación de máquinas y aparatos para la industria azucarera, que se incrementó en más de 4,000% (al pasar de US\$ 0.8 millones a US\$ 378 millones), producto que hasta el año pasado se exportaba, aunque en menor cantidad, de EE.UU.

Asimismo, las empresas con mayor nivel de importaciones durante dicho periodo fueron Refinería la Pampilla, con US\$ 1,421 millones (-42.8%), y Petróleos del Perú - Petroperú, con US\$ 1,307 millones (-30.5%), que importaron principalmente aceites crudos de petróleo (US\$ 967 millones) de Trinidad y Tobago, y Ecuador; así como Ferreyros, con US\$ 463 millones (-11.4%), que importó principalmente palas mecánicas, excavadoras y cargadoras (US\$ 77 millones) de EE.UU. y Brasil.

### BIENES INTERMEDIOS: CAYERON UN 15.6%

Entre enero y setiembre de 2015, las importaciones de bienes intermedios –que representan un 43% del total– registraron una caída del 15.6%, al alcanzar un valor de US\$ 12,450 millones. Este desempeño se debió principalmente a la menor importación de combustibles (US\$ 2,695 millones; -35.5%) y, en menor medida, a la caída en la importación de materias primas para la industria (US\$ 8,498 millones; -6.2%). Incluso, la importación de materias primas para la agricultura registró un desempeño negativo, al alcanzar los US\$ 987 millones, lo que representó una caída del 9.6% respecto al nivel obtenido durante el mismo periodo de 2014.

Entre los bienes intermedios que más importamos estuvieron los aceites crudos de petróleo o de material bituminoso (US\$ 1,315 millones; -45%), los aceites de petróleo con un contenido de azufre menor o igual a 50 ppm (US\$ 944 millones; -36.2%) y el maíz duro amarillo (US\$ 473 millones; +6.9%).

Los resultados también fueron negativos en lo que respecta únicamente al mes de setiembre, en que las importaciones de bienes intermedios alcanzaron un monto de US\$ 1,369 millones, lo que significó un descenso del 15.1% respecto de setiembre de 2014.

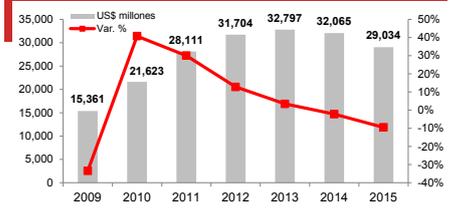
### BIENES DE CAPITAL: CAYERON UN 5.8%

Las importaciones de bienes de capital –que representan un 34% del total– ascendieron a US\$ 9,973 millones, lo que representó una caída del 5.8% 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 gran crecimiento (US\$ 163 millones; +21.9%), principalmente por la mayor importación de tractores (US\$ 47.8 millones; +40%) e insecticidas (US\$ 28.5 millones; +33.4%); seguidos por los materiales de construcción, que crecieron un 0.2% (US\$ 1,197 millones). Por el contrario, los bienes de capital para la industria (US\$ 6,572 millones) y los equipos de transporte (US\$ 2,040 millones) se redujeron un 7.9% y un 4.1%, respectivamente, en relación al mismo periodo de 2014.

Entre los bienes de capital que más importamos figuran los teléfonos celulares (US\$ 848 millones; +14.7%), las máquinas y aparatos para la industria azucarera (US\$ 378 millones; +1,568%), y las *laptops* (US\$ 315 millones; -13.5%).

En el mes de setiembre, las importaciones de bienes de capital alcanzaron un monto de US\$ 1,166 millones, lo que significó un incremento del 4.7% respecto al mismo mes del año anterior, producto de un crecimiento en todos sus subsectores: bienes de capital para la industria (+2.6%), equipos de transporte (+9.3%), materiales de construcción (+9.0%) y bienes de capital para la agricultura (+2.9%).

Evolución de las importaciones peruanas peruanas (enero-setiembre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



**UTILIZA EL NUEVO  
SERVICIO DE BUZÓN  
ELECTRÓNICO**

**Es fácil,  
rápido  
y seguro.**

**Más información aquí**

volver al índice



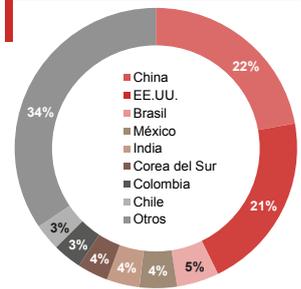
### BIENES DE CONSUMO: CAYERON UN 1.5%

Las importaciones de bienes de consumo –que representan un 23% del total–, entre enero y setiembre de 2015, ascendieron a US\$ 6,594 millones, lo que reflejó una caída del 1.5% respecto al mismo periodo del año anterior, producto de una menor importación de bienes de consumo duradero (US\$ 3,030 millones), que cayó un 4.4%; a diferencia de la importación de bienes de consumo no duradero (US\$ 3,564 millones), que se incrementó un 1%. Entre los bienes de consumo que más importamos destacan los vehículos ensamblados de cilindrada entre 1,500 cm<sup>3</sup> y 3,000 cm<sup>3</sup> (US\$ 612 millones; -6.3%), los vehículos ensamblados de cilindrada entre 1,000 cm<sup>3</sup> y 1,500 cm<sup>3</sup> (US\$ 357 millones; -2.8%) y los televisores (US\$ 247 millones; -30.6%).

En el mes de setiembre, las importaciones de bienes de consumo alcanzaron un total de US\$ 812 millones, lo que significó un incremento del 3.5% respecto al mismo mes del año anterior. Esto gracias a la mayor importación de bienes de consumo no duradero (US\$ 477 millones; +10.5%), principalmente medicamentos para uso humano (US\$ 29.8 millones; +26.1%).

Si bien en términos agregados la caída en nuestras importaciones parece mantenerse, el crecimiento registrado tanto para los bienes de capital, como de consumo, parecería indicar que el repunte ha iniciado. Sin embargo, no debemos descuidar la necesidad de reducir los costos logísticos del comercio exterior, con miras a mejorar la competitividad de las empresas locales. Por ejemplo, acelerar el proceso de expropiaciones, implementar mayores obras de infraestructura de transporte y reducir el número de trámites burocráticos para la exportación e importación.

Origen de las importaciones peruanas (enero-setiembre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



**Buffet Sancochado** s/. 59.00  
Miércoles de 12:30 a 4:30 pm.

Aroma, Sabor y Esencia. Con más de 7 cortes de carnes, humeante consomé, estación de papas nativas, más de 20 salsas y cerramos el recorrido con nuestra mesa de dulces.



RESERVAS: 6100700

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

volver al índice



## ...el nuevo PENX 2025 integrará a la empresa peruana con el mundo?

El Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) es una herramienta de política pública, impulsada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), que consiste en el desarrollo de estrategias para el corto, mediano y largo plazo, con miras a convertir el Perú en un país exportador de bienes y servicios, diversificado y competitivo.

La primera versión del PENX se enfocó en el periodo entre 2003 y 2013 y se basó en los siguientes cuatro lineamientos estratégicos: i) diversificación de la oferta exportable, ii) mercados internacionales, iii) facilitación de comercio y iv) cultura exportadora. A su vencimiento, al haberse registrado un avance del 87% en su implementación, los lineamientos con mejores resultados fueron los referidos a diversificación de la oferta exportable y mercados internacionales, pues se logró consolidar la presencia de productos peruanos en el extranjero mediante 19 acuerdos comerciales negociados con las principales economías del mundo. Actualmente, más del 90% de nuestras exportaciones están cubiertas por dichos acuerdos y, además, se pudo desarrollar nuevos productos en el sector no tradicional, los cuales fueron los más beneficiados por esta red comercial. 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, así como la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). 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.

Un elemento importante fue la elaboración de los Planes Estratégicos Regionales Exportadores (PERX) para cada uno de los Gobiernos regionales del país, los mismos que en muchos casos replicaron los lineamientos contenidos en el PENX, pero sin obtener un nivel de aplicación eficaz y sin un real diagnóstico de cada jurisdicción en particular.

A fin de dar continuidad a esta política nacional que tan buenos resultados ha traído para el país, el pasado 10 de noviembre, la Comisión Multisectorial del PENX, creada en el año 2012 bajo la presidencia del Mincetur y con la secretaría técnica a cargo de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), e integrada también por la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), los ministerios de la Producción, Economía y Finanzas, Relaciones Exteriores, Transportes y Comunicaciones, el Consejo Nacional de la Competitividad (CNC), la Asociación de Exportadores (ADEX), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y COMEXPERU, aprobó la actualización del PENX al 2025, quedando pendiente su formalización mediante el Decreto Supremo correspondiente.

Este nuevo PENX 2025, que tiene como principal objetivo la consolidación de la presencia global del Perú mediante la internacionalización de la empresa peruana, comprende la ejecución de 93 programas destinados a mejorar e impulsar el comercio exterior del Perú durante los próximos diez años. Así, el plan comprende los siguientes cuatro pilares: i) internacionalización de la empresa y diversificación de mercados internacionales; ii) desarrollo de oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible; iii) facilitación del comercio y eficiencia de la cadena logística internacional, y iv) generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de una cultura exportadora.

En el pilar de internacionalización de empresas y diversificación de mercados internacionales, adicionalmente al establecimiento de la meta de aumentar el número de acuerdos comerciales, se prevé el fortalecimiento de la Oficinas Comerciales en el Exterior (OCEX). En este punto se deberán fortalecer las sinergias que se puedan desarrollar con el Ministerio de Relaciones Exteriores y así aprovechar al máximo las 132 delegaciones peruanas (entre embajadas y consulados) en el exterior.

En el pilar de oferta exportable destaca el desarrollo de negocios de exportación de servicios, que necesitará para ello de un real impulso interno que coadyuve a su despegue, como la restitución plena de la Ley N.º 29646, Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, que buscaba la no afectación con el IGV a todos los modos de exportación de servicios, así como asegurar el sistema del saldo a favor del exportador. Asimismo, en este punto destaca también la necesidad de retomar la negociación de convenios de doble imposición con nuestros principales



**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



socios comerciales. Asimismo, en el pilar de facilitación del comercio y eficiencia de la cadena logística internacional, destaca la expansión de la VUCE hacia su versión 2.0.

Finalmente, en el pilar de generación de capacidades, se prevé la ejecución de programas vinculados a la red nacional de apoyo al desarrollo del comercio exterior, la plataforma única de atención al usuario del sector y el fortalecimiento y ampliación de las oficinas regionales de exportación contando en el futuro con una oficina en cada región.

En cuanto a los PERX, no se repetirá el error cometido anteriormente. Lo que se pretende es crear planes operativos que aterricen los objetivos del PENX en cada región, lo que contribuirá a su real aplicación. De otro lado, conviene destacar que todas las acciones se encuentran enmarcadas en la herramienta de gestión de presupuesto por resultados, para así asegurar un eficiente uso de los recursos públicos en su implementación.

Por todo lo anterior, felicitamos el que finalmente se haya aprobado este PENX 2025. Políticas de largo aliento y que trascienden varios Gobiernos son difíciles de implementar y mantener, por lo que desde COMEXPERU apoyaremos el fiel cumplimiento de las líneas de acción dispuestas y la fluidez de los niveles de interrelación entre las diferentes entidades públicas involucradas.