



EDITORIAL

UN PILAR CLAVE DEL COMERCIO EXTERIOR

HECHOS

VII CUMBRE PYME DEL APEC

ACTUALIDAD

- PLAN DE DESARROLLO CONCERTADO EN JAQUE
- LAS IMPORTACIONES SE DESACELERAN

ECONOMÍA

OBRAS POR IMPUESTOS ¡SÍ FUNCIONA!

COMERCIO EXTERIOR

RESULTADO DE EXPORTACIONES A JULIO DE 2014



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.



Un pilar clave del comercio exterior

Se estima que la brecha de inversión en infraestructura de nuestro país, a 2021, supera los US\$ 87,000 millones. El Índice de Competitividad Global 2013-2014 ubica al Perú bastante rezagado en lo que a calidad de infraestructura se refiere, en la posición 91 de 148 economías. Los principales problemas son la calidad de la infraestructura vial ferroviaria, la calidad de la infraestructura portuaria y la calidad de las carreteras.

Atender esta problemática, promoviendo y facilitando inversiones, es una tarea urgente si queremos asegurar el dinamismo de la economía en los próximos años. Sin embargo, esto no será suficiente si no eliminamos las barreras que dificultan cada vez más el comercio. Si bien actualmente tenemos un sistema aduanero mejor que el de tiempos pasados, ya que contamos con herramientas como el despacho anticipado, los operadores económicos autorizados (OEA) y la ventanilla única de comercio exterior (VUCE), estas aún no logran consolidarse.

Multas desproporcionadas por transmisiones incompletas de manifiestos de carga; inconvenientes en el traslado de contenedores, así como las dificultades en el acceso de los camiones al complejo Aduanero SINI, y la posterior inspección física de mercancías nada peligrosas; el atraso de la operatividad de los organismos que certifican nuestras exportaciones, los que deberían desarrollarse al ritmo del crecimiento del comercio exterior; la excesiva discrecionalidad de los fiscalizadores de aduanas, quienes, en muchas ocasiones, parecerían buscar la sinrazón en cada ronda de trabajo... Así como estos casos, podríamos enumerar una serie de problemas que generan sobrecostos en la logística para el comercio exterior y que, lejos de ser atendidos, vienen obstaculizando el desempeño de exportadores e importadores peruanos, lo que es peor en un escenario desfavorable para el sector.

El dinamismo de la logística para el comercio exterior, junto con una infraestructura de calidad (con DP World y APM Terminals se dio un gran paso, pero aún insuficiente), aseguran las condiciones necesarias para contar con un sector fortalecido y moderno. La operatividad de la logística para el comercio exterior es un pilar clave para este sector que no se debe dejar de lado. Solo así podremos asegurar una mayor conectividad de nuestros productos con los distintos mercados del mundo, así como insumos y bienes a menores costos para nuestras industrias y para el consumidor final.

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Álvaro Díaz Bedregal

Promoción Comercial

Cecilia Gaviria Raymond

Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova

Pamela Navarrete Gallo

Walter Carrillo Díaz

Daniel Velásquez Cabrera

María Laura López León

Corrección

Ángel 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



VII Cumbre PYME del APEC

El Perú es un país que se caracteriza por el gran número de PYME (pequeñas y medianas empresas) y MYPE (micro y pequeñas empresas) que tiene. Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), del total de empresas, las microempresas representan un 96.1%; las pequeñas, un 3.5%, y las medianas y grandes empresas, un 0.42%. En cuanto a las MYPE, el 30.7% de ellas se encuentran en Lima Metropolitana y aportan el 13.6% de la producción total en el Perú. En lo que se refiere a las PYME, en 2013, había cerca de 5.2 millones de estas unidades de negocio. Asimismo, éstas emplean a casi 8 millones de personas, lo que representa alrededor del 47.4% del empleo total en el país. No obstante, el 84.7% de las PYME todavía se mantiene en la informalidad. Es en este contexto que el pasado martes 26 de agosto, en el Hotel Westin, se llevó a cabo la VII Cumbre PYME del APEC, como parte del objetivo de COMEXPERU de fomentar el libre comercio, la apertura de los mercados y la promoción de la inversión y el empleo. En este evento participaron destacados personajes como Piero Ghezzi, ministro de la Producción; Panayotis Lazalde, gerente comercial de DHL Express; Ady Beitler, representante del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Lucho Quequezana, líder del proyecto Sonidos Vivos; Gisela Valcárcel, empresaria y productora de televisión; Miguel Valladares, representante artístico y líder de Tondero Producciones, entre otros.

El ministro Ghezzi explicó que su principal objetivo es el de impulsar la inserción de las MIPYME en el mercado internacional. Así, a través del Plan Nacional de Diversificación Productiva, se buscaría generar nuevos motores de crecimiento, eliminar barreras regulatorias y elevar la productividad de las empresas y del país en general. Así, se ha propuesto implementar un mayor número de centros de transferencia tecnológica (CITE), a través de asociaciones público privadas (APP). Otras medidas que se implementarán serán la mejora de las opciones de financiamiento (a través de garantías recíprocas), el monitoreo permanente de la capacidad regulatoria del Estado, la simplificación de los trámites burocráticos, entre otras. Finalmente, dejó una reflexión para todos los asistentes. Explicó que, a final de cuentas, los políticos pasarán y las que se quedarán serán las empresas privadas, quienes darán continuidad al plan. Es por esto que el sector privado juega un rol fundamental y se constituye como un socio fundamental del Estado.

Por otro lado, se discutieron los problemas que toda micro, pequeña y mediana empresa puede enfrentar. Así, respecto a la participación de las MIPYME en el mercado mundial, existen tres principales problemas: la poca disponibilidad de contactos confiables en el exterior, la carencia de información asociada a los procesos burocráticos necesarios para exportar, y la falta de financiamiento lo suficientemente barato. Para atender estos problemas, luego de un estudio de dos años, se creó la plataforma en línea llamada ConnectAmericas, a través de la cual se brinda ayuda a las empresas, ya sea para conocer contactos confiables en el exterior, recibir asesoramiento de todos los procesos legales y logísticos, o ser beneficiario de un financiamiento barato.

De igual manera, en el conversatorio “Ya la hice, y ¿ahora qué?”, se expusieron casos de éxito que resaltaron la importancia de la competencia en el desarrollo de un negocio y de saber cómo hacerle frente. Se enfatizó que a través del libre mercado y la libre competencia se generan los incentivos correctos para facilitar y estimular la inversión productiva en nuestro país, hecho que quedó claro mediante las experiencias contadas.

Asimismo, se conversó sobre la relevancia que tienen la formalización y la inversión en recursos humanos y de capital para el desarrollo de un negocio. Finalmente, para responder a la pregunta: ¿Qué necesitan las PYME para crecer?, se concluyó que lo que más requieren es sentir que el Estado no es un inquisidor, sino una institución comprometida con el desarrollo de sus negocios.

Por su parte, Lucho Quequezana, líder del proyecto Sonidos Vivos, describió su experiencia en dicho proyecto. Un mensaje que dejó para todos fue el de aprovechar todas las oportunidades que se presentan en la vida. Por último, no se puede dejar de mencionar la conferencia de Gisela Valcárcel, quien enfatizó en que el éxito está en uno mismo, en el carácter con el cual afrontamos las dificultades que se presentan y en tener en cuenta de dónde venimos, para saber a dónde queremos llegar.

Esta cumbre ha servido para reunir a todos los empresarios que están ávidos por salir adelante y demostrar su capacidad en el mercado mundial. Muchas veces, ellos sienten que no tienen el apoyo suficiente por parte del Gobierno u otras instituciones; sin embargo, a través de lo conversado en la cumbre, se les ha proporcionado ciertas herramientas que podrán ser aprovechadas para generar el crecimiento de un sector tan importante y mayoritario dentro de la producción peruana.



Plan de Desarrollo Concertado en jaque

El no muy conocido Plan de Desarrollo Concertado (PDC) funciona como una herramienta de planificación destinada a orientar el desarrollo de un distrito, provincia, departamento o región. Éste debe ser una guía de acciones para el desarrollo a largo plazo en la zona, y resulta fundamental para la elaboración del presupuesto participativo. En su diseño intervienen tanto autoridades como representantes de los principales sectores de la sociedad. El PDC tiene cuatro niveles de acción (distrital, provincial, departamental y regional), los cuales deben estar coordinados para no duplicar propuestas ni esfuerzos. Lo interesante de este plan es que tanto la población como las autoridades estén comprometidas en buscar el desarrollo de su localidad, lo que fortalece la relación entre los actores públicos y privados. Asimismo, contiene un diagnóstico, una visión, ejes y objetivos de desarrollo, así como los proyectos estratégicos. Entre los ejes de desarrollo estratégicos están el de desarrollo social, el de desarrollo económico, el de medio ambiente y el de desarrollo institucional. Dicho plan es elaborado por los Consejos de Coordinación Regional o Local, según sea el caso. Asimismo, en su elaboración participan, además del Gobierno regional o local, empresas privadas, la cooperación internacional, la población organizada y hasta las ONG. Así, el PDC establece una imagen colectiva de desarrollo, integración y articulación de varios intereses e iniciativas.

EL CASO DE APURÍMAC

Si bien Apurímac utiliza el PDC como herramienta de planificación de sus programas y proyectos desde hace varios años, nos queda la duda acerca de si se pone en práctica eficazmente, en vista de los indicadores socioeconómicos de la región, que la ubican como una de las más pobres del país. De acuerdo con el índice de carencias, elaborado por el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), Apurímac -junto con Cajamarca, Huancavelica y Huánuco- pertenece al quintil más pobre de todos los departamentos del Perú. Su población adolece de problemas que van desde el acceso a los servicios más básicos, hasta la asignación de recursos financieros para la inversión local. En 2012, la pobreza y pobreza extrema eran del 55.5% y el 29.7%, respectivamente, en comparación con las cifras nacionales del 25.8% y el 4.7%. Si bien es cierto que la pobreza disminuyó un 12.7% durante 2013, esta cifra siguió siendo mayor al nivel nacional.

La primera implementación del PDRC (Plan de Desarrollo Regional Concertado) de Apurímac fue en 2000, seguida de una revisión y actualización en 2005 y una última actualización en 2010, hasta llegar al documento que actualmente se utiliza, con proyección a 2021.

En el PDRC se plantearon como objetivos la igualdad de oportunidades y un mayor acceso a los servicios básicos, así como un sistema integral de salud y una mejora en la educación; sin embargo, los resultados muestran lo contrario. El acceso a los servicios básicos sigue siendo muy bajo, pues el 80.5% de la población de Apurímac no cuenta con servicio de agua, mientras que un 40.6% no tiene el servicio de desagüe. Asimismo, un 42.4% de la población no cuenta con electricidad. Por otro lado, en lo que respecta a la salud, la desnutrición infantil se presenta como uno de los problemas más graves de Apurímac. En el PDRC se propone mejorar la disponibilidad de alimentos para los niños de 0 a 3 años, con el fin de generar una cultura nutricional; sin embargo, actualmente la desnutrición en niños de 0 a 5 años es del 34.8%, mayor al promedio nacional, que es del 28.5%; esto convierte a Apurímac en la cuarta región con mayor desnutrición crónica infantil. Asimismo, en cuanto a educación, a pesar de que el gasto público por alumno en educación básica regular se ha incrementado en alrededor del 50% en los últimos años, se observa una disminución en la comprensión lectora de aproximadamente un 4.8%.

Si bien es cierto que el PDC, como herramienta de planificación, es una buena idea, puesto que plantea un camino común, al integrar autoridades y miembros de la sociedad, los resultados, en el caso específico de Apurímac (y quizás en otras regiones), no lo favorecen. Algo está pasando, ¿será que efectivamente el PDC no tiene un verdadero impacto en la población o es que las medidas propuestas en el plan no son las correctas? Sea una u otra la causa, ¿qué sentido tiene invertir recursos públicos en documentos que, al parecer, no dan buenos resultados o no consiguen el nivel de institucionalidad esperado para servir de guía en el “camino” hacia el desarrollo? ¿Es que acaso este y otros planes son letra muerta para los gobiernos del interior de nuestro país? Solo queda esperar a que en 2021, Apurímac, así como otras regiones, muestre signos de mejoría a partir de las reformas aún por implementar.

¹<http://www.ceplan.gob.pe/documentos/gu%C3%ADa-la-formulaci%C3%B3n-plan-desarrollo-concertado>

²<http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/component/k2/item/136-mapapobreza2006>

³INEI

Las importaciones se desaceleran

De acuerdo con cifras de la Sunat, en julio, las importaciones peruanas sumaron US\$ 3,723 millones, lo que supone una caída del 4% respecto a julio de 2013. Por su parte, las importaciones acumuladas entre enero y julio alcanzaron un monto de US\$ 24,827 millones, es decir, un 1.4% menos que en el mismo periodo de 2013. Entre los principales países de origen de nuestras compras figuran EE.UU., con US\$ 5,259 millones (+4.9%); China, con US\$ 5,013 millones (+5.3%); Brasil, con US\$ 1,167 millones (-14.7%); México, con US\$ 1,147 millones (+5.5%), y Ecuador, con US\$ 1,054 millones (-9.2%).

BIENES INTERMEDIOS: INSUMOS PARA LA INDUSTRIA

En julio, las importaciones de bienes intermedios registraron un valor de US\$ 1,786 millones, un 2.2% más respecto al mismo mes de 2013. Dentro de este sector, las importaciones de materias primas para la industria (US\$ 1,045 millones, -3.5%) se posicionaron como el principal producto importado. Por otro lado,

las importaciones de combustibles registraron un resultado positivo, con compras por un valor de US\$ 588 millones y un crecimiento del 8.8%. Igualmente, las importaciones de materias primas para la agricultura sumaron US\$ 153 millones, un 23.3% más que en julio de 2013.

Asimismo, en el acumulado entre enero y julio del presente año, las importaciones de bienes intermedios alcanzaron un monto total de US\$ 11,363 millones, lo que significó un 0.1% más, respecto del mismo periodo en 2013. El único subsector que mostró una tendencia negativa fue el de combustibles (US\$ 3,621 millones, -2.8%), mientras que las importaciones de materias primas para la industria (US\$ 6,950 millones) y para la agricultura (US\$ 793 millones) registraron un crecimiento del 1.1% y del 5.2%, respectivamente.

Los principales bienes intermedios importados durante el periodo enero-julio de 2014 fueron los aceites crudos de petróleo (US\$ 1,894 millones, -3.2%), los aceites de petróleo con un contenido de azufre menor a 50 ppm (US\$ 1,155 millones, -5.1%) y el maíz amarillo duro (US\$ 343 millones, +5.9%).

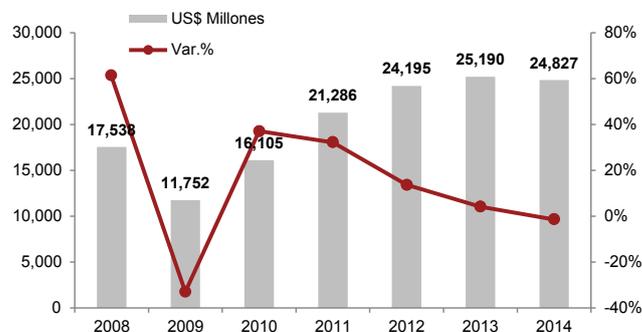
BIENES DE CAPITAL

En el mes de julio, las importaciones de bienes de capital sumaron US\$ 1,189 millones, lo que evidenció un retroceso del 10.2% con respecto a julio de 2013. Esto, debido a una menor importación de equipos de transporte (US\$ 220 millones, -33.3%), bienes para la industria (US\$ 812 millones, -2.2%), bienes para la construcción (US\$ 140 millones, -3.6%) y para la agricultura (US\$ 17 millones, -8.7%).

No obstante, en el acumulado de enero a julio de 2014, esta tendencia no se reflejó en algunos subsectores. La importación de bienes para la agricultura (US\$ 103 millones, +0.5%) y de bienes para la industria (US\$ 5,574 millones, +5.1%) mostraron resultados positivos, mientras que las de bienes de transporte (US\$ 1,686 millones, -27.1%) y para construcción (US\$ 941 millones, -7.4%) registraron una caída respecto del mismo periodo de 2013.

Los principales bienes de capital importados entre enero y julio de 2014 fueron los celulares (US\$ 582 millones, +22.3%), las computadoras portátiles o laptops (US\$ 281 millones, -10.3%), y las partes de máquinas y aparatos de la partida N.º 84.74, como hormigoneras (para la construcción), máquinas para mezclar, entre otros (US\$ 262 millones, +64.8%).

Evolución de las importaciones peruanas (enero - julio)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

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

APEC BUSINESS
TRAVEL CARD

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

SOLICÍTELA AL

625 7700

< volver al índice



BIENES DE CONSUMO

Las importaciones de bienes de consumo ascendieron a US\$ 746 millones durante el mes de julio de 2014, lo que representó un 7.5% menos que en el mismo mes de 2013. Este resultado se debe a la menor importación de bienes de consumo duradero (US\$ 361, -3.1%) y de bienes no duraderos (US\$ 386, -11.2%).

No obstante, entre enero y julio de 2014, las importaciones de bienes de consumo alcanzaron un valor de US\$ 5,129 millones, lo que significó un 0.7% más que en el mismo periodo de 2013. Así, las compras de bienes de consumo no duradero fueron de US\$ 2,666 millones, un 2.8% más que en el mismo periodo del año anterior. Por otro lado, las importaciones de bienes de consumo duradero ascendieron a US\$ 2,463 millones, un 1.5% menos que en 2013.

En el periodo enero-julio de 2014, los principales productos de consumo duradero importados fueron los vehículos ensamblados con cilindrada entre 1,500 cm³ y 3,000 cm³ (US\$ 502 millones; +0.5%), y los vehículos ensamblados con cilindrada entre 1,000 cm³ y 1,500 cm³ (US\$ 301 millones; +4.6%). Entre los principales bienes de consumo no duradero importados se encuentran los medicamentos para uso humano (US\$ 164 millones, +1.1%), el arroz semiblanqueado (US\$ 75 millones, -13.9%) y el calzado de material textil y caucho (US\$ 73 millones, +17.8%).

Las cifras no mienten. Las importaciones también se están desacelerando, al pasar de un crecimiento del 26.2% en 2011 a un magro 2.2% en 2013. Esto debido a una fuerte desaceleración en las importaciones de bienes de capital -especialmente para la industria-, así como una caída en las importaciones de bienes intermedios (materias primas) y bienes de consumo. Esta tendencia se mantiene en las importaciones peruanas entre enero y julio, que para 2014 mostraron resultados negativos. Si bien, respecto de 2013, los bienes de capital y materia prima para la agricultura y la industria muestran una leve recuperación, su desempeño se encuentra muy por debajo de lo conseguido en años anteriores.



Obras por impuestos ¡sí funciona!

Pese al gran avance logrado mediante el mecanismo de obras por impuestos (OPI), en materia de agilización de la inversión pública, hay quienes que, con ligeros argumentos, pretenden desinformar a la población, al hacer creer que este mecanismo no funciona. Nada más alejado de la realidad.

Se ha dicho, por ejemplo, que el mecanismo de OPI, en el contexto de desaceleración económica que vive nuestro país, no le permitiría al Estado regular los ciclos macroeconómicos ni controlar el nivel de gasto, y que este dependería más bien de las empresas privadas.

En primer lugar, el Estado, a través de la política fiscal, no puede regular ni evitar los ciclos económicos, lo que sí puede hacer es mitigar sus efectos. Precisamente, aunque perfectible, OPI es una herramienta que le permite al Estado ejecutar de una forma más eficiente el gasto público. Con este mecanismo, los proyectos de inversión pública se desarrollan rápidamente, precisamente lo que necesitamos para hacer frente a la desaceleración económica. Así, según cifras de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión), bajo este mecanismo, entre 2009 y agosto de 2014, se logró ejecutar y comprometer nada menos que S/. 1,247 millones. Cabe resaltar que, solo en el primer semestre de 2014, se alcanzó un total de S/. 354 millones en compromisos de inversión, un 120% más que el mismo periodo de 2013.

Además, es falso que estos proyectos queden a discreción del privado o no se alineen con las necesidades de la población. ¿Por qué se pretende desinformar descaradamente a los peruanos? Los proyectos que se ejecutan bajo este mecanismo provienen de una lista priorizada, elaborada por cada gobierno regional o local, los mismos que deben enmarcarse en la definición de Proyecto de Inversión Pública, según las normas del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP). De hecho, los proyectos a ejecutarse bajo OPI deben contar con la declaratoria de viabilidad del SNIP. Igualmente, si la empresa tuviese una iniciativa de proyecto diferente, esta debe coincidir con las necesidades identificadas por dichos gobiernos. Por ello, es el Estado quien decide, a través de los gobiernos regionales o locales, qué obras resultan prioritarias o no para los distintos departamentos de nuestro país. Así, OPI es una herramienta estratégica con la que cuenta el Estado peruano para ir cerrando la brecha de infraestructura, estimada en más de US\$ 87,000 millones entre 2012 y 2021. Justamente, todo lo contrario a lo que se pretende hacer creer.

Por otro lado, según el último Reporte de Competitividad Global, elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF), la corrupción es uno de los problemas más importantes en nuestro país. Al igual que en cualquier proyecto de inversión pública, el mecanismo de OPI podría estar expuesto a este delito, como bien lo han señalado sus detractores. Sin embargo, ese no es un argumento suficiente ni sólido para afirmar que OPI no funciona. A diferencia de los demás proyectos de inversión pública, la Contraloría General de la República (CGR) interviene en el proceso de proyectos ejecutados por OPI, mediante la verificación del monto total invertido por la empresa. Así, las empresas privadas tienen un fuerte elemento de disuasión ante posibles incentivos para gestionar ineficientemente el proyecto, como de manera inminente ocurriría, según algunos.

Al mismo tiempo, se debe tener en cuenta que, si bien la empresa invierte recursos, a cuenta de una parte del pago del impuesto a la renta (equivalente al monto invertido en el proyecto), ésta enfrenta un alto costo de oportunidad. Efectivamente, uno de los problemas recurrentes para las empresas que participan de OPI es que la obtención del Certificado "Inversión Pública Regional y Local" (CIPRL) -necesario para descontar su impuesto frente a la Sunat- presenta demoras. Es decir, que mientras dura ese proceso, la empresa deja de usar recursos propios en proyectos internos hasta recuperar su inversión. Necesariamente, debe gestionarlos eficientemente, en cuyo caso puede beneficiarse además de una buena imagen frente a la población de su zona de influencia. Contrariamente a lo que afirman quienes se oponen a este mecanismo, al asumir que las empresas siempre buscan cometer el delito de evasión, la empresa tiene incentivos para ser eficiente.

[*http://www.obrasporimpuestos.pe/0/0/modulos/NOT/NOT_DetallarNoticia.aspx?ARE=0&PFL=0&NOT=92&jer=-1&sec=3](http://www.obrasporimpuestos.pe/0/0/modulos/NOT/NOT_DetallarNoticia.aspx?ARE=0&PFL=0&NOT=92&jer=-1&sec=3)



En ese contexto, y de forma acertada, el Gobierno ha dispuesto, dentro de las medidas para reactivar la economía, que el mecanismo de OPI se extienda también a proyectos relacionados a los sectores salud, educación, agricultura y riego, orden público y seguridad. Esta medida supone un primer paso para agilizar la ejecución de los proyectos de inversión del Gobierno nacional, especialmente en estos sectores, que necesitan una intervención urgente de parte del Estado para mejorar su competitividad. Según ProInversión, de aprobarse la ampliación del mecanismo de OPI hacia el ámbito del Gobierno nacional, se adjudicarían S/. 900 millones en obras hacia 2015.

Reconocido, inclusive internacionalmente, junto con las asociaciones público privadas (APP), OPI es una forma estratégica de articular el trabajo entre el Gobierno y el sector privado. ProInversión juega un rol fundamental y viene impulsando la adjudicación de proyectos. No obstante, aún existe una serie de requisitos burocráticos que entranpan la posadjudicación de los mismos. El Estado debe trabajar para eliminar estas trabas, con un esquema de atención previa a los requerimientos de autoridades sectoriales y gobiernos locales y regionales, entre otras entidades.

La ejecución de proyectos bajo este esquema viene mostrando resultados positivos. ¿Qué esperamos para seguir impulsándolo y ampliar su alcance? Aprovechemos esta herramienta con la que cuenta nuestro país para seguir promoviendo la inversión que tanta falta nos hace en estos tiempos. Eso es tarea para ayer.

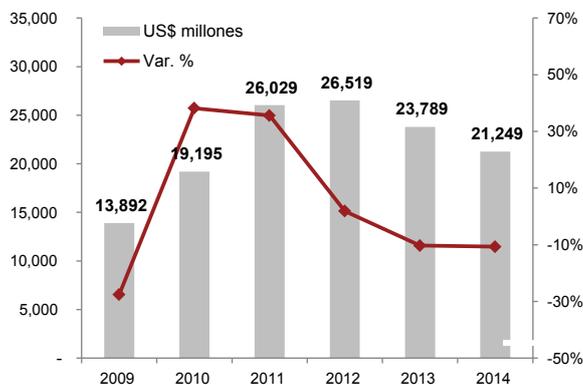


Resultado de exportaciones a julio de 2014

Al séptimo mes de 2014, el resultado de nuestras exportaciones solo refleja lo que venimos advirtiendo desde hace varios meses: a falta de acciones concretas en favor de la competitividad de nuestra economía, y por ende del sector exportador, nuestras ventas al mercado internacional seguirán la tendencia a la baja.

De acuerdo con cifras de la Sunat, entre enero y julio de 2014, las exportaciones peruanas alcanzaron un valor de US\$ 21,249 millones, lo que evidencia una caída del 10.7% respecto al mismo periodo de 2013. Cabe mencionar que en el mes de julio también se registró una disminución en las exportaciones respecto a julio del año pasado, al sumar US\$ 2,960 millones (-14%). Entre los principales destinos de exportación entre enero y julio de este año figuran China, con US\$ 4,132 millones (+13.4%); EE.UU., con US\$ 3,523 millones (-19.8%); Canadá, con US\$ 1,386 millones (-14.4%); Suiza, con US\$ 1,351 millones (-26.8%); Brasil, con US\$ 1,020 millones (+1.6%), y Japón, con US\$ 942 millones (-30%).

Evolución de las exportaciones totales (enero - julio)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES CAYERON UN 16.7%

Nuestros envíos tradicionales (que incluyen al gas natural) sumaron un monto de US\$ 14,762 millones durante el periodo enero-julio del presente año, lo que equivale a una caída del 16.7%, respecto al mismo periodo del año pasado. Las exportaciones mineras, que representan un 70% de las exportaciones totales de este rubro, registraron una caída del 22.7%, al alcanzar un valor de US\$ 10,378 millones. El sector petróleo y derivados también registró un desempeño negativo, con un monto exportado de US\$ 2,926 millones, lo que reflejó una caída del 9.2%; mientras que el sector pesquero creció un 49.2%, alcanzando un valor de US\$ 1,206 millones. Del mismo modo, el sector agrícola tradicional registró envíos por US\$ 252 millones (-5.3%).

En lo que respecta al mes de julio, las exportaciones tradicionales ascendieron a US\$ 2,960 millones, lo que representa una caída del 19.8% respecto al mismo mes de 2013. Este resultado se explica, principalmente, por una disminución de las exportaciones mineras, las cuales registraron un valor de US\$ 1,376 millones (-25.7%). Por su parte, el sector agrícola tradicional registró envíos por US\$ 75.6 millones, un 14% menos respecto a julio de 2013, y destacaron productos como el café sin descafeinar ni tostar (US\$ 73.4 millones) y la lana sin cardar ni peinar (US\$ 1.2 millones). En lo correspondiente al sector pesquero, sumó US\$ 185 millones, un 22.7% menos que en el mismo mes del año previo. Por otro lado, las exportaciones del sector petróleo y derivados registraron envíos por US\$ 390 millones, con un crecimiento del 12.2% respecto de julio de 2013. Entre los productos que tuvieron mayores ventas al exterior figuran las gasolineras sin tetraetileno de plomo (US\$ 122 millones) y el gas natural licuado (US\$ 68.3 millones).

LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS SE MANTIENEN FIRMES

En el periodo enero-julio, el rubro de exportación no tradicional, a diferencia de los productos tradicionales, mantuvo su dinamismo y alcanzó los US\$ 6,487 millones, con lo que experimentó un crecimiento del 6.8% respecto del mismo periodo en 2013. Este resultado se debió, en especial, al resultado del sector agropecuario, que alcanzó un valor

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
🌐 WWW.BAELLA.COM
✉ INFO@BAELLA.COM

volver al índice



exportado de US\$ 2,241 millones, es decir, un 29% más que lo exportado en el mismo período del año pasado. Entre los principales productos enviados se encuentran las paltas frescas o secas (US\$ 254 millones; +74.5%), las uvas frescas (US\$ 233 millones; +79.5%) y los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 169 millones; -7.7%), aun en medio de un entorno mundial incierto.

Por su parte, el sector químico peruano mostró un resultado negativo al caer un 7% y alcanzar un valor de US\$ 117 millones, luego de haber tenido un resultado positivo hasta junio de este año, cuando creció un 0.4% en el primer semestre. La contracción de este sector se debe a los menores envíos de productos como el alcohol etílico sin desnaturar (US\$ 38.2 millones; -29%); el ácido sulfúrico (US\$ 34.4 millones; -30.5%); las preformas de bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares de plástico (US\$ 32.2 millones; -6.6%), y las preparaciones tensoactivas para lavar y de limpieza (US\$ 22.2 millones; -8.8%).

Al ver estas cifras, el presidente y los ministros de Producción, Transportes y Comunicaciones, y Agricultura y Riego deben tomar decisiones para potenciar definitivamente a los agroexportadores, principalmente en el tema de infraestructura vial y de riego. Estas unidades de producción agrícola deben tener instalaciones y equipos de primer nivel, así como profesionales que garanticen una mayor competitividad y una calidad suficiente para cubrir la demanda internacional, gracias a una capacitación técnica igual o mejor que aquella recibida en nuestros países competidores. En el comercio internacional, una adecuada infraestructura y entidades estatales modernas aportan muchísimo a la competitividad.