

MEMORIA 2005 DE LA SOCIEDAD DE COMERCIO EXTERIOR DEL PERÚ

MENSAJE DEL PRESIDENTE

NUESTRA INSTITUCIÓN

- Consejo Directivo de COMEXPERU
- Directores
- Nuestros afiliados

EL ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL DURANTE EL 2005

- El mercado de los bienes commodity
- Exportaciones e importaciones
- Mercado financiero
- Resultados por regiones
 - Estados Unidos
 - Europa
 - América Latina
 - Asia

NACIONAL- CUENTAS MACROECONÓMICAS

- Sector productivo
- Sector monetario
- Sector fiscal

BALANZA DE PAGOS

- Balanza en cuenta corriente
- Balanza comercial
- Cuenta financiera
- Reservas Internacionales

ACUERDOS COMERCIALES

SERVICIOS AL ASOCIADO

- Estudios económicos
- Consultoría empresarial
- Gerencia de Promoción Comercial

SECRETARÍA NACIONAL DEL CONSEJO CONSULTIVO EMPRESARIAL DEL APEC (ABAC PERÚ)

CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO-PERUANO

MENSAJE DEL PRESIDENTE 2005

Hace dos años, cuando asumí el cargo de Presidente de Comexperú, luego de un gran esfuerzo por lograr que Estados Unidos coloque en su agenda la negociación con el Perú, se acababa de anunciar en el país el inicio de negociaciones para lograr un Tratado de Libre Comercio con EE.UU. Hoy, dos años después, después de un largo y complicado proceso, la negociación del tratado ha sido culminada exitosamente gracias a la labor de un equipo al que debemos rendir homenaje por su dedicación y compromiso.

Sin embargo, el proceso no ha culminado: faltan la suscripción y las aprobaciones de ambos congresos y todavía existe el riesgo de contaminación política de un asunto en el que debería primar la búsqueda de bienestar para todos los peruanos. Más aún, este tratado debe ser solo el inicio de una serie de negociaciones que el Perú tendrá que realizar si quiere mantener y ampliar su presencia en los mercados del mundo y aprovechar el impulso que el comercio exterior le da al crecimiento de nuestro país.

En el 2005 la producción del país creció 6.67%. Una parte de este crecimiento se logró gracias al gran dinamismo de la economía mundial que permitió ciclos de precios altos para nuestras materias primas, pero otra parte muy importante, por su efecto social, se debió a la diversificación y crecimiento de nuestras exportaciones manufactureras, textiles, agroindustriales, madereras, artesanales y pesqueras, todo lo cual permitió que nuestras exportaciones aumentaran 34%. Si hemos podido aprovechar el alto nivel de precios de los productos, especialmente mineros y agroindustriales, ha sido gracias a que, en su momento, se hicieron las reformas que hicieron posibles importantes inversiones en el sector y que nos permiten contar con los volúmenes de producción necesarios para aprovechar la buena coyuntura de precios.

A pesar de los probados beneficios de la apertura comercial respecto del crecimiento; a pesar de que las empresas peruanas han sido capaces de afrontar los desafíos de la globalización y convertirlos en oportunidades, todavía existen quienes dudan y, así como equivocadamente enfrentan exportaciones de manufacturas con exportaciones de materias primas cuando ambas, como se ha demostrado, pueden crecer reforzándose mutuamente, ahora pretenden enfrentar la posibilidad de desarrollo del mercado interno con el mercado global. Nada más lejos de la verdad: lejos de afectar negativamente el mercado interno, la exportación, al crecer, requiere necesariamente emplear más trabajadores. Más empleos significa mayores ingresos para las familias y mayores ingresos significa, definitivamente, mayor capacidad adquisitiva para adquirir bienes y servicios que muy probablemente sean, en su mayoría, productos nacionales, elaborados para el mercado interno. Así, podemos sostener sin dudar, que pocas cosas contribuyen más al crecimiento del mercado interno que el dinamismo exportador. Y para que ese dinamismo se pueda mantener, se requiere asegurar el acceso a los grandes mercados. Y eso, a su vez, se llama acuerdos comerciales bilaterales.

Hace dos años también, hice referencia al problema de la falta de empleo en el Perú y a la necesidad de contar con enormes inversiones para generar la demanda laboral necesaria para que esos 7 millones afectados por el desempleo o subempleo obtuvieran un empleo formal. Dos años después, como era previsible, tenemos todavía un largo trecho por recorrer en cuanto a nuestra capacidad, como país, de convocar esas inversiones. Ha jugado a favor de los logros alcanzados, el prudente manejo económico. Ha jugado absolutamente en contra, el pobre desempeño en áreas como la seguridad o los devaneos políticos con propuestas de normas absurdas, especialmente provenientes del congreso.

Y si bien el crecimiento del PBI se encuentra entre los más altos de la región, el ingreso promedio por persona continúa siendo bajo. Un PBI per cápita de US\$ 2,762 anuales implica ingresos de US\$ 230 mensuales. El de Chile es más del doble y el de Estados Unidos es 15 veces mayor. Para poder aumentar los ingresos per cápita, se necesita crecer a tasas más altas y por un tiempo más prolongado.

En materia fiscal se han implementado medidas efectivas de recaudación, ampliando ligeramente la base tributaria con nuevos aportantes. Y se ha realizado un manejo exitoso de la deuda, refinanciándola a tasas menores y reduciendo su valor como porcentaje del PBI. No obstante las mejoras en la recaudación han sido utilizadas para aumentar el gasto en más de lo adecuado y no necesariamente en las áreas en que se le requería más. Evidentemente, cuando el PBI se desacelere en el ciclo económico, será muy complicado cumplir con los compromisos de gastos permanentes asumidos en este periodo.

En el discurso que realicé al asumir el cargo de presidente de COMEXPERU quise dejar un mensaje claro: cuando uno está a cargo, debe hacer lo correcto. En este discurso de despedida, y luego de dos años de liderar esta institución, quiero completar esa idea. Pues no bastan las buenas intenciones, también debemos ser eficientes en la ejecución de las mismas.

¿Qué deben hacer los líderes para hacer lo correcto y para conseguir que se haga lo correcto? El líder que nos dice que hará todo lo posible, es un mal líder. Pues si las cosas se ponen difíciles, y se agotan las opciones que él considera posibles, se dará por vencido y habremos fracasado. Lo posible termina siendo lo que uno puede. El buen líder es el que se compromete a realizar todo lo necesario para conseguir el objetivo. Así, su logro no dependerá de lo que él, subjetivamente, piensa que es viable; sino de aquello que objetivamente deberá ejecutarse para concretar lo que se ha propuesto: La definición incluye la consecución del objetivo.

Podemos decir que en general que este Gobierno ha hecho todo lo posible por hacer lo correcto; pero no lo necesario. Avanzamos, pero no todo lo que debimos. El mundo nos ofrecía más y no pudimos tomarlo.

Sin embargo, se han sentado bases claras para que puedan ser aprovechadas por un próximo gobierno: el cierre de los privilegios de la 20530 en pensiones del Estado, la negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos, y las bases para la concesión del muelle sur del puerto del Callao son logros inequívocos que debemos reconocer y aplaudir.

Estos tres ejemplos nos muestran que si un gobierno es claro en sus objetivos y hace todo lo necesario para concretarlos, tiene éxito.

Escribí hace poco que si la democracia solo se entiende como el sistema que permite que cada cinco años asistamos a las urnas, no sirve. La democracia es mucho más. Es que el ciudadano común sepa que se está protegiendo sus necesidades. La democracia debe asegurarle al ciudadano común que el Gobierno no va a cobrarle más impuestos de los necesarios para cumplir con sus funciones. Que con su dinero se efectuarán las obras necesarias para mejorar la calidad de vida de la población, y no las que den más popularidad, o las que cumplan los sueños empresariales de algún político o burócrata. Democracia es un Gobierno al servicio de la población, un gobierno que no tendrá la ridícula idea de que nos hace un favor cuando nos atiende, o cuando recoja nuestras opiniones.

Más aún. Democracia es que el ciudadano común sepa que no lo secuestrarán o asaltarán en la esquina de su casa. Democracia es que no reventemos una llanta, o rompamos un muelle del camión, porque hay un hueco de 20 cm. de profundidad porque el alcalde no cumple con su

labor. Democracia es poder cruzar sin preocupación en una luz verde porque todos respetan la luz roja. Y todos respetan la luz roja porque el Estado hace cumplir las leyes.

Democracia es el sistema bajo el cual el ciudadano puede estar seguro de que nadie atropellará sus derechos sin ser sancionado. Democracia es cuando el gobierno de turno cumple responsablemente el mandato que le dio el pueblo, y ejerce el natural monopolio que ostenta del control y la fuerza, en beneficio y defensa del bien común. No cumplir con este mandato es traicionar al pueblo que lo otorgó, y acrecentar la insolencia de los ofensores del bien común.

Es justo que los empresarios también hagamos una autocrítica de nuestro desempeño. No cabe duda de que en el día a día nuestras empresas han crecido, y han generado empleo. Por este lado hemos cumplido. No obstante, debemos reconocer que nuestro apoyo a la realización de las reformas económicas y sociales no ha sido suficiente. En este aspecto, no hemos hecho todo lo necesario.

Así, en las negociaciones del TLC hemos apoyado constantemente al equipo en las rondas de negociación y las reuniones de coordinación. Nuestros gremios viajaron a provincias a explicar el tratado. Pero nosotros mismos, cada uno de nosotros no hemos tenido la presencia en medios de comunicación necesaria, para explicar a toda la población los beneficios del este tratado.

Asimismo, hemos expuesto las razones por la cuales es necesaria la desgravación arancelaria que el TLC nos ofrece, pero algunos han mantenido sus pretensiones de que mientras los aranceles de sus insumos son desgravados, los bienes que ellos producen mantengan aranceles altos, e incluso salvaguardias.

Exigimos al Estado transparencia, pero aún hay empresas que podrían ser más transparentes con sus consumidores.

Exigimos que se promueva una economía de mercado, pero existen aún empresas que aprovechan sus posiciones de dominio en el mercado de manera poco competitiva.

Estas son inconsistencias que no podemos permitirnos. Para poder exigir lo correcto tenemos que hacer lo correcto. Hoy, quiero que los empresarios nos planteemos un reto. Exijamos una economía de libre mercado. Una economía en la que todos debamos competir en igualdad de condiciones. Dejemos de lado los pedidos de prebendas, subsidios, protecciones y demás asistencialismo. Digámosle al Estado que estamos dispuestos a competir. Entre nosotros y con los demás países. Si nuestra economía es pequeña para generar la competencia necesaria, no dejemos que un estado populista establezca precios máximos, pidamos que abra la economía en bienes y servicios para que tengamos que competir y hacernos más eficientes. Ayudaremos así a que la población, los trabajadores, los consumidores, los más pobres, que ya se benefician con el desarrollo de la economía se beneficien aún más de este proceso y puedan entender cabalmente la necesidad de seguir impulsándolo.

Si queremos que el próximo gobierno haga lo correcto, debemos poner nuestra cuota, más allá de lo posible. Los empresarios también debemos hacer todo lo necesario. Le dejo este reto a todos ustedes, y en especial a los miembros de los gremios empresariales. Empezando, por su puesto, por todos nosotros en Comexperú.

Por sus contribuciones durante estos dos años, por su apoyo, por su siempre calido aliento, y por su renovado compromiso de seguir trabajando juntos en beneficio del país les agradezco profundamente.

Muchas gracias.

CONSEJO DIRECTIVO DE COMEXPERU

2005

José Chlimper Ackerman, Presidente
Enrique Gubbins Bovet, Primer Vicepresidente
Ricardo Briceño Villena, Segundo Vicepresidente

ACTIVIDAD EXPORTADOR Sector Minería, Petróleo y Derivados

Agustín De Aliaga Fernandini
Augusto Baertl Montori
Carlos Del Solar Simpson
Eduardo Hochschild Beeck
Ivo Ucovich Dorsner
John Youle Buck
Marco Antonio García Vargas
Ricardo Briceño Villena
Roque Benavides Ganoza

Sector Manufacturas

Carlos Gliksman Latowicka
Enrique Gubbins Bovet
Héctor Gutiérrez H. (*hasta agosto '05*)
J. Francois Patthey Salas
Michael Michell Stafford

Sector Pesquero

Carlos Rizo Patrón Belgrano
Isaac Galsky Yacher
Ivan Orlic Maracic
Walter Martínez Moreno

Sector Agropecuario

Fernando Romero Belismelis
José Alejandro González García
Juan Rodolfo Wiesner Rico

ACTIVIDAD IMPORTADOR

Sector Bienes de Consumo

José Chlimper Ackerman
Juan Mulder Panas

Sector Bienes Intermedios

Andrés Von Wedemeyer Knigge
Juan Francisco Raffo Novelli
Ricardo Cillóniz Champín

Sector Maquinarias y Equipos

Carlos Chiappori Samengo
Oscar Espinosa Bedoya

ACTIVIDAD SERVICIOS

Servicios Financieros

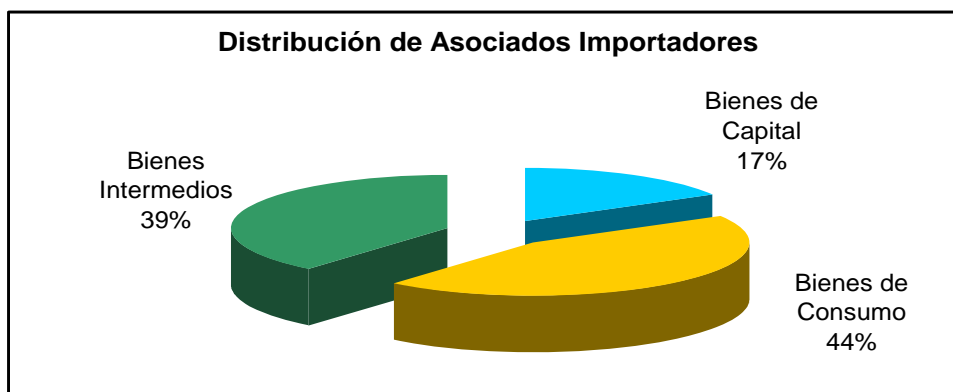
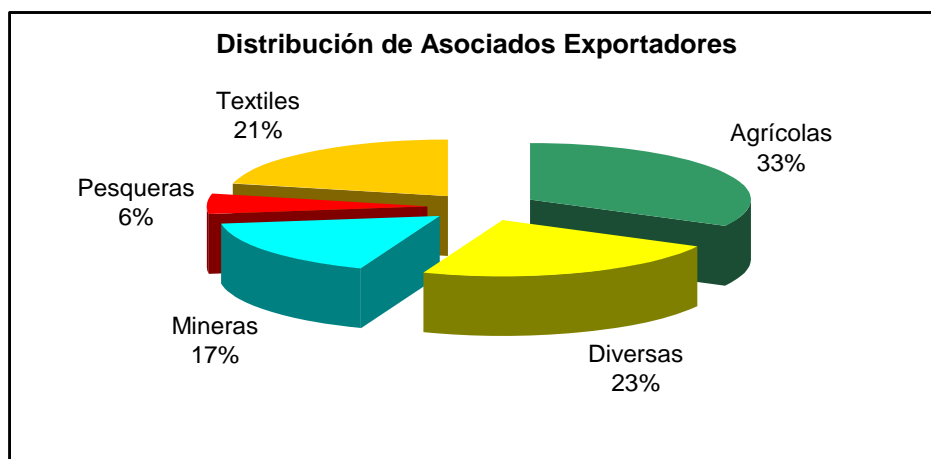
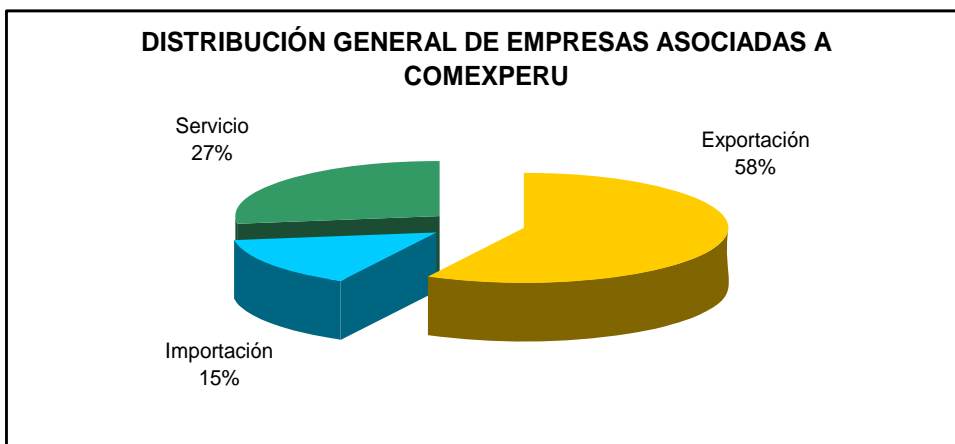
Alex Fort Brescia
Arturo Rodrigo Santisteban
Carlos González-Taboada
Patricio Barclay

Servicios No Financieros

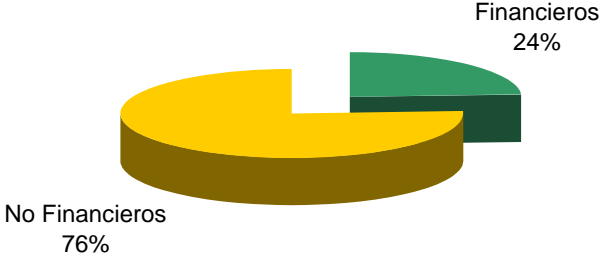
Alfonso Bustamante y Bustamante
Alfonso García Miró Peschiera
Raúl Musso Vento

Nuestros Asociados

Como se puede observar en el siguiente gráfico, más de la mitad de los asociados a COMEXPERU son empresas exportadoras, poco más de la cuarta son empresas de Servicio y el 15% restante lo conforman los importadores.



Distribución de Asociados de Servicios



EL ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL DURANTE EL 2005

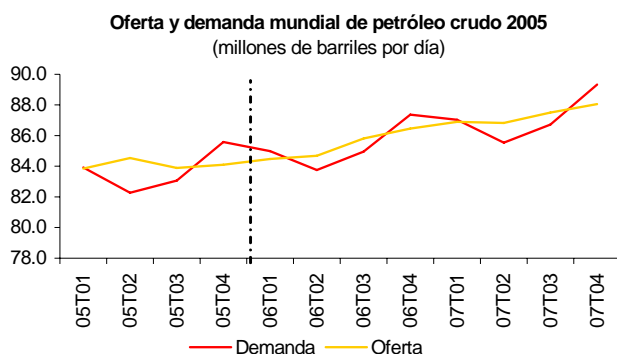
Durante el 2005, la economía mundial creció de manera continua aunque en menor porcentaje que en el 2004 (3.2% versus 3.8%, respectivamente). La desaceleración en el 2005 se debió a varios factores como la subida en los precios de petróleo, la aproximación de las potencias occidentales al límite de sus capacidades productivas (principalmente EE.UU. y Europa) y las restricciones en la política monetaria estadounidense. Según el director general de la OMC, Pascal Lamy, un aumento sostenido de US\$ 10 en el precio del petróleo reduce el crecimiento en un punto porcentual el primer año en que suben los precios. El crecimiento en las economías industrializadas también desaceleró marcadamente, pasando de 3.1% en el 2004 a 2.5% en el 2005 por la débil producción e intercambio comercial alcanzados. Sin embargo, los retrocesos en los países industrializados fueron compensados parcialmente por el fuerte crecimiento productivo de las economías en desarrollo que ascendió a 5.9% impulsado por China e India que sostuvieron tasas de crecimiento de 9% y 7% respectivamente en el 2005.

Según las proyecciones del Banco Mundial, se espera que en el mundo continúe la tendencia de desaceleración durante el 2006 por la persistencia de los efectos que restringieron el crecimiento mundial durante el 2005: continua elevación de precios de combustible y tasas de interés norteamericanas y presiones inflacionarias. También se espera que las economías en vías de desarrollo como grupo obtengan mejores aumentos económicos que los países desarrollados. No obstante se espera un repunte en el nivel de crecimiento para el 2007, dado que hay una mayor oferta relativa de trabajo que está abaratando costos laborales y una disminución en la aversión al riesgo de los inversionistas por la globalización financiera.

Cabe resaltar que la tendencia mundial está avanzando inequívocamente hacia una integración global. Según la última encuesta de *Price Waterhouse Coopers* a los más influyentes gerentes ejecutivos, el 63% tiene una perspectiva positiva sobre los efectos de la globalización e sus negocios. El 78% de los gerentes en economías emergentes espera expandirse al exterior en los próximos tres años y el 43% de estos están buscando reducir costos con la expansión. Entre las economías donde se desea expandir negocios están China (54%), Rusia (48%), India (44%) y Brasil (35%).

El mercado de los bienes 'commodity'

Según el Banco Mundial, existe indicaciones que los precios 'commodity' estarían mostrando señales de estabilización e incluso disminución luego de los incrementos que se han experimentado durante los últimos años. Los precios de la agricultura han descendido en 5% desde marzo del 2005 a excepción de los bienes agrícolas utilizados como sustitutos de productos fabricados con hidrocarburos, como el jebe natural.

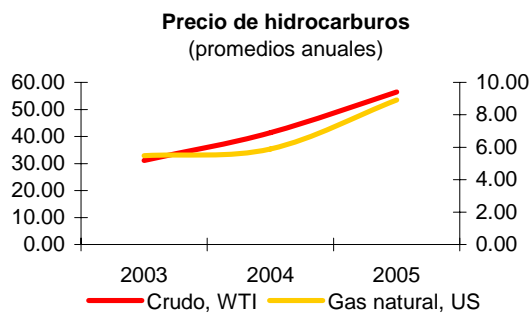


*Los trimestres correspondientes a los años 2006 y 2007 son proyectados
Fuente: Administración de Información Energética (EIA). Elaboración: COMEXPERU.

En el 2005, uno de los factores principales que causaron la desaceleración mundial (de 3.8% en el 2004 a 3.2% en el 2005) fue la subida en los precios de petróleo que incrementó su precio en 38% ascendiendo a US\$ 52 por barril en promedio. Esta subida fue ocasionada por una divergencia entre la demanda y oferta por este bien: OPEP (que posee 70% de las reservas mundiales) no logró satisfacer la demanda mundial a pesar de operar en niveles muy cercanos a su capacidad

productiva, EE.UU. no logró extraer niveles suficientes en sus refinerías para satisfacer la demanda local y el mundo (liderado por China e India) demandó este hidrocarburo a toda

costa. En consecuencia, se produjo escasez, por lo que muchos países no lograron alcanzar sus metas productivas. Según *The Economist*, el mecanismo de oferta y demanda no está funcionando como se espera: en el 2004 la demanda incrementó en 3.4% en lugar del habitual 1% ó 2%, lo cual significó la mayor tasa de crecimiento desde hace poco más de 25 años, estableciendo por primera vez un choque de demanda mundial. Lo preocupante de este desequilibrio es que a pesar del aumento del crudo en 36% durante el 2005, la demanda no logró retroceder, lo cual podría significar continuos aumentos en el hidrocarburo hasta lograr un equilibrio. Es por esto que la Agencia Internacional de Energía (IEA) estima que en el 2006 la demanda mundial por hidrocarburos aumentará en 0.4 millones de barriles por día y los precios de todos los hidrocarburos incrementarían pero en menor proporción a los incrementos del 2005.



*West Texas Int. US \$/bbl; **US \$/mmbtu
Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

Respecto al gas natural, el mercado está emergiendo a grandes pasos. Según la Agencia Internacional de Energía (IEA por sus siglas en inglés), el uso de gas natural incrementará a una tasa mayor al de cualquier otra fuente energética. La demanda por el mencionado combustible está siendo propulsada por la potencia del sector, incentivando a economías emergentes como China, India y Brasil a competir por las reservas de este bien conjuntamente con los países OECD habituales lo cual está conduciendo al

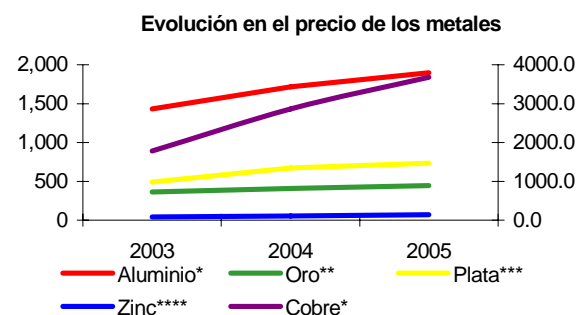
mercado regional hacia uno mundial. En cuanto a la exportación del bien, aún quedan muchas barreras por cruzar. Sigue resultando relativamente caro transportar el gas por la infraestructura necesaria: una vez extraído en estado gaseoso, se debe congelar para exportarlo en estado líquido hasta llegar al gaseoducto donde recién termina el proceso de congelamiento, por lo cual es necesario incentivar la inversión de gran envergadura para realizar mayor eficiencia y competitividad en el mercado. Este bien también está experimentando aumentos bruscos en sus precios pues en el 2005 el precio en mil millones de US\$ por BTU aumentó en 51% alcanzando su nivel máximo en el mes de octubre, ascendiendo a 110% con respecto al mismo mes en el 2004 según las cotizaciones de Henry Hub en NYMEX.

El mercado de los metales subió durante los primeros meses del año hasta estabilizarse en octubre. En el caso del hierro, zinc, cobre y aluminio, los precios se mantuvieron altos (aumentaron en 72%, 32%, 28% y 11% respectivamente con respecto al 2004) por su alta importancia en la producción de bienes energéticos y por su alta demanda en la industria China. El metal que más decayó fue el de la lata que descendió en 13% con respecto al 2004.

Según el Banco Mundial, los altos costos en los *commodities* se debe a los altos costos de petróleo que aumentan los costos de producción de los mismos. Se espera que como en el 2006 la tendencia en el aumento de los precios energéticos decrecerá, el precio de todos los *commodities* también se desinflaría, pasando de un índice general de *commodities* de US\$ 154 en el 2005 a US\$ 150 en el 2006 (considerando el 2000 = 100 como año base) de acuerdo a las cifras de la Asociación de Institutos Europeos de Conjetura Económica (AIECE).

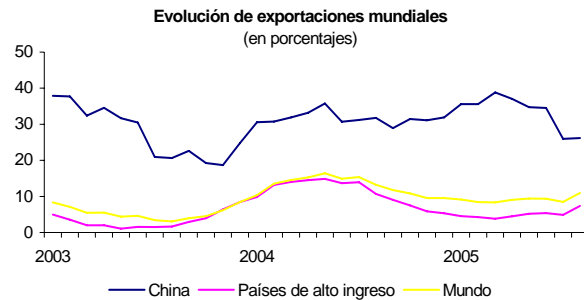
Exportaciones e Importaciones

El comercio mundial se desaceleró en aproximadamente 3% durante el 2005, luego de los resultados sumamente positivos en el 2004 (10.3%) según la OMC. La desaceleración de las exportaciones se dio



*\$/mt; **\$/toz; ***/toz; ****\$/kg
Fuente: Banco Mundial; Elaboración: COMEXPERU.

principalmente en las economías desarrolladas, que obtuvieron solo 4% de crecimiento en ese sector durante el primer trimestre del 2005, recuperándose ligeramente para finales del año. Las exportaciones de bienes (excluyendo a China) incrementaron en 12% hacia mediados del año. China por su parte incrementó su flujo comercial de bienes en 24%, beneficiada por el levantamiento de las cuotas americanas ATV para microfibras, que si bien se eliminaron manteniendo salvaguardias en los Estados Unidos, lograron aumentar sustancialmente sus exportaciones de textiles que por mucho tiempo estuvieron restringidos. Otros países que lograron exportaciones importantes de sus textiles fueron India, Jordania, Perú, Sri Lanka y Turquía que según el Banco Mundial crecieron 20% en promedio entre la primera mitad del 2004 y la primera mitad del 2005.



Fuente: Banco Mundial; Elaboración: COMEXPERU.

El Banco Mundial estima un incremento de 6.2% en el comercio de bienes y servicios para el 2006, mientras que la OMC proyecta un incremento del 7% para el 2007.

Otro aspecto importante en el mercado internacional son los términos de intercambio. En el 2005 los términos de intercambio aumentaron en 7% por los incrementos en los precios *commodities*.

Para el 2006 se espera una pequeña disminución en los mismos debido a la desaceleración mundial que se proyecta para el año, pero según el Banco Central peruano, los niveles del mismo seguirían siendo los más altos en los últimos nueve años. Asimismo, el BCRP estima que los precios de exportación aumentarían en 4.6% y los de importación en 4.1% para el año venidero.

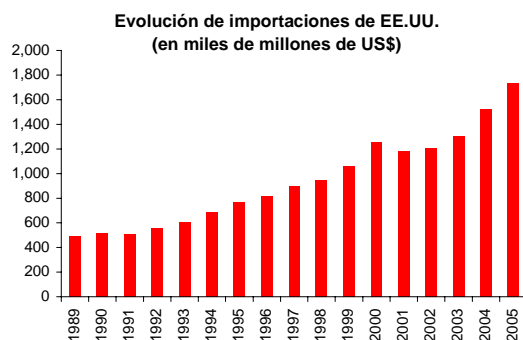
Mercado Financiero

La política monetaria norteamericana durante el 2005 se ha dirigido a controlar las presiones inflacionarias y contrarrestar la devaluación de su moneda respecto a las monedas principales mediante la subida de su tasa de interés de corto plazo. La disminución en las tasas de largo plazo en el mercado europeo también aportó al fortalecimiento del dólar y el financiamiento del déficit en la cuenta corriente americana durante el primer trimestre del año. Fue necesario seguir aumentando la tasa de interés del FED a lo largo del año por la alta vulnerabilidad de su moneda causada por su déficit en su cuenta corriente en los demás trimestres del año. Se espera que para el 2006 las tasas de corto plazo sigan aumentando por la política estadounidense anunciada para este año por el recientemente retirado director del FED, aunque es posible que los aumentos prometidos sean más moderados de lo pensado por las políticas más transparentes y conservadoras del nuevo director. Asimismo, Europa está pensando aumentar sus tasas de corto plazo para el 2006. Sin embargo, es posible que las tasas de largo plazo disminuyan por los buenos indicadores que están obteniendo las economías emergentes (durante los primeros dos meses del año 2006 el Perú ha alcanzado niveles mínimos históricos en el indicador Embi realizado por la consultora financiera JP Morgan).

Resultados por regiones

Estados Unidos

De acuerdo con las cifras de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, en el 2005 las importaciones de este país crecieron en 13.6% (desacelerándose ligeramente respecto al 16.9% del 2004), para alcanzar los US\$ 1,733 mil millones; es decir, 102 veces el total exportado por el Perú y



Fuente: United States International Trade Commission.
Elaboración: COMEXPERU.

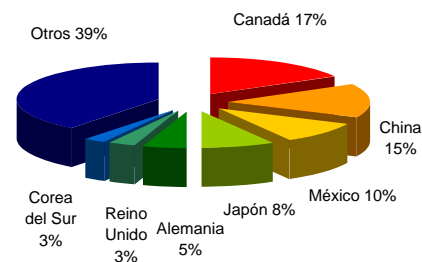
332 veces nuestras exportaciones a dicho país. Entre las causas de la desaceleración económica nuevamente se involucran los precios de los combustibles, añadiéndose el retroceso sufrido por las devastaciones citadinas causadas por los huracanes Katrina y Rita y las alzas en las tasas de interés.

Como se podría suponer, el año pasado EE.UU. importó principalmente aceites crudos de petróleo (+32%), que llegaron a los US\$ 183 mil millones. Este producto representa el 11% de las importaciones totales de EE.UU. y Arabia Saudita es su principal abastecedor, absorbiendo el 14% de sus compras.

Le siguen productos como los vehículos de pasajeros de cilindrada superior a 3,000 cm³; el gas natural gaseoso (+38%), cuyo principal proveedor es Canadá (99.8%); los aparatos de radiotelefonía; las computadoras portátiles; los diamantes no industriales trabajados; y otros combustibles; entre otras mercancías.

Así, los sectores de más peso en las importaciones estadounidenses son el de productos electrónicos, con alrededor del 18% de participación; el de energéticos (16%); el de equipos de transporte (16%); y el de químicos y derivados (10%). Sectores como el textil y el agropecuario (que incluye algunos productos pesqueros) cuentan con el 6% y el 4%, pero tratándose de un país del tamaño de EE.UU., representan oportunidades a gran escala para el Perú. Así, las importaciones del primer sector bordearon los US\$ 100 mil millones; y las del segundo, los US\$ 73 mil millones; mientras que en el 2005 el Perú le exportó a EE.UU. US\$ 808 millones en textiles y confecciones, y US\$ 427 millones en productos agropecuarios.

Origen de las importaciones de EE.UU. 2005
(miles de millones de US\$)



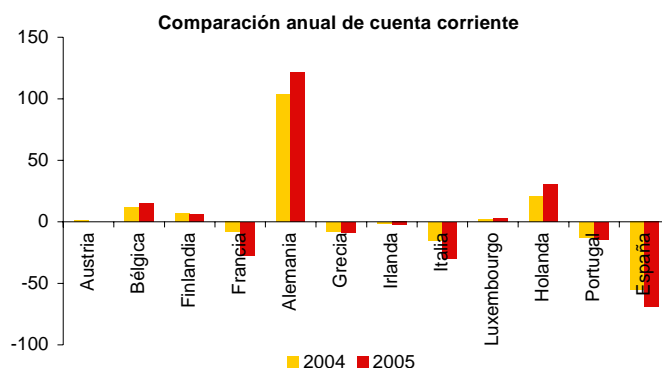
Fuente: United States International Trade Commission.
Elaboración: COMEXPERU.

Cabe destacar que entre las principales confecciones adquiridas por EE.UU. se encuentran los demás *pullovers* y prendas similares para mujeres o niñas, de punto de algodón (US\$ 4,184 millones), para los que el Perú es el séptimo proveedor, superando a países como Jordania y México; todo gracias al ATPDEA. Sin él y sin TLC pagaríamos 16.5% de arancel. Entre las agropecuarias destacan la cerveza; el café; la carne fresca, refrigerada y congelada de bovino; y los plátanos frescos, de los que EE.UU. importó US\$ 1,251 millones (nosotros le vendimos el 1%).

Canadá continúa siendo el principal proveedor de EE.UU. Sus ventas aumentaron en 12.4% y junto con México (+9.3%) suma el 27% de las compras al exterior estadounidenses. Ambos gozan del acceso libre de aranceles a dicho mercado, que les brinda el NAFTA. Pero antes que México se encuentra China, que le vende a EE.UU. el 15% de sus importaciones. Estas crecieron en 23.4% y sobresalen las computadoras portátiles, los aparatos de radiotelefonía, las partes y accesorios de computadoras, los equipos de grabación y reproductores de sonido y video, muebles de madera y juguetes, entre otros.

Europa

La economía europea se desaceleró en el 2005 de 2% el año anterior a 1.4%, pero no a los niveles que se proyectó puesto que la baja intensidad de petróleo en sus economías logró atenuar los efectos negativos del mercado energético en zonas no

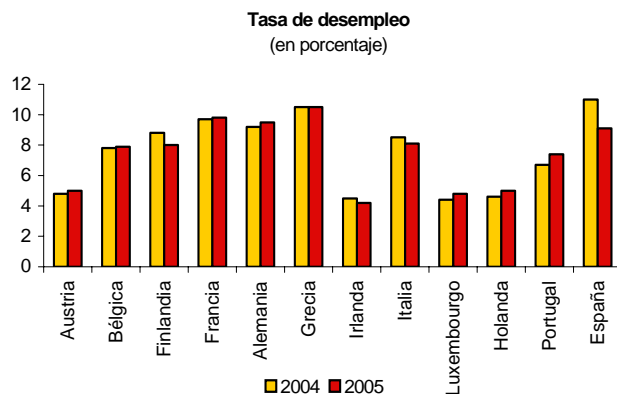


Fuente: FMI. Elaboración: COMEXPERU.

productoras. Según las proyecciones del BBVA en los siguientes dos años se sostendrá tasas en incremento productivo (2% para el 2006 y 2.4 para el 2007) por el creciente dinamismo de la demanda y la oferta en el mundo. El superávit en la cuenta corriente de la región en total aumentó de 0.8% del PBI en el 2004 a 1.8% del PBI en el 2005, según estimaciones del Banco Mundial. También se espera que las presiones inflacionarias disminuyan progresivamente en la región por la neutralidad a la que apunta la política monetaria. Estas expectativas inflacionarias son positivas para esta región que utiliza las mismas como ancla nominal. Cabe resaltar que los resultados agregados de Europa deben tomarse con cuidado, puesto que si bien describen una tendencia, existen los extremos, por ejemplo, *The Economist* señala la diferencia entre España ,que por el creciente tener dinamismo en su economía este año terminó con una cuenta corriente deficitaria, e Italia, que a pesar de encontrarse en una etapa recesiva, el nivel de ahorro privado ha caído significativamente por el envejecimiento de su población, lo cual ha disminuido el déficit en su cuenta corriente.

Desde comienzos de los años '90, el ratio de inversión con respecto al PBI ha estado en caída. El sector de construcción que ha estado sufriendo la misma tendencia descendiente está comenzando a recuperarse ligeramente con la creciente demanda en España. La pequeña reversión se debe al favorable mercado financiero. Con las bajas tasas de interés, los costos de capital decreciendo y la suavización de barreras crediticias por parte de los bancos, se está robusteciendo la inversión privada. Según las cifras del BBVA, el crédito bancario al sector privado está creciendo anualmente a 7%, lo cual no se ha visto desde el 2002. Sin embargo, aún faltan muchos obstáculos por sobrepasar antes de poder revertir las tendencias completamente. Las expectativas de demanda aún no son lo suficientemente positivas para persuadir a los inversionistas a incurrir en nuevos proyectos a mediano y largo plazo. Tampoco existe una certeza en proyección de una evolución acompañada en las tasas de interés lo cual restringe la inversión de los países de mediano ingreso y de altos niveles de endeudamiento.

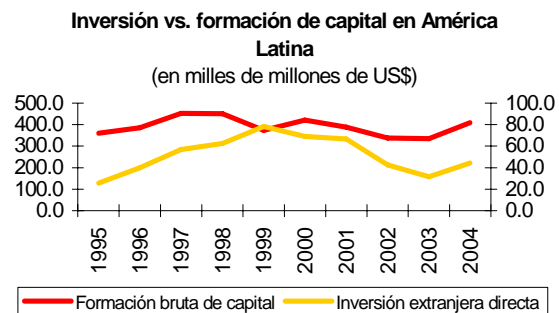
El mercado laboral europeo está mejorando progresivamente, sobre todo en el sector de servicios. Esto aumentaría el ingreso disponible en la economía y consecuentemente en el consumo; factor que aumentaría la demanda agregada tan ansiada en la región. Según *The Economist*, Europa tiene mejores cifras en cuanto a la creación de empleo que Estados Unidos a pesar de que EE.UU. sostiene un PBI mayor. Desde 1996 el empleo en EE.UU. ha descrecido de 73% a 72%, mientras que en Europa ha incrementado en el mismo periodo de 59% a 65%. Además, señalan que el crecimiento europeo en este mercado se realizó de una manera sana, sin incurrir en el gasto fiscal y déficit en la cuenta corriente de su contraparte. Sin embargo, la región debe considerar soluciones para los problemas laborales que ya se pueden sentir en la economía, como el envejecimiento de su población y la reducción de la misma en un entorno cada vez más competitivo.



Fuente: FMI; Elaboración: COMEXPERU.

América Latina

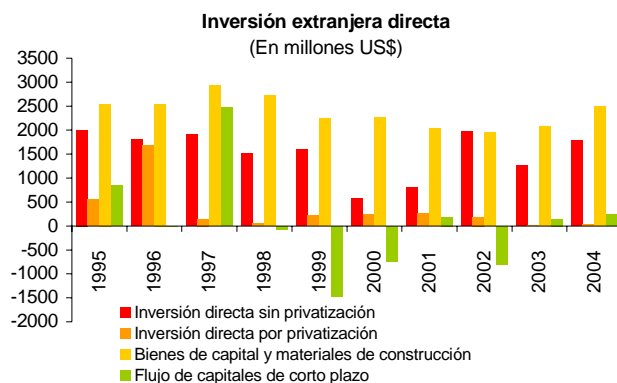
Por primera vez en cuarenta años, América Latina ha crecido sostenidamente dos años consecutivos: 5.8% en el 2004 y 4.5% en el 2005, con 6.2% de crecimiento en comercio. Para el director del Banco



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU

Interamericano de Desarrollo (BID), la región atraviesa su mejor ciclo económico desde en tres décadas. Lo más destacable de la región es que se está convirtiendo en una región más atractiva para invertir. En el 2005 la inversión alcanzó 20% del PBI regional y el endeudamiento bajó de 72% a 53%. Según Ernst & Young, América Latina resultó ser la sexta región más atractiva de doce (posicionándola por encima de Japón, la región asiática, exceptuando China, y los países del medio oriente). La entrada de flujos de renta fija y variable a la región aumentó marcadamente, sobre todo por el aumento en los precios de los 'commodities' y materias primas, el crecimiento sostenido de las rentabilidades y los continuos descensos en el riesgo regional (reflejado en los 'spreads' EMBI latino). De esta manera, en lo que va del año, la entrada de rentas variables ha alcanzado un tercio de las entradas acumuladas durante el 2005, a pesar de ser un año electoral para seis países de la región. Se espera que las inversiones que se hagan en el 2006 sean prometedoras en los mercados emergentes según las proyecciones de la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés).

El Perú no ha sido ajeno al impacto de los buenos resultados económicos mundiales. Se ha beneficiado de la subida en los precios de las materias primas, especialmente el cobre que llegó a precios históricos por la mayor demanda americana luego de los huracanes. El mercado bursátil limeño se consideró como la segunda bolsa más rentable de América Latina el año pasado, la inversión extranjera directa está aumentando desde hace tres años y la importación de bienes de capital y materiales de construcción aumentó en 31% en el 2005. Según BBVA, las inversiones en bienes de capital no solo provienen de empresas grandes para proyectos extractivos, sino también de empresas medianas. Este mismo banco estima que la inversión de empresas medianas podría llegar a US\$ 10,000 millones en los próximos años, lo cual se traduciría en mayores puestos de trabajo y más transferencia de conocimientos al sector laboral.



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

El nivel de inversiones podría ser mayor con un ambiente financieramente más amigable. Según el indicador de "Doing Business" del Banco Mundial, el Perú se encuentra en el puesto 71 de 155 en cuanto a la facilidad de hacer negocios y 106 de 155 en cuanto a la facilidad de comenzar un negocio. Además, con las remesas importantes que están entrando a la región (US\$ 45 miles de millones), es necesario formalizar su mecanismo de recepción para que puedan ingresar rápidamente al

sistema financiero y acelerar el desarrollo nacional. El FMI estima que las remesas acumuladas en la década 2001- 2010 serán US\$ 500 mil millones aproximadamente.

- Asia
- Asia Oriental y Pacífico

Puestos mundiales según ranking de 'Doing Business'						
	Facilidad de negocio	Comenzar negocio	Facilidad de créditos	Protección a inversionistas	Pagos Tributarios	Comercio externo
Singapur	2	5	8	2	9	6
Hong Kong	7	6	2	4	2	26
Japón	10	81	18	14	50	12
Tailandia	20	29	59	33	34	89
Malasia	21	57	6	5	19	36
Corea	27	97	25	87	44	16
Taiwan	35	79	58	65	32	54
China	91	126	113	100	119	48

Fuente: Doing Business, CFI. Elaboración: COMEXPERU.

La región oriental de Asia desaceleró su crecimiento en 0.5% en el 2005 con respecto al año anterior ascendiendo a 7.8% en total. Sin embargo dentro de la región hubo una divergencia en los niveles de crecimiento económico, pues por ejemplo China creció en 9.9% en el 2005, superando a Francia y al Reino Unido para convertirse en la cuarta economía mundial (era la séptima) mientras que las demás economías de la región crecieron en 5.1%. Recientemente el Banco Mundial ha corregido de 8.7% a 9.2% su pronóstico de crecimiento para el gigante asiático en el 2006, debido a que, en diciembre último, su gobierno anunció que el tamaño de su economía había sido subestimado en 16.8% en el 2004. Cabe destacar que en el caso de China, la demanda interna decreció substancialmente por las restricciones gubernamentales en la inversión interna; sin embargo, fue revertido por el crecimiento en la demanda extranjera en 14% y en las exportaciones en 29%.

Los motivos por la desaceleración de la demanda interna en los demás países de la región fueron la disminución en la demanda por productos de alta tecnología y la misma reducción en la demanda interna china que según el Banco Mundial cayó de 40% a 15% en la primera mitad del año. Asimismo, los efectos nocivos del incremento en los precios del petróleo en casi todos los países importadores del bien en el mundo deterioró la balanza comercial acumulada en 1% a 2% en los países mencionados. Se estima que la balanza comercial siga sufriendo en los próximos dos años por la creciente dependencia de esta región en el combustible (el cual se estima seguirá con precios crecientes aunque en menor ritmo). También se proyecta una presión inflacionaria de 5.2% para el 2006 si y podría causar presiones inflacionarias por lo que será necesario que la región siga una política monetaria más estricta para controlar las expectativas.

En el mediano plazo el panorama de la región (incluyendo a China) sigue siendo favorable aunque en menor medida. Se proyecta que para el 2007 su economía se expanda en 7.4% (0.4% menos que en el 2005) por la insostenibilidad de las actuales tasas de crecimiento de China. Si se excluye China en los cálculos de crecimiento de la región, se espera una mejora en el PBI en 5.7% para el mismo año por la creciente demanda global por sus exportaciones (en especial de tecnología).

Japón obtuvo un mejor año en su economía alcanzando un crecimiento de 2.3% en su PBI por el aumento en la demanda doméstica e ingresos disponibles del sector privado. Según *The Economist*, en el cuarto trimestre del 2005, Japón logró crecer en 5.5% con respecto al año anterior. Esta nueva tendencia está dejando atrás el ciclo recesivo que duró casi 10 años. Uno de los factores más trascendentales en el cambio positivo ha sido el sector exportador, específicamente de automóviles destinados principalmente a EE.UU. Otro factor ha sido el incremento en la demanda interna, aliviando las tendencias de inflación negativa que ha restringido a la economía japonesa por tantos años. Aún queda fortalecer muchas estructuras económicas en el país (la banca y el mercado financiero siguen debilitados y vulnerables a choques externos, lo cual es preocupante por la incertidumbre sobre los efectos de las altas tasas de interés norteamericanas en la oferta de inversión). No obstante, a pesar de las

amenazas, se espera que esta mejora persista en los próximos años y compense los efectos negativos del creciente costo productivo por las alzas en el precio del crudo.

▪ Asia del Sur

En el 2005 el crecimiento en el PBI de la región fue 6.9%; cifra que superó al del año anterior. Este resultado agregado positivo se dio por los incrementos productivos de las economías más grandes de la región: India, que creció en 7% y Pakistán, que creció en 6.6%. Los países en mención crecieron principalmente por el favorable entorno financiero de sus economías y reformas laborales que flexibilizaron el mercado, pues permitieron mayores inversiones. Los países con economías más pequeñas desaceleraron de 5.9% a 5.1% por las tendencias alcistas en el precio de combustible y los efectos devastadores de los desastres naturales ocurridos a finales del 2004, de acuerdo con las declaraciones del Banco Mundial.

En India el crecimiento ha sostenido tasas sorprendentes. Desde hace más de 3 años esta ha ascendido entre el 7% y el 8%. Asimismo, sostuvo tasas de 29% como porcentaje del PBI en ahorros y 30% como porcentaje del PBI en inversiones en el 2005, por lo cual su primer ministro está anunciando metas de crecimiento de 10% para el 2006.

El levantamiento de las cuotas ATV fue el factor más benéfico para las exportaciones de la región. En la primera mitad del 2005, las exportaciones de textiles y vestimenta aumentaron en 15% del total de exportación de bienes en el 2004.

Resultados y proyecciones de Asia del Sur					
	2003	2004	2005	2006	2007
PBI per cápita*	6.2	5.1	5.3	4.8	4.7
Consumo privado	6.7	11.1	7.9	7.8	7.5
Consumo fiscal	4.6	4.9	5.6	5.6	5.0
Inversión fija	9.9	5.1	8.1	7.3	7.2
Balanza comercial*	1.4	-0.7	-2.0	-2.5	-2.3
Balanza fiscal**	-3.4	-3.2	-3.0	-2.9	-2.8

*US\$; **porcentaje del PBI

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

Además, la cuenta corriente de la región se deterioró en 1.3% del PBI a causa del bien energético. Muchos países se han visto forzados a descontinuar los subsidios otorgados por las crecientes cargas fiscales que agravan el déficit del sector público. Asimismo, se espera que la absorción fiscal del precio de petróleo se transmita finalmente a los consumidores en inflación y mayor carga tributaria, por lo que las presiones inflacionarias se siguen esperando en el mediano plazo.

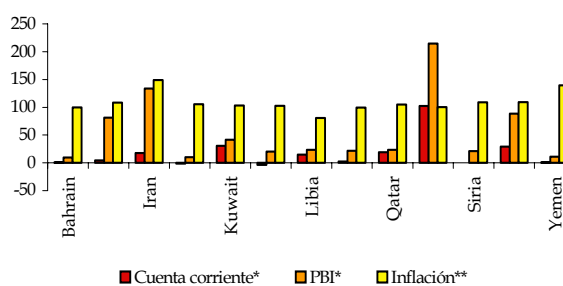
En el largo plazo se espera un crecimiento promedio de 5.5% para el periodo comprendido entre el 2007 y el 2015 por las perspectivas positivas de las inversiones que incrementará el tamaño y potencia del sector privado. También se espera que el índice de pobreza vaya disminuyendo (aunque a un ritmo bastante lento). Según la ONU es necesario aumentar los niveles educativos y de salud para poder lograr avances significativos en el desarrollo de la población.

▪ Medio Oriente

Esta región fue la más beneficiada por los aumentos sucesivos en el precio del crudo a lo largo del 2005. Los exportadores de este bien obtuvieron un

Una lección importante que ofrece la región es que a pesar de los subsidios en el precio de combustible, el nivel de inflación incrementó de 4.4% en el 2004 a 7.2% en el 2005. En Sri Lanka este efecto inflacionario fue más drástico, ascendiendo en 6.9% entre el 2005 y el 2004 por los rezagos del Tsunami el año anterior.

Resultados macroeconómicos



*US\$ mm.; **Índice 2000 = 100

Fuente: FMI. Elaboración: COMEXPERU.

crecimiento de 5.4% en este año (lo cual significó un aumento de 0.4% con respecto al crecimiento del año anterior). Esto contribuyó a un elevado nivel de remesas a los países intensivos en mano de obra que se estima creció en 9.2%. En cambio, los importadores de petróleo desaceleraron su crecimiento de 4.6% a 4.0%, no solo por las presiones inflacionarias en el aumento del insumo productivo sino también por una disminución en la demanda por sus exportaciones. Además muchos de estos países tuvieron problemas fiscales por las subvenciones del sector público al precio de combustibles. Estos efectos contrastantes entre los países importadores y exportadores están creando mayor dispersión en la región.

Se espera que para el 2006 el crecimiento en el PBI de los países importadores de crudo de la región se active de 4.0% a 5.4% beneficiando a toda la región en general. También se espera un superávit en la balanza comercial de la región y un aumento en el gasto fiscal, sobre todo en los países exportadores de crudo, que podría alcanzar el 11% del PBI regional. El mayor riesgo de la región sería el descenso en los precios de los hidrocarburos puesto que la bonanza por este recurso natural ha disminuido las políticas sociales necesarias para sofisticar sus mercados internos. Así, aún falta mucho por avanzar en cuanto a las reformas laborales para incrementar las capacidades productivas y lograr mayor equidad entre estratos sociales y géneros.

NACIONAL- CUENTAS MACROECONÓMICAS

Panorama global

América Latina ha crecido 4.5% en promedio en el 2005, liderado por el incremento en la demanda mundial (creció en 3.3%) y la mayor participación de China y las economías asiáticas. Este aumento en la demanda internacional además de incrementar las exportaciones per se, impulsó los precios de los *commodities* y materias primas. Por consiguiente, los términos de intercambio han mejorado notablemente para la región. De este modo, ha sido común hallar incrementos en las balanzas comerciales y así, acumulación de reservas. A todo ello se le suma el hecho de que los gobiernos no han tenido políticas monetarias recesivas (excepto Brasil y México). No obstante, dado los nuevos mandatos de varios países latinoamericanos, se espera que se el crecimiento en el 2006 sea menor.

El Perú no ha sido una excepción en América Latina. El crecimiento nacional, ascendiente a 6.67% (el más alto desde 1997), se caracteriza por incrementos de 32.75% (con respecto al 2004) en el sector exportador, permitiendo que se logre un récord histórico ascendiente a US\$ 16,880 millones y un incremento de 68.42% en el superávit comercial. Sin embargo, no solo ha sido el sector exportador el que ha permitido el crecimiento obtenido, sino que, la inversión privada directa se ha incrementado por tres años consecutivos. Se puede señalar que se espera que continúen las inversiones en el 2006 puesto que las importaciones de bienes de capital y construcción aumentaron en 31% en el 2005, mostrando confianza en la economía en el largo plazo (al tratarse de inversiones de largo plazo). Es importante señalar que los dos sectores que tuvieron un alto impacto en la economía fueron la minería e industria manufacturera, con crecimientos ascendientes a 8.65% y 7% respectivamente.

El gran dinamismo económico no ha venido acompañado de presiones en el nivel de precios. Cabe recalcar que desde que el Banco Central de Reserva del Perú impuso el esquema de metas de inflación en el 2002 (2.5% \pm 1), esta se ha cumplido, aunque bordeando los límites en los dos últimos años. En el 2005, la inflación ascendió a 1.5% (rango inferior de la banda meta) cuando en el 2004 se situó en el límite superior del rango establecido (3.5%). Lo que sucedió en el 2005 fue que los incrementos que existieron en el 2004 en los precios del arroz, pan y gas se revirtieron. Asimismo, el incremento en el precio del petróleo fue amortiguado debido a medidas tales como la creación del Fondo de Estabilización de los Precios de los Combustibles y la eliminación del arancel que se aplicaba sobre el Gas Licuado de Petróleo (GLP) y el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC). A ello debe sumarse el impacto de la apreciación del sol observada desde agosto del 2004 hasta agosto del 2005.

Panorama desagregado

Sector productivo

En términos generales, la producción ha crecido en todos los ámbitos. Por este motivo, según el INEI, el PBI en el 2005 creció en 6.67% respecto al 2004, crecimiento más alto desde 1997 (+6.84%). El mayor dinamismo económico se puede observar desde el ámbito interno y externo. Desde la perspectiva interna, se han consolidado diversos proyectos de inversión (proyectos auríferos, la puesta en marcha de la Central Hidroeléctrica de Yuncán, Camisea, entre otros), se han ampliado plantas industriales y se ha incrementado la importación de bienes de capital (+30.43%), implicando que se tienen perspectivas de una necesidad de producir más para abastecer la mayor demanda interna y externa a la cual las empresas se están enfrentando. La mayor demanda externa ha impulsado estas nuevas inversiones y ha permitido que se tengan mayores iniciativas para aumentar los niveles de producción para poder abastecer la demanda externa. Asimismo, la

PBI según sectores económicos Dic-05		
Sectores	Ponderación (%)	Variación (%)
PBI Total	100.00	6.67
Agropecuario	7.60	4.65
Pesca	0.72	2.03
Minería e hidrocarburos	4.67	8.65
Manufactura	15.98	7.00
Electricidad y agua	1.90	5.32
Construcción	5.58	8.72
Comercio	14.57	6.17
Otros servicios	39.25	6.77

Fuente y elaboración: INEI.

mayor demanda China, en especial, ha incrementado los precios de varios *commodities* exportados y por consiguiente, permite que las ganancias que se obtengan en la exportación de bienes aumenten significativamente.

- **Sector agropecuario**

El sector agropecuario creció en 4.65% en el 2005, impulsado por los sub-sectores pecuario y agrícola. No obstante, las ponderaciones que tienen cada uno de estos sub-sectores no son las mismas, ya que al sub-sector agrícola se le da una ponderación de 57.72% dentro del sector agropecuario, mientras que el sub-sector pecuario cuenta con el remanente, es decir, 42.28%. Se puede observar que el sub-sector pecuario ha obtenido un crecimiento mayor al sector agrícola, siendo, las tasas de crecimiento 6.61% y 3.2% respectivamente. Cabe resaltar que el sub-sector pecuario estuvo impulsado por la expansión de la actividad avícola (+9.58%) y vacuno (+4.61%), mientras que en el sub-sector agrícola, las mejores condiciones climatológicas permitieron que exista un incremento de las siembras, superficie cosechada y mejoras en la productividad de los cultivos, permitiendo el crecimiento observado en este sector.

El sub-sector pecuario ha sido promovido por la producción de ave, ya que, en el 2005, hubo mayor demanda interna y externa por este producto. De este modo, se fortaleció la cadena productiva avícola. Lo mismo sucedió con el crecimiento en el nivel de producción de carne de vacuno.

Los principales productos que impulsaron la agricultura son la papa y el arroz cáscara. La papa es el principal componente dentro de la agricultura, y esta tuvo un crecimiento de 9.26% (278,453 toneladas más que en el 2004) debido a la extensión del área cosechada y mayor rendimiento del cultivo. Por las mismas razones que lo sucedido con la papa, el arroz cáscara tuvo un alto crecimiento (+33.45%). Sin embargo, no todos los productos han obtenido crecimientos ya que las condiciones climáticas favorables para ciertos productos pueden no serlo para otros. Esto sucedió con los cultivos importantes de café, que en neto han tenido una reducción de 22.11% con respecto al 2004. Los departamentos cafetaleros como Cajamarca, Junín, Cusco, entre otros, han tenido condiciones climáticas variantes a lo largo del año, haciendo que los cultivos de café no sean muy rentables. Asimismo, según INEI, la producción de caña de azúcar cayó en 9.24% debido a diversos factores: han observado menores precios (por tanto el incentivo de cultivar caña de azúcar cae), ha existido sequía en el norte del país, crisis en algunas empresas azucareras, paralización por problemas de manejo (Pucalá), entre otros. No obstante, estas reducciones no han podido contrarrestar el ámbito favorable del sub-sector agrícola, haciendo que se obtenga, como se mencionó previamente, un crecimiento neto de 9.26%.

- **Sector pesquero**

Si bien el sector pesquero ha tenido una tasa de crecimiento positiva (+2.03%) en el 2005, las cifras de crecimiento en el 2004 eran significativamente mayores (+30.47%). Esta diferencia de tasas de crecimiento se debe a que en el 2005 se suspendieron las actividades extractivas de anchoveta por un número mayor de días que en 2004 (258 días frente a 209 días en el 2004). No obstante, no se ha observado los mismos resultados en los distintos sub-sectores pesqueros ya que la restricción de extracción de peces se ha dado de manera asimétrica de acuerdo a la especie tratada. En términos generales, la pesca marítima ha crecido en 1.97%, impulsada por la mayor captura de especies destinadas al procesamiento de congelado (+14.41%) y enlatado (+54.57%). Sin embargo, las especies reservadas para el consumo fresco, que cuentan con el mayor ponderador determinante del consumo directo (62.64%), sufrieron una caída de 7.31%.

Asimismo, el consumo industrial, que explica el 56.10% del sector pesquero, tuvo una caída de 3.03% debido a la mayor veda (producto que determina el 85.92% del consumo industrial) que hizo que la captura de este pez caiga en 3.03%, y las otras especies se reduzcan en 99.52%.

- **Sector de minería e hidrocarburos**

El sector minero ha sido uno de los sectores líderes de la economía peruana, llegando a crecer 8.65% en el 2005, crecimiento superior al obtenido en el 2004 (+6.78%). Esto se debe, en gran medida a la mayor demanda internacional (+3.3%), que impulsó el precio de los metales a nuevos máximos (el precio del cobre, oro, plata, plomo y zinc incrementaron en 28.37%, 8.69%, 9.70%, 10.15% y 31.88% respectivamente) y por consiguiente, hizo más rentable la extracción de metales, llevando a una mayor producción de ella.

Según el INEI, en el 2005 los volúmenes producidos han logrado niveles récord en los últimos 17 años. Indica que esto sucedió con el oro, plata, hierro, plomo, estaño y molibdeno y que este último fue el “metal estrella” peruano debido a que tuvo un crecimiento de 21.61% en el 2005. Esta tasa de crecimiento se pudo lograr debido a la mayor demanda mundial (principalmente de Chile, China y Holanda) para destinarlos a la construcción (Se usa para la aleación de acero) y usos industriales.

Otro metal que ha tenido un crecimiento notable es el oro (+19.52). El dinamismo obtenido a lo largo del año pasado permitió que el Perú se ubique, según la consultora *Gold Fields Mineral Services*, en el quinto lugar del ranking mundial. La empresa Barrica Misquichilca apoyó a tal crecimiento debido a que amplió su producción por medio de la incorporación de la minera Alto Chicama desde junio del 2005. Asimismo, la producción de plata también pudo responder a la mayor demanda de ella y lograr un crecimiento de 4.35% respecto al 2004.

Sin embargo, no todas las mineras han incrementado su producción. El principal metal que ha caído es el cobre, disminuyendo el volumen producido en 2.79%. Es más, esto se ha dado en un entorno donde su precio ha sido el que más ha aumentado ya que, la minera Southern Peru Copper Corporation, segunda productora más importante del cobre, ha reducido su producción (-9.61%) desde febrero del año pasado debido a que el contenido de cobre hallado en el metal extraído ha disminuido y por tanto su producción neta del metal ha caído. Cabe mencionar que Southern Peru Copper Corporation no ha sido la única empresa productora de cobre que ha disminuido su producción pues se puede observar una actitud similar en el caso de BHP Billinton Tintaya (-10.00%), Minera Atacocha (-3.86%), Raura (-12.32%), entre otras. No obstante, la caída en la producción de cobre hubiese sido mucho mayor si Antamina, primera productora del metal, no hubiese contado con el crecimiento de 3.26% que observó en el 2005.

En lo que respecta a la producción de hidrocarburos, se observó un mayor crecimiento que el experimentado en el 2004, alcanzando un incremento de 23.49%. Según el INEI, este dinamismo se debió a la consolidación de la extracción de hidrocarburos líquidos (petróleo crudo y líquidos del gas natural) y gas natural de Camisea, la incorporación de nuevos pozos como San Pedro 1X y San Pedro 3CD. Cabe resaltar que los hidrocarburos líquidos incrementaron su producción en 17.92% con respecto a la producción del 2004 y la producción del gas natural fue 75.74% más que la extracción reportada en el 2004.

- **Sector manufactura**

En términos generales, el sector manufactura creció en 7.00%, mostrando su séptimo año de crecimiento consecutivo. Cabe mencionar que, como indica el INEI, se trata de la tasa más alta de los últimos 11 años.

El sub-sector que más contribuyó con la tasa de crecimiento observada ha sido el fabril no primario (factor que aportó 6.20 puntos porcentuales al resultado global). Este sub-sector se encuentra integrado por bienes de consumo, intermedios y de capital. Sin embargo, el aporte de cada uno es sustancialmente diferente. Por ejemplo, mientras que los bienes de consumo e

intermedios han tenido tasas de crecimiento de 5.62% y 11.05% respectivamente, los bienes de capital se han reducido en 7.55%.

¿Por qué estas diferencias? Un gran contribuyente para la mayor expansión de los bienes de consumo e intermedios ha sido el mayor dinamismo de las imprentas (+20.07%), que a su vez, demandaron un mayor volumen de artículos de papel y cartón (+28.28%). Sin embargo, en el campo de bienes de capital, aunque es un sub-sector pequeño, ha disminuido su actividad debido a la menor fabricación de aparatos de distribución (tableros de distribución) e interruptores energéticos.

En la categoría de bienes intermedios, cabe destacar el desempeño de los productos metálicos para uso estructural y de los bienes de arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural. El crecimiento de la primera (+19.14%) se debió a la mayor demanda para desarrollar proyectos comerciales y mineros, mientras que el segundo (+16.38%) se vinculó con la mayor construcción realizada, destacando los programas Mi Vivienda y Techo Propio. Por otro lado, un rubro importante para el crecimiento de bienes de consumo fue la mayor producción de tejidos (+7.03%) destinadas a la exportación.

El sub-sector fabril primario ha crecido a 4.04% debido, en gran medida a la mayor producción de refinados de petróleo (+16.53%). No obstante, es importante mencionar que no todos los rubros dentro de este sub-sector han enfrentado crecimientos. Por ejemplo, las ramas de derivados pesqueros como la fabricación de harina de pescado y aceite de pescado han caído en 3.46%, causado por la mayor veda de anchoveta y de otras especies realizada en el 2005 respecto al 2004.

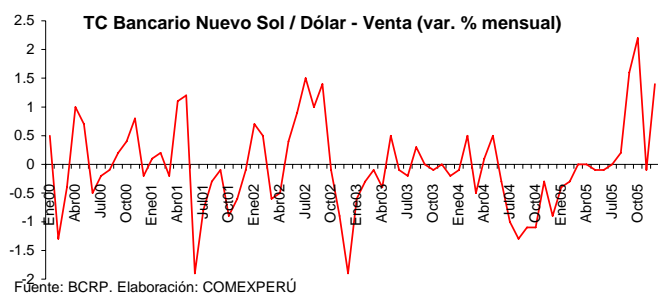
Sector monetario

- **Tipo de cambio**

En el 2005 existieron dos fuerzas que impulsaron al tipo de cambio en sentidos divergentes. Por un lado estaban las variables económicas, como la continua mejora en la balanza comercial y la mayor confianza en el país (a comienzos del año), que redujeron el tipo de cambio desde mediados del 2004; sin embargo, por otro lado, la incertidumbre política crea presiones al alza en el tipo de cambio.

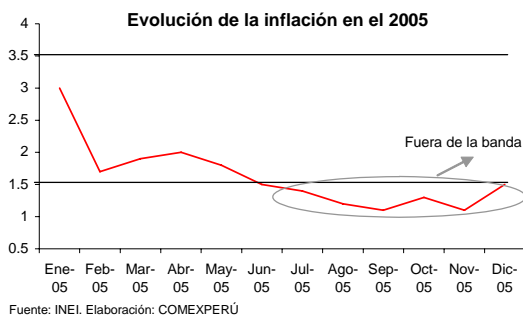
A comienzos del año pasado triunfó la situación económica, lo cual se observó en la apreciación del tipo de cambio. El superávit en la balanza comercial (que mostró un incremento de 68.42% en el 2005) implicó un ingreso de dólares del extranjero, haciendo que haya una mayor escasez relativa de la moneda nacional y por consiguiente, aumente su valor de compra. Asimismo, el riesgo país disminuyó hasta llegar a su nivel más bajo el 3 de octubre, reflejando una mayor confianza en la economía nacional. El BCRP compensó esa tendencia al comprar US\$ 3,130 millones.

Por otro lado, el pánico político rompió los fundamentos económicos y se hizo notar a partir de agosto, haciendo que el tipo de cambio incremente de S/. 3.25 en agosto a S/. 3.43 en diciembre y el riesgo país aumente en 54%. Es más, solo en octubre, el tipo de cambio aumentó en 2.2%, cambio más brusco de los últimos 6 años. Lo que sucedió fue que las personas comenzaron a refugiarse en el dólar. Así por ejemplo, los agentes económicos hicieron contratos para asegurar que pudiesen comprar dólares en los siguientes meses al tipo de cambio del momento (por US\$ 799 millones). Por su parte, las AFP compraron US\$ 543. La depreciación continuó pese a que el BCRP realizó ventas por \$786 millones y emitió certificados de depósitos por US\$ 359 millones.



- **Precios**

Como se mencionó previamente, la función principal del BCRP, desde el 2002 (que cuenta con metas de inflación explícitas), es garantizar que el nivel de precios se sitúe dentro de la banda establecida. Como se puede observar en el gráfico adjunto, desde mediados de 2005, el crecimiento en los niveles de precios se situó por debajo de la banda establecida. Sin embargo, se puede



observar que a grandes rasgos, la inflación ha venido bajando desde comienzos del año. Es importante mencionar que la meta de inflación se realiza sobre la base del IPC de Lima, y por consiguiente la inflación de 1.5% a diciembre de 2005 solo refleja la inflación en la capital. No obstante, si se analiza la inflación nacional, realizada sobre la base de 25 ciudades, esta fue 1.43%. Dentro de esta cifra se pueden observar ciudades donde los precios han caído notablemente, tales como Trujillo (-0.53%), Tumbes (-0.47%), Moyobamba (-0.37%) y Chiclayo (-0.16%). Sin embargo, también se tiene ciudades que pueden compensar tales caídas. Dentro de éstas destacan Cerro de Pasco (+4.58%), Puerto Maldonado (+4.08%), Tacna (+3.53%) y Huancavelica (+3.18%).

El BCRP sostiene que la diferencia entre la inflación observada en el 2004 (ascendiente a 3.5%, según el promedio anual) y 2005 (1.5%) se debe, principalmente a que productos como el arroz, pan y gas disminuyeron sus precios. Así, mientras que la tasa de crecimiento del nivel de precios del arroz se situó en 19% en el 2004, en el 2005, debido a mayores siembras y mayor disponibilidad de agua en la Costa Norte, se pudo incrementar el nivel de oferta de este bien y por consiguiente, los precios del arroz disminuyeron en 6%. Asimismo, la cotización del trigo se redujo en 3.5% en el 2005, haciendo que, debido a que el trigo es el insumo principal del pan, se reduzcan los costos para producir este último. Es importante mencionar que según el INEI, el pan y cereales constituyen, dentro de la categoría de alimentos, el segundo producto más importante para el cálculo del IPC. De este modo, representan el 7.966% del IPC.

Variación del IPC por grupos de consumo (Var % 2006/2005)		
	Ponderación (%)	Variación (%)
Índice general	100.00	1.43
Alimentos y bebidas	47.50	0.78
Vestido y Calzado	7.50	1.21
Alquiler vivienda, combustibles y electricidad	8.80	4.23
Muebles y enseres	4.90	1.26
Cuidado y conservación de salud	2.90	1.94
Transportes y comunicaciones	12.40	2.63
Enseñanza y cultura	8.80	1.25
Otros bienes y servicios	7.00	-0.28

Fuente: INEI. Elaboración: COMEXPERU

Por otro lado, si bien a nivel internacional ha existido un incremento en el precio del petróleo de US\$ 43.3 a US\$ 59.2 por barril entre diciembre de 2004 y diciembre de 2005 (+37%) debido a la mayor demanda mundial, efectos del huracán Katrina y problemas en el Medio Oriente, no hubo mayor impacto sobre el precio de combustibles en el Perú. Esto se debe a que el gobierno creó medidas para poder aliviar el impacto de este evento tales como la creación del Fondo de Estabilización de los Precios de Combustibles y la eliminación del arancel al gas licuado de petróleo (GLP) y del ISC. Así, solo hubo un traspaso de 6.9% al precio de combustibles en el 2005 ya que si bien el precio de la gasolina se incrementó en 9.2% y el precio del kerosene en 21%, existió una reducción en el precio del gas ascendiente a 10.9% debido a la eliminación del arancel e ISC que tenía este producto. Cabe destacar que la caída en el precio del precio del gas contribuyó, en parte, a que el precio de la electricidad baje en 2.5% ya que existieron conversiones a gas natural.

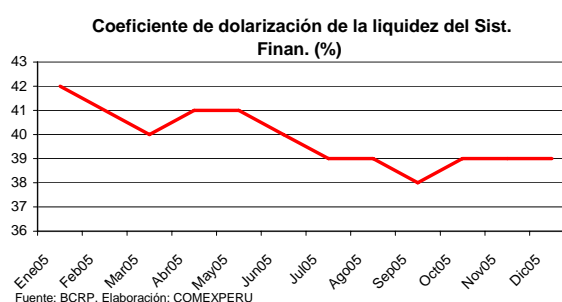
- **Liquidez**

La tasa de crecimiento de los agregados monetarios totales ascendió 18.3%, donde la mayor contribución se dio por parte de los agregados monetarios más líquidos como el circulante y emisión primaria (+26%).

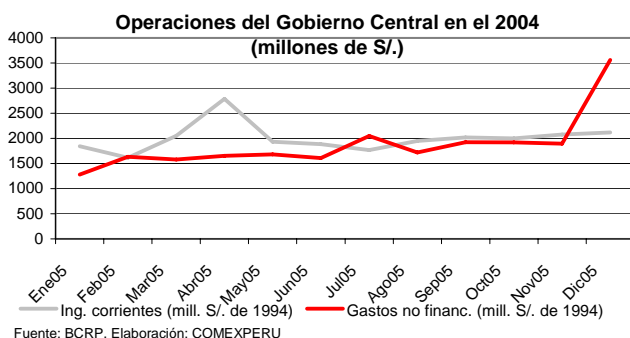
El crédito total al sector privado creció en 16.1%, sin embargo, las tasas de crecimiento son diferenciadas en el caso de tratarse de créditos otorgados en soles en comparación con los denominados en dólares. En el 2005, por sexto año consecutivo, la tasa de crecimiento de créditos en soles fue mayor a la de dólares, siendo la primera 33% (tasas que triplica a la observada en el 2004) mientras que la segunda 5.5%.

El mayor otorgante de créditos han sido los bancos, donde cabe resaltar que, dentro del ámbito de crédito comerciales en soles (S/. 2,210 millones), el comercio ha recibido S/. 622 millones. En dólares, los créditos comerciales han ascendido a US\$ 160 millones y los hipotecarios a US\$ 307 millones.

El BCRP indica que el crédito en soles se aceleró en el cuarto trimestre del año pasado debido a las mayores expectativas de devaluación (que se han observado desde mediados del 2005) por la incertidumbre política por los comicios que se realizarán en abril del 2006. No obstante, es importante mencionar que pese a las mayores perspectivas de riesgo a finales de 2005, en términos netos, el coeficiente de dolarización ha disminuido. Así, el grado de dolarización de los créditos cayó en 4% respecto al 2004.



Sector fiscal



El desempeño del sector fiscal ha mejorado notablemente debido al mejor contexto macroeconómico, que permitió que la recaudación fiscal incremente significativamente. El resultado económico en el 2005 mostró el déficit más bajo desde 1997, ascendiente a 0.4% del PBI (menor en 0.7 puntos porcentuales respecto al 2004).

El mejor resultado primario causado por el alza en los ingresos corrientes (a 15.9% del PBI) se debió, sobre todo, al crecimiento de 22% del Impuesto a la Renta (IR). Esta mayor recaudación por IR se debe a la expansión económica (por tanto, mayores ganancias y mayor monto sobre el cual se aplica el IR). Cabe resaltar que el IR no ha sido el único impuesto que ha observado un incremento en su recaudación. El IGV creció en 11% producto del mayor dinamismo económico.

No obstante, no se ha recaudado más en todos los impuestos. Por ejemplo, se dejó de recaudar S/. 160 millones por las disminuciones efectuadas en el ISC, y por otro lado, se generó un gasto de S/. 180 millones por efecto de la creación del Fondo de Estabilización de Precios de los Combustibles.

El gasto no financiero presentó un incremento real de 11% con respecto al 2004, ascendiendo, en el 2005 a 15% del PBI. Según el BCRP, esto se debe a la mayor transferencia a los gobiernos

locales, ONP, entre otros. Es importante mencionar que el gasto corriente se ha incrementado en 0.2% del PBI, mientras que la inversión aumentó en 0.1% del PBI. Asimismo, se puede observar un gran incremento del gasto en diciembre debido al pago de gratificaciones y vacaciones del sector público. El aumento del gasto también fue producto a las mayores remuneraciones aplicadas, donde según el D.S N° 050-2005-EF y D.S N° 047-2005-EF, a partir de setiembre se otorgaría el segundo tramo de aumentos salariales a los docentes y médicos.

BALANZA DE PAGOS

Balanza en cuenta corriente

Antes de comenzar el análisis de la balanza en cuenta corriente, es importante resaltar que se utilizará como fuente las cifras publicadas por el BCRP para estudiar la balanza en cuenta corriente en conjunto, no obstante, al realizar un análisis más profundo de los resultados de la balanza comercial, se utilizarán los obtenidos por la SUNAT. Para la balanza comercial, los resultados del BCRP y SUNAT varían ligeramente.

Cuenta Corriente (en millones de US\$)			
	2003	2004	2005
BALANZA EN CUENTA CORRIENTE	- 935	- 10	1 030
Balanza comercial	836	2 793	5 163
Servicios	- 854	- 843	- 913
Renta de factores	- 2 144	- 3 421	- 5 011
Transferencias corrientes	1 227	1 461	1 791

Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU

La balanza en cuenta corriente pasó de ser deficitaria a superavitaria en el 2005. Este superávit de US\$ 1,030 millones (1.3% del PBI) representa el mejor resultado que ha obtenido la balanza en cuenta corriente en los últimos 26 años. Este excelente resultado ha sido causado por el mayor dinamismo de las exportaciones (frente a la mayor demanda externa y mejores precios de los *commodities*) y, en menor medida, la mejora de las transferencias corrientes, producto del incremento en 28% de las mayores remesas enviadas por peruanos viviendo en el extranjero. No obstante, estos resultados positivos son contrarrestados, aunque no del todo, por las mayores utilidades de las empresas extranjeras en el Perú y enviadas a sus correspondientes matrices en el exterior. Estas mayores utilidades también son producto del mayor dinamismo económico y mejor precio de las materias primas.

La balanza en cuenta corriente pasó de ser deficitaria a superavitaria en el 2005. Este superávit de US\$ 1,030 millones (1.3% del PBI) representa el mejor resultado que ha obtenido la balanza en cuenta corriente en los últimos 26 años. Este excelente resultado ha sido causado por el mayor dinamismo de las exportaciones (frente a la mayor demanda externa y mejores precios de los *commodities*) y, en menor medida, la mejora de las transferencias corrientes, producto del incremento en 28% de las mayores remesas enviadas por peruanos viviendo en el extranjero. No obstante, estos resultados positivos son contrarrestados, aunque no del todo, por las mayores utilidades de las empresas extranjeras en el Perú y enviadas a sus correspondientes matrices en el exterior. Estas mayores utilidades también son producto del mayor dinamismo económico y mejor precio de las materias primas.

Balanza comercial

El año pasado, nuestras exportaciones crecieron en 34.32% respecto al 2004, ascendiendo al récord histórico de US\$ 17,080 millones. Las importaciones sumaron US\$ 12,549 millones (+23.70%), con lo que hemos alcanzado un superávit comercial de US\$ 4,530 millones, 76.08% mayor al obtenido en el 2004 y 7 veces el correspondiente al 2003.

Balanza Comercial (Miles de US\$)			
	2004	2005	Var 05/04
Exportaciones	12,715,903.71	17,080,407.04	34.3%
Importaciones	10,142,863.97	12,549,897.96	23.7%
Balanza Comercial	2,573,039.74	4,530,509.08	76.1%

Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

- **Exportaciones**

El principal motor tras nuestro desempeño exportador fue la minería, cuyas exportaciones explicaron el 56% del total y se incrementaron en 34.79%, siendo el cobre (+35.52%) y el oro (+26.75%) los principales metales exportados. A ello contribuyeron las crecientes cotizaciones de ambos. El oro alcanzó el máximo nivel en 25 años (US\$ 541 por onza troy) el 12 de diciembre, debido a su mayor demanda ante un dólar débil y temores inflacionarios y geopolíticos. Entidades como el Deutsche Bank esperan que esta tendencia continúe en el

Principales exportadoras 2005 (millones de US\$)		
Sector	Monto	Var 05/04
Minero	9,435	32.61%
Southern Peru	2,115	41.49%
Antamina	1,680	66.81%
Yanacocha	1,424	15.53%
Pesquero	1,631	17.42%
Sipesa	172	34.35%
Hayduk	124	-8.01%
Austral	100	54.83%
Agrícola	1,331	18.99%
Perales Huancaruna	85	63.62%
Camposol	73	18.52%
Soc. Agríc. Virú	44	15.69%
Textil	1,273	16.43%
Topy Top	85	18.70%
Textimax	85	1.90%
Devanlay Perú	82	113.06%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

2006 (dicho banco ha estimado un precio promedio de US\$ 570). Por otra parte, según el BCRP, la cotización promedio del cobre subió a US\$ 2.08 por libra en diciembre, sobre todo por la amenaza de huelga (que se concretó) en la principal exportadora mundial de cobre, la minera chilena Codelco.

Por otro lado, al sector textil y al agropecuario corresponden la mayor parte de las exportaciones no tradicionales (30% y 24%, respectivamente). Las primeras aumentaron en 16.59% y entre las prendas más vendidas figuran los t-shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color (+21.67%), que representaron el 14% de las exportaciones textiles y fueron adquiridos principalmente por Estados Unidos (88% del total), Venezuela (4%) y Canadá (2%). Cabe resaltar el desempeño de Devanlay Perú, que de ser la séptima exportadora textil en el 2004 ha pasado a ser la tercera en el 2005, y se espera que siga creciendo pues ya ha anunciado el inicio de sus exportaciones a China y luego a Francia, Marruecos y Túnez, entre otros destinos. Este sector, intensivo en mano de obra, deja en claro la relevancia del ATPDEA y de la firma del TLC con EE.UU. (y de otros TLC), ante su inminente vencimiento.

Importaciones anuales (millones de US\$)			
	2005	2004	Var %
TOTAL	12,549.90	10,142.86	23.73
BIENES DE CONSUMO	2,349.13	1,998.26	17.56
No duradero	1,377.68	1,178.13	16.94
Duradero	971.46	820.13	18.45
BIENES INTERMEDIOS	6,922.92	5,642.56	22.69
Combustibles	2,469.68	1,876.61	31.60
Materias primas para agricultura	443.79	403.68	9.93
Materias primas para industria	4,009.45	3,362.26	19.25
BIENES DE CAPITAL	3,267.37	2,491.11	31.16
Bienes de capital para construcción	364.88	230.35	58.41
Bienes de capital para la agricultura	41.01	31.04	32.15
Bienes de capital para la industria	2,192.87	1,712.57	28.04
Bienes de capital equipos de transporte	668.61	517.16	29.28
DIVERSOS	10.47	10.93	(4.18)

Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU

Las agroexportaciones no tradicionales continúan diversificándose en productos y destinos, creciendo en 26% (US\$ 1,009 millones). Los espárragos frescos o refrigerados representaron el 16% de estas y en el 2005 sus ventas se incrementaron en 12.85%, dirigiéndose principalmente a EE.UU. (67% del total), Holanda (10%) y el Reino Unido (9%). Les siguen los espárragos preparados o conservados, sin congelar (+4.13%), cuyos principales destinos fueron España (41%), Francia (22%) y EE.UU. (21%).

• Importaciones

Por otro lado, las importaciones crecieron en 23.73%. Los bienes de capital son los que más explicaron la tasa alcanzada (+31.16%). Esto se debe a que se ha tenido perspectivas de mejoras económicas futuras e incrementos en la demanda (interna y externa) debido a los mayores ingresos y políticas de apertura comercial. Así, se han realizado inversiones de largo plazo, como sucede con el mayor dinamismo de la construcción (+58.41%), y la importación de maquinaria para ampliar las plantas industriales (28.04%).

Por otro lado, la importación de bienes intermedios ha crecido en 22.69%. Esta tasa ha sido impulsada por el mayor precio de combustibles, que hizo que el costo de importar este producto se incremente. Asimismo, cabe resaltar que el crecimiento de las importaciones de materias primas para la industria (+19.25%) demuestra el mayor dinamismo de la economía peruana en el 2005. Este mayor dinamismo implica que los agentes económicos han percibido mayores ingresos disponibles en este año, y por tanto, sus importaciones han incrementado. Así, la importación de bienes de consumo ha experimentado un alza de 17.56%.

Cuenta Financiera

La cuenta de capital ha sido positiva, pero menor a los resultados obtenidos en el 2004 debido a que el sector público ha contrarrestado el flujo de capitales positivos percibidos por el sector privado. Si bien en el sector privado se observó mayor ingreso de capitales, se contrarresta

Cuenta Financiera (en millones de US\$)			
	2003	2004	2005
CUENTA FINANCIERA	672	2,244	200
I. Sector privado	- 105	1,027	1,854
1. Inversión directa sin privatización	1,265	1,785	2,488
2. Préstamos de largo plazo	- 166	- 408	- 878
a. Desembolsos	559	447	635
b. Amortización	- 725	- 855	- 1,513
3. Bonos	- 36	- 4	137
4. Participación de capital	1	- 47	766
5. Otros activos externos	- 1,179	- 330	- 690
6. Inversión directa por privatización	10	31	31
II. Sector público	630	988	- 1,441
1. Amortización	- 1,228	- 1,389	- 3,719
2. Activos Externos Netos	- 303	- 159	- 378
III. Capitales de corto plazo	147	230	- 213

Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU

en parte por el mayor pago por préstamos privados (como sucedió con las empresas mineras) y por la mayor colocación de dinero de las AFPs en el exterior. En lo que respecta al sector público, ha pasado de US\$ 988 millones en el 2004 a tener un déficit de US\$ 1,441 millones en el 2005. Esto se debe a que en agosto del 2005 se realizaron prepagos al Club de Paris por un monto ascendiente a US\$ 1,555 millones y a Japan Peru Oil Co (JAPECO) por US\$ 757 millones. Estos prepagos se han financiado con la emisión de bonos, que se han comprado tanto internamente como externamente. De este modo, parte de las deudas que se tenían en dólares con el Club de Paris y JAPECO han podido ser cambiadas por deudas denominadas en soles. Esto permite que se pueda tener menor riesgo de default ya que se elimina el riesgo cambiario que existe con las deudas denominadas en moneda extranjera.

Reservas Internacionales

Las Reservas Internacionales Netas continuaron con la tendencia alcista en el 2005, llegando a US\$ 14,097 millones (+11.6%), es decir, US\$ 1,466 millones más que el 2004. Así, se obtuvo el mayor nivel alcanzando en más de 15 años. Entonces, se puede observar una sólida posición por parte del BCRP, permitiendo que se pueda tener un mayor manejo en la política monetaria y que se pueda atenuar los riesgos cambiarios. Este nivel de reservas representa 14 meses de importaciones, el 70% de la liquidez total bancaria y 2.6 veces el vencimiento de la deuda externa a un año.

Reservas Internacionales Netas (en millones de US\$)			
	2003	2004	2005
RIN	10,194	12,631	14,097
Variación %	6.21%	23.9%	11.6%

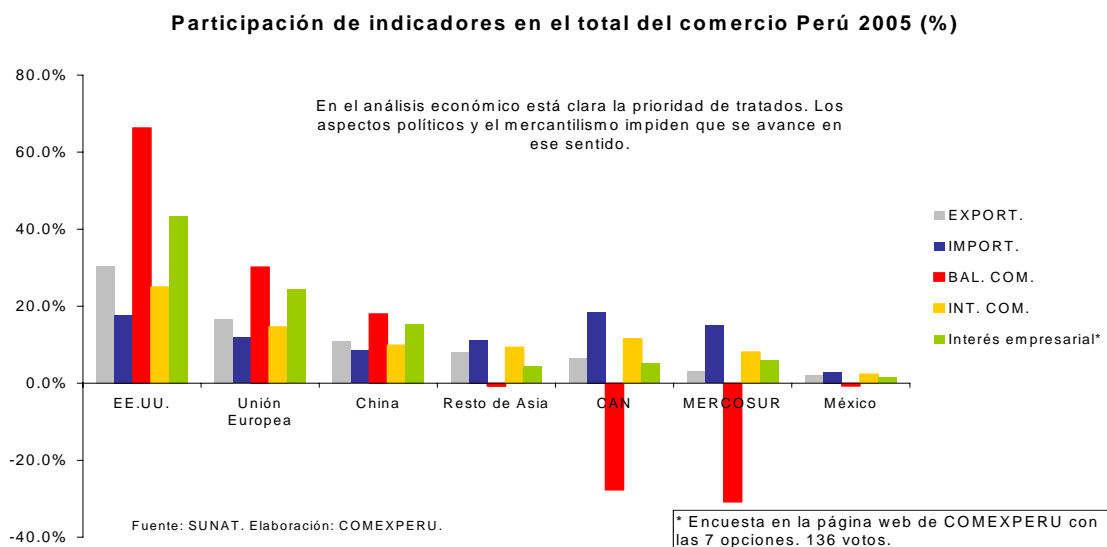
Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU

ACUERDOS COMERCIALES

Estrategia de Acuerdos Comerciales

El TLC con EE.UU. ha sido solo el primer paso en una política de suscripción de acuerdos comerciales realmente rentable. Se espera que para el futuro se hagan realidad varias opciones adicionales.

Comercio actual y comercio potencial



El gráfico muestra que EE.UU., la UE y China son las tres economías con mayor participación en nuestras exportaciones e intercambio comercial, y son las que más aportan a evitar una balanza comercial negativa. Todo lo contrario sucede con los países que el Perú priorizó en el pasado la suscripción de acuerdos comerciales.

Pero no debemos quedarnos en lo que ya comerciamos, nuestro potencial exportador recién se está desarrollando y es posible avanzar mucho más. Así que evaluemos qué mercados son capaces de adquirir nuestros productos con mayor facilidad y a mayor precio. Como es evidente, los mercados de mayor tamaño compran más. Y más exportaciones significan más empleo.

Así, revisando niveles de población e ingresos encontramos que firmar un TLC con EE.UU. es firmar un TLC con 294 millones de consumidores con un ingreso anual de US\$ 39,752. Por su parte, la UE representa 450 millones de personas con un ingreso de US\$ 28,116. Son mercados de muchas personas con ingresos altísimos. Por otro lado, tenemos mercados con ingresos menores, pero con un número de consumidores sustancialmente mayor. Por ejemplo China tiene 1,300 millones de personas y el resto de Asia tiene 2,011 millones de consumidores.

Otra forma de evaluar el comercio potencial es consultar directamente a los empresarios. Para ello hicimos una encuesta en nuestra página web desde el día 5 de diciembre del 2005 al 17 de enero del 2006 y preguntamos: "¿Qué acuerdo comercial, vigente, en negociación o en agenda le parece más importante para sus negocios?". El ganador indiscutible fue EE.UU. con casi la mitad de votos, le siguieron la Unión Europea y China y, bastante más lejos, MERCOSUR.

Conclusiones

Debemos priorizar TLC con EE.UU., la Unión Europea y China. Luego, deberíamos seguir con el resto de Asia. Estamos hablando de mercados nada despreciables: Estados Unidos

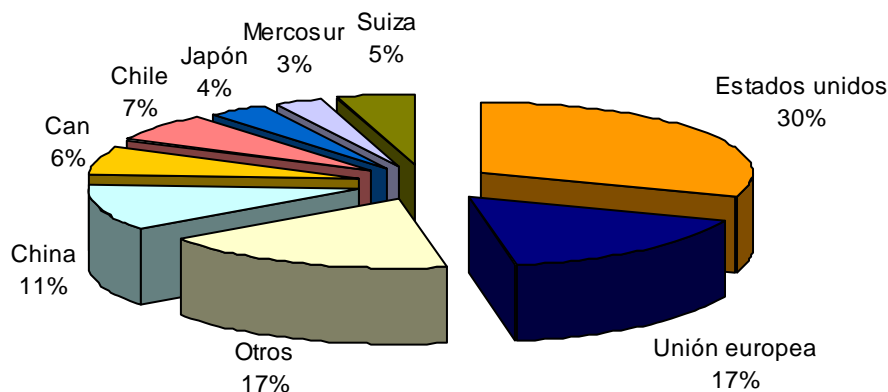
produce US\$ 11.7 billones al año; la Unión Europea, US\$ 12.6 billones; China, US\$ 1.6 billones y el resto de Asia produce US\$ 6.3 billones. Lo curioso es que algunos se asustan del tamaño, pero deberían saber que mientras más grande es el mercado, más compran y más empleo podemos generar con nuestras exportaciones.

La estrategia seguida por el Perú en los últimos dos años ha sido coherente. Terminamos de negociar con EE.UU., Se espera hacerlo con la Unión Europea; y en Asia, ante las dificultades políticas de negociar con Japón y los problemas con China por no haberla declarado economía de mercado aún, se ha empezado con Tailandia y Singapur. Esperamos que se concluya estos dos acuerdos con éxito y se emprenda de inmediato un TLC con China.

Principales socios comerciales

En el 2005, Estados Unidos adquirió el 30% de nuestras exportaciones (US\$ 5,218 millones); Asia¹, el 19% (US\$ 3,319 millones) y la Unión Europea, el 17% (US\$ 2,850 millones). Los mercados de la Comunidad Andina alcanzaron un 6% y MERCOSUR, 3%. Entre los principales productos exportados en el 2005 se encontraron el oro, los cátodos de cobre refinado, los minerales de cobre y sus concentrados, la harina de pescado, los minerales de zinc y sus concentrados, los minerales de molibdeno y sus concentrados, el café, la plata, los minerales de plomo y sus concentrados y las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo con un índice de antidetonante inferior o igual a 84.

EXPORTACIONES PERUANAS 2005, POR SOCIOS COMERCIALES

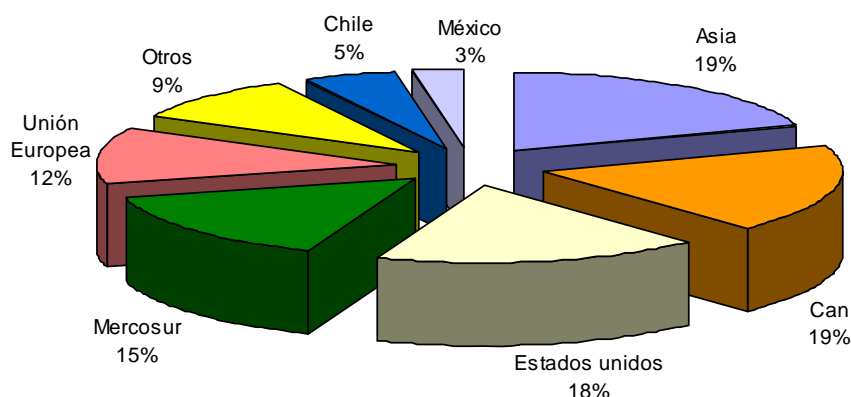


En cuanto a las importaciones, la Comunidad Andina y los países asiáticos fueron nuestros principales proveedores en el 2005 con 19% cada uno, en el segundo lugar encontramos a Estados Unidos con el 18% y en tercer lugar, encontramos a MERCOSUR con el 15%. La Unión Europea pasó a ocupar el cuarto lugar en esta clasificación con el 12%.

Cabe resaltar que la mayoría de las importaciones provenientes de la CAN está compuesta por el petróleo y sus derivados, mientras que en el caso del MERCOSUR se trata de los productos alimenticios básicos (maíz, trigo, lácteos, aceites, entre otros).

¹ Incluye a: Arabia Saudita, Bahrain, Bangladesh, Burkina Faso, China, Corea del Norte, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Irán, Israel, Japón, Jordania,

IMPORTACIONES PERUANAS 2005, POR SOCIOS COMERCIALES



- **Estados Unidos**

TLC: SOLO FALTA UNA PIEZA

Después de 48 meses, que no se nos queme en la puerta del horno.

2001
Culmina ATPA

2003
EE.UU. acepta petición peruana.

2005
Fin de Negociaciones

2006

Enero - Marzo
Revisión Legal

Mayo/Junio
Aprobación por parte del Congreso Peruano

Diciembre
Culmina ATPDEA

1993
Entra en vigencia ATPA

2002
Se inicia ATPDEA
Perú expresa intención de firmar TLC con EE.UU.

2004
Inicio de Rondas de Negociación

Enero
Publicación de textos en Perú y EE.UU.

Marzo/Abril
Firma de TLC

Octubre
Aprobación por parte del Congreso Americano

2007
Entra en vigencia TLC

Finalmente se terminó de negociar el TLC con EE.UU., y con excelentes resultados. Algunos de los acostumbrados a las protecciones excesivas -a costa de los consumidores- no están contentos con algunos de los acuerdos, pero lo cierto es que sí se han atendido todas las sensibilidades productivas, incluso de manera excesiva en algunos casos como en el arroz, y se ha protegido además el bienestar de los consumidores, tema que había sido muy olvidado en anteriores negociaciones. En cuanto a acceso a mercados hemos conseguido un ATPDEA plus, todo lo que teníamos -y que íbamos a perder a finales del 2006- más el acceso de nuestro etanol a EE.UU., lo que representa una gran oportunidad para las empresas azucareras. Recordemos que EE.UU. nos compra el 30.11% de lo que exportamos. Y es incluso más importante como demandante de nuestras manufacturas, de las cuales absorbe el 39.36% de nuestras ventas en el exterior.

Número de empresas y productos exportados a EE.UU. (sector manufacturas)

Año	EMPRESAS	PRODUCTOS
1993	1,515	953
2001	1,752	1,972
2005	2,320	2,087

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Kazajstán, Kuwait, Líbano, Macao, Malasia, Nepal, Pakistán, Qatar, Rusia, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, Taiwán, Turquía, Vietnam y Yemen.

La política de apertura comercial con EE.UU. ha dado excelentes resultados para la actividad productiva. A diferencia de lo que algunos poco informados arguyen, el beneficio es principalmente para las manufacturas. Así por ejemplo en 1993, en los primeros años luego de la apertura comercial, teníamos 1,515 empresas que exportaban 953 productos manufacturados a EE.UU.; en el 2001, luego del ATPA, el número de empresas aumentó en 15.6% y el de productos en 106.9%. Con el ATPDEA las oportunidades aumentaron aun más. Así, en el 2005, 2,320 empresas peruanas han exportado 2,087 productos a EE.UU.

Estando *ad portas* de la firma del TLC con Estados Unidos, debemos recordar que el camino ha sido largo y que, si bien hemos recorrido un buen tramo de él, aún nos falta llegar a la meta.

El primer gran paso se dio en 1993 cuando entró en vigencia la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) para el Perú, con lo que EE.UU. nos otorgó beneficios arancelarios para nuestras exportaciones. El ATPA vencía en el 2001, así que en 1999 se empezó a gestionar la extensión y ampliación de las preferencias. Las negociaciones concluyeron en el 2002 con la firma de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), donde se logró ampliar las preferencias para el sector textil.

Ese mismo año el Perú comunicó su intención de firmar un TLC con EE.UU. y tras intensas gestiones se logró que en noviembre del 2003 la Cancillería americana anunciara la aceptación de nuestra petición. Tan solo 6 meses después empezaron las negociaciones que duraron hasta diciembre del 2005 (19 meses). En ambos países ya se revisó la equivalencia de los textos en inglés y español; además se han hecho públicos los textos del tratado. Por otro lado, el presidente Bush ya notificó a su Congreso que firmará un TLC con el Perú. Ahora tiene 90 días para concluir la revisión legal (ya se está realizando en ambos países) y firmar el tratado. Sin embargo, para que este entre en vigencia los Congresos de ambos países deberán ratificarlo.

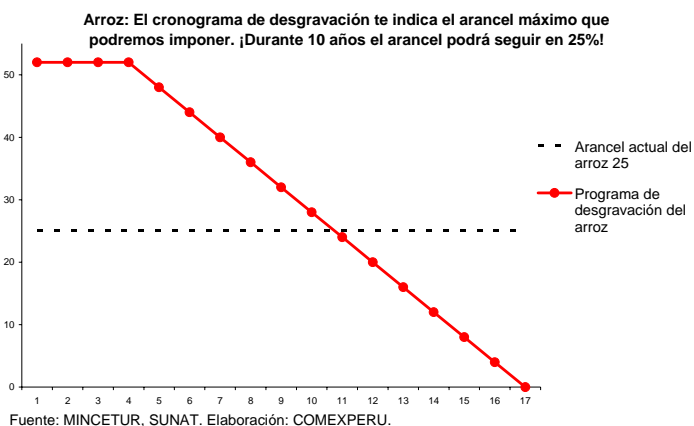
El tema arancelario

• Efectos en la agricultura

Al vencer el ATPDEA nuestros espárragos iban a pagar hasta 21.3% de arancel, nuestras uvas hasta US\$ 1.8 por m³, nuestras alcachofas hasta 14.9%, lo mismo hubiera sucedido con muchos otros de nuestros productos agrícolas. Con el TLC esto se evitaría. Asimismo, EE.UU. también nos compra otros productos agrícolas como pimientos, mangos, cebollas, nueces, arvejas, plátanos y frijoles, entre otros. Adicionalmente, las negociaciones del TLC han permitido que se acelere la superación de las barreras fitosanitarias que impedían que exportemos nuestros cítricos y paltas.

Dentro de los productos "sensibles" también se encontraron oportunidades de exportación. Así se consiguió que EE.UU. nos dé una cuota de 61 mil toneladas de azúcar en desgravación inmediata. Recordemos que EE.UU. es el mercado casi exclusivo de nuestras exportaciones de azúcar. A cambio el Perú ofreció la desgravación del jarabe de fructosa, un sustituto del azúcar, en 5 años. También la industria láctea consiguió una cuota de acceso libre de aranceles para su leche evaporada.

Para los demás productos sensibles también se han



conseguido soluciones salomónicas. Para aquellos que son utilizados como insumo para nuestra industria como el algodón y el trigo, se les ha dado desgravación inmediata, pero el Estado se ha comprometido a dar una compensación a los productores. De esta manera se impulsará a la industria relacionada con estos productos y a la vez se apoyará al sector agrícola. Asimismo, el Perú ha dado una cuota de maíz amarillo duro de 500 mil TM (25% del mercado interno) lo que beneficiará a la industria pecuaria. Y a su vez también se les dará compensaciones a los productores de maíz. El Ministerio de Economía ya ha manifestado su voluntad de establecer las compensaciones que se demuestre que son necesarias con un análisis técnico serio.

El arroz, por su parte, consiguió una protección exagerada, quizás por sus bulliciosos productores: cuatro años sin reducir el arancel y luego una reducción progresiva durante 13 años. Se ha considerado, además, una cuota de desgravación inmediata de solo 74,000 TM; es decir, el 5.6% de la producción nacional. Sin embargo, el cronograma de desgravación no partirá desde el arancel actual, sino de 52%. Con estas condiciones, el programa de desgravación recién llevaría el arancel del arroz por debajo del actual en el año 2016.

En carnes, el tema más sensible era el acceso de los cuartos traseros de pollo (la pierna de pollo), los que según los avicultores hubieran ingresado a muy bajo precio a nuestro mercado. Evidentemente los consumidores sí podremos beneficiarnos de ese pollo barato pero la desgravación arancelaria se dará en 17 años, sin darse ninguna reducción en los primeros 8 años, período más que suficiente para que nuestros productores se vuelvan más competitivos. No obstante, de todas formas se ha ofrecido una cuota equivalente a solo 2% del mercado en desgravación inmediata.

Para la carne de bovino se acordó desgravación inmediata para los cortes finos (que no son parte importante de la producción local) y plazos de 12 años con una cuota de 800 TM para el resto. La carne de cerdo tendría una desgravación de entre 5 y 10 años, salvo el tocino, que se desgravaría desde un inicio, y el tocino ahumado, que se desgravaría en 2 años.

Pero quizás una de las ganancias más importantes del sector sea que se ha hecho evidente la necesidad de reformas internas para impulsarlo. Seguramente, gracias al TLC, veremos más de esto en los planes de gobierno de los partidos que desean ocupar el sillón presidencial. Lo curioso es que por lo que hemos podido ver hasta ahora, el plan de la izquierda opositora al TLC, supuestamente preocupada por la agricultura, le da en su plan de gobierno apenas 15 líneas al sector, con temas generales, en una especie de lluvia de ideas sin organizar e incluso con puntos que se quedaron redactados a medias. ¿La improvisación del saboteador especializado en oponerse que no tiene tiempo para hacer propuestas constructivas?

Participación de EE.UU. en nuestras exportaciones últimos 12 meses (enero 2005 - diciembre 2005)

	Mundo	EE.UU.	Participación de EE.UU.
PRIMARIOS	12,611.37	3,402.38	26.98
Agrícola	325.66	84.27	25.88
Mineros	9,435.19	2,460.77	26.08
Pesqueros Primarios	9,543.64	10.09	0.11
Petróleo y Derivados	5,274.68	847.26	16.06
MANUFACTURAS	4,268.96	1,680.37	39.36
Agropecuaria	1,005.71	341.69	33.98
Textil	1,273.17	807.56	63.43
Pesquero	329.49	54.73	16.61
Químico	531.24	104.50	19.67
Metal-Mecánico	189.08	78.24	41.38
Sidero-Metalúrgico	381.65	37.26	9.76
Minería No Metálica	117.33	69.60	59.32
Artesanías	1.31	0.93	71.34
Maderas y Papeles	256.50	75.91	29.60
Pieles y Cueros	28.97	3.95	13.62
Varios (inc. Joyería)	154.50	105.98	68.59
Totales	16,880.34	5,082.74	30.11

Fuente: SUNAT Elaboración: COMEXPERU

- El sector textil

Sin duda, este es uno de los sectores que más tiene que ganar. Importará algodón sin pagar arancel y todos los productos textiles y de confecciones ingresarán a EE.UU. libres de aranceles y sin cuotas que limiten las ventas. De no tener TLC, nuestras confecciones

perderían competitividad reduciéndose su capacidad para generar empleo. Así, nuestros T-shirts de algodón pagarían 16.5% de arancel y las camisas de punto 19.7%. El TLC no solo evitará un escenario de este tipo, sino que al tratarse de preferencias permanentes y no solo temporales como con el ATPDEA, podemos esperar un impulso importante en la inversión del sector. Recordemos que más del 60% de nuestras exportaciones textiles se dirigen a EE.UU.

El TLC con EE.UU. mejorará el sistema aduanero

Por Luis Torres Paz - Miembro del equipo negociador del Capítulo de Procedimientos Aduaneros, MINCETUR

El Capítulo de Procedimientos Aduaneros busca facilitar el comercio al acelerar el despacho de las mercancías por las aduanas del Perú. Así, las autoridades aduaneras del Perú y EE.UU. se comprometen a prepublicar las disposiciones aduaneras antes de su entrada en vigencia. Igualmente, se dispone que exista en las autoridades aduaneras de cada parte, un punto de contacto para la absolución de consultas de los usuarios aduaneros. Ambas disposiciones deberán ponerse en práctica al primer día calendario del tercer año de vigencia del TLC.

También se ha acordado que las mercancías no requieran ingresar a depósitos u almacenes aduaneros y que el despacho se realice en menos de 48 horas: hoy demora entre 6 y 7 días. Esta disposición deberá estar implementada el primer día calendario del segundo año de vigencia del acuerdo.

Asimismo, el primer día calendario del tercer año de vigencia del acuerdo, los importadores y las empresas de servicio expreso, dispondrán de un procedimiento aduanero que, previa información transmitida a la aduana antes de la llegada del medio de transporte y con un conjunto de documentación mínima, les permitirá disponer de la carga en un plazo máximo de 6 horas, bajo circunstancias normales.

Otro logro importante es que aquellas empresas exportadoras con certificación BASC podrán acceder a un despacho de canal verde, sin perjuicio que la autoridad aduanera estadounidense, de acuerdo a sus variables de riesgo, indique el seguimiento o detención de un determinado embarque.

También merecen destacarse las disposiciones referidas a las resoluciones anticipadas, cuyo objetivo es otorgar al usuario aduanero el pronunciamiento oficial de la entidad competente para permitir el ingreso de mercancías al Perú o los Estados Unidos en materia de clasificación arancelaria, valoración, cuotas y marcado de país y reglas de origen, entre otras disposiciones de comercio; de tal forma que si la carga se despachó bajo ciertas condiciones, un cambio de estas en el trayecto de la carga no impedirá su ingreso al mercado.

En cuanto a la agenda interna, el acuerdo obligará a la SUNAT a elevar el nivel de acierto del sistema de evaluación y manejo del riesgo, de tal forma que, para cumplir con esta disposición, SUNAT deberá centrar su atención en mercancías de alto riesgo y simplificar el despacho de aquellas que representan bajo riesgo. Adicionalmente, en lo concerniente a la automatización de los procesos aduaneros, el acuerdo obliga a mejorar los sistemas electrónicos vigentes para permitir el procesamiento de la información en menor tiempo, así como incrementar la interconexión entre todas las aduanas operativas.

Finalmente, el mejoramiento aduanero que se producirá con el TLC, requiere de la urgente modernización de los puertos y aeropuertos peruanos en manos de ENAPU y CORPAC. Esas 48 horas o 6 horas para los despachos, se convertirán en un problema si operativamente no se prepara la actual infraestructura y se adoptan nuevos sistemas de gestión portuaria y aeroportuaria.

Propiedad Intelectual

En Propiedad Intelectual se consiguieron grandes logros. Por un lado, la posición firme del Perú no aceptó la patente de segundo uso, ni de métodos terapéuticos ni de animales. Asimismo, conseguimos una carta adjunta al tratado que asegura que se contará con un régimen de excepciones para la protección de datos de prueba que se estaba aceptando. Es decir, que esta protección podrá ser levantada cuando la protección de la salud pública así lo requiera.

Asimismo, el Perú consiguió que EE.UU. reconozca en otra carta adjunta la importancia de la biodiversidad y los conocimientos tradicionales, tema que EE.UU. nunca había firmado con ningún otro país.

• ¿Y eso de data de prueba y patentes?

El TLC prevé una protección a las investigaciones que hacen los laboratorios para demostrar la eficacia de sus medicamentos. Evidentemente, la implementación de esta protección en el mundo permite que se incentive la investigación y, por lo tanto, se descubran nuevas o mejores curas para diversas enfermedades. Con respecto a las patentes, estas seguirán durando 20 años, igual que ahora. En caso de demoras administrativas, lo que no suele pasar en el Perú, se podrá extender algún tipo de protección por los meses que se haya demorado el otorgamiento de la patente.

No obstante, es cierto que esta protección impedirá durante un periodo que los laboratorios nacionales copien los productos de los laboratorios de investigación y ofrezcan en el mercado alternativas de menor precio. Debe aclararse que no ofrecen menor precio porque sean benefactores, sino porque no tuvieron que pagar la investigación.

Así, el costo del TLC en medicamentos es la demora del ingreso de copias más baratas de los nuevos medicamentos que se inventen en el futuro.

• El precio de las medicinas

Nada de lo que usted tenga en su botiquín va a subir de precio por el TLC. Sea lo que sea. Es más, reponer ese botiquín que usted tiene en casa va a ser más barato cada vez, porque se van a eliminar progresivamente los aranceles.

Como si fuera poco, gracias al TLC, el botiquín de medicamentos, material médico y demás compras de los hospitales del Ministerio de Salud y de EsSalud podrán ser mucho más baratos. Porque hoy, sin TLC, la legislación nacional los obliga a comprar hasta 20% más caro para beneficiar a esos fabricantes nacionales que se oponen al TLC. Las normas de compras estatales indican que a los proveedores debe ponérseles una calificación que será mayor según ofrezcan mayor calidad y menor precio, y el Estado compra al que tenga la mejor calificación. Pero también obliga a que a los proveedores nacionales se les haga una curva de 20% en su nota. Así, el Estado puede terminar pagando hasta 20% más por las mismas medicinas

¿Por qué ForoSalud no habla de esto? El tema es escandaloso, pero ni ellos ni la ministra de Salud se han pronunciado sobre este tema. Es muy extraño.

¿SE HUBIERA PODIDO RENOVAR EL ATPDEA?

No. En la época en que se consiguió el ATPDEA, EE.UU. venía otorgando beneficios similares a varias regiones. Era su política de ese momento. Hoy su política es la de firmar TLC. La renovación del ATPDEA no estaba en su agenda. Es cierto que 24 Congresistas estadounidenses quisieron que los peruanos pensemos que era posible la renovación del ATPDEA. Sin embargo, el Congreso de EE.UU. tiene 435 congresistas, por lo que la opinión

de 24 no es muy representativa. Más aun, ninguno de esos congresistas apoyó el ATPDEA en su momento. Por supuesto, tampoco votaron a favor del CAFTA ni del TLC con Chile. Nos querían hacer tontitos. Finalmente debemos considerar que EE.UU. no podría seguir otorgándonos beneficios arancelarios sin que nosotros otorguemos beneficios similares habiéndole exigido eso a países más pobres que el Perú con los cuales ha negociado TLC.

La contratación pública en el marco del TLC Perú - Estados Unidos

Por José Luis Cano - Negociador del Capítulo de Compras Públicas en el TLC con EE.UU.

Un aspecto poco difundido en el marco de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Perú y los Estados Unidos ha sido el de los beneficios en materia de contratación pública. Una vez que entre en vigencia, el TLC con Estados Unidos permitirá introducir una mayor competencia y eficiencia en las contrataciones públicas que realicen las entidades del Estado peruano. Esto se logrará a través de la participación de proveedores de los Estados Unidos en los procesos de licitación en igualdad de condiciones que los proveedores nacionales (aplicación del principio de trato nacional). De esta forma, se abre la posibilidad de que el Estado adquiera bienes y servicios de mejor calidad y a menor precio, obteniéndose una mejor asignación del gasto público y como consecuencia de ello, mejores servicios en beneficio de la sociedad en su conjunto.

De igual manera, proveedores peruanos podrán participar en las contrataciones públicas que lleve a cabo Estados Unidos, mercado que representa más de 98 mil millones de dólares a nivel federal. Es así que se han identificado productos peruanos con potencialidad de venta tales como: muebles de madera para oficina; alimentos (conservas de pescado, frutas y vegetales); confecciones; y, servicios de consultoría en programas informáticos y procesamiento de datos; entre otros.

Entre los principales estados en los que los proveedores peruanos podrán participar en procedimientos de licitación dentro de los Estados Unidos se tiene a Florida, Texas, Puerto Rico, Illinois y Nueva York.

Es así que el mercado de contrataciones públicas norteamericano representa nuevas oportunidades de negocio para los empresarios peruanos y, en consecuencia, para incrementar las exportaciones.

Entre los temas sensibles que fueron exceptuados del Capítulo (es decir, en donde no existe la obligación de otorgar trato nacional), se encuentra la contratación de confecciones y calzado realizadas por las Fuerzas Armadas y Policiales, las medidas de promoción en favor de la pequeña y microempresa, así como a los programas de apoyo alimentario. En todos estos casos, el Perú se reserva la posibilidad de mantener las medidas existentes.

Es importante mencionar que el Capítulo se aplicará sólo a contrataciones a partir de determinados montos conocidos como umbrales. Los umbrales acordados son los siguientes:

El capítulo de inversiones en el TLC con EE.UU.

Por Carlos Herrera - Negociador del Capítulo de Inversiones en el TLC con EE.UU.

A fin de consolidar un clima adecuado, estable y previsible que fomente el establecimiento de inversiones, el Capítulo establece un conjunto de reglas que brindan a los inversionistas estadounidenses y a su inversión en el país, garantías en nivel de trato, protección contra riesgos no comerciales y mecanismos idóneos de solución de controversias.

Por ello, los conceptos de inversión e inversionista se definen de manera amplia y sus disciplinas se aplican a las medidas (leyes, regulaciones, prácticas) que el país aplique a inversionistas del otro país y sus inversiones en el nuestro, incluyendo las inversiones existentes y futuras, cubriendo todas las etapas del ciclo de la inversión (establecimiento,

gestión, desarrollo y liquidación parcial o total), pero no genera obligaciones sobre hechos o actos que tuvieron lugar o cualquier situación que cesó de existir antes de la vigencia del Tratado.

Las obligaciones de trato no discriminatorio, nivel mínimo de trato contemplado por el derecho consuetudinario internacional, libertad de transferencia de los flujos relacionados con la inversión, prohibición de requisitos de desempeño, expropiación y compensación, entre otros, se aplican horizontalmente en todos los sectores de la economía salvo en aquellos casos donde de manera expresa se ha estipulado una reserva basada en una norma vigente (la cual sólo podrá ser modificada para su liberalización) o en los casos que se ha establecido una "reserva a futuro" (es decir donde no asume compromiso alguno).

El mecanismo para la solución de controversias entre el Estado e inversionistas, es aplicable en los casos que el Estado incumpla alguno de los compromisos asumidos, sea en las disciplinas generales o en acuerdos con inversionistas, en los cuales se haya otorgado derechos respecto de la explotación de recursos naturales, la prestación de servicios públicos o el desarrollo de infraestructura.

TLC: ¿Cómo votarán los Congresos?

Los negociadores ya hicieron su trabajo: nos han dejado un tratado con condiciones muy favorables para el país. Ahora, luego de una revisión legal de textos, la pelota está en la cancha de los Congresos. Son estos los que finalmente decidirán si tenemos o no un TLC con EE.UU. La conclusión es la misma en ambos casos: debemos procurar que el TLC sea evaluado por los Congresos actuales.

• EL PERUANO

Tenemos un Congreso que ha seguido las negociaciones, que ha asistido a las rondas, al que se le ha enviado después de cada reunión un documento con el resumen de los resultados de las negociaciones en cada capítulo y que ha participado en el debate público acerca de este tema. Los congresistas se han reunido con el sector privado, a favor y en contra, y han evaluado durante dos años la conveniencia de este tratado. Siendo el TLC un tema técnico y que requiere de un análisis serio, ¿quiénes deben decidir si este es o no un tratado que conviene al país, un Congreso que tiene dos años evaluando el tratado o uno nuevo que deberá empezar desde cero? Es evidente que este Congreso tiene la obligación de responder ante la responsabilidad que los electores le hemos dado y que los congresistas aceptaron jurando por Dios y por la Patria.

Según las opiniones vertidas por nuestros congresistas, todo parece indicar que si tienen que tomar la decisión, harán lo correcto y aprobarán el tratado. A pesar de que el APRA querría que se apruebe en su ya poco probable "eventual gobierno".

• EL GRINGO

La situación en EE.UU. es bastante más complicada. En primer lugar, el Ejecutivo ya dio el aviso al Congreso de que tiene la intención de firmar un TLC con Perú, pero no es claro si luego podría presentarse junto a Colombia y Ecuador si sus negociaciones terminan a tiempo. Por lo pronto, el Perú ganó tiempo. Así, hemos podido empezar antes a evaluar los resultados de la negociación -lo que nos permite asegurar una buena decisión- y además hemos conseguido apurar a Colombia y Ecuador, que estaban demorando la negociación más de lo conveniente.

Esto nos lleva a preguntarnos por qué es tan importante evitar las demoras. Ya se ha comentado que al final del 2006 se pierden las preferencias del ATPDEA, y probablemente a mediados de dicho año ya se vean afectados los pedidos si no hay certeza de que empezaremos el 2007 con un TLC vigente. Pero, adicionalmente, tenemos otro problema: el 7 de noviembre del 2006 hay elecciones para los 435 escaños de la Cámara de Representantes

de EE.UU. y existen altas probabilidades de que los demócratas -normalmente opositores a los acuerdos comerciales con países en desarrollo- recobren el dominio de la Cámara. "La Antena del SELA" N° 77 de la Secretaría Permanente del SELA (Sistema Económico Latinoamericano) muestra varios hechos que justificarían esta posibilidad. Así, una revisión histórica nos permite ver que a la mitad del segundo periodo de los presidentes en EE.UU. los partidos suelen perder varios escaños. El promedio de pérdida desde 1932 es de 32 escaños y actualmente, con ganar solo 15, los demócratas tendrían mayoría. Evaluando la coyuntura, tampoco le está yendo muy bien a los republicanos con el cuestionado manejo del Huracán Katrina y la guerra con Irak: la aprobación de Bush ha caído a 39% y en las elecciones "fuera de año electoral" en Virginia ganó un demócrata, a pesar de ser un estado normalmente republicano y de que Bush estuvo en Virginia el día anterior haciendo campaña por su partido. Con respecto al Senado, se espera que mantenga su mayoría republicana.

Así, aunque los republicanos han perdido fuerza, luego de las elecciones de noviembre perderán mucho más, por lo que necesitamos que Colombia y Ecuador apuren sus negociaciones para que el TLC pueda ser llevado al Congreso estadounidense antes de las elecciones del 7 de noviembre.

No todo es color hormiga

No obstante, tenemos varios puntos a favor. Empresarialmente, hay una gran diferencia entre el CAFTA y nuestro TLC. El CAFTA era mucho más preocupante para los proteccionistas en EE.UU. en azúcar y textiles de lo que puede ser un TLC con el Perú y Colombia.

Por otro lado, mientras la politización del CAFTA resaltaba la reducción de empleos en EE.UU.; los andinos tenemos la oportunidad de aprovechar algunos aspectos políticos como la lucha contra el narcotráfico y la prevalencia de un orden democrático y pro libre mercado en Sudamérica como razones para que sí se apruebe el tratado. En ese sentido, los principales impulsores del TLC con EE.UU. podrían ser Hugo Chávez, Evo Morales y Ollanta Humala. Su sola existencia debería brindar un fuerte incentivo a que el Congreso estadounidense apoye la asociación con los andinos para hacer perder fuerza a estas iniciativas dictatoriales, populistas e izquierdistas.

Finalmente, la aprobación del CAFTA por dos votos no debe preocupar. Aunque se trata de solo un congresista de diferencia, esto es así porque el esfuerzo de conseguir votos se realiza hasta que se consiguen los necesarios.

Por todo lo expuesto, estamos seguros de que si los Congresos actuales, tanto el del Perú como el de EE.UU., evalúan el TLC, este será aprobado en ambos casos. Hagamos que ocurra.

¿POR QUÉ NORMALMENTE LOS CONGRESISTAS ESTADOUNIDENSES DEL PARTIDO DEMÓCRATA SE OPOENEN A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE EE.UU. CON PAÍSES EN DESARROLLO?

No les gustan los TLC de EE.UU. con países en desarrollo porque dicen que estos tratados generan empleos en los países pobres a costa del empleo en EE.UU. Un ejemplo de esto son las declaraciones del congresista demócrata Bill Pascrell durante el debate del ATPDEA (HR 3009) en el 2001: "Nuestra economía está demasiado convulsionada como para enviar al extranjero empleos manufactureros decentes, que no serán reemplazados con empleos que otorguen salarios y beneficios equivalentes. ¿Por qué nuestras políticas permiten que esto ocurra? ¿Qué obtienen a cambio los estadounidenses por entregar sus empleos?"

¿Quién gana con el libre comercio y los TLC?

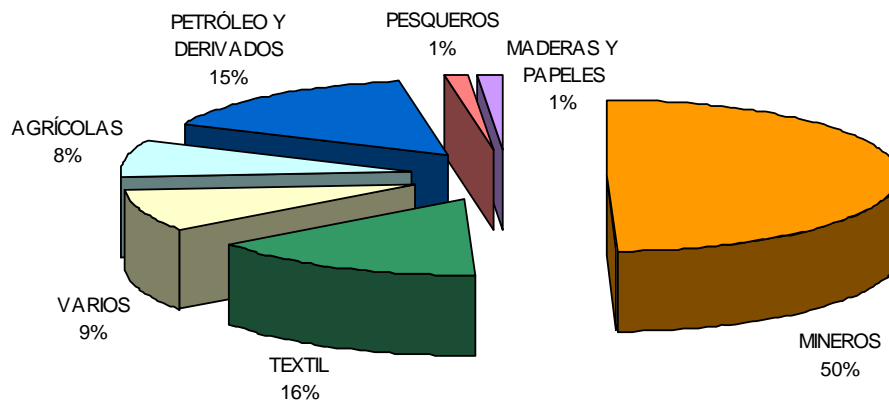
En Europa, el 20% de los granjeros más ricos recibe el 80% de los subsidios agrícolas. En el Reino Unido los duques de Westminster, Marlborough, Bedford y el conde Leicester reciben subsidios. Incluso el príncipe Alberto de Mónaco recibe subsidios agrícolas junto con algunos ministros y congresistas de países europeos. En EE.UU., el 45% del subsidio otorgado lo recibe el 7% de granjas más grandes.

En el Perú, igual que en Europa y EE.UU., los subsidiados y protegidos con franja de precios no son pequeños agricultores de pocos recursos, sino todo lo contrario: gente con recursos y relaciones políticas que les permiten mantener esos privilegios. La política comercial que limita el comercio con aranceles y medidas paraarancelarias no reduce la pobreza, sino que la incrementa para beneficiar a un grupo reducido de privilegiados que nada tienen de pobres. Por eso, entre los que más se quejan de los TLC se encuentran los arroceros y azucareros, los más privilegiados, que están por demás sobreprotegidos y sobre subsidiados. Y lo más grave es que sus reclamos injustificados distraen al Estado y a sus recursos de atender a los que realmente requieren de su apoyo, como, por ejemplo, los pobladores de la sierra rural del Perú, región con 80% de pobreza.

Por el contrario, la política comercial ayuda a reducir la pobreza cuando la estrategia es de apertura comercial. De esta manera, se aumenta el ingreso real de los pobres al reducir el precio de los alimentos y otros bienes. Por el canal empresarial vemos que el aumento de las exportaciones y también de las importaciones, requiere de trabajadores tanto para la producción como para la comercialización, así se impulsa el empleo. Asimismo, los TLC reducen el costo de los insumos y bienes de capital, y la competencia en bienes finales vuelve más productivas a las empresas nacionales. El proceso de reconversión productiva lleva los recursos hacia las actividades en las que nuestras empresas tienen ventajas comparativas y por lo tanto el trabajador es más productivo, lo que lleva a que tenga salarios mayores.

En el 2005 el 32% de las exportaciones de Perú a EE.UU. fueron productos manufacturados. Los textiles se consolidaron como una de nuestras principales exportaciones a ese país, representando el 15% del total. Nuestros principales productos de exportación a EE.UU. fueron el oro, los cátodos de cobre refinado, los T- shirts de algodón, la plata, los espárragos, fueloils, camisas de punto, los artículos de joyería, estaño y el café.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS HACIA ESTADOS UNIDOS AÑO 2005

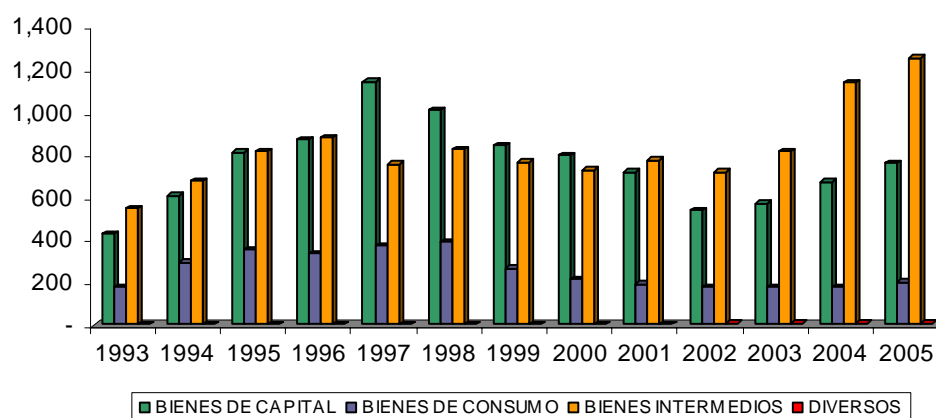


EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES HACIA ESTADOS UNIDOS 1993 - 2005 (Millones de US\$ FOB)



En cuanto a las importaciones provenientes de EE.UU., la mayor parte son bienes de capital e insumos para la industria, que juntos conformaron el 91% del total en el 2005. En ese año nuestros principales productos de importación fueron el trigo duro, el politereftalato de etileno sin adición de dióxido de titanio, el algodón, el aceite diesel, volquetes automotores, politereftalato de etileno, hidrógeno ortofosfato de diamonio, aceites base para lubricantes, polietileno y el maíz duro amarillo.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DESDE ESTADOS UNIDOS 1993 - 2005
(Millones US\$ CIF)



- **Unión Europea**

La Unión Europea (UE) es uno de nuestros más importantes socios comerciales. Asimismo, algunos de sus miembros, como España, el Reino Unido y Holanda, se encuentran entre nuestras principales fuentes de inversión extranjera directa.

La negociación de un tratado de libre comercio que nos asegure el acceso a un bloque que no deja de ampliarse, entre otros beneficios, ya está en la agenda del Gobierno; pero la UE ha manifestado que prefiere negociar con bloques de países y, dado que el Perú pertenece a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), con ella se realizarían las conversaciones.

Principales productos exportados por el Perú a la UE - 2005

Producto	Monto (mill. US\$)	Participación (%)
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado ¹	360	13
Minerales de cobre y sus concentrados ²	293	10
Minerales de zinc y sus concentrados ²	285	10
Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar ²	216	8
Harina de pescado sin desgrasar, impropia para la alimentación humana ²	208	7
Café sin descafeinar, sin tostar ²	195	7
Cobre "blister" sin refinar ¹	159	6
Estaño en bruto, sin alear ²	90	3
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, en bruto, excepto de hígado ³	88	3
Demás jibias, globitos, calamares y potas, congelados, secos, salados o en salmuera ⁴	61	2

¹El arancel a terceros países es de 0% y tampoco se paga derechos gracias al SPG.

²El arancel a terceros países es de 0%; no está incluido en el SPG.

³El arancel a terceros países es de 10.9%, pero gracias al SPG no lo pagamos.

⁴El arancel a terceros países se encuentra entre 6% y 8%, pero gracias al SPG no lo pagamos.

Fuente: SUNAT, TARIC (Comisión Europea). Elaboración: COMEXPERU.

Así, en la 3^o Cumbre América Latina y el Caribe - Unión Europea, llevada a cabo en México en mayo del 2004, se decidió dar inicio al proceso para lograr un acuerdo de asociación entre la CAN y la UE, el cual incluye un TLC pero va más allá, pues incorpora elementos políticos, comerciales y de cooperación.

La primera parte del proceso corresponde a una valoración conjunta del nivel de integración económica de la CAN, cuyos resultados condicionarán el inicio de las negociaciones. Esta evaluación comenzó en el 2005, a cargo de un grupo de trabajo ad-hoc CAN - UE. Dicho

grupo ha revisado diversos aspectos de las relaciones económicas al interior del bloque andino, como el perfeccionamiento de la unión aduanera y los procedimientos aduaneros; políticas comunes respecto a competencia, inversiones, compras estatales, propiedad intelectual y denominaciones de origen; defensa comercial; normas sanitarias y fitosanitarias; y barreras paraarancelarias; entre otros.

En noviembre del 2005, el grupo culminó la fase técnica de la valoración y sobre la base de sus resultados se tomará la decisión de iniciar las negociaciones para el acuerdo de asociación, lo que se espera suceda en la próxima Cumbre América Latina y el Caribe - Unión Europea, a realizarse en mayo del 2006, en Viena. Aparentemente, obtener la aceptación de la UE no estaría tan lejos pues, por ejemplo, el director general adjunto de Comercio de la Comisión Europea, Karl F. Falkenberg, señaló que se ha dado muchos pasos positivos en el proceso de integración andina.

Con el fin de facilitar el inicio de las negociaciones, en febrero del 2006 el secretario general de la CAN, Allan Wagner, presentó a la UE la propuesta de establecer un arancel único común para productos europeos (un punto inicial de desgravación común) como alternativa al Arancel Externo Común (AEC), cuya entrada en vigencia ha sido suspendida hasta el 31 de enero del 2007.

Sin embargo, Alain Bothorel, consejero de la Delegación de la Comisión Europea en el Perú, indicó que esa propuesta debe discutirse con mayor detenimiento, pues sería un reto y por el momento no encuentran el lado práctico de la medida. Asimismo, señaló que sería más fácil para la negociación, que la CAN tuviera un AEC. Por otro lado, Bothorel indicó que adicionalmente las negociaciones del acuerdo de asociación podrían retrasarse debido a la falta de definición de Venezuela entre adherirse totalmente al MERCOSUR y separarse de la CAN o pertenecer a ambos bloques.

Es importante señalar que la adopción del AEC que se negoció parcialmente elevaría la protección a algunos insumos y bienes de uso doméstico que el Perú emplea -y, en algunos casos, ni siquiera fabrica- y que el resto de la CAN produce, lo cual solo habría perjudicado a nuestro país. Por lo tanto la propuesta de Allan Wagner de un arancel común para la desgravación de los productos europeos es una opción más adecuada para nuestra economía.

• Comunidad Andina

El intercambio comercial intracomunitario por segundo año consecutivo alcanzó un record histórico, llegando a alrededor de

País Exportador	País de Destino					Comunidad Andina
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	
Bolivia		176	3	126	158	464
Colombia	48		1,330	719	2,113	4,211
Ecuador	6	345		911	95	1,357
Perú	154	359	289		288	1,090
Venezuela	5	1,022	300	473		1,801
						8,922

Fuente: Comunidad Andina de Naciones - CAN (Proyecciones)

los nueve mil millones de dólares, lo que representaría un crecimiento del 21% con respecto al año anterior. El Perú exportó aproximadamente 1,070 millones de dólares, lo cual representa 12% del total, y experimentó una tasa de crecimiento de 35.8%. Colombia es el principal mercado de destino de las exportaciones peruanas, con 34% de ellas, y los principales productos son las manufacturas de metales comunes.

En el mes de marzo, la Comunidad Andina adoptó un Plan de Trabajo para profundizar la integración comercial en la sub-región. El objetivo del plan fue "asegurar un mercado ampliado atractivo, mediante la libre circulación de bienes y servicios al interior del mismo y un tratamiento uniforme a los bienes provenientes de terceros países". Este programa es el más importante acordado sobre la materia por la CAN en la última década. El Plan de Trabajo se divide en cinco áreas: Libre circulación de bienes y servicios, unión aduanera, fortalecimiento del sistema jurídico-institucional, plan conjunto de inversión y desarrollo

productivo y programas de apoyo a Bolivia y de colaboración con Ecuador. Las acciones acordadas se llevaron a cabo a lo largo del 2005.

En la segunda mitad del año, tras tres años de trabajo culminó el Programa de Cooperación y Asistencia Técnica en materia de calidad entre la Unión Europea y la Comunidad Andina. Dentro de sus logros destacan el desarrollo del principio de transparencia a través del Sistema de Notificación y Reglamentación Técnica (SIRT); la armonización de por lo menos 15 normas andinas; la implementación del sistema de calidad para certificación y ensayos en 30 organismos andinos de evaluación de conformidad; la formación de más de 1350 técnicos, entre otros.

Al finalizar el año se dieron por concluidas las negociaciones del TLC con EE.UU. Si bien se hizo la revisión a las disposiciones para que estas se adecuen a la legislación vigente con el menor impacto posible, no se previó que el Tribunal Andino (máximo organismo jurisdiccional) declarara que la protección para los datos de prueba de la industria farmacéutica colisiona con la normatividad comunitaria, como ocurrió con la sentencia contra el Decreto 2085 de Colombia.

En el caso de la industria farmacéutica, los datos de prueba son la información desarrollada por los laboratorios que tiene por finalidad garantizar la seguridad y eficacia de un medicamento. A partir de la entrada en vigencia del TLC, presentar datos de prueba constituiría un requisito indispensable para autorizar la comercialización de un medicamento. Para proteger la información divulgada por las empresas farmacéuticas se otorga un período de exclusividad sobre ella a fin de que un tercero pueda comercializar un mismo principio activo solo si cuenta con sus propios datos de prueba o con el consentimiento del laboratorio innovador.

Sin embargo, el Tribunal Andino consideró contrario a la normativa de la CAN que se protejan los datos de prueba creando derechos de propiedad intelectual, tal como lo señaló en el caso del Decreto 2085 de Colombia. En especial, entiende que otorgar la exclusividad y establecer plazos de vigencia de dicha exclusividad contraviene la normativa andina.

De esta manera se estableció que la normatividad andina *“no contempla un período expreso de protección y menos de exclusividad respecto de los datos de prueba”* por lo que el establecimiento de dichos plazos excede las disposiciones comunitarias. Lo que no fue considerado por el Tribunal es que la Decisión (Ley Andina) N° 486 determina la protección de los datos de prueba y faculta a los estados miembros para que tomen medidas que posibiliten su aplicación. Tanto el Convenio ADPIC de la OMC como la Decisión N° 486 (que contiene el régimen de propiedad intelectual de la CAN) consideran que los datos de prueba se protegen con derechos de propiedad intelectual. Por lo que cada estado podría establecer los plazos y límites de este derecho.

Al margen de la sentencia, cabe analizar la conveniencia de mantener una legislación de propiedad intelectual común. Si bien esta tiene por objeto uniformizar en todos los países miembros el tratamiento que reciben dichos derechos con la finalidad de facilitar el comercio entre los países miembros de la CAN, implica ciertos costos. Así, dicho régimen (y su mala aplicación por organismos supranacionales) dificulta la suscripción y aplicación de los TLC con otros estados.

El año 2006 será definitivo para las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina. En la reunión de mayo en Viena no solo se espera que las relaciones entre la CAN y la UE se fortalezcan, sino también que se inicien las negociaciones para la firma de un acuerdo de preferencias arancelarias. Además, para el concejo Europeo la reunión en Viena es una oportunidad para demostrar su voluntad política de firmar acuerdos comerciales con los países de América del Sur- CAN, MERCOSUR y América Central - y confirmar la importancia de las asociaciones.

Los ministros de Comercio Exterior de los países miembros de la Comunidad Andina se están preparando para dicha ocasión, y en su afán de facilitar las negociaciones con la UE, han acordado trabajar un nivel arancelario común especial para la UE para dicha fecha. Para

lo cual se ha designado un grupo de Alto Nivel encargado del diseño de la política arancelaria común de la CAN, la que incluirá en sus trabajos la definición de un punto inicial común de desgravación arancelaria, el que será utilizado por los Países Miembros para adelantar negociaciones con la Unión Europea. Por otro lado, se ha suspendido hasta el 31 de enero del 2007 la entrada en vigencia del Arancel Externo Común (AEC) establecido por la Decisión 535.

• MERCOSUR

La asociación comercial es prácticamente condición necesaria para que los países alcancen crecimiento económico sostenido. Por esto durante el 2005 con miras a la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones surge la necesidad de unir los dos bloques subregionales de preferencias arancelarias de América del Sur, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Este bloque comercial tendría acceso a 343 millones de consumidores.

Los tratados de constitución de la CAN (Acuerdo de Cartagena) y del MERCOSUR (Tratado de Asunción), establecen que sólo podrá otorgarse la calidad de asociado a aquellos países que, además de manifestar su interés, hayan suscrito acuerdos de libre comercio con los países parte del instrumento constitutivo. Luego de que el Mercosur otorgara la calidad de Estado Asociado a los países de la Comunidad Andina, a solicitud de éstos, en julio del 2005 la CAN hizo lo propio. El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en reunión ampliada con la Comisión de la CAN otorgó, mediante la Decisión 613, la condición de Miembro Asociado de la Comunidad Andina a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, países integrantes del MERCOSUR. Tras lo cual, Colombia, Ecuador, Venezuela y los países del MERCOSUR se reunieron para finalizar la revisión de los apéndices del Programa de Liberación que contienen las listas de productos, sus cronogramas de desgravación y los requisitos específicos de origen del Acuerdo de Complementación Económica N°. 59. Hasta que entre en funcionamiento dicho acuerdo, se encuentran vigentes los ACE N°. 39 con Brasil, N°. 48 con Argentina y los acuerdos bilaterales con Paraguay y Uruguay.

La fusión de la CAN y el MERCOSUR ha dado paso a la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN), la que luego lograr integrar a Chile, busca hacer lo mismo con Guyana y Suriname La constitución legal de este bloque ha sido encargado a representantes de las secretarías generales de la CAN, el MERCOSUR y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Se espera que esta institución constituya un instrumento que estimule el desarrollo económico en ambos grupos de países, aprovechando las asimetrías existentes entre ellos.. La primera reunión de jefes de estado de la CSN se llevó a cabo en Brasilia, en septiembre del 2005, ahí los presidentes adquirieron el compromiso de impulsar y acelerar el proceso de integración.

• Chile

Chile es el tercer país destino de nuestras exportaciones, durante el 2005 estas experimentaron un notable aumento, alcanzando un total de US\$ 1, 109 millones, lo que representó un crecimiento del 59,4% en comparación al 2004. Los principales productos exportados fueron: concentrados de molibdeno, petróleo, minerales de cobre y sus concentrados y aceites de pescado., socio comercial peruano país.



Asimismo, las importaciones chilenas, alcanzaron los US\$ 726,8 millones, lo que significó un aumento del 38,7% en relación al 2004. Los principales productos importados fueron: aceites combustibles destilados, papel prensa, pañales para bebés, nitrato de amonio y cartulinas de papel. De esta manera, se logró un nuevo record histórico de intercambio comercial, el que alcanzó un valor de US\$ 1, 835 millones, monto superior en un 50,5% en relación al año 2004. Cabe destacar que en el 2005, se mantuvo la balanza comercial superavitaria que se logró conseguir en el 2004.

Chile fue el séptimo país origen de la inversión extranjera directa (IED) en nuestro país, sin embargo el Perú se mantuvo como el principal destino de IED chilena, la que a fines de 2005 habría sido en torno a 4 mil 637 millones de dólares. Los principales sectores a donde se destinaron las inversiones chilenas en el 2005 fueron industria (31%), comercio (25%), energía (20%) y finanzas (18%).



En la actualidad Chile mantiene 15 acuerdos comerciales vigentes con 50 países, que representan el 76% del PBI mundial; y cuenta con 3,240 pequeñas y medianas empresas exportadoras. Mantiene un TLC con Estados Unidos desde el 2004 y, un acuerdo de asociación económica con la Unión Europea desde el 2003. Además, se encuentra negociando TLC con China, México, Japón y Panamá. En 1998 el Perú se suscribió a un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 38) con Chile con el cual se acordó desgravar de manera escalonada en un rango de 5 a 18 años. Los considerables beneficios comerciales a ambos países que el acuerdo trajo, provocó que estos buscaran profundizar sus vínculos comerciales. Así en Agosto del 2005, se llevó a cabo la primera ronda de negociaciones para la firma de un Tratado de Libre comercio (TLC), y se espera que estas concluyan en mayor del presente año.

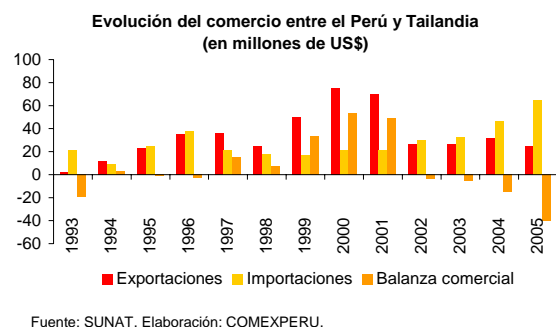
El TLC con Chile buscaría ampliar el comercio de bienes, liberalizar el comercio de servicios, fortalecer las disciplinas que estimulen y protejan el movimiento de inversiones además de un capítulo de solución de controversias, lo que en última instancia consolidaría y ampliaría las relaciones bilaterales entre ambos países. Si bien en el 2005, el 80% de los productos y el 65% del comercio entre ambos países gozó de arancel cero, se espera que uno de los temas tratados en esta negociación sea la aceleración del cronograma de desgravaciones, ya que el periodo de desgravación para el 14.7% de las partidas sería mayor a 5 años.

Por último debemos considerar, que un TLC beneficiaría en mayor medida a los departamentos del sur, fronterizos con Chile. A los que les llevaría nuevas oportunidades de negocios y empleos para el desarrollo, esto ya que se facilitaría el movimiento del comercio, el turismo y el transporte.

• Tailandia

Este socio comercial es importante para la inserción del Perú en el este de Asia y nos podría convertir en un *hub* para varios países asiáticos dada nuestra ubicación céntrica en Latinoamérica.

En el 2003 se formalizaron las intenciones de negociar un TLC con dicho país para los temas de bienes, servicios e inversiones.



A comienzos del 2004 se desarrolló la primera ronda entre ambos países y en noviembre del 2005 se realizó la séptima, en la cual se acordó el Protocolo de Cosecha Temprana, con el fin de adelantar los beneficios de liberalización arancelaria para el 75% del universo arancelario y de la facilitación del comercio para estos productos.

Sin embargo, las negociaciones con miras a un TLC no han terminado. A inicios del 2006, aún quedaban pendientes temas sensibles como la franja de precios y las salvaguardias agrícolas, el arroz, el azúcar y los pollos; así como aspectos relativos al comercio de servicios, a la facilitación de inversiones y algunos detalles sobre ciertas reglas de origen.

Principales productos exportados por el Perú a Tailandia - 2005		
Producto	Monto (mill. US\$)	Participación (%)
Minerales de zinc y sus concentrados	17.77	71.85
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto aceite de hígado en bruto	2.61	10.54
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	0.99	4.00
Demás jibias, globitos, calamares y potas, congelados, secos, salados o en salmuera	0.52	2.09
Las demás chapas, hojas y tiras de zinc	0.50	2.04
Fungicidas presentados en otras formas, a base de compuestos de cobre	0.38	1.52
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, refinados, excepto aceites de hígado	0.30	1.23
Uvas frescas	0.25	1.02
Harina de pescado sin desgrasar, impropia para la alimentación humana	0.25	1.01
Desperdicios y desechos de cobre	0.18	0.73

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Cabe destacar que el Protocolo también contempla medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, salvaguardias, procedimientos aduaneros, solución de controversias, el establecimiento de una comisión conjunta para garantizar la adecuada implementación del acuerdo y monitorear el proceso de integración, y temas de transparencia.

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, se busca fomentar la cooperación entre las autoridades correspondientes de ambos países y se tratan temas como la armonización, equivalencia, evaluación de riesgo, determinación del nivel apropiado de protección sanitaria o fitosanitaria, el reconocimiento de zonas libres o de baja prevalencia de plagas o enfermedades, y los procedimientos de control, inspección y aprobación.

Los acuerdos en obstáculos técnicos al comercio se aplicarán a todas las normas, reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad y metrología que puedan afectar directa o indirectamente al comercio entre ambas naciones. Se busca impedir que dichas normas y procedimientos se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio, e incrementar la cooperación y asistencia técnica.

Por otro lado, el Protocolo permite la aplicación de una salvaguardia bilateral en forma de suspensión del otorgamiento de preferencias, si es que, ante un aumento abrupto de las importaciones producto de la desgravación que establece el Protocolo, la rama de la producción nacional de un bien específico se ve dañada.

Respecto a los procedimientos aduaneros, se pretende, por ejemplo, reducir el tiempo de despacho para facilitar el comercio. También se incluye temas como las técnicas de manejo de riesgos, la valoración, cooperación entre autoridades aduaneras, los envíos de entrega rápida y la lucha contra actividades ilícitas.

Finalmente, el mecanismo de solución de controversias está orientado a facilitar la prevención o resolución de discrepancias relativas a la interpretación, aplicación o implementación del Protocolo. Comprende tres fases: consultas, participación de la Comisión Conjunta y establecimiento de un Tribunal Arbitral. De no resolverse la controversia en la primera etapa, se pasará a la segunda y así sucesivamente. Si finalmente se llega al Tribunal Arbitral y no se cumple su laudo, se podrá exigir una compensación o la suspensión del

otorgamiento de los beneficios del Protocolo (hasta que se verifique que el laudo se haya cumplido).

- **Singapur**

A pesar de que se esperaba que se iniciaran en el 2005, las negociaciones con miras a lograr un TLC con Singapur recién han empezado en febrero del 2006. No obstante, se estima que estas culminarán rápidamente, en noviembre del mismo año.

Principales productos exportados por el Perú a Singapur - 2005		
Producto	Monto (mill. US\$)	Participación (%)
T-shirt de algodón para hombre o mujer de tejido teñido de un solo color	1.13	20.72
Alambre a base de cobre - zinc (latón)	0.92	16.81
Harina de pescado sin desgrasar, impropia para la alimentación humana	0.75	13.78
Demás moluscos e invertebrados acuáticos, preparados o conservados	0.44	8.06
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o de llama	0.39	7.14
Chapas y bandas enrolladas, de cobre refinado, de espesor superior a 0.15 mm	0.32	5.87
Uvas frescas	0.30	5.57
Almejas, locos y machas preparados o conservados	0.24	4.35
Aleaciones de cobre a base de cobre - zinc (latón)	0.15	2.76
Los demás pantalones largos y pantalones con peto de algodón, para hombres o niños	0.14	2.52

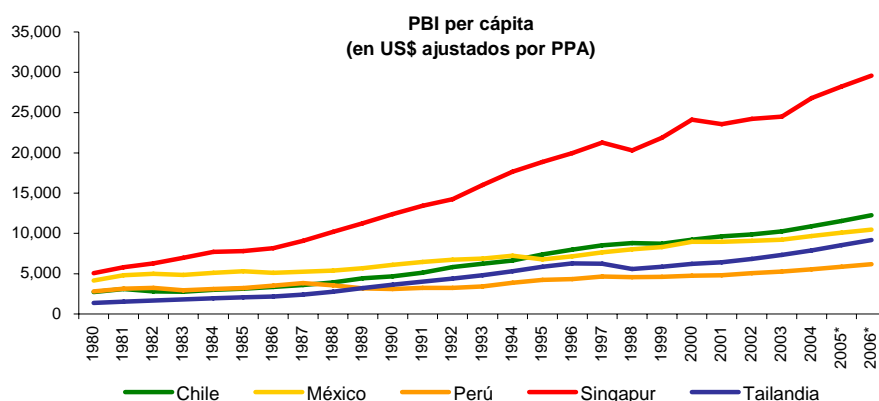
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Singapur es uno de los países con mayor libertad económica del mundo. En todas las ediciones del Índice de Libertad Económica de *The Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal*, solo Hong Kong lo ha superado. Según los autores del índice, Singapur prácticamente no cobra aranceles y el comercio exterior es la base de su economía: en el 2004 representó alrededor del 321% de su PBI (incluyendo servicios), y en el 2005 ascendió a US\$ 716 mil millones.

Si bien, como vemos, Singapur ya ha abierto casi totalmente su mercado, un TLC va más allá de ello y uno con aquel país nos abriría importantes oportunidades.

Estas se encuentran sobre todo en la inversión. En el 2003, el stock de inversión extranjera directa proveniente de Singapur alcanzó los US\$ 42,580 millones en Latinoamérica y el Caribe (más que en EE.UU. o Europa). Hay cuatro sectores en los que Singapur está interesado en invertir en Latinoamérica y que ciertamente coinciden con nuestras necesidades y capacidades: infraestructura, tecnología de la información y comunicación (TIC), comida, y textiles.

El tigre del Asia tiene una demostrada ventaja en infraestructura portuaria y aeroportuaria y con la puesta en marcha del programa de concesión de puertos en nuestro país -que, según el Instituto Peruano de Economía, presenta un déficit de inversión en infraestructura portuaria de US\$ 350 millones-, la promoción de la inversión con Singapur cobra aun mayor relevancia. Además, cabe destacar que dicho país ya ha invertido en el aeropuerto internacional Jorge Chávez.



* Proyectado.

Fuente: FMI - World Economic Outlook Database. Elaboración: COMEXPERU.

Singapur también invierte en infraestructura energética: *Keppel Energy* ya ha establecido plantas en la región (en Brasil y Nicaragua). Por otro lado, la experiencia de Singapur en TIC puede agilizar el desarrollo de los servicios de software peruanos.

En cuanto a la comida, Singapur tiene claros intereses, pues sus recursos naturales son mínimos y su sector agrícola es bastante reducido -representa prácticamente el 0% del PBI mientras que el nuestro, cerca del 10%-. Latinoamérica constituye no solo una fuente de materias primas, sino un gran mercado al cual vender. Singapur valora en especial los productos frescos y procesados, como la soya, el azúcar, las frutas, el café, el chocolate y la cocoa, y el maíz.

Por otra parte, aquel país reconoce la ventaja de Latinoamérica en el sector textil y destaca la calidad del algodón de fibra larga peruano. Asimismo, considera que la región es un importante mercado. Compañías textiles singapurenses ya cuentan con oficinas y plantas a lo largo de Latinoamérica y, dado el levantamiento de las cuotas textiles en el 2005, han considerado clave nuestra proximidad a Estados Unidos. De esta manera, Singapur ve a la región como un puente en el cual debe invertir para llegar a dicho mercado.

Cabe recordar que Chile ya firmó un acuerdo de asociación con Singapur, en conjunto con Nueva Zelanda y Brunei Darussalam. Asimismo, Panamá ha firmado un TLC con aquella nación en marzo del 2006 y espera que dicho acuerdo atraiga inversiones por US\$ 3,000 millones en el mediano plazo, especialmente en el sector marítimo y el de telecomunicaciones. Incluso empresarios singapurenses se han mostrado interesados en ampliar el Canal de Panamá, construir un megapuerto e invertir en astilleros y en el mantenimiento de aviones.

Por último, cabe resaltar que, entre los acuerdos que a la fecha están negociándose (ampliación de los ACE con Chile y México, y los TLC con Tailandia y Singapur), solo en el TLC con este último país se ha tratado el tema de compras estatales, fundamental para mejorar la eficiencia del gasto público y para ofrecer oportunidades a nuestros exportadores.

En los demás acuerdos, dicho capítulo ha sido excluido de las conversaciones, lo cual resulta preocupante dado que no existen razones que no puedan superarse para evitar el tema.

	Negocios con el Perú			
	Chile	México	Tailandia	Singapur
PBI*	100,737	758,054	167,853	115,324
PBI per cápita**	11,537	10,090	8,542	28,228
Importaciones* (en Perú de)	616	365	66	27
Exportaciones* (de Perú a)	1,128	332	25	5
Producto más importado (en Perú de)	Papel prensa	Televisores	Camionetas pick-up	Memoria
Producto más exportado (de Perú a)	Molibdeno	Plomo y plata	Zinc	Polos de algodón
IED en el Perú*	615	37	0	20

*En millones de US\$.

**En US\$ ajustados por PPA.

Fuente: FMI, SUNAT, ProInversión. Elaboración: COMEXPERU.

- **Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)**

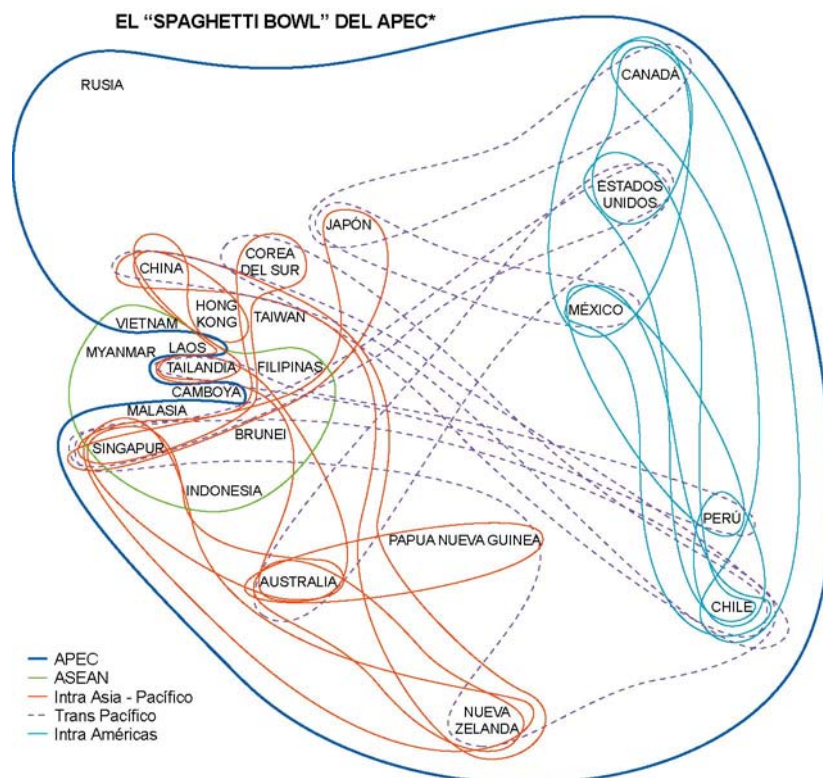
El Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico se estableció en 1989 para incrementar el crecimiento económico en la comunidad del Asia-Pacífico. Desde sus inicios el APEC ha tenido como objetivo la reducción de barreras arancelarias y para arancelarias en la región, creando economías eficientes e incrementando drásticamente las exportaciones. En 1994 se fijaron las Metas de Bogor que establecen que las economías industrializadas tendrán libre comercio e inversión para el año 2010 y las economías en desarrollo lo harán para el 2020, compromiso de carácter no vinculante, lo que quiere decir que estas no están obligadas a cumplir con tal plazo.

Han pasado 10 años desde que se establecieron estas metas, y todo parece indicar que estas no se cumplirán o por lo menos no dentro del esquema multilateral del APEC. ¿Por qué? Pues porque los esfuerzos de desgravación arancelaria y eliminación de las barreras para arancelarias hechos por muchos de los países han ido de la mano con los compromisos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en la Agenda de Desarrollo de Doha, y no más allá como era el objetivo del APEC. Como alternativa, se está estudiando la posibilidad de establecer un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP) para hacer vinculantes los compromisos del APEC.

Un estudio elaborado por el Dr. Robert Scollay del Foro de Comercio del Pacific Economic Cooperation Council indica que, en términos de cambios en el bienestar económico, lo más conveniente para todos los países es seguir una estrategia de apertura multilateral global. Como segunda opción estaría el FTAAP que generaría mayor bienestar económico para los países del APEC pero perjudicaría al resto de países. Sin embargo, ambas opciones carecen de liderazgo y voluntad política.

Por ello, en los últimos años se ha observado a nivel mundial una enorme frustración con el sistema de integración comercial multilateral que, si bien promete los resultados más beneficiosos para todos, también genera los mayores dolores de cabeza por la dificultad que conlleva la negociación entre los 149 países que son parte de la OMC. Debido a esta enorme frustración de no obtener resultados concretos luego de años de negociaciones, los acuerdos comerciales bilaterales y regionales están proliferando por todo el mundo generando el conocido efecto del "spaghetti bowl".

Como se puede observar en el gráfico, la región del Asia-Pacífico no ha sido ajena a esta tendencia. Los 21 países del APEC no están viendo satisfechos sus deseos de apertura comercial en el marco de este foro. Clara señal de ello es que dentro de la región del APEC hay 26 acuerdos comerciales implementados, 25 en negociación y 5 en conversaciones preliminares. Se podría decir que para el 2010 (siendo conservadores sobre la duración de las negociaciones) habría dentro de la región del APEC unos 50 acuerdos comerciales bilaterales y subregionales implementados (y nuestro gráfico será aun más difícil de descifrar).



Si bien por un lado esta es una gran noticia, pues hace realidad el tan deseado libre comercio, por otro lado, este "spaghetti bowl" genera una serie de dificultades. Cada uno de estos acuerdos tiene términos y reglas diferentes que al ser aplicadas pueden generar mayores costos, procesos más complejos e incluso la desviación del comercio. Para mitigar estos efectos negativos se ha propuesto el desarrollo de una guía de "buenas prácticas" para los acuerdos bilaterales, de tal manera que estos sean compatibles no solo entre sí, sino también con los principios de la OMC, y así poder integrarlos en el futuro sin mayores problemas. Todo un reto.

Para el Perú es importante continuar con la negociación de tratados de libre comercio no solo con sus principales socios comerciales como EE.UU. y la Unión Europea, sino también con los países del Asia-Pacífico con los cuales ya nos une un objetivo común, el incremento del libre comercio. Es muy importante que no nos durmamos en este proceso y estemos listos para la consiguiente integración global.

SERVICIOS AL ASOCIADO

Estudios Económicos

▪ Semanario COMEXPERU

El Semanario COMEXPERU es una publicación electrónica elaborada por el área de estudios económicos. Su objetivo es llevar a cabo un análisis profundo y sustentado de la actualidad económica nacional, de las políticas en materia económica que propone el gobierno u otros agentes y luego de este análisis proponer las políticas que COMEXPERU considera más adecuadas para el desarrollo del país. Esto, manteniendo siempre un estilo dinámico y ágil para poder llegar a nuestros lectores objetivo: los asociados de COMEXPERU, analistas económicos y políticos, empresarios, y -por medio de las reproducciones de la prensa local- la opinión pública. Con tal fin el Semanario COMEXPERU cuenta con seis secciones:

Editorial: En sus líneas se realiza de forma aguda y directa un análisis, ya sea económico o político de alguno de los hechos más importantes para el quehacer nacional, que afectan directamente a los empresarios de comercio exterior.

Hechos de Importancia: Se trata de una sección informativa compuesta por dos artículos cortos que realiza un seguimiento de los acontecimientos de mayor importancia tanto en el Perú como en el mundo que afectan directamente nuestra economía.

En la bandeja legal: Esta sección incorporada a fines del 2002 tiene como objetivo exponer y generar conciencia con relación a la trascendencia de la actividad del Poder Legislativo sobre la tendencia de nuestra economía. Entre las leyes e iniciativas de ley que más relevancia tuvieron están los proyectos que proponían cambios en la legislación laboral, la libre desafiliación de las AFP y concesiones.

Actualidad: Los artículos de actualidad buscan realizar un estudio consistente de los hechos que, durante esa semana, levantaron importantes polémicas en el ámbito nacional. Así no pudieron omitirse la importancia de la concesión de puertos, la necesidad de reformas ante resultados de fuentes como *Doing Business* y el Índice de Desarrollo Humano, las medidas adoptadas ante los incesantes incrementos de precios del petróleo, la situación económica de Latinoamérica; las inversiones de las AFPs, por mencionar algunos temas.

Economía: En el 2003 esta columna cambió de nombre (antes llamada Macroeconomía), con el objeto de abarcar algunos temas de gran interés para nuestras empresas asociadas y nuestros lectores en general. Esta columna analiza los efectos de las políticas en materia económica adoptadas por el Estado así como la evolución de las principales variables y flujos de nuestra economía. Temas como la insostenibilidad fiscal, así como el endeudamiento público, los problemas de los servicios públicos, algunos temas de política comercial, el empleo, el producto y el crecimiento económico, la inversión, fueron los más recurrentes durante el 2005, así como algunos temas sectoriales, dentro de los cuales destacan la minería y agricultura.

Comercio Exterior: Se trata de una sección especializada que lleva a cabo un exhaustivo seguimiento de la evolución de los resultados de las estadísticas comerciales, las políticas en

materia comercial así como las negociaciones peruanas en esta materia. En el 2004, se incluyeron diversos artículos haciendo seguimiento a las negociaciones de Tratados de Libre Comercio, especial el que negociamos con EE.UU. También se presentaron análisis de las consecuencias de la firma de este último tratado y se comentaron los aspectos en negociación relacionados con varios de los capítulos. Otros temas recurrentes fueron: la agenda pendiente de comercio exterior, las salvaguardias a las confecciones, la política de compras estatales, la facilitación de comercio, en especial la concesión de puertos, la inconveniencia de promover nuevas zonas francas, la importancia de impulsar el libre comercio y la evaluación de la política comercial agraria. Asimismo, planteamos las interesantes oportunidades que se desprenderían de un TLC con la China. Especial atención en prensa tuvieron nuestros artículos referidos a la política arancelaria y el beneficio al consumidor, en donde explicamos que las reducciones de aranceles que llevaba a cabo el gobierno estaban olvidando al consumidor y mantenían alimentos, medicinas, confecciones, y materiales de construcción con aranceles elevados a pesar de ser productos relacionados con la satisfacción de necesidades básicas.

▪ **Revista Negocios Internacionales**

La revista Negocios Internacionales editada por COMEXPERU es una publicación mensual de alto nivel técnico, especializada en temas de comercio exterior, coyuntura económica, estadísticas, proyecciones y análisis sectoriales, entre otros.

La revista Negocios Internacionales está en constante cambio para satisfacer los requerimientos de sus lectores. En el año 2005 se hizo el esfuerzo de minimizar el lenguaje técnico utilizado en los artículos y reducir la extensión de los mismos con la finalidad de facilitar su lectura y atraer a más lectores. Además, se introdujo una nueva sección llamada "...En 20 segundos" cuya finalidad es plasmar de manera ágil los sucesos más importantes del mes en diferentes sectores.

Entre los temas principales que se desarrollaron en el 2005 se encuentran: Los puertos: Un cuello de botella en el desarrollo comercial; Paso a paso hacia el TLC; Las Top del Comercio Exterior; La PYME sí exporta; Responsabilidad Social en la minería; Con muchos peros a la inversión privada; Sector textil sigue creciendo; La competitividad empieza por estar dispuesto a competir; China: Oportunidades para los audaces y derrotas para los mediocres; Comunicaciones: ¿Brecha o grieta?; y Mapa agroexportador.

Todos estos temas fueron desarrollados por el personal de COMEXPERU con la colaboración de otras entidades en lo que refiere a investigación. Asimismo la revista cuenta con la colaboración permanente de instituciones como el Instituto Peruano de Economía, El Banco Wiese Sudameris y Málaga-Webb & Asociados.

La revista Negocios Internacionales ha auspiciado todos los foros realizados por COMEXPERU y ha estado presente en sus foros al igual que en otros eventos de gran envergadura a lo largo del año.

Consultoría Empresarial

- **Consultas**

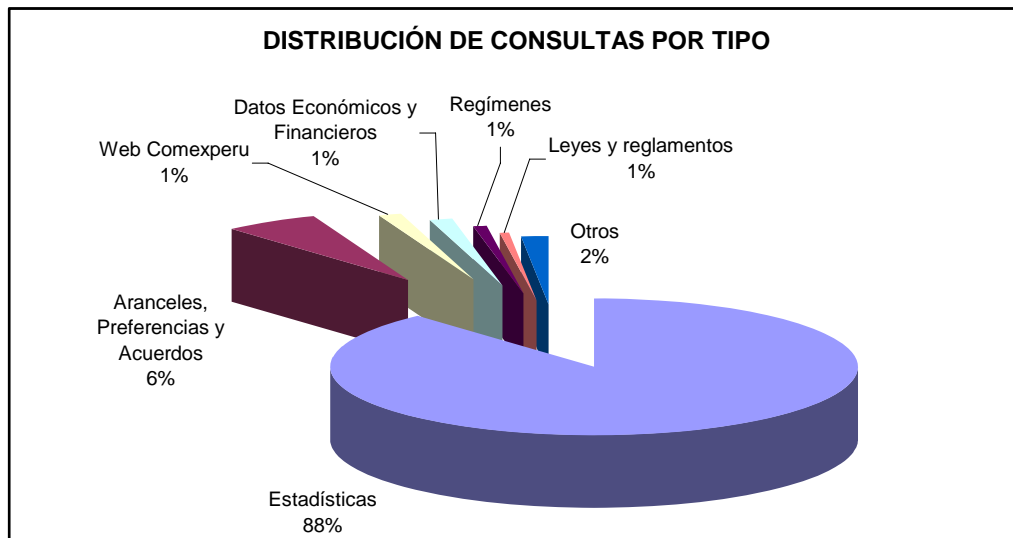
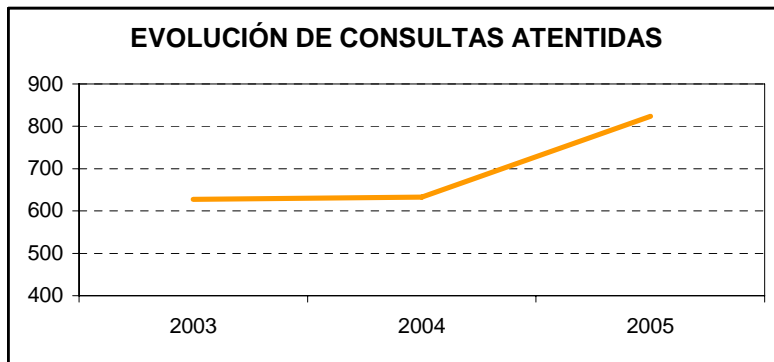
Servicio que COMEXPERU ofrece a las empresas asociadas sin costo alguno y por el cual se resuelven las consultas sobre información estadística, aspectos normativos, acceso a mercados, ferias internacionales, tratamiento tributario, entre otros. Así mismo, se brinda

información estadística en línea y de forma personalizada según el requerimiento del asociado.

Su fin es incorporar valor agregado a la afiliación a COMEXPERU a través de una amplia gama de servicios que haga de su afiliación una operación rentable.

Existen también empresas no asociadas que realizan consultas, las cuales tienen un costo dependiendo de la complejidad del trabajo seleccionado.

En el año 2005 se incrementaron en 30% las consultas atendidas con relación al año 2004. Siendo siempre las de Tipo Estadísticas, con 88%, las principales.



En el mismo periodo, las 10 principales empresas asociadas que realizan consultas representan el 52% del total de estas.

CONSULTAS: TOP TEN EMPRESAS ASOCIADAS

N	EMPRESA	PART %
1	SAGA FALABELLA S.A.	9.87
2	KIMBERLY CLARK PERU S.R.L.	8.86
3	AJINOMOTO DEL PERÚ S.A.	6.20
4	SAN FERNANDO S.A.	5.06
5	LIMA AIRPORT PARTNERS S.R.L. - LAP	4.56
6	CÁMARA DE COMERCIO DE INDUSTRIA PERUANO ALEMANA	4.30
7	TEXTIL SAN CRISTÓBAL	4.18
8	TALMA MENZIES S.R.L.	3.42
9	ICATOM S. A.	3.04
10	TECNOFIL S.A.	2.91
SUBTOTAL		52.41

El servicio de Consultoría es solicitado por las empresas asociadas vía correo electrónico, teléfono, o a través de la página Web de COMEXPERU. De acuerdo al requerimiento o complejidad de la consulta, la absolución de la misma se realiza en un plazo no mayor de 24 horas. Si la elaboración de la información fuera a exceder este plazo entonces se notifica oportunamente al asociado el tiempo estimado de respuesta.

- **Página Web COMEXPERU**

La página Web de COMEXPERU (www.comexperu.org.pe) se encuentra disponible tanto para empresas asociadas, como para no asociadas, teniendo las primeras acceso a mayor información a través del usuario y contraseña proporcionados.

En el año 2005 se registro un incremento de 17% en las visitas en general a la Web de COMEXPERU, teniendo un promedio mensual de 4,427 visitas.

Con respecto al ingreso a la zona privada para asociados, se registró un incremento del 7% en las visitas, con un promedio mensual de 146 visitas.

Los 10 principales asociados que ingresan a nuestra Web representan el 60% del total de ingresos a la zona privada.

INGRESO WEB: TOP TEN ASOCIADOS

N	EMPRESA	PART %
1	AGRO INDUSTRIAS BACKUS S. A.	12.18
2	COMERCIAL TEXTIL S.A.	11.00
3	BANCO WIESE SUDAMERIS	6.60
4	ROMERO TRADING S. A.	6.39
5	COEX PERÚ S.A.	4.94
6	FERREYROS S.A.A.	4.72
7	INDECO S. A.	4.08
8	IEQSA - INDUSTRIAS ELECTRO QUÍMICAS S.A.	3.97
9	CORPORACIÓN JOSÉ R. LINDLEY S.A.	3.06
10	NEGOCIACIÓN LANERA DEL PERÚ S.A.	2.84
SUBTOTAL		59.80

A comienzos del año 2005 se comenzó a incluir en todos los correos electrónicos a los asociados un banner que promocioe la página Web y le informe al asociado como obtener su contraseña si este la olvidó o no la conoce.

En el mes de mayo del mismo año se crearon tutoriales interactivos en la página Web para las secciones que más nos consultaban sobre su uso, como la descarga de presentaciones de los foros y estadística comercial.

Para este año se tiene planeado implementar un módulo de información estadística en la página Web que incluya la información estadística que el Módulo de Veritrade no tiene y nuestros asociados necesitan.

De igual forma, y para incrementar el número de asociados que consulten información a nuestra Web, se está terminando un manual de esta, el cual explicará paso a paso como obtener la información deseada.

Gerencia de Promoción Comercial

▪ Foros 2005

Con el objetivo de destacar la importancia del comercio exterior para dinamizar el crecimiento de los diferentes sectores de la economía, analizar nuevas tecnologías, informar acerca de oportunidades de trascendencia para el desarrollo empresarial y la modernización del país y plantear propuestas para fomentar la competitividad, durante el año 2005 COMEXPERU organizó 13 foros empresariales. Estos foros tuvieron como en años anteriores amplia convocatoria y cobertura de prensa, así como diversas empresas auspiciadoras, gracias a la calidad de expositores y panelistas convocados.

A continuación los eventos realizados:

PUERTOS EFICIENTES PERÚ COMPETITIVO

09 de marzo

Hotel Los Delfines

314 asistentes

Con el apoyo especial de Proyecto Crecer

Auspicios: Cementos Lima S.A. / Enersur / Nissan Maquinarias / Nextel del Perú / Tramarsa / Panda / Diario Correo / Veritrade / Pc Performance / Negocios Internacionales

PESCA Y COMERCIO EXTERIOR

31 de marzo

Miraflores Park Hotel

202 asistentes

Auspicios: Corporación Fish Protein S.A. / SGS del Perú S.A. / Depósitos S.A. / Negocios Internacionales / Veritrade / Pc Performance / Panda / Diario Correo

CÓMO OPTIMIZAR LOS TRATADOS COMERCIALES

28 de abril

Hotel Los Delfines

223 asistentes

Auspicios: Banco de Crédito / Backus / DHL / Textil San Cristóbal / Sudamericana de Fibras / Negocios Internacionales / Veritrade / Pc Performance / Panda / Diario Correo

CERTIFICACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE CALIDAD

26 de mayo

Country Club Lima Hotel

207 asistentes

Auspicios: Nextel del Perú / Química Suiza / Consultandes / Pc Performance / Panda / Veritrade / Negocios Internacionales / Diario Correo

MINERÍA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

23 de junio
Hotel Los Delfines
254 asistentes
Auspicios: Cia. Minera Antamina / Maquinarias S.A. / Minera Yanacocha S.R.L. / Atlas Copco Peruana S.A. / Southern Peru / Ferreyros S.A.A. / Asociación Atocongo / Alignet / Pc Performance / Panda / Diario Correo

INVERSIONES

21 de julio
Hotel Los Delfines
168 asistentes
Auspicios: Banco de Crédito del Perú / Backus / Cia. de Minas Buenaventura / Swissport GBH Perú / Negocios Internacionales / Veritrade / Pc Performance / Panda / Diario Correo

NEGOCIACIONES Y TRATADOS COMERCIALES

09 de agosto
Country Club Lima Hotel
111 asistentes
Auspicios: Lan Perú / Pc Performance / Diario Correo / Negocios Internacionales

WARRANTS, SU EVOLUCIÓN: EL WARRANT VIRTUAL

17 de agosto
Miraflores Park Hotel
226 asistentes
Auspicios: Cavali ICLV S.A. / Banco Wiese Sudameris / Negocios Internacionales / Depósitos S.A.

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES

24 de agosto
Hotel Los Delfines
218 asistentes
Auspicios: Interbank / Sudamericana de Fibras / Textil San Cristóbal / Creditex / Nextel del Perú / Negocios Internacionales / Pc Performance / Panda / Diario Correo

LOGÍSTICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR

29 de setiembre
Country Club Lima Hotel
265 asistentes
Auspicios: Backus / Interbank / Swissport GBH Perú / Tisur / Alignet / Pc Performance / Negocios Internacionales / Panda / Diario Correo

PERSPECTIVAS DE LOS SECTORES ELÉCTRICO E HIDROCARBUROS

26 de octubre
Hotel Los Delfines

227 asistentes

Auspicios: Repsol YPF / Edelnor / Alignet / Elise / Pc Performance / Panda Software / Veritrade / Negocios Internacionales / Diario Correo

COMUNICACIONES PARA EL COMERCIO EXTERIOR

24 de noviembre

Country Club Lima Hotel

185 asistentes

Auspicios: Interbank / Cisco Systems Perú S.A. / Secure Soft / Alignet / Panda / Pc Performance / Veritrade / Diario Correo

DESARROLLANDO NUEVAS CAPACIDADES PARA LA AGROEXPORTACIÓN

13 de diciembre

Hotel Los Delfines

252 asistentes

Auspicios: Banco de Crédito / Talma / Nextel del Perú / Cielos del Perú / Pc Performance / Panda / Veritrade / Diario Correo

- **TALLERES 2005**

Con el fin de esclarecer dudas y resolver preocupaciones en diferentes temas técnicos, se realizaron 6 talleres exclusivos para asociados en las instalaciones de COMEXPERU:

MODIFICACIONES DEL REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE ADUANAS

16 - 17 febrero
48 asistentes

VALORACIÓN ADUANERA

16 - 17 marzo
31 asistentes

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE TEXTILES Y CONFECCIONES

31 mayo
39 asistentes

TALLER ISO 22000: GESTIÓN DE LA INOCUIDAD ALIMENTARIA E IMPACTO EN EL COMERCIO MUNDIAL

21 setiembre
16 asistentes

PROGRAMA DE DECLARACION DE BENEFICIOS - PDB EXPORTADORES

05 octubre
19 asistentes

NUEVO PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN DEFINITIVA - INTA PG.02 (V.5)

16 noviembre
40 asistentes

▪ **EVENTOS ORGANIZADOS PARA TERCEROS DURANTE EL 2005**

PRIMERA REUNIÓN DEL CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO-PERUANO

Para el Consejo Empresarial Chileno-Peruano
9 setiembre
Conferencia de Prensa
Country Club Lima Hotel

REFORMA ELECTORAL: NUEVAS REGLAS PARA UN CONGRESO RENOVADO

Para la Asociación Civil Reflexión Democrática
21 setiembre
Foro
Country Club Lima Hotel

PERSPECTIVAS DE LAS ECONOMÍAS ANDINAS 2006 - 2007

Para Economist Intelligence Unit / Veritrade
26 setiembre
Cóctel
Country Club Lima Hotel

PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA PERUANA Y LA INSERCIÓN DEL PERÚ AL MUNDO

Para Economist Intelligence Unit / Veritrade
27 setiembre
Desayuno de Trabajo
Country Club Lima Hotel

EL ROL DE LAS NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS EN EL COMERCIO

Para el Proyecto de Fortalecimiento de la Capacidad para el Comercio (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia) / CENI - Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales
29 noviembre
Taller
Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque

EL ROL DE LAS NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS EN EL COMERCIO

Para el Proyecto de Fortalecimiento de la Capacidad para el Comercio (Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia) / CENI - Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales
01 diciembre
Taller
Cámara de Comercio de Huancayo

SECRETARÍA NACIONAL DEL CONSEJO CONSULTIVO EMPRESARIAL DEL APEC (ABAC PERÚ)

COMEXPERU, como Secretaría Nacional del Consejo Consultivo Empresarial del APEC (ABAC PERÚ), continuó reforzando la labor de asesoramiento y orientación en favor del empresariado nacional, con el objetivo de impulsar una activa participación de este en el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC).

Miembros ABAC Perú

- Enrique Gubbins

CARGO	EMPRESA
Presidente	Metalúrgica Peruana S.A.
Presidente	DQM S.A.
Director	Sudamericana de Fibras S.A.

- Eduardo Hochschild

CARGO	EMPRESA
Vicepresidente Ejecutivo	Grupo Hochschild
Vicepresidente	TECSUP
Director	Cía. de Seguros Pacífico Peruano-Suiza

- Juan Francisco Raffo

CARGO	EMPRESA
Presidente	Textil San Cristóbal
Presidente	Consortio Los Portales

Miembros Alternos

- José Alejandro González

CARGO	EMPRESA
Presidente	PROMPEX
Director	Grupo Romero

- Juan Mulder

CARGO	EMPRESA
Director	Química Suiza S.A.
Presidente y Gerente General	CIFARMA

- Juan Francisco Helguero

CARGO	EMPRESA
Presidente y Gerente General	Hotel Punta Sal
Presidente y Gerente General	Hotel Río Verde Piura
Presidente	El Tiempo

- Patricia Teullet Pipoli (nombrada por el Presidente Toledo en noviembre del 2005)

CARGO	EMPRESA
Gerente General	COMEXPERU
Directora	Banco del Trabajo
Directora	Refinería La Pampilla

Reuniones del Consejo consultivo Empresarial del APEC

Los miembros de ABAC PERU participaron en las siguientes reuniones durante el año 2004:

- Primera Reunión ABAC 2005, México D.F. (21 - 24 de febrero): participó el señor Juan Francisco Raffo y la señorita Alicia Mac Lean como staffer.
- Segunda Reunión ABAC 2005, Beijing, China (10 - 13 de mayo): participó el señor Juan Francisco Raffo como miembro titular, el señor José Alejandro González como miembro alterno y la señorita Alicia Mac Lean como *staffer*. Como en años anteriores, se realizó un seminario sobre Oportunidades de Comercio e Inversión en América Latina con Chile y México. Nuestro anfitrión local, el China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) se encargó de convocar a sus socios a dicho evento. La presentación peruana estuvo a cargo del Sr. Juan Francisco Raffo. El evento contó con la participación de 100 empresarios chinos quienes tuvieron una participación bastante activa con sus preguntas y contactos personales.
- Misión Especial de ABAC a Ginebra para reunirse con altos funcionarios de la Organización Mundial del Comercio (13 - 14 de junio): participaron en esta reunión el señor Enrique Gubbins como miembro titular, el señor Juan Mulder como miembro alterno y la señora Patricia Teullet como *staffer*. El objetivo de esta misión fue dar a conocer el rol que tiene el ABAC en el APEC y expresar el deseo de la comunidad empresarial de una conclusión exitosa de la Ronda de Doha y ofrecer el apoyo necesario para ello.
- Tercera Reunión ABAC 2005, Kuala Lumpur, Malasia (31 de Julio - 3 de agosto): participó la señorita Alicia Mac Lean como staffer, quien también estuvo a cargo de la presentación del seminario latinoamericano que fue organizado por Federation of Malaysian Manufacturers.
- Cuarta Reunión ABAC 2005 y APEC CEO Summit, Busan, Corea (14 - 19 de noviembre): participaron los señores Juan Francisco Raffo y Enrique Gubbins, como miembros titulares, la señora Patricia Teullet como miembro alterno y la señorita Alicia Mac Lean como staffer. En esta última reunión se presentó a los Líderes del APEC el reporte de recomendaciones del ABAC para el 2005. El presidente Toledo participó como orador en el APEC CEO Summit donde presentó los principales resultados de su gestión e invitó a los empresarios a venir al Perú en el año 2008 en que presidiremos el APEC.

CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO - PERUANO

Entre los días 8 y 9 de septiembre, se llevó a cabo en Lima la primera reunión del Consejo Empresarial Chileno-Peruano, formado por un grupo de empresarios de ambos países, y presidido por Juan Francisco Raffo por parte de Perú y Hernán Somerville por parte de Chile.

El objetivo central de esta agrupación, que se constituyó el año 2004 en el marco de las reuniones de APEC, es estrechar y diversificar la relación comercial y de inversiones entre Perú y Chile, en el contexto más amplio de profundización de las relaciones políticas, militares, culturales, turísticas, etc., entre ambos países.

Los miembros del Consejo se reunieron con el Presidente del Consejo de Ministros Pedro Pablo Kuczynski, el Ministro de Transportes y Comunicaciones José Ortiz, el Ministro de Relaciones Exteriores Óscar Maúrtua, y el Ministro de Comercio Exterior Alfredo Ferrero.

Consejo Empresarial Chileno-Peruano ha decidido hacer énfasis en las siguientes materias:

- Destacar que somos dos economías con una población de 45 millones de habitantes que trabajan por generar riqueza, y en ese camino no tenemos otro destino que acercarnos mutuamente.
- Resaltar el estado de las relaciones comerciales entre Perú y Chile: el intercambio comercial entre ambos países superó los US\$ 1,200 millones en 2004 con un superávit a favor del Perú de US\$ 374 millones. Se espera que en el 2005 intercambio comercial sea de US\$ 1,800 millones. Esto involucra un total de 1,200 empresas chilenas y 1,000 peruanas.
- Manifestar la satisfacción de los sectores privados de cada país por el proceso de profundización de las negociaciones del Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Perú y Chile en 1998; e instar a los Gobiernos respectivos a acelerar el proceso de desgravación de bienes e incorporar nuevas áreas, como servicios e inversión.
- Destacar el volumen y la calidad de la inversión chilena en Perú, y manifestar la confianza en que el notable éxito de la situación económica peruana en los últimos años permitirá aumentar la inversión peruana en Chile, y abordar proyectos de inversión conjunta en terceros países de APEC.

La segunda reunión del Consejo Empresarial Chileno-Peruano se realizará próximamente en Santiago de Chile, a fin de continuar en este proceso de fortalecimiento de los vínculos entre ambos países, en el cual tiene un papel protagónico el sector privado como actor principal en la integración y cooperación recíproca.

Miembros Peruanos

1. Juan Francisco Raffo, Presidente del Grupo Raffo
2. Enrique Gubbins, Presidente del Directorio de Sudamericana de Fibras
3. Eduardo Hochschild, Vicepresidente Ejecutivo de Mauricio Hochschild & Cía.
4. José Chlimper, Presidente de AGROKASA
5. José Miguel Morales, Presidente de CONFIEP

Miembros Chilenos

1. Hernán Somerville, Presidente de la Confederación de la Producción y del Comercio
2. Reinaldo Solari, Presidente de Falabella
3. Vicente Navarrete, Presidente del Directorio de Oxiquim
4. Sven Von Appen, Presidente del Directorio de Ultramar
5. Enrique Cueto, Vicepresidente Ejecutivo de LAN
6. Juan MacKenna, Vicepresidente de la Cámara Chilena de la Construcción