



EDITORIAL

PERÚ, PAÍS DEMOCRÁTICO

HECHOS

- CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA UN PERÚ MEJOR
- MÁS INCERTIDUMBRE, MENOS CONFIANZA, MENOS EMPLEO

ACTUALIDAD

- ORO: DIAGNÓSTICO Y PERSPECTIVAS
- LEASING: UN CAMINO QUE VA HACIA ¿DÓNDE?

ECONOMÍA

CONFECCIONES PERUANAS PIERDEN MERCADO EXTERNO

COMERCIO EXTERIOR

RESULTADOS DE IMPORTACIONES ENERO 2016

¿SABÍAS QUE...

... EL TPP INCLUYE UN CAPÍTULO DE ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS?

TOTALMENTE NUEVA
NISSAN NP300 FRONTIER
LISTA PARA LO QUE SEA

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



Perú, país democrático

El Perú es un gran país. Es el orgullo de más de 30 millones de peruanos, que defendemos nuestra historia y cultura. Es una economía con sólidos fundamentos, integrada al mundo y que ha sabido ganarse, con esfuerzo, la designación de “milagro” de América Latina. Pero, por sobre todo, es un país democrático.

Por ello, resulta totalmente inaceptable que en estos días aparezcan en los principales medios internacionales notas que pretenden cuestionar su institucionalidad y prácticas democráticas. Todos tenemos la responsabilidad, y más aún nuestras autoridades, de defender esa imagen del país que tanto nos ha costado. Pero ¿dónde están esas autoridades? ¿Dónde quedó el liderazgo que necesitamos ahora más que nunca?

En la coyuntura en la que nos encontramos, es indispensable entender que las instituciones y las leyes deben ser respetadas por todos los peruanos, sin distinción alguna. Una de las principales formas en las que el sector público se comunica con el privado es a través de la normativa, ya sea tributaria, administrativa, procedimental, laboral, electoral, entre otras. Sin embargo, una tarea aún pendiente consiste en fortalecer nuestras instituciones a todo nivel y emprender una simplificación normativa que resulta clave para lograr el desarrollo económico y social de nuestro país.

No podremos sentar las bases para un desarrollo sostenible sobre instituciones débiles o normativa compleja, que hace que la tramitología nos envuelva. Esta debe ser una prioridad del próximo Gobierno y debe empezar con el cumplimiento de las leyes y el respeto a la institucionalidad por parte de los candidatos. Es preciso que la modernización del Estado sea una pieza fundamental en los planes de gobierno, y se tomen acciones inmediatas que conduzcan a un Estado facilitador, que promueva la transparencia, el emprendimiento, las inversiones y los negocios, necesarios para la reactivación económica.

En un año en el que el Perú tiene la presidencia del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC), vale la pena recordar, que en el *ranking* de Estado de derecho (*Rule of Law*) del World Justice Project, nuestro país tiene un índice de 0.5 sobre 1, con una débil puntuación en corrupción, justicia y calidad regulatoria.

Solo enfocándonos en el respeto a la ley, la mejora de la calidad regulatoria y el fortalecimiento institucional podremos recuperar la senda del crecimiento económico, necesario para la reducción de la pobreza y la desigualdad en el país.

En estas elecciones demos el ejemplo. Demostrémos a nosotros y al mundo que el Perú es un país democrático.

Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

Director

Jessica Luna Cárdenas

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Antonella Torres Chávez
Israel Castro Rodríguez
Katherine Gutiérrez Abanto
Paulo Quequezana Barrientos

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Lorena López León

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice



CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA UN PERÚ MEJOR

La ciencia, tecnología e innovación tecnológica (CTI) tienen un impacto positivo en el bienestar de cualquier país, el cual se ve reflejado en su aporte al desarrollo humano y al aumento de la productividad de su economía. Dicho esto, saludamos que el día miércoles 9 de marzo se haya publicado el Decreto Supremo N.º 015-2016-PCM, que aprueba la Política Nacional para el Desarrollo de la Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, con el objetivo de mejorar y fortalecer el desempeño de nuestra economía en tales aspectos.

Según el Reporte Global de Competitividad 2015-2016, en los pilares de preparación tecnológica e innovación, el Perú se encuentra en los puestos 88 y 116 de 140 economías, respectivamente, lo que demuestra un grave rezago frente a países como Chile (39 y 50), Colombia (70 y 76) y México (73 y 59). ¿A qué se debe tanta diferencia con nuestros países hermanos, con quienes conformamos la Alianza del Pacífico? Según la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), nuestro país tiene grandes necesidades sociales, económicas y ambientales, pues presentamos una escasa vinculación de programas de formación y centros de investigación con dichas necesidades, así como bajos incentivos para proteger la propiedad intelectual. Además, el Perú posee insuficientes fuentes de financiamiento, escasos instrumentos de promoción para la absorción, transferencia y difusión tecnológica, y un inadecuado acompañamiento del emprendimiento tecnológico. Y no podemos dejar de lado la deficiente infraestructura y equipamiento de los centros y laboratorios de investigación, con bajas capacidades y poca vinculación con otros centros de investigación y nuevos investigadores.

Por otro lado, recién desde 2015 se incluyó en el gasto de la PCM la categoría presupuestal de desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación tecnológica, a la que se asignó un presupuesto institucional modificado (PIM) de S/ 109 millones, el mismo que se ejecutó en un 99.3%. Sin perjuicio de lo anterior, este año el PIM es de S/ 58 millones, un 47.3% menos que en 2015, lo cual no tiene sentido, ya que supuestamente esta partida debiera incrementarse año a año para así mitigar nuestras debilidades. Los números no mienten, el Perú invierte aproximadamente un 0.15% de su PBI en CTI, mientras que, en promedio, América Latina lo hace en un 1.75%.

Esperemos que esta nueva política esté presente en los planes de los candidatos presidenciales y que se comprometan a destinar los recursos necesarios para lograr los beneficios directos que acarrea el desarrollo de tecnologías en sectores tales como salud, agricultura, energía, comunicaciones, entre otros. Un país en vías de desarrollo, como el nuestro, se beneficiará de la inversión en conocimiento, tanto por la generación de capacidades para absorber el conocimiento generado en un país más desarrollado como por la generación de capacidades en el mediano plazo.

MÁS INCERTIDUMBRE, MENOS CONFIANZA, MENOS EMPLEO

En la [edición anterior](#) mencionamos que el periodo previo a las elecciones afecta el desempeño de la economía, pues ocasiona incertidumbre y cambios en las expectativas de los agentes económicos, y por ende la confianza del sector empresarial varía. Si las expectativas son negativas y la confianza se reduce, ello afectaría significativamente las decisiones de inversión, apertura de negocios, créditos, así como en el ámbito laboral, la contratación y despido.

La encuesta de Expectativas de Empleo de ManpowerGroup mide la expectativa neta de empleo, lo que significa la diferencia entre aquellas empresas que planean incrementar la contratación y las que estiman que disminuirá o incrementará la cuota de despido. La última realizada, correspondiente al segundo trimestre del presente año, reveló que la expectativa neta en el Perú asciende al 9%, cifra similar a la del primer trimestre.

Sin embargo, el resultado a nivel regional indica que en Lima, Ucayali y Arequipa se observó un panorama pesimista, pues si bien las expectativas ascendieron a un 9%, 12% y 4%, respectivamente, son menores en 5, 7 y 2 puntos porcentuales a las del trimestre anterior y en 9, 2 y 2 puntos porcentuales por debajo de lo registrado en el mismo periodo de 2015. Esto resulta preocupante debido a la fuerza laboral que se ubica en la capital y en regiones con grandes industrias en general. Asimismo, la intención de contratación neta en la gran empresa estimada para el segundo trimestre ascendió al 18%, es decir, 17 puntos porcentuales menos respecto al periodo de enero-marzo (35%).

Además de lidiar con la desaceleración de nuestra economía a causa de la situación mundial y el mercado interno, no podemos cargar con candidaturas que buscan oscurecer el panorama político y propician desconfianza e incertidumbre en el país. Los candidatos deberían establecer propuestas concretas y equipos técnicos sólidos que generen seguridad en los votantes, pues estos repercuten de manera directa en el desarrollo económico del país. Al final, somos nosotros quienes deberemos votar por el candidato mejor preparado, con un equipo de trabajo a la altura, con propuestas alejadas del populismo y que nos genere confianza.



**UTILIZA EL NUEVO SERVICIO
DE BUZÓN ELECTRÓNICO**

Es fácil, rápido y seguro.

Más información aquí



volver al índice



Oro: diagnóstico y perspectivas

El precio del oro subió con fuerza luego de la crisis financiera, y alcanzó su pico en 2011. De ahí, mantuvo una tendencia a la baja hasta finales de 2015, producto de la contracción de la demanda internacional, y existen diversas posiciones que trataban de predecir su comportamiento. Por un lado, debido a las señales de recuperación estadounidense y fortalecimiento del dólar, se esperaba que el oro se continúe debilitando. Por el otro, los fanáticos del metal esperaban que la demanda china aumente; sin embargo, esto no sucedió en el primer semestre de 2015, tal como señala The Economist.

Así pues, 2015 no fue un buen año para el oro. Por el lado de la demanda, Thomson Reuters Gold Fields Mineral Services (GFMS) estimó que la demanda global de oro cayó un 2% con respecto a 2014, lo cual refuerza la tendencia a la baja del precio. En cuanto a la oferta, si bien el cuarto trimestre de 2015 fue el sexto (de los siete últimos trimestres) en que la oferta superó a la demanda, para este año se prevé que la oferta minera de oro siga cayendo, de tal manera que la oferta y la demanda tenderían a equipararse. Con respecto al precio, según el Consejo Mundial del Oro (WGC, por sus siglas en inglés), el precio promedio anual por onza fue de US\$ 1,160.1 en 2015, con una caída del 8.4% con respecto a 2014. Es más, en el cuarto trimestre del año pasado alcanzó el precio más bajo del período 2010-2015, con US\$ 1,106.5.

Adicionalmente, la política internacional también influyó en el precio del oro. Por ejemplo, en Grecia se llegó a un acuerdo para el alivio de deuda y se desplazaron los rumores de la desintegración de la eurozona, lo cual originó mayor confianza en el euro y debilitó la compra de oro como activo de refugio. Por otro lado, la Reserva Federal de los EE.UU. (FED) manifestó que el alza de las tasas de interés sería gradual, al pasar del 0.25% al 0.5% en diciembre de 2015, el primer movimiento al alza en casi 10 años. Así, en un contexto donde el dólar se hace más fuerte, el costo de oportunidad de mantener un activo refugio, como el metal dorado, aumentaría.

¿AHORA QUÉ SE ESPERA?

Según el WGC, el efecto del aumento de las tasas de interés estadounidenses sobre el oro ha terminado. Por ello, el rol del oro como diversificador del portafolio y activo de refugio vuelve a ser relevante, es decir, 2015 fue una excepción y no la regla, pues este año se deben tomar en cuenta otros factores. En tal sentido, en 2016 se espera una recuperación del 5% de la demanda y un precio promedio de US\$ 1,164, ambos sostenidos por un aumento de la demanda china por este metal, agregó GFMS. Además, se espera que los precios bajos estimulen la demanda *retail*.

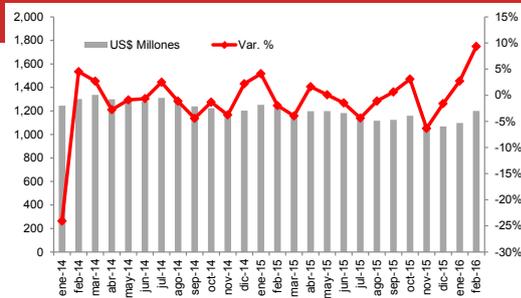
Por el contrario, GFMS también indica que el oro está perdiendo su posicionamiento como activo de refugio frente al dólar. Esto se debe a la convicción de una recuperación de la economía estadounidense y el incremento de las tasas de interés por parte de la FED. Si bien la demanda por oro aumenta cuando la inflación se incrementa o existen expectativas al alza, la caída del precio del petróleo ha coadyuvado a reducir la inflación global. Así, el precio del petróleo cayó un 47% en 2015 y se espera que retroceda un 27% en 2016, según el Banco Mundial, y por ende, podría esperarse también una caída en la demanda.

Entonces ¿cuál será la tendencia? Se esperaba que al subir las tasas de interés en diciembre se fortaleciera el dólar y presionara a la baja el precio del oro, pero este subió en el primer bimestre de 2016, al alcanzar un precio promedio por onza de US\$ 1,097.4 y US\$ 1,199.9 en enero y febrero, respectivamente.

Si bien es cierto que el dólar influye en la demanda de oro, según WGC, esta correlación no resulta determinante y forma solo una parte de la decisión que adoptan la mayoría de inversionistas. Es más, la correlación entre el precio del oro y el índice del dólar estadounidense ha sido relativamente baja, un -0.36 en los últimos 30 años. Además, la demanda de oro no está concentrada en EE.UU. Más del 90% es generada por el resto del mundo, principalmente de economías emergentes; por ello, importa más el precio en moneda local. A manera de ejemplo, el precio del oro creció en dólares canadienses, liras turcas, rublos rusos, rupias indonesias y rands sudafricanos, en 2015. Asimismo, dada la devaluación del yuan y la desaceleración del crecimiento chino, la demanda dorada china puede incrementarse como una medida de mitigación de riesgo, es decir, un repunte de la demanda del oro.

En síntesis, existen señales que apuntarían hacia el incremento del precio del oro. Su precio ha iniciado una fase creciente que, a diferencia del año pasado, se sostendrá en la expansión de la demanda china y el rol del oro como activo de refugio. Es así que el oro puede volver a brillar nuevamente. No obstante, existen factores que pueden golpear dicha tendencia, como el alza de la tasa de interés por parte de la FED y la caída de la inflación a nivel global.

Evolución del precio del oro por onza en US\$ (enero 2014-febrero 2016)



Fuente: Consejo Mundial del Oro. Elaboración: COMEXPERU.



Leasing: un camino que va hacia ¿dónde?

De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en 2015, el sector construcción retrocedió un 5.9%. Según el BBVA Research, parte de esta caída se explicaría por el lento desarrollo del sector inmobiliario. Así, las ventas de viviendas en Lima, en 2012, fueron de 23,852 unidades, mientras que en 2015 estas serían cercanas al valor de 2008 (13,604). Para dinamizar este sector, en noviembre último el Gobierno, a través del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), promulgó oficialmente la reglamentación de la Ley de alquiler, alquiler-venta y *leasing* inmobiliario. La modalidad de alquiler formaliza el arrendamiento de hogares con un marco jurídico a favor del dueño del inmueble y el inquilino. Las dos últimas consisten en un alquiler que ofrece al arrendatario la posibilidad de comprar el inmueble al finalizar el pago de las cuotas mensuales. De estas tres, se espera que el efecto más relevante lo genere el *leasing*, dado que se trata de un financiamiento de largo plazo ofrecido por el sistema financiero, que representa una opción menos rigurosa frente a los créditos hipotecarios. Con esta norma se busca elevar la cantidad de peruanos con acceso a una vivienda.

Ahora bien, un mes después de promulgada la reglamentación, el Informe Económico de la Construcción de la Cámara Peruana de Construcción (CAPECO) indicó que solo un 10% de los promotores inmobiliarios están interesados en la actividad del *leasing*, lo que genera dudas sobre cómo se desenvolverá este nuevo mercado. Para dar un poco más de luz acerca de esto, analizaremos cómo se desempeñó el *leasing* inmobiliario en Colombia y Chile, países que ya cuentan con este sistema desde hace algunos años.

¿UNA CUESTIÓN DE PERCEPCIÓN?

En Chile, este mecanismo se encuentra vigente desde mediados de la década de 1990. La política que implementa el Estado chileno es la de subsidios al pago de las mensualidades. Así, el Ministerio de Vivienda y Urbanismo de Chile ofrece un subsidio de hasta 400 Unidades de Fomento (UF)¹ para viviendas de un valor máximo de 2,000 UF. A pesar de esto, un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre el financiamiento de la vivienda en Chile indicó que desde el año 1999 al 2012 el financiamiento a través de *leasing* solo fue, en promedio, el 0.5% de las operaciones hipotecarias bancarias. Por el contrario, en Colombia, el *leasing* inmobiliario comenzó en 2004 y desde entonces ha experimentado un importante ascenso; en 2013 representó un 16.53% de la cartera hipotecaria según la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras. Asimismo, de acuerdo con la Federación Colombiana de Compañías de *Leasing*, desde 2010 hasta 2014 ha mantenido una tasa de crecimiento mayor al 30% anual.

¿A qué puede deberse esta diferencia entre países? Una explicación posible es el comportamiento de la población frente al arrendamiento. El BID, en un estudio de alquiler en Latinoamérica en 2013, señala que Chile tiene una tasa de alquiler menor al 20%, mientras que la de Colombia es mayor al 35%, el nivel más alto de la región. En adición, el estudio muestra que en Chile la tendencia a alquilar sube junto con el ingreso, y en Colombia esta es más elevada en los sectores de ingresos medios. Esto es importante ya que, después de todo, este es el público objetivo del *leasing* en los dos países al igual que en el Perú. En nuestro país, la tasa de alquiler se encuentra entre un 5% y un 10%, y la relación con el ingreso es muy similar a la de Chile.

Como se puede ver, el desarrollo del mercado de *leasing* en el Perú no solo dependerá de tener las reglas de juego claras, sino también de cómo se vayan adaptando los jugadores. Las experiencias en Chile y Colombia muestran que se pueden lograr resultados completamente distintos. Si bien el Estado puede apoyar por medio de estímulos, el efecto no tiene por qué ser positivo. Dado que recién se está comenzando, es recomendable buscar no solo incentivos para el sistema financiero o a los consumidores, sino también planes bien elaborados que promuevan principalmente la actividad del alquiler en general.

¹ La UF es una unidad de cuenta para el sistema financiero, reajutable a la inflación. En 2015, una UF tenía un valor promedio de US\$ 25,629 según el Banco Central de Chile.



Factura
negociable

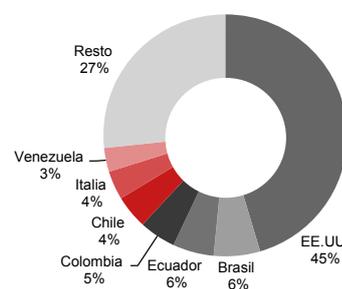


Confecciones peruanas pierden mercado externo

En las últimas semanas, algunos medios de comunicación han puesto un especial énfasis en el desempeño de la industria peruana textil y de confecciones. Así, oímos declaraciones alarmantes por parte de ciertos actores del sector, en las que se afirma de manera muy ligera que un supuesto incremento de las importaciones, especialmente de China –las que según cifras de la Sunat registraron una caída del 9.4% hacia 2015–, tendría en vilo a la industria nacional, lo que se vería reflejado, en parte, en una caída de nuestras exportaciones. No obstante, tal como referimos en la [edición anterior](#), el comportamiento del mercado interno funciona de una manera distinta al externo, cuyo desempeño depende de otros factores. Por un lado, ha quedado demostrado que en el mercado interno los enemigos del sector son los delitos aduaneros, como la subvaluación y el contrabando (ver [Semana N.º 833](#)); mientras que si hablamos del desempeño de las exportaciones, este obedece a variables como la demanda mundial y la competitividad propia del sector.

Las cifras nos muestran que el sector exportador de la industria textil y de confecciones no atraviesa por un buen momento: hacia 2015, sus exportaciones cayeron un 26.5% respecto de 2014, siendo EE.UU. el principal destino con un 45% del mercado. Sin embargo, a pesar de que un contexto económico mundial menos auspicioso configura una menor demanda, no podemos dejar de lado la incidencia de la competencia de países centroamericanos y asiáticos en el resultado de las exportaciones del sector. Al ganar una mayor competitividad en sus respectivas industrias, estos han logrado ganar terreno en aquellos mercados a los que también llegan los productos peruanos, como los *t-shirts* y las camisas para hombre de algodón, los que en 2015, según cifras de la Sunat, registraron envíos por US\$ 125 millones (-13.7%) y US\$ 60 millones (-20.3%), respectivamente, convirtiéndolos en los principales productos de exportación del sector, y cuyo principal destino fue EE.UU., con un 74% y 48% del total.

Principales destino de las exportaciones del sector textil y confecciones (2015)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

No obstante, tal como observamos en la tabla, de acuerdo con cifras del Centro de Comercio Internacional, mientras que en 2015 EE.UU. importó menos *t-shirts* de algodón del Perú, las importaciones desde otros países se incrementaron. Así, por ejemplo, los envíos peruanos de otros *t-shirts* de algodón para hombre¹ (US\$ 72 millones) cayeron un 0.4%, mientras que los de Guatemala (US\$ 40 millones) crecieron un 31.4% y los de la India (US\$ 97 millones) un 46.3%.

Asimismo, las importaciones estadounidenses de camisas de algodón para hombre o niño, procedentes de nuestro país, cayeron, mientras que las de otros países crecieron (ver tabla). Por ejemplo, las exportaciones de camisas para hombre de algodón² del Perú hacia EE.UU. (US\$ 83 millones) cayeron un 6.1%, pero las de El Salvador crecieron un 21.7%. Cabe destacar el dinamismo que, en esta categoría, vienen presentando las exportaciones de Honduras hacia el mercado estadounidense, las que entre 2011-2015 crecieron un 55.2% –al pasar de unos US\$ 9 millones a US\$ 15 millones–, mientras que las de nuestro país cayeron un 28.5% en el mismo periodo.

Así pues, advertimos que lejos de centrar nuestra atención en los presuntos culpables de un menor desempeño de la industria y solicitar medidas de “protección” –orientadas más hacia el mercado interno–, urge modernizar y hacer más competitivo al sector. Este es el factor relevante.

Las empresas deben innovar y ampliar su oferta exportable, posicionándose en nichos con productos de alta gama, por ejemplo. De igual forma, el Estado debe continuar y profundizar la política de apertura comercial. Resulta crucial diversificar los mercados, hoy concentrados en EE.UU. Así, países como Turquía, India y Marruecos representan un gran potencial para productos de alta calidad como los peruanos. Por otro lado, se debe facilitar la logística de comercio exterior del sector, así como asegurar políticas internas en materia de flexibilización laboral. Finalmente, y no menos importante, urge revisar la innecesaria moratoria a los organismos genéticamente modificados, por la que no podemos contar con cultivos de algodón con mejores rendimientos y menores costos –como los tiene India–, que beneficiarían a toda la cadena, desde el agricultor hasta al empresario exportador.

Si la industria peruana no se somete a una reingeniería, que apunte a mejorar su competitividad, estará condenada incluso a desaparecer.

EE.UU.: importaciones de confecciones (US\$ millones)

Categoría	Origen	2014	2015	Var. % 15/14
<i>T-shirts</i> de algodón	Guatemala	169	203	20.1%
	Nicaragua	286	331	15.8%
	Honduras	503	536	6.5%
	India	188	240	27.3%
	Vietnam	206	249	21.0%
	Bangladesh	175	212	20.9%
	Perú	162	149	-7.8%
Camisas de algodón	Guatemala	31	32	1.5%
	El Salvador	26	31	17.5%
	India	178	193	8.3%
	Vietnam	192	229	19.2%
	Perú	96	89	-7.4%

1/ 610910
2/ 610510
Fuente: ComTrade. Elaboración: COMEXPERU.

¹ ComTrade: subpartida 6109100012.

² ComTrade: subpartida 6105100010.

Resultados de importaciones enero 2016

De acuerdo con cifras de la Sunat, en enero de 2016, las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 3,018 millones, lo que implicó una caída del 8.4% respecto al mismo mes de 2015. Los principales países de origen de nuestras importaciones fueron China, con US\$ 724 millones (+1.6%); EE.UU., con US\$ 630 millones (-21.2%), y Brasil, con US\$ 149 millones (+6.6%). Asimismo, las principales empresas importadoras fueron Petróleos del Perú - Petroperú, con US\$ 163 millones (+56.3%); Refinería la Pampilla, con US\$ 116 millones (-22.6%), y Consorcio Constructor Ductos del Sur, con US\$ 81 millones (+340.8%).

BIENES DE CAPITAL

Las importaciones de bienes de capital ascendieron a US\$ 1,096 millones, lo que supone un incremento del 1.3% respecto de enero de 2015. Dicho resultado, que representa un 36.3% del total importado, se debió a una mayor importación de equipos de transporte (US\$ 222 millones, +18.5%) y de materiales de construcción (US\$ 154 millones, +9.2%). Pese al incremento de este rubro en términos agregados, las importaciones de bienes de capital para la industria (US\$ 705 millones) y para la agricultura (US\$ 15 millones) se redujeron un 3.9% y un 26.3%, respectivamente. Entre los bienes de capital que más se importaron figuran los teléfonos celulares (US\$ 100 millones; -15.7%), los volquetes automotores (US\$ 37 millones; +74.3%) y las laptops (US\$ 30 millones; +4.7%).

BIENES INTERMEDIOS

En cuanto a las importaciones de bienes intermedios, estas mostraron una caída del 15.6% en comparación con enero de 2015, con lo que sumaron US\$ 1,261 millones y representaron un 41.8% del total importado. En particular, la importación de materias primas para la industria ascendió a US\$ 901 millones (-18.8%); la de combustibles, a US\$ 269 millones (-2.5%), y la de materias primas para la agricultura, a US\$ 91 millones (-16.1%). Entre los principales bienes intermedios importados estuvieron los aceites crudos de petróleo (US\$ 112 millones, -24%), los aceites de petróleo con un contenido de azufre menor o igual a 50 ppm (US\$ 90 millones, +51.7%) y el maíz duro amarillo (US\$ 86 millones, -58.9%).

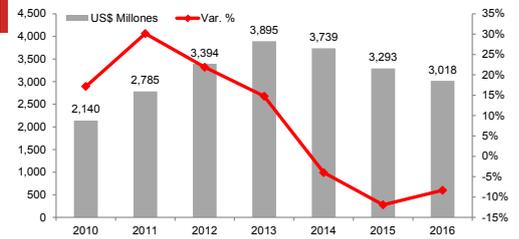
BIENES DE CONSUMO

Las importaciones de bienes de consumo ascendieron a US\$ 660 millones, lo que representa un 21.9% del total importado y refleja una caída del 7.8% respecto a enero de 2015. Dentro de este sector, la importación de bienes de consumo no duraderos ascendió a US\$ 374 millones (-8.1%), mientras que la de bienes de consumo duraderos fue de US\$ 285 millones (-7.4%). Entre los bienes de consumo más importados destacan los vehículos con cilindrada entre 1,500 cm³ y 3,000 cm³ (US\$ 55 millones, -16.7%), la leche y nata (US\$ 26 millones, +40.3%) y los demás medicamentos para el uso humano (US\$ 25 millones, -0.6%).

En líneas generales, las importaciones peruanas están constituidas en un 78.1% por bienes de capital y bienes intermedios, los cuales aumentan la productividad del país y facilitan la producción. Por tal motivo, los argumentos esgrimidos en contra de las importaciones, por supuestamente perjudicar a la industria local, carecen de sustento. Más aún, la importación de este tipo de bienes, siempre que no esté sujeta a delitos aduaneros (como la subvaluación o el contrabando), aumenta la competitividad de nuestra industria y beneficia a millones de consumidores con productos más baratos.

Lamentablemente, la economía peruana viene perdiendo dinamismo; muestra de ello es que las importaciones son cada vez menores. Si bien en el caso de bienes de capital se muestra una pequeña mejora, el monto importado sigue siendo menor que en enero de 2014. No tomar acciones al respecto puede derivar en un círculo vicioso, en el que el menor dinamismo de la economía y el menor monto de importaciones se retroalimenten. Esperemos que quien sea el vencedor en las próximas elecciones presidenciales, esté adecuadamente preparado para impulsar el comercio exterior, con políticas que no solo beneficien al sector exportador, sino que fomenten las importaciones por igual.

Evolución de las exportaciones peruanas (enero)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

BAELLA CONSULTING SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING,
DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646
@ INFO@BAELLA.COM
🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice



... el TPP incluye un capítulo de entrada temporal de personas de negocios?

En la edición anterior, analizamos el capítulo decimoprimer, sobre servicios financieros, del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), por lo que a continuación procederemos a analizar el capítulo decimosegundo, sobre la entrada temporal de personas de negocios¹.

El presente capítulo aplica a las medidas que afectan la entrada temporal de personas de negocios de uno a otro país que sean parte del TPP, entendida la persona de negocios, como aquel nacional o residente permanente que participa en el comercio de mercancías, el suministro de servicios o realiza actividades de inversión.

Es importante destacar que el capítulo no aplica a las medidas que afectan a personas naturales que buscan acceso al mercado laboral en otro país ni a las medidas relacionadas con la ciudadanía, nacionalidad, residencia o empleo en forma permanente.

Asimismo, los países mantienen su soberanía para disponer medidas destinadas a regular la entrada o permanencia temporal de personas naturales de otro país en su territorio, incluidas las que sean necesarias para proteger la integridad de sus fronteras y asegurar el movimiento ordenado de personas a través de las mismas. El hecho de requerir que las personas de negocios obtengan una formalidad migratoria no implica anular los beneficios resultantes de este capítulo.

En cuanto a los beneficios concretos, se destaca en primer lugar la celeridad que deberá darse a los procedimientos de formalidad migratoria, así como su transparencia durante el transcurso del procedimiento. Asimismo, los derechos que se cobren para tramitar este tipo de procedimientos deben ser razonables, en el sentido de que no menoscaben o retrasen indebidamente el comercio de mercancías o servicios ni las actividades de inversión.

Respecto a la publicidad de los procedimientos de formalidad migratoria, cada país deberá publicar prontamente, en línea si es posible, la información sobre los requisitos para la entrada temporal de personas de negocio. Esta debe incluir material explicativo, los formularios y documentos pertinentes que permitan a las personas interesadas tener conocimiento de esos requisitos, así como los plazos de duración de los trámites de las solicitudes de formalidad migratoria. Adicionalmente, se deben establecer o mantener mecanismos apropiados para responder las consultas de las personas interesadas.

En cuanto a la institucionalidad, se crea el Comité de Entrada Temporal de Personas de Negocios, integrado por representantes de cada país miembro del TPP y que se reunirá una vez cada tres años para revisar la implementación y funcionamiento del capítulo, así como para considerar las oportunidades que faciliten aún más la entrada temporal de personas de negocios.

Respecto de la cooperación, los países reconocen que pueden beneficiarse al compartir sus diversas experiencias en el desarrollo y la aplicación de los procedimientos relacionados con la tramitación de visas y la seguridad fronteriza, por lo que asumen el compromiso de realizar actividades de cooperación de mutuo acuerdo. Estas incluyen proporcionar asesoramiento en el desarrollo e implementación de sistemas de procesamiento electrónico de visas, compartir experiencias sobre las regulaciones y la implementación de programas y tecnología relacionadas con la seguridad fronteriza, y la agilización de ciertas categorías de solicitantes, con el fin de reducir las limitaciones en las instalaciones y la carga de trabajo; así como cooperar en foros multilaterales para promover mejoras de procesamiento.

Cabe resaltar que ningún país podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias Estado-Estado del TPP ante una negativa de entrada temporal, a menos que el asunto involucre una práctica recurrente y las personas de negocios afectadas hayan agotado todos los recursos administrativos disponibles respecto al asunto en particular.

Un ejemplo claro de la vinculación entre el TPP y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) lo vemos cuando se afirman los compromisos mutuos asumidos en el marco de este foro para mejorar la movilidad de las personas de negocios, incluyendo la exploración y el desarrollo voluntario de programas de viajero confiable, y su apoyo a los esfuerzos para mejorar el programa de Tarjeta de Viaje de Negocios de APEC (ABTC, por sus siglas en inglés).

Finalmente, cada país establece en un anexo específico los compromisos que contrae con respecto a la entrada temporal de personas de negocios, especificando las condiciones y limitaciones para su entrada y permanencia temporal, que incluyen la duración de esta última para cada categoría de personas de negocios especificada por ese país.

¹ El texto completo del TPP se puede encontrar en la siguiente dirección: www.acuerdoscomerciales.gob.pe