



## Contenido

Del 21 al 27 de mayo del 2012

	<b>MIDIS: A LA ALTURA DEL RETO</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>DIRECTORALES TRAS BAMBALINAS</b> <i>Más de 2,200 pymes en peligro por las acciones arbitrarias de la Sub-Dirección de Inspección del MTPE.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>CEBOLLAS PERUANAS AL PAÍS CAFETERO</b> <i>Las exportaciones peruanas de cebollas se incrementaron un 22% en el primer trimestre del año.</i>	<b>Actualidad</b>	<b>4</b>
	<b>LOS BIENES DE CAPITAL QUE EL PERÚ PRODUCE</b> <i>La apertura comercial ha ayudado a impulsar la producción y las exportaciones del sector metalmeccánico.</i>	<b>Economía</b>	<b>5</b>
	<b>REGIONES BAJO LUPA</b> <i>En lo que va del año, Puno y Lambayeque han ejecutado el 22% y el 30% de su presupuesto, respectivamente.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>6</b>
	<b>OBSTÁCULOS A LA VISTA</b> <i>Más de un impedimento para llegar a Acre, Rondonia y Mato Grosso.</i>		

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Director

Eduardo Ferreyros Küppers

#### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Francisco Cava Quintero

David Ospino Ibarra

#### Corrección

Angel García Tapia

#### Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Tel.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

## MURANO

La evolución de las SUV Crossover.





## MIDIS: a la altura del reto

Hace pocos días, mientras conversaba con amigos, comentábamos que, de tanto utilizar y manipular el término “inclusión”, se corría el riesgo de que dicha palabra pudiera terminar por desgastarse y perder su real contenido. Felizmente, por lo que estamos viendo, el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) le está dando el significado correcto al vocablo.

Cuando se discutía la creación de un ministerio para abordar la “inclusión social”, pero que eventualmente podría tener un cierto grado de duplicidad de funciones con otros ya existentes, la primera impresión que tuvimos muchos fue la de un total escepticismo y preocupación por el aumento del aparato estatal y la posibilidad de que este ministerio, al cual se le otorgarían tantas responsabilidades y expectativas, no pudiera concretar sus objetivos.

No obstante, luego de anunciar los primeros nombramientos de la alta dirección del MIDIS, saltaron a la vista importantes características de un equipo técnicamente competente. Esto brindó cierta confianza para que esta sea la entidad que coordine y articule con las diversas entidades del sector público, el sector privado y la sociedad civil, el fomento que los programas sociales requieren y su gestión para conseguir sus metas; así ganaría la rectoría de las políticas nacionales que promueven, justamente, el desarrollo y la inclusión social.

Lo que destaco del MIDIS es el trabajo que viene realizando en base a dos líneas de intervención que son el alivio de la pobreza y la vulnerabilidad, y el desarrollo; de este modo se enfoca no solo en reducir promedios, sino también brechas, que deben ser la prioridad. Así, se pone metas claras como reducir la brecha de pobreza al 6% (hoy en un 9%), la de pobreza extrema al 5% (hoy en un 7.6%) y la desnutrición crónica en menores de 5 años al 10% (hoy en un 23.2%). Asimismo, su análisis y planes de acción parten de la identificación de lo que denominan “población en proceso de inclusión”, que son los 4.78 millones de peruanos que adolecen de por lo menos tres de cuatro circunstancias de exclusión definidas, a saber: 1) ámbito rural, 2) jefe de hogar o cónyuge con primaria incompleta, 3) jefe de hogar o cónyuge con lengua materna distinta del castellano, y 4) quintil uno de gasto por persona.

Con ello busca dar exactamente en el blanco, como con un rayo láser perfectamente dirigido, directamente en la población que realmente necesita ser incluida en los beneficios del crecimiento, y no perderse en el facilismo de masificar sin criterios de selección la asistencia que el Estado brinda y que, muchas veces, cae tanto en el que la necesita como en el que no.

En concreto, el MIDIS cuenta con un equipo técnico que nos inspira confianza y se merece el apoyo de todos los sectores. Esperamos que logre el respaldo político necesario para implementar todas las reformas a los programas sociales que crea convenientes y que el vaivén político no perjudique su trabajo ni su equipo.

*Eduardo Ferreyros*  
Gerente General  
COMEXPERU



\* Fuente: HSBC “El Mundo en el 2050”

### En el futuro no quedarán mercados por emerger

En el 2050, 19 de las 30 mayores economías del mundo serán de países que actualmente se consideran “emergentes”.\*

En HSBC lo ayudamos a lograr nuevas conexiones en Perú y en el mundo para Comercio Exterior.

**HSBC**   
Banca Comercial

 regresar  
página 1



## DIRECTORALES TRAS BAMBALINAS

En la edición del N° 652 del Semanario COMEXPERU dimos cuenta de la “estrategia” del sector sindical que, ante el entramamiento de sus intereses por elevar la rigidez laboral mediante la Ley General del Trabajo, estarían utilizando al Congreso de la República como una alternativa para impulsar una serie de modificaciones (y hasta eliminaciones) de un par de regímenes laborales especiales, lo que atenta contra la competitividad, la formalidad y la inclusión social de nuestra economía. Tal parece que las ansias de cambiar las cosas cuanto antes habrían hecho que el sector sindical busque un nuevo aliado, cuyo nombre y apellido sería la Sub-Dirección de Inspección del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del MTPE.

Resulta que desde hace algunas semanas se vienen llevando a cabo una serie de inspecciones en diversas empresas que operan bajo el régimen de contratación de exportaciones no tradicionales, las cuales, al entender de la Sub-Dirección de Inspección, estarían infringiendo la ley por “no ceñirse” a los requisitos de la misma. De acuerdo con la interpretación de los funcionarios del MTPE, el régimen de exportación no tradicional debería reservarse exclusivamente a las empresas que exportan directamente sus productos al exterior, lo cual va en contra de lo que expresa el artículo 7° de la ley en cuestión: “Considerase empresa industrial de exportación no tradicional, para los efectos del presente capítulo, a la que exporte directamente o por intermedio de terceros, el 40% del valor de su producción anual efectivamente vendida”.

Según el MTPE, existen más de 2,200 pymes que participan en los procesos de exportación no tradicional y muchas de ellas lo hacen siendo proveedores, talleres, contratistas, etc., de las empresas exportadoras. Estas, al igual que otras de mayor tamaño, al no poder acogerse al régimen, debido a la arbitraria interpretación del MTPE, dejarían de operar en los próximos meses, lo cual sienta un precedente nefasto para toda la industria de exportación manufacturera.

Por si esto fuera poco, en lo que respecta a las inspecciones en sí, los funcionarios del MTPE vienen aplicando sus facultades sancionadoras en base a meras formalidades y no por cuestiones de fondo; es decir, buscan el error u omisión en los contratos de trabajo, con lo cual consideran que las empresas “desnaturalizan” el régimen de exportación no tradicional. De esta manera, las empresas son merecedoras de una multa; sin embargo, no tendrían por qué levantar el régimen temporal de sus trabajadores, como viene sugiriéndoles el MTPE, sino más bien corregir la observación y continuar operando de acuerdo a ley, ya que de lo contrario las estarían obligando a incorporar a todos los trabajadores a tiempo completo, con contrato indefinido, lo cual le reduciría cualquier flexibilidad para responder al aumento o reducción de la demanda de sus pedidos del exterior.

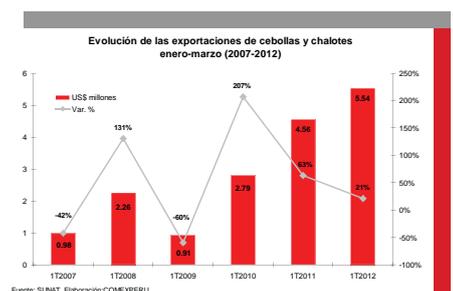
Tenemos entendido que, en el Congreso, la Comisión de Comercio Exterior ha aprobado un dictamen que iría más en la línea de la fiscalización y cumplimiento de las buenas prácticas que de la eliminación del régimen; así como elevar el umbral para aquellas empresas que podrían acogerse al régimen (que exporte 50% del valor de su producción anual efectivamente vendida). Sin embargo, sería ideal que se tomara en cuenta alguna especificación al respecto de la exportación por intermedio de terceros, de tal manera que no haya espacio para poner en riesgo a las empresas que operan bajo esa modalidad. Y, sobre los inspectores de la actual administración del MTPE, simplemente estar atentos, porque todo parece indicar que vendrían con la directiva de buscarle los tres pies al gato para eliminar o erosionar sustancialmente y *de facto* el régimen laboral para las exportaciones no tradicionales.

## CEBOLLAS PERUANAS AL PAÍS CAFETERO

Durante el primer trimestre del año, uno de los productos agrícolas que se ha mostrado más dinámico han sido las cebollas y chalotes, frescos y refrigerados, que han crecido un 22% al pasar de US\$ 4.6 millones en el primer trimestre del 2011 a US\$ 5.6 millones en el 2012. Respecto a este producto, podemos destacar que, según el MINAG, entre las principales regiones lo producen se encuentran Lambayeque, La Libertad, Ica y Arequipa, con el 4%, 7%, 16% y 54% de la producción nacional; respectivamente.

Entre los principales destinos de este cultivo resalta notoriamente Colombia, con envíos por un valor de US\$ 3 millones (+15%), lo que representa el 54% del total exportado. Sin embargo, también podemos resaltar otros destinos que han mostrado gran dinamismo como EE.UU. con US\$ 1.7 millones (+51%), que representó el 30% del valor exportado, y España con US\$ 0.7 millones (+35%), que representa el 13% del total exportado. Además, vale la pena mencionar el gran crecimiento que ha mostrado Holanda pues, pese a que representa solo el 1% de los envíos, ha aumentado los mismos en más de 330 veces.

Entre las principales empresas exportadoras de este sector se encuentran Importadora y Exportadora Agromercedes, con US\$ 1.3 millones (+26%); MC & M, con US\$ 1.1 millones (+258%), y Empresa Exportadora & Importadora Marerose, con US\$ 0.5 millones (-33%). Además, vale la pena resaltar que, según la FAO, el país que más exportó este producto durante el 2009 fue la India, seguida de Holanda y México. En este *ranking*, el Perú se ubicó en el puesto 12 a nivel mundial, lo cual demostró una mejora de cinco puestos respecto al 2008.



**Acercamos culturas, acercamos negocios**

Oficina de Representación Brasil - Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar  
página 1

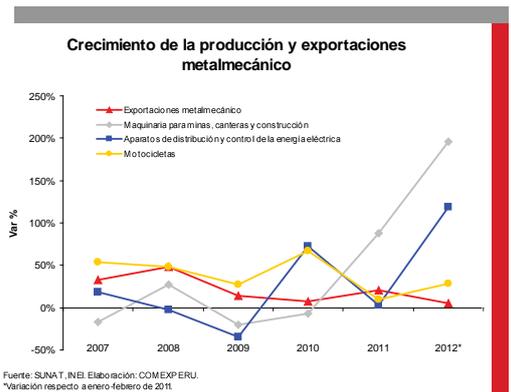


## Los bienes de capital que el Perú produce

Durante el año 2011, las exportaciones peruanas ascendieron a más de US\$ 46,000 millones, es decir, el equivalente a nuestro PBI de 1994. Dicho resultado es una muestra de la gran expansión económica del país, la cual se ha visto reflejada en todos los sectores de la economía. Este gran impulso se debe, entre otros motivos, a un manejo fiscal prudente, políticas de promoción de inversiones, el alto precio de los metales que exporta el Perú y la liberalización de nuestra economía y el comercio. El sector metalmeccánico no ha sido ajeno al dinamismo de la economía, es por ello que haremos un breve análisis de cómo la liberalización del comercio y el mercado han beneficiado al sector, no solo en cuestión de exportaciones, sino también en aumento de la producción de calidad.

### INDUSTRIA PERUANA HACIA EL EXTERIOR

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), entre los principales productos del sector tenemos a: las maquinarias para minas, canteras y construcción; aparatos de distribución y control de la energía eléctrica y motocicletas. Respecto al primero, su producción cayó en el 2009 y 2010 un 21% y un 7%, respectivamente; sin embargo, en el 2011 y durante el primer bimestre del 2012, han crecido un 88% y un 196%. En relación a los aparatos de distribución y control de energía eléctrica, luego de caer en el 2008 y 2009 un 2% y un 35%, respectivamente; estos vienen presentando un dinamismo considerable, donde resalta expansión del 119% que ha tenido en los dos primeros meses del año. Finalmente, respecto a las motocicletas podemos mencionar que estas vienen expandiéndose en los últimos años, hasta alcanzar un pico en el 2010 al crecer un 67% y, en lo que respecta a los dos primeros meses del año, un 29%.



Según el INEI, las variaciones en la producción de estos productos se deben principalmente a la demanda del exterior. Así, en el caso de los aparatos de distribución y control de energía eléctrica, la producción depende de la demanda de Venezuela, Ecuador, Bolivia y Canadá, quienes solicitan productos como interruptores, seccionadores y tomacorrientes. La producción de maquinarias para minas, canteras y construcción es impulsada por destinos como Colombia, Ecuador, México, Chile y EE.UU., quienes demandan máquinas de sondeo o perforación y partes de máquinas. Finalmente, en el caso de las motocicletas, su mayor producción está asociada al mayor ensamblaje de motos y mototaxis, aunque también se señala que hay demanda de motocicletas y velocípedos y partes y accesorios por parte de Bolivia, Colombia y Ecuador.

En cuanto a las exportaciones del sector metalmeccánico, podemos resaltar que en el primer trimestre del año se han incrementado un 10%, por un valor de US\$ 117 millones. En el mes de marzo mostraron un considerable dinamismo al expandirse un 18%, respecto al mismo mes del año pasado. Entre los principales productos exportados del sector encontramos los recientes envíos de barcos cisterna de registro superior a 1,000 toneladas, por un valor de US\$ 8.4 millones; partes de máquinas y aparatos de molinos de anillo, cribas vibratorias, entre otras, por US\$ 7 millones (+86%), y demás conductores eléctricos de cobre, por US\$ 5.2 millones (+67%). Sin embargo, vale la pena resaltar que el envío de barcos no es un fenómeno nuevo, ya que durante el 2011 enviamos los demás barcos para transporte de mercancías y demás barcos concebidos para transporte mixto por US\$ 10 millones y transatlánticos por US\$ 7.1 millones.

Entre los principales destinos del sector se encuentran Ecuador, con un valor de US\$ 18.5 millones (+31%); EE.UU., con US\$ 18 millones (+14%); Chile, con US\$ 17 millones (-27%); Venezuela, con US\$ 13.8 millones (+47%), y Bolivia, con US\$ 11.4 millones (+31%). Sin embargo, vale la pena resaltar a países como Singapur y Hong Kong, ya que los envíos hacia los tigres asiáticos se han incrementado un 685% y un 309%, con un valor de US\$ 8.4 millones y US\$ 1.3 millones. En el caso de Singapur, esta cifra se debe a los envíos de los barcos cisternas mencionados anteriormente; mientras que en el caso de Hong Kong podemos resaltar los envíos de los demás cuadros, paneles, consolas y demás soportes equipados, por un valor de US\$ 0.5 millones, y las unidades de proceso, por US\$ 0.3 millones.

Lo importante a resaltar son los grandes beneficios que ha traído la apertura comercial para el sector, ya que ha permitido impulsar su producción al tener como mercado objetivo diversos países de todo el mundo. Es por ello que resulta importante que se continúe con las políticas de los últimos años, se siga impulsando iniciativas de apertura y libre mercado, y se mantenga la agenda de acuerdos comerciales.





## Regiones bajo lupa

De acuerdo con cifras del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), al cierre de la presente edición, los Gobiernos regionales han ejecutado alrededor del 30% del total de su presupuesto. A continuación, analizaremos cómo se ha venido ejecutando el gasto en las regiones de Puno y Lambayeque.

### PUNO: UN AVANCE DEL 6% EN EL GASTO DE LOS RECURSOS OBTENIDOS POR CANON

La región Puno ha ejecutado el 22% de su presupuesto, equivalente a S/. 257.5 millones, lo que la ubica entre las últimas regiones a nivel nacional en lo que respecta a ejecución de gasto. Este monto fue distribuido entre las siguientes categorías presupuestales: i) Asignaciones presupuestales que no resultan en productos, S/. 74.3 millones (29% del total ejecutado); ii) Logros de aprendizaje de los estudiantes de primaria, S/. 63 millones (24%); iii) Logros de aprendizaje de los estudiantes de secundaria, S/. 52.5 millones (20%); iv) Acciones centrales, S/. 16.7 millones (6%); y v) Logros de aprendizaje de los estudiantes de II ciclo de educación básica regular, S/. 15 millones (6%). Como se aprecia, el grueso del gasto se destina a asignaciones presupuestales que no resultan en productos ¿En qué consiste esta categoría?

Según información del MEF, la partida "Asignaciones presupuestales que no resultan en productos" se define como las que se aprueban en el presupuesto para la atención de una finalidad específica de la entidad, pero que no tienen relación con el proceso de generación productiva. Entrando en detalle, S/. 32.2 millones (43% del rubro) fueron destinados a pensiones y otras prestaciones sociales, S/. 30 millones (40.4%) a personal y obligaciones sociales, entre otros.

Pese a que Puno se considera una región propensa a recibir los embates de la naturaleza, si observamos el avance de lo ejecutado en la categoría "Reducción de vulnerabilidad y atención de emergencias por desastres", se puede apreciar que de los S/. 677,562 destinados a dicha partida no se ha gastado nada. ¿Qué están esperando? Como bien hemos analizado en el Semanario N° 654, esta región suele sufrir pérdidas de cultivos y daños personales a causa de emergencias naturales. Repetimos, ¿qué están esperando?

En cuanto a los recursos percibidos por concepto de canon y sobrecanon, regalías, renta de aduanas y participaciones, el Gobierno Regional de Puno ha ejecutado alrededor de S/. 13 millones de un monto total de S/. 224.9 millones, es decir ¡solo un avance del 6% en casi cinco meses! ¿Qué se financió con estos S/.13 millones? Observamos que S/. 5.9 millones se destinaron para Asignaciones presupuestales que no resultan en productos, S/. 3.9 millones en Aprovechamiento de los recursos hídricos para uso agrario, S/. 1.2 millones para Salud Materno Neonatal, entre otros.

### LAMBAYEQUE: S/. 3.6 MILLONES EN ASESORAMIENTO Y APOYO

En la región norteña encontramos un avance en el gasto presupuestal del 32%, lo que equivale a S/. 190.4 millones. El monto fue repartido en las siguientes categorías presupuestales: i) Asignaciones presupuestales que no resultan en productos, S/. 70.6 millones (37% del total); ii) Logros de aprendizaje de los estudiantes de primaria S/. 36.8 millones (19%); iii) Logros de aprendizaje de los estudiantes de secundaria, S/. 31.3 millones (16%); iv) Acciones centrales, S/. 15 millones (8%); v) Salud materno neonatal S/. 7.4 millones (4%), entre otros.

Nos sorprende que la categoría de aprovechamiento de los recursos hídricos para uso agrario no registre algún avance en lo que va del año. Se cuenta con aproximadamente S/. 2.7 millones para llevar a cabo dos proyectos de infraestructura hídrica. Pese a ello, a la fecha no se evidencia gasto alguno.

Mirando al gasto desde una perspectiva de funciones, observamos que el Gobierno Regional de Lambayeque destinó S/. 83.4 millones a educación, S/. 42.5 millones a previsión social, S/. 35 millones a salud, S/. 9 millones a transporte, S/. 5.5 millones en planeamiento, gestión y reserva de contingencia, entre otros. Dentro de este último rubro, el grueso del gasto se destinó a la división funcional de gestión (S/. 4.7 millones, un 83% del total). Nos llama la atención que, de este monto, alrededor de S/. 3.6 millones fueron destinados a asesoramiento y apoyo. ¿Cuál será el impacto de los asesores en la región?

Luego de analizar el desempeño del gasto en estas dos regiones, podemos concluir que el Gobierno Regional de Puno no está aprovechando todos los recursos que ha obtenido gracias al aporte del canon; asimismo, en Lambayeque, proyectos de importancia para el aprovechamiento del recurso hídrico no se están llevando a cabo. El año avanza y estos Gobiernos regionales deben ponerse las pilas.

¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

regresar  
página 1

EQUIFAX PERU

Infocorp, más que información soluciones



## Obstáculos a la vista

En la edición N° 658 del Semanario COMEXPERU, realizamos una descripción detallada de las principales barreras no arancelarias que presenta el mercado brasileño, haciendo la aclaración que, si bien es cierto que actualmente el Perú no exporta algunos productos a dicho mercado debido a las mencionadas barreras, existe el potencial para ello. En ese sentido, a continuación difundiremos algunos obstáculos que se presentarían para algunos productos identificados por el Mincetur y Promperú, en la búsqueda de aprovechar la oferta exportable vía la carretera interoceánica.

### OÍDO A LA MÚSICA

Hace un par de semanas, funcionarios del Gobierno brasileño visitaron nuestro país con motivo de explotar el potencial comercial de la carretera interoceánica sur, la cual permitirá que nuestra oferta exportable ingrese, en primera instancia, a los estados del oeste brasileño como Acre, Rondonia y Mato Grosso. Dichos estados involucran, en conjunto, un mercado de 5.3 millones de personas y que representan un 2.5% del PBI brasileño, aproximadamente unos US\$ 52,300 millones.

Del trabajo conjunto entre Mincetur, Promperú y diversas entidades del sector público y privado, se llegó a identificar cinco productos para impulsar sus ventas, a través de la carretera interoceánica, en los estados antes mencionados; los cuales presentan oferta exportable y demanda en el mercado objetivo. Estos son la trucha, los *t-shirts* de tejido de punto, las aceitunas, los cereales andinos (quinua y kiwicha) y la cebolla.

Respecto de dichos productos, se tienen identificados obstáculos operativos, logísticos y otros que impedirían o dificultarían concretar ventas de algunos de los productos priorizados a los estados brasileños indicados.

### ACEITUNAS PREPARADAS

En el caso de las aceitunas, se sabe que existen dificultades para acceder a la información del etiquetado, el cual es un requisito que cada vez se vuelve más específico. Asimismo, no están claros aún los costos de fletes a través de la interoceánica.

### TRUCHA

En lo que respecta a la trucha, el trámite de obtención de registro del Departamento de Productos de Origen Animal (DIPOA) toma tres años. La burocracia es demasiado lenta en el mercado brasileño, y en particular sobre este tipo de productos. Asimismo, para el transporte terrestre, tampoco se tienen claros los costos de fletes. No se conocen ni siquiera empresas que den este servicio, pero sí resulta atractivo, además del costo, por el tiempo de viaje requerido para los envíos, ya que por mar los barcos suelen irse hasta Panamá.

Por otro lado, se requeriría una oficina del Instituto Tecnológico Pesquero (ITP) en la región, ya sea Puerto Maldonado o Puno, para que otorgue los permisos sanitarios con la celeridad del caso. Y las licencias de importación (una por cada envío), previo envío de facturas comerciales, son formalistas al extremo. Por ejemplo si en la orden se especifica 20,000 kg, no podrían enviarse 19,999 kg, porque la carga sería detenida y rechazada.

### T-SHIRTS DE TEJIDO DE PUNTO

Si bien el Acuerdo de Complementación Económica N° 58 (ACE-58) favorece muchas partidas a nivel arancelario, la información sobre los demás impuestos es algo confusa y cambia entre estados brasileños. Así, tenemos impuestos a la circulación de mercancías, a los productos industrializados, de integración social, de seguridad social, entre otros. Y, al igual que en la mayoría de casos, para el transporte terrestre no se conoce aún cuáles serían los costos de flete.

Tal parece que la cosa está verde. No caería mal la inversión de algún grupo empresarial que desee hacer los estudios del caso, o bien que el sector público tenga identificados potenciales beneficiarios para que los coordine a invertir en ellos. Por como están las cosas, habrá que esperar para sacarle el jugo a la interoceánica en el comercio con el Brasil.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES  
\*\*\*\*\* HOTEL & CASINO

regresar  
página 1