



## Contenido

Del 27 de febrero al 04 de marzo del 2012

	<b>EDUCACIÓN SUPERIOR, EMPLEO Y CRECIMIENTO: EL MERCADO NECESITA MÁS INFORMACIÓN Y EL ESTADO, PRIORIDADES</b>	<b>Editorial</b>  2
	<b>HASTA LAS “CALENDAS GRIEGAS”</b> <i>Pareciera que el reglamento de la Ley de Consulta Previa no tiene fecha de implementación.</i> <b>NUEVAMENTE UN TLC HACIA ADENTRO</b> <i>El TLC hacia adentro es otra forma de decir mejoras en competitividad.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>  4
	<b>EXPORTACIÓN DE SERVICIOS</b> <i>Las exportaciones peruanas de servicios han pasado de US\$ 1,716 millones en el 2003 a US\$ 3,956 millones en el 2010.</i> <b>A LA ESPERA DE UNA REGLAMENTACIÓN</b> <i>Por un tema netamente de procedimientos y regulación tributaria, no podemos dejar de percibir los beneficios que traería consigo el despegue del sector.</i>	<b>Actualidad</b>  5
	<b>CHOQUE DE PODERES</b> <i>El MEF apunta a elevar la productividad; el Legislativo, a reducirla... ¿en qué quedamos?</i>	<b>Economía</b>  7
	<b>RESULTADOS DE ENERO 2012</b> <i>De acuerdo con cifras de la SUNAT, las exportaciones de enero alcanzaron los US\$ 3,592 millones.</i>	<b>Comercio Exterior</b>  9

### SEMANARIO COMEXPERU

#### 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)  
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**MURANO**  
La evolución de las SUV Crossover.





## Educación superior, empleo y crecimiento: el mercado necesita más información y el Estado, prioridades

El número de universidades públicas y privadas se ha multiplicado, lo que genera dudas sobre su calidad. Precisamente, un informe de la Contraloría señala que la población universitaria se ha incrementado en más del 70% entre los años 2003 y 2010. Lo peor es que también concluye que el aumento de la oferta no concuerda con las necesidades del país y sus regiones.

¿Les sorprende? A mí particularmente no, al observar la ligereza con la que el Congreso aprueba nuevas universidades públicas (cuya principal motivación parece ser disponer sin control del 20 por ciento del cánón regional que legalmente les corresponde. ¿Se imaginan cuántas facultades, cátedras y puestos administrativos cuasi ficticios se crean con ese dinero?). Un caramelo para el populismo y el clientelaje.

La respuesta de la ministra de Educación en el Congreso fue un *déjà vu* del tema transgénicos: proponer una moratoria para la creación de nuevas universidades hasta realizar una reforma integral de la educación superior que asegure la calidad de la misma. Es decir, consolidar el *statu quo* y limitar la oferta hasta quién sabe cuándo.

Es innegable que la educación superior (técnica profesional, tecnológica, profesional y postgrados) necesita una reforma en el Perú si el objetivo es contar con la mano de obra calificada que permita mantener el nivel de crecimiento que tenemos y proyectarnos a actividades y sectores con cada vez mayor valor agregado y tecnología. Pero reducirle la competencia a las existentes no es el camino.

Lo que se necesita con urgencia es un trabajo conjunto entre, por lo menos, los ministerios de Trabajo, Educación y los productivos, y entidades de planificación y coordinación como el CEPLAN y el CNC, para brindar mayor información a los estudiantes y padres sobre las condiciones actuales y futuras del mercado laboral, y que el Estado defina sus prioridades en educación superior. Me explico.

Para la gran mayoría de familias, la educación superior en una institución privada es un gran esfuerzo en términos de tiempo y dinero. Implica dejar de gastar en pequeños placeres como vestido, mejoras en la casa o merecidas vacaciones con la esperanza de que los hijos tengan la oportunidad de un mejor nivel de vida que los padres.

Por ello, es de simple justicia que, en la evaluación que realicen (tanto padres como hijos) sobre dónde y qué estudiar, conozcan si las condiciones laborales futuras son tales que estudiar una carrera con sobreoferta en una universidad mediocre por al menos cinco años les resultaría menos lucrativo que elegir una carrera técnica con alta demanda en un buen instituto por tres. Ya si el "retoño" o sus padres valoran más un título universitario a como dé lugar o una disciplina académica no lucrativa, será su problema y su dinero. En principio, la transparencia y mayor información sobre la calidad de la institución y del producto lleva a mejores decisiones.

Antes que restringir la oferta, el Minedu debería exigir que las instituciones de educación superior privadas informen sobre sus acreditaciones, el porcentaje de su facultad con estudios de postgrado en universidades de prestigio, su grado de relación con la comunidad empresarial y académica, el porcentaje de sus egresados con prácticas o empleo a los seis meses, sus niveles salariales, entre otros indicadores, y hasta



\* 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



podría consolidar y difundir los hallazgos. Frecuentes charlas sobre estos resultados y las perspectivas del mercado laboral desde tercero de secundaria, sin duda, mejorarían la calidad de las decisiones familiares y ello también guiaría la inversión privada educativa hacia los cuellos de botella que enfrentan actualmente varios sectores como la industria, la agricultura, la minería o la construcción.

El caso de las universidades públicas es distinto, porque el esfuerzo económico lo realiza en gran medida el Estado. Por ello, siguiendo el orden de ideas anterior y sin entrar en el espinoso tema de la gratuidad de la enseñanza superior, el Estado peruano debe aplicar el principio de “subsidiariedad” y priorizar sus escasos recursos hacia carreras que sean necesarias para precisamente seguir creciendo en el mediano y largo plazo con mayor innovación, investigación y tecnología, y que no estén atendidas adecuadamente por la oferta privada, como pueden ser las diversas ingenierías y las ciencias naturales.

Por mayor predilección intelectual que yo pueda tener por las ciencias sociales o humanidades (por algo estudié economía), preferiría que si alguien desea estudiar dichas disciplinas lo haga con sus recursos. Pero como ya existe “capacidad instalada” en ciertas universidades públicas de ganado prestigio, lo mínimo que el Estado debe exigir es la excelencia tanto a catedráticos como a estudiantes, para que justifiquen su financiamiento, publiquen y levanten dinero de mecenas privados. Ciertamente, en los países que llegan a ser desarrollados, los principales auspiciadores de la cultura, las artes y las letras son los privados.

Finalmente, es necesario cortar el incentivo perverso de crear universidades públicas sin justificación técnica y mejorar los destinos que se le pueden brindar a dichos recursos del cánón.

*Ricardo Paredes Castro*  
Gerente de Estudios Económicos  
y Consultoría Empresarial de COMEXPERU



**No dejes a la suerte tus operaciones  
de Comercio Exterior con China**

Para mayor información llama al 219 2347

 Grupo Interbank

 regresar  
página 1



### HASTA LAS “CALENDAS GRIEGAS”

Ya han pasado casi seis meses desde que el Congreso aprobó la Ley de Consulta previa y hasta el momento no hay una reglamentación para la misma. El hecho de no tener la seguridad acerca de cómo esta ley puede afectar las inversiones, ha generado que los grandes proyectos de energía, minas, infraestructura, etc., se hayan paralizado. Por ello, según diversas fuentes, esta falta de información es la mayor traba para la ejecución de las inversiones, por lo que el Ejecutivo debería centrarse en tener el reglamento lo más rápido posible.

No obstante, la simple promulgación del reglamento no traerá la seguridad necesaria, sino que este debe tener ciertas características fundamentales que aseguren una consulta efectiva. Así, el reglamento debe ser de gestión simple y aplicación universal, de modo que haya una estandarización de los procesos. Además, se debe de consultar solo a los involucrados, especificar el ámbito geográfico, definir la financiación del proceso, brindar la información suficiente para que los pobladores entiendan los beneficios de la inversión, delimitar correctamente los temas a consultar y ser el Estado quien tome la decisión final, lo cual implica no poner un derecho al veto por parte de las comunidades.

Actualmente, tenemos a un Ejecutivo que sigue dándole cabida a los intereses particulares de algunos pobladores. Según pareciera, la estrategia de estos personajes sería la de oponerse a esta reglamentación para mandarla hasta las “calendas griegas”, ya que actualmente están presentando quejas acerca de que va en contra de la Constitución y sus derechos colectivos, cuando ellos mismos ya habían aceptado la reglamentación en consenso. Tal parece que quisieran condenar a la pobreza a las comunidades o estarían pensando utilizar esta ley con otros fines.

Lo que se debe entender es que este retraso en la promulgación no solo afecta a las comunidades indígenas, sino también a todo el país. Proyectos necesarios para el desarrollo se están viendo afectados, por ejemplo los de generación eléctrica (ver [Semanario N° 648](#)), lo cual demuestra que no es solo a los pueblos indígenas a quienes les importa la celeridad en la reglamentación de la ley, sino también a quienes planean invertir en el desarrollo del país.

### NUEVAMENTE UN TLC HACIA ADENTRO

Recientemente, el titular del Ministerio de la Producción (PRODUCE) ha mencionado que se ha vuelto prioritario un TLC hacia adentro, el cual consiste en articular el comercio entre las regiones, de modo que se dinamice más el mercado interno (especialmente en la selva y sierra), con el fin de fortalecer a la micro y pequeña empresa (MYPE). Este concepto se hizo famoso cuando el economista Hernando de Soto señaló que era necesario para que las MYPE pudieran aprovechar el tratado, ya que de lo contrario podrían verse perjudicadas.

La importancia de las MYPE radica en que representan el 99.3% del empresariado nacional formal y emplea al 62% de la PEA. Sin embargo, debido a sus altos niveles de informalidad, un tamaño que no les permite obtener altos niveles de productividad, la falta de acceso al crédito, etc., es que las MYPE son un sector que suele encontrarse con muchas “trabas” para poder consolidarse en el mercado. Por ello, tomar medidas que las apoyen resulta positivo y es mejor aún si es para impulsarlas en la sierra y selva, ya que en la costa se concentran el 73.3% de las mismas.

Sin embargo, más importante que realizar campañas como “cómprale a MYPERÚ”, es dictar medidas a favor de estas empresas; por ejemplo, la creación de *clusters* entre las MYPE, mencionado por el ministro, lo que permitiría generar una cadena de valor. No obstante, existen otras medidas que también pueden generar *shocks* positivos sobre estas, como el brindarles más facilidades de acceso al crédito, ya que las MYPE son las que pagan los mayores intereses; darles mayor flexibilidad laboral; mejorar la infraestructura, lo cual permitiría reducir los sobrecostos así como introducir las más al mercado; entre otras.

Como se puede apreciar, lo anterior está intrínsecamente relacionado con la competitividad. Esta es otra muestra del porqué este tema es tan relevante para el país, ya que genera beneficios en todos los niveles, desde las grandes corporaciones hasta los pequeños empresarios. Por ello, es importante que se siga una sola línea respecto a este tema y no haya conflicto entre los poderes (ver sección [Economía](#)), ya que los más necesitados son los que se terminan viendo más afectados.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## Exportación de servicios

Tal como señalamos en el *Semanario* N° 644, las exportaciones peruanas de bienes durante el 2011 sobrepasaron los US\$ 45,000 millones, cifra récord que representó un incremento del 28% con relación al valor alcanzado en el 2010. Por su parte, las importaciones peruanas superaron los US\$ 37,000 millones, un 26% más que lo registrado en el 2010. Estas cifras confirman que el desarrollo del comercio de bienes en el Perú mantiene una tendencia al alza. Sin embargo, existe un sector que viene creciendo a tasas similares, además de generar mayores beneficios a las economías, y que bien merece mayor impulso en su promoción y difusión: la exportación de servicios.

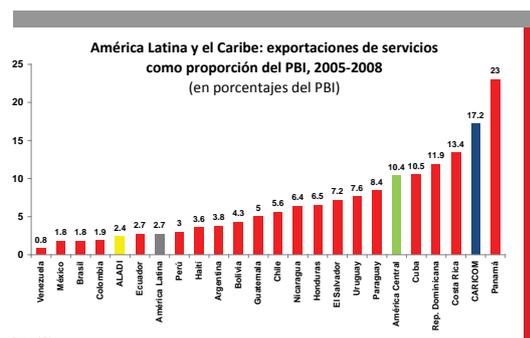
### LA CLAVE ESTÁ EN LOS SERVICIOS OFFSHORING

De acuerdo con cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), al año 2010, la contribución de los servicios en el Producto Bruto Interno (PBI) alcanza un 72% en los países desarrollados, mientras que en los países en desarrollo contribuyen con un 52%. Asimismo, aportan más del 70% del empleo en los países desarrollados, en tanto que en los países en desarrollo contribuyen con un 35%. En el caso específico de América Latina y el Caribe, como se puede apreciar en el gráfico, la exportación de servicios como proporción del PBI es de gran relevancia para los países más pequeños, entre los que destacan la Comunidad del Caribe (CARICOM) y Centroamérica como economías de servicios.

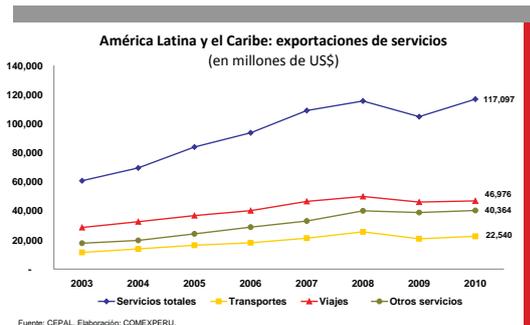
Si revisamos las cifras de exportación, tenemos que en el año 2010 la región de América Latina y el Caribe alcanzó un valor de US\$ 117,097 millones, un 11% más que lo registrado en el 2009. Cabe resaltar que, como se puede apreciar en el gráfico, la crisis internacional también golpeó a las exportaciones de servicios, al registrarse una caída del 9% en el año 2009. De acuerdo con cifras de Promperú, las exportaciones peruanas de servicios han pasado de US\$ 1,716 millones en el 2003 a US\$ 3,956 millones en el 2010, lo que significa un crecimiento promedio anual del 13%. Cabe resaltar que las exportaciones peruanas de "otros servicios" consiguieron un valor de US\$ 560 millones en el 2010 (14% del total). Un dato que nos llama la atención es el que se refiere a la exportación de "otros servicios", ya que, según la CEPAL, esta categoría estaría ganando una mayor participación en la estructura total del comercio mundial de servicios, al alcanzar un 52%. ¿Qué rubros abarca dicha categoría?

Por convención internacional, se podría decir que este tipo de servicios son aquellos relacionados con servicios *offshoring* (subcontratación de procesos de negocios de un país a otro), entre los que se encuentran: i) Tecnologías de información (ITO, por sus siglas en inglés), ii) Gestión de procesos (BPO); iii) Reingeniería de procesos (ESO); y iv) Gestión del conocimiento (KPO). Al respecto de los servicios BPO, la CEPAL sostiene que, al año 2010, en el *ranking* global de competitividad, India ocupaba el primer lugar, seguido de América Latina y, en tercer puesto, Filipinas. Dentro de la región, Perú y Colombia resultan ser los países más atractivos desde el punto de vista de los costos; mientras que Chile lo es por su estabilidad y seguridad económica y jurídica, así como por los escasos conflictos sindicales. ¿Qué están haciendo los países de la región para mejorar su posición relativa en el mercado de BPO?

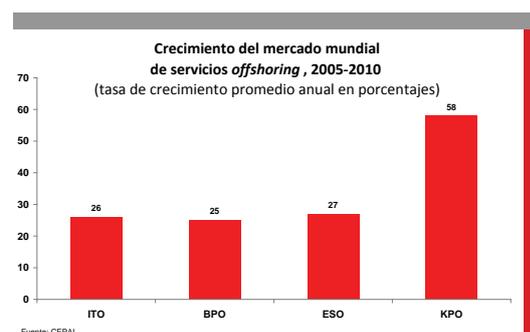
México, mantiene fuertes iniciativas de apoyo del sector público, especialmente al desarrollo de *software* y el establecimiento de centros de contacto; Chile, apoya el sector mediante instituciones de fomento como la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO). Asimismo, otorgó exoneración de impuestos a exportadores de servicios e impulsó la creación de una coalición de proveedores de servicios; Colombia, posicionó el mercado de *contac centers* y definió el sector como estratégico, identificando planes de negocios que incluyeron el desarrollo del recurso humano, la generación de las normativas apropiadas y el mejoramiento de la infraestructura; Brasil posee la industria *mais grande* de BPO y de ITO, entre otros. ¿Qué estamos haciendo en el Perú? En el artículo siguiente lo sabremos...



Fuente: CEPAL.



Fuente: CEPAL. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: CEPAL.



¿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.

Infocorp, más que información soluciones

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

EQUIFAX  
PERU

regresar  
página 1



## A la espera de una reglamentación

El pasado 27 de diciembre de 2010 (sí... ¡2010!), el Congreso de la República aprobó la Ley N° 29646, Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, la misma que fue publicada el día 1 de enero de 2011 y que define el marco regulatorio de la Exportación de Servicios. Esta ley establece un tratamiento tributario promotor de la industria y la creación de planes de promoción, inversión y desarrollo, cuyo contenido y aprovechamiento debería ser conocido por las empresas del sector a fin de que puedan aprovechar las ventajas de la misma. Sin embargo, han pasado más de 180 días (plazo que otorgaba la ley) y a la fecha no se cuenta con el reglamento. Todo indica que el tema no estaría en "agenda".

### UN PANORAMA POCO AUSPICIOSO... ESPEREMOS QUE POR EL MOMENTO

Se entiende que la aprobación del reglamento de la Ley N° 29646 permitiría la generación de una industria de servicios dinámica, lo que crearía miles de nuevos puestos de trabajo altamente calificados para realizar actividades intensivas en tecnología y educación de primer nivel. Asimismo, de conformidad con el artículo 3° de la ley, el MEF y el MINCETUR son las entidades encargadas de desarrollar las políticas de fomento al comercio exterior de servicios y, por lo tanto, el mencionado reglamento debería ser aprobado mediante decreto supremo de ambas entidades.

¿En qué estado se encuentra? El pasado 24 de octubre del 2011, el MINCETUR envió al MEF una propuesta de proyecto de reglamento de la Ley N° 29846 que a la fecha no ha tenido respuesta alguna.

Tenemos entendido que los puntos claves del reglamento son:

- 1) El sistema de devolución. A favor de los sujetos no domiciliados que ingresen al país en calidad de turistas, tema referido en el artículo 76° de la Ley del IGV, el mismo que se efectuará respecto de aquellos bienes adquiridos en el país para ser llevados al exterior, así como de los servicios prestados y consumidos en el país señalados en el literal C del apéndice V de la mencionada ley, para lo cual deben señalarse los procedimientos bajo los que dicha devolución se podrá efectuar, sus requisitos y plazos.

Existe el consenso entre los actores públicos y privados de que este sistema debe contar con el dinamismo necesario a efectos de poder ser realmente una herramienta fundamental para el desarrollo del comercio de servicios.

- 2) El procedimiento de incorporación de nuevos servicios. Resulta de suma importancia que el reglamento contenga un procedimiento específico para atender solicitudes de inclusión de nuevas actividades al apéndice V de la Ley del IGV.

La ausencia de un plazo expreso en el reglamento dejaría a los inversionistas en un escenario de incertidumbre que se podría prolongar indeterminadamente y que, por lo tanto, provocaría el desvío de inversiones hacia otros países que, como bien hemos visto en el artículo anterior, vienen desarrollando sus exportaciones de servicios a toda máquina.

Además de la demora en la elaboración y aprobación del reglamento de la ley, existen una serie de trabas que imposibilitan a las empresas a realizar exportaciones de servicios exitosas, como las siguientes: i) No existen líneas de financiamiento para solventar operaciones de exportación de servicios, tal como sucede con los bienes, los cuales cuentan con líneas de preembarque y postembarque; ii) No se cuenta con un fondo de garantías como el Sepymex; iii) La limitación de tipificación de actividades de exportación de servicios que tiene la SUNAT es un freno, por ello algunas empresas cobran el IGV en su factura comercial, aún cuando están contemplados en el apéndice V de la Ley del IGV; iv) Se requiere de un registro de exportaciones más específico, ya que tal como está limita el análisis del sector; entre otras.

Si bien es cierto que diversos organismos del sector público y privado vienen trabajando de manera conjunta y arduamente para impulsar el desarrollo y la promoción de la exportación de servicios, tal parece que la pelota está en la cancha del MEF en estos momentos. Urge el lanzamiento de un reglamento que elimine el sesgo antiexportador que sufre el comercio de servicios.

Luego del discurso del ministro Castilla sobre la necesidad de impulsar la competitividad y la agenda planteada por el CNC, estamos seguros de que los técnicos del MEF, en acción con la SUNAT, encontrarán los procedimientos más eficientes para llevar a cabo este cometido, a partir de lo cual se podrá hacer frente a las trabas del sector. En resumen, la exportación de servicios en el Perú es un mercado con mucho potencial, pero cautivo, a la espera de una reglamentación adecuada.



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

SUMMIT

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

regresar  
página 1



## Choque de poderes

El pasado 16 de febrero, el Consejo Nacional de la Competitividad (CNC) presentó la Agenda de Competitividad 2012-2013, con medidas de corto plazo para el incremento de la productividad y la mejora de la eficiencia del Estado. El documento se basa en 7 líneas estratégicas, dentro de las cuales se plantean 60 metas perfectamente medibles y con plazos determinados, que buscan satisfacer algunas de las principales necesidades que posee el país. Sin embargo, tal parece que cierto sector del Legislativo estaría yendo en contra del objetivo principal de la agenda.

### PUNTO POR PUNTO, DESDE EL JR. JUNÍN...

Como primera línea estratégica se tiene a la ciencia, tecnología e innovación, donde destacan las medidas para incrementar el financiamiento y la eficiencia en el gasto de investigación y desarrollo, evitar los "braindrain" para disminuir el déficit de investigadores, entre otras. Respecto a la siguiente línea, "el desarrollo empresarial, calidad y educación productiva", se espera avanzar mediante una mayor articulación en las MYPE, generando *clusters*, así como incrementar el uso de medios electrónicos tanto para las empresas como por el Estado.

Con relación a la "internacionalización", tercera línea del documento, se dice que se tratará de incentivar un mayor uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), fortalecer el Exporta Fácil, diseñar un Importa Fácil para el ámbito postal, entre otros. Cabe resaltar que en este rubro se han establecido una gran cantidad de metas, ya que, según parece, existen muchos sistemas eficientes en el área comercial que no estarían siendo aprovechados. La cuarta línea es la "infraestructura", dentro de la cual se plantea invertir en aquellos proyectos que generen mayores impactos, reglamentar el marco de las Asociaciones Público Privadas (APP), eliminar barreras a la inversión, etc.

En el siguiente punto, tecnología de la información y comunicaciones, se hace mención a un mayor uso de la fibra óptica, reducir barreras burocráticas a la inversión, etc. En la sexta línea, la facilitación de negocios, se menciona como gran meta la disminución del tiempo y los costos de crear las empresas. Finalmente, en la última área, el ambiente, se busca que los agentes, ya sea el Estado o las empresas, tengan altos niveles de ecoeficiencia, es decir, disminuyan el consumo de agua y energía o el desperdicio de residuos.

### ...Y A UNAS CUANTAS CUADRAS

No obstante el interés del MEF por mejorar la productividad y la eficiencia del Estado, esto no parece haber calado en el Legislativo, el cual ha impulsado una serie de iniciativas que atentan contra las metas y objetivos del CNC. Es decir, el avance que propone un organismo técnico sería opacado por otro que promueve leyes sin analizar todos sus impactos reales.

Por ejemplo, podemos mencionar la Ley de consulta previa, la cual atenta completamente contra el dinamismo de las inversiones, especialmente en las zonas donde más se necesitan. Esto se puede observar en que genera más trabas burocráticas para iniciar grandes proyectos de inversión (ya sea mineros, energéticos o de otro tipo de importante infraestructura), lo cual termina aumentando los procedimientos y costos para iniciar un negocio, y desalentando las inversiones dentro de un país. Si a esto le sumamos que aún no existe el reglamento para la ley (ver sección Hechos de esta edición), carencia que ha paralizado diversas inversiones como lo mencionamos en el artículo sobre los necesarios proyectos de energía del Semanario N° 648, podemos decir que esta Ley restringe la competitividad no solo empresarial, sino también de la economía en su conjunto.

A ello podemos sumarle la iniciativa de limitar la extensión de tierras y la propuesta de nueva Ley General del Trabajo, las cuales van en contra del desarrollo empresarial, la calidad y la educación productiva. De prosperar la primera, atentaría contra la competitividad y productividad en el agro, ya que no se podrían aprovechar las economías de escala, y probablemente los inversionistas, al no tener seguridad, dejarían de invertir en el sector con el dinamismo de los últimos años.

Respecto a la segunda, está demostrado que es más competitivo un mercado laboral "flexiseguro" (ver Semanario N° 646) que uno rígido. Muestra de ello, es la situación en la cual se encuentra actualmente España, la cual, por tener un régimen

**¿Buscas una computadora?**

\*computadoras \*notebooks \*servidores \*pdas \*partes \*software \*servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2801 Higuera Central: 271-8630 Fax: 271-8631  
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**

regresar  
página 1



rígido, no se pudo adaptar a las necesidades de la economía en estos tiempos de crisis y actualmente posee una tasa de desempleo mayor al 20%, especialmente entre los jóvenes.

Además, está la moratoria de diez años al ingreso y producción de transgénicos con fines de cultivo o crianza, el cual genera impactos en tres áreas: i) ciencia, tecnología e innovación; ii) desarrollo empresarial, calidad y educación productiva; y iii) ambiente. A pesar que la ley de moratoria a los transgénicos incluirá una Comisión Multisectorial de Asesoramiento para el desarrollo de la biotecnología, es obvio que ahora ya no se podrá tener una industria en este rubro que permita generar productos que respondan a las necesidades de los agricultores y genere incentivos para la investigación científica. En relación con la productividad, los transgénicos brindan mayores rendimientos que los cultivos tradicionales, lo que hace más competitivo al sector y beneficia principalmente a los pequeños agricultores. Finalmente, debido a que los transgénicos necesitan menos fertilizantes, disminuyen los niveles de contaminación y cuidan el medio ambiente (ver Semanarios N° [614](#), [619](#), [625](#), [627](#), [629](#), [634](#) y [642](#)).

Asimismo, una iniciativa legislativa que también generaría efectos adversos a la competitividad es el que propone un cambio en el método de valorización aduanera, el cual atentaría contra los objetivos de internacionalización que busca la Agenda de Competitividad, al entorpecer los servicios logísticos aduaneros solicitando documentos en físico y exigiendo el uso del sistema de valoración “el último recurso”, más engorroso y complicado que el actual (ver [Semanario N° 635](#)).

Como se puede apreciar, existen contradicciones de política entre ambos poderes del Estado. Existen evidencias claras de que unos cuantos en el Legislativo impulsan medidas sin consultar (o sin tomar en cuenta en muchos casos) la opinión de los expertos, por lo que terminan afectando seriamente el libre desarrollo de un sistema económico moderno. Si queremos un Estado más eficiente y que genere impactos positivos en la población, debemos hacer que todas las fuerzas vayan en una misma dirección y que todas las grandes decisiones, al menos, cuenten con un análisis costo-beneficio que se respete.



## Resultados de enero 2012

En enero, nuestras exportaciones registraron un crecimiento del 21% respecto a enero del año 2011, al sumar US\$ 3,592 millones, gracias a la expansión de las exportaciones primarias (las cuales incluyen al gas natural)<sup>1</sup>, las cuales crecieron un 23%, por un valor de US\$ 2,784 millones. Este resultado se logró debido al dinamismo registrado por las industrias pesquera y minera.

En el primer caso, se evidenció un crecimiento del 252%, con lo que se pasó de US\$ 79.4 millones en enero del 2011 a US\$ 279.8 millones en enero del presente año. Por su parte, la segunda alcanzó un valor de US\$ 2,072 millones, un 17% mayor al mismo mes del año 2011. En lo que respecta a nuestros principales destinos, China se posiciona como mercado líder, con US\$ 696.2 millones, seguido por EE.UU. (US\$ 457.6 millones), Suiza (US\$ 357.7 millones), Canadá (US\$ 245 millones), Alemania (US\$ 209 millones), Japón (US\$ 186 millones), entre otros. Asimismo, como puede apreciarse en el gráfico, el valor exportado en enero del 2012 supera en un 41% al de enero del 2008, meses previos al estallido de la crisis internacional.

### SECTOR PRIMARIO

En el ámbito minero, nuestras exportaciones de oro en las demás formas en bruto alcanzaron los US\$ 676.4 millones, con un crecimiento del 16% en relación a enero del 2011. El principal destino de este producto fue Suiza, con un 52.4% del total, y el segundo fue Canadá, con un 31.6%; ambos impulsaron las exportaciones del sector, pese a que los envíos a EE.UU. se redujeron un 43% respecto a enero del año pasado. Asimismo, destaca el desempeño del subsector de hierro, lodos y tortas, el cual alcanzó un valor de US\$ 186.4 millones, con un crecimiento del 124%. En lo que respecta a nuestras exportaciones pesqueras, cabe señalar que fueron impulsadas por los envíos de harina de pescado (US\$ 207 millones), que tuvieron en China a su principal destino con US\$ 110 millones, un 53% del total.

En lo que respecta a las exportaciones de petróleo y derivados, estas fueron promovidas por las ventas de aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 39.8 millones, +30%). Sin embargo, cabe mencionar la reducción en los envíos de las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo para motores de vehículos automotores (US\$ 65.4 millones, -22%), la cual se debe al cese de envíos a países como Brasil, Canadá y Colombia. En el caso de nuestras exportaciones agrícolas, se observó un crecimiento del 59% impulsado por los mayores envíos de café (US\$ 74.4 millones, +122.4%).

### NO TRADICIONALES

Las exportaciones de productos no tradicionales aumentaron un 15% en enero respecto a enero del 2011, al registrar un valor de US\$ 808 millones. EE.UU. se presentó como el principal destino con US\$ 198.4 millones (24.6% del total), un 10% mayor al mismo mes del año anterior. Pese a registrarse una caída del 30% en los envíos hacia este destino, Venezuela se posiciona como segundo destino con US\$ 82.9 millones.

El sector agropecuario registró un crecimiento del 6.5%, con US\$ 244.8 millones. Dentro de este sector destacan los envíos de uvas frescas con un crecimiento del 23%, al alcanzar un valor de US\$ 73 millones. Asimismo, las exportaciones de espárragos frescos y refrigerados alcanzaron los US\$ 25,5 millones, un 44% más respecto a enero del 2011. Por su parte, el subsector minero no metálico alcanzó un valor exportado de US\$ 50.2 millones (+48%), donde destacan los envíos de fosfatos de calcio natural, aluminocálcicos naturales y cretas naturales, con un valor de US\$ 33 millones (+146%).

Las exportaciones de productos textiles aumentaron un 30%, con lo que sumaron US\$ 152.4 millones. Los *t-shirts* de algodón, de tejido teñido de un solo color registraron un valor de US\$ 14 millones (+13%); mientras que los demás *t-shirts* de algodón alcanzaron un valor de US\$ 13.8 millones (+33%). Cabe mencionar que el principal destino de ambos productos fue EE.UU. (70% y 43% del total de destinos, respectivamente). Finalmente, el subsector siderometalúrgico tuvo una pequeña contracción del 1% y llegó a un total de US\$ 76.2 millones. Resaltan los envíos de alambre de cobre refinado, con la mayor dimensión de sección transversal, con un valor exportado de US\$ 22.8 millones, lo que significó un crecimiento del 10%.

<sup>1</sup> Según la SUNAT, el gas natural está clasificado en el sector de manufacturas como un químico. Sin embargo, el BCRP lo clasifica dentro del sector primario, como parte de petróleo y derivados, ya que lo considera un commodity. En este caso, hemos tomado la clasificación del BCRP.

