



DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

Versiones anteriores podrán descargarse en: [www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)

Volumen 02 n.º 45

Período de Publicación

01.02.09 - 28.02.09



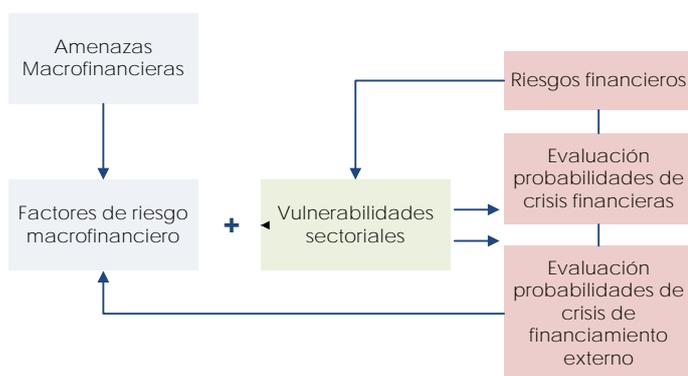
#### Índice

El monitoreo de riesgos sistémicos (I)	2
El monitoreo de riesgos sistémicos (II)	3
Crisis mundial y reforma regulatoria	4
TLC Perú EE.UU. (I y II)	5 y 6
Aprovechemos el comercio con Estados Unidos	7
El plan de exportación.	8
Estadística comercio exterior	9
Miscelánea. PBI, agro y balanza comercial	10

## El monitoreo de riesgos sistémicos (I)

El monitoreo de riesgos para la estabilidad financiera requiere contar con una metodología que permita identificar la secuencia de eventos que pueden afectar el normal funcionamiento del sistema financiero local, y/o el acceso a los mercados financieros internacionales. Veamos aspectos generales de la metodología de monitoreo de riesgos a la estabilidad financiera (BCCH).

La metodología integra el análisis de las amenazas del entorno macroeconómico y financiero nacional e internacional, con la vulnerabilidad financiera de los agentes que participan en el sistema financiero local. Esta combinación permite hacer una evaluación cualitativa del cambio en las probabilidades de crisis interna y externa, y su posible retroalimentación hacia los mercados y usuarios del sistema financiero (ver gráfico siguiente):



Un elemento central de esta metodología es el concepto de riesgo financiero, que es la magnitud esperada del daño o pérdida que puede originarse en actividades financieras de agentes sobre dimensiones claves de su funcionamiento financiero, como por ejemplo las utilidades, el flujo de caja o el patrimonio. Según la exposición de los agentes, el riesgo financiero puede clasificarse en riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo de liquidez.

La metodología se puede resumir en tres pasos (BCCH):

Paso 1: Evaluación de amenazas macrofinancieras.

Se identifican las amenazas financieras y reales de la economía nacional e internacional, que puedan afectar

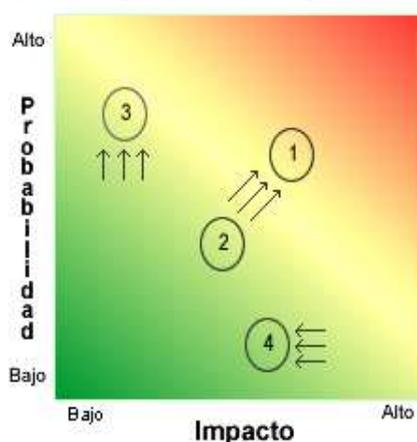
El riesgo financiero (magnitud esperada de daño en actividades financieras de agentes, en dimensiones clave de su negocio como utilidades, flujo de caja o patrimonio) se puede clasificar en: riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo de liquidez.

de manera relevante a la estabilidad financiera de la economía peruana. Éstas se clasifican y jerarquizan

según una evaluación cualitativa de su probabilidad de ocurrencia y su posible impacto sobre el sistema financiero, de acuerdo con su grado de estrés potencial. Esta estimación se ilustra gráficamente en una matriz de probabilidad-impacto (gráfico), con niveles que van desde bajos (verde) hasta altos (rojo). Las amenazas se evalúan en términos de los efectos sobre los factores de riesgo, o variables macrofinancieras claves para estabilidad de nuestro sistema financiero, como tasas de interés, premio por riesgo soberano y tipo de cambio real, entre otros.

Por ejemplo, en un *Informe* se podría identificar como principal amenaza una corrección abrupta de los premios por riesgo en los mercados financieros internacionales.

**Matriz de probabilidad-Impacto**



- (1) Corrección abrupta de premios por riesgo en los mercados financieros internacionales
- (2) Aumento sustancial de las tasas de intereses internacionales
- (3) Recesión en EE.UU.
- (4) Corrección de desbalances globales

les (amenaza 1, en gráfico). Los efectos sobre los factores de riesgo asociados a esta amenaza son una fuerte alza de las tasas de interés y los premios por riesgo soberanos y corporativos, así como una contracción de los flujos de capitales hacia economías emergentes y hacia nuestra economía que podría generar una significativa depreciación del nuevo sol.

Paso 2: Evaluación de vulnerabilidades sectoriales.

Los agentes y sectores (usuarios e instituciones del siste-

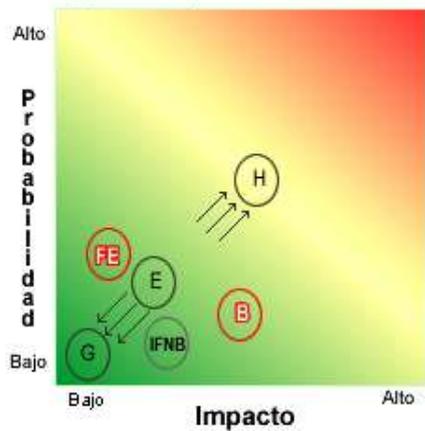
En un informe se podría identificar como principal amenaza una corrección abrupta de los premios por riesgo en los mercados financieros internacionales. Los efectos serían una alza en las tasas de interés y los premios por riesgos soberano y corporativos.

# El monitoreo de riesgos sistémicos (II)

ma financiero) se clasifican de acuerdo con su fragilidad financiera y la magnitud de su exposición a los distintos factores de riesgo. Cada sector recibe una calificación acorde con nuestra evaluación del grado potencial de vulnerabilidad de un conjunto de indicadores. Esta estimación se ilustra gráficamente en una matriz de fragilidad-exposición (gráfico), con niveles que fluctúan entre bajos (verde) y altos (rojo).

Para un conjunto de indicadores, se evalúa la fragilidad

**Matriz de fragilidad-exposición financiera sectorial (\*)**



(\*) Usuarios de crédito e intermediarios no financieros: hogares (H), empresas €, Instituciones financieras no bancarias (IFNB), gobierno.  
Riesgos sistémicos: bancos (B), financiamiento externo (FE)

financiera de los agentes y sectores en términos de la proximidad de los niveles de estos indicadores a umbrales de riesgo aceptables (de acuerdo con estándares encontrados en la literatura, o niveles históricos del sistema financiero nacional). Posteriormente, se mide su exposición como la sensibilidad de dichos indicadores a cambios del entorno, desencadenados por los factores de

riesgo identificados en el primer paso (Los ejercicios de tensión a nivel individual o sectorial se efectúan en esta etapa).

La combinación de estas dos dimensiones (fragilidad y exposición) determina la evaluación del grado de vulnerabilidad financiera del sector.

Por ejemplo, en un Informe, se puede concluir que el sector que presenta una mayor vulnerabilidad relativa es el de los hogares, dadas las altas y sostenidas tasas de crecimiento de su deuda, principalmente en créditos de consumo (usuario de crédito H en gráfico).

Paso 3: Evaluación de riesgos financieros sistémicos.

El riesgo financiero surge de la interacción de los factores de riesgo con las vulnerabilidades de los agentes o sectores que son sujetos del monitoreo.

Este paso incluye el estudio de las transferencias de riesgos financieros entre agentes y sectores institucionales de importancia sistémica, sus implicancias sobre los mercados financieros nacionales más importantes, su posible retroalimentación al entorno macroeconómico, y la evaluación de cambios en la probabilidad de ocurrencia y eventual magnitud de una crisis financiera interna o externa (en esta etapa se realizan los ejercicios de tensión sistémicos (banca y financiamiento externo)).

En los estudios (informes, etc) se debería estimar la vulnerabilidad de los sectores, de si por ejemplo es moderada o baja para las distintas amenazas detectadas, y si la transferencia de riesgos hacia el sistema financiero local y el financiamiento externo es acotada. Por lo tanto, concluir, si es el caso, que la probabilidad de una crisis sistémica continúa siendo baja.



# Crisis mundial y reforma regulatoria

La crisis financiera ha expuesto las deficiencias de los actuales marcos regulatorio y de supervisión. Los hechos recientes demuestran que, para reducir el riesgo de crisis y facilitar su eventual solución, se precisan por lo menos cuatro tipos de medidas (F&D-FMI):

- mejorar la evaluación del riesgo sistémico y evitar su acumulación en épocas prósperas;
- mejorar la transparencia y divulgación de los diversos riesgos asumidos;
- ampliar el alcance interinstitucional y transfronterizo de las regulaciones, pero salvaguardando la diversidad constructiva, y
- adoptar mecanismos que promuevan la toma de medidas más eficaz y coordinada.

## Fallas y reformas

Las reformas deberían subsanar la regulación y fallas que desestabilizan los mercados. Se distinguen tres grupos de factores que se autorrefuerzan y que no recibieron suficiente atención de reguladores y autoridades monetarias, y que podrían haber agravado el riesgo sistémico.

- Las bajas tasas de interés de los últimos 10 años, debidas a los desequilibrios macroeconómicos mundiales, contribuyeron a la asunción de más riesgos y a las burbujas mundiales de precios de los activos.
- La reestructuración del sector financiero y gestión de riesgos a la zaga de innovaciones de últimos 20 años incrementaron tendencia del sistema a inestabilidad.
- Las instituciones financieras apalancadas tienden naturalmente a asumir riesgos excesivos sin internalizar el

Las reformas deberían subsanar la regulación y las fallas que desestabilizan los mercados. Hasta ahora se distinguen tres grupos de factores que se autorrefuerzan y que no recibieron suficiente atención de los reguladores y las autoridades monetarias, y que podrían haber agravado el riesgo sistémico.

riesgo sistémico, razón por la cual tienen que someterse a regulación.

## Riesgo sistémico y riesgos procíclicos.

- Mayor anticiclicidad de requisitos de capital y política Macroeconómica. En el ámbito prudencial se apoya la idea de que los requisitos de capital y provisiones, y quizá las rebajas mínimas de las garantías, tengan en cuenta la acumulación de riesgo durante los auges y

dispongan la constitución de reservas adecuadas.

- Revaluación de la contabilidad a precios de mercado. La forma transparente de lograrlo consistiría en disponer que cuando los precios rebasen cierto umbral se constituyan y declaren provisiones o reservas para cuando el ciclo se invierta.
- Compatibilización de titulización e incentivos. La diversificación de cartera no basta para gestionar el riesgo de crédito y no puede suplantar la diligencia debida.
- Mejor gestión de la liquidez En el futuro se debería insistir en la importancia de mantener reservas adecuadas de activos líquidos.
- Revaluación de los modelos y sistemas de gestión del riesgo El fin es ayudar a garantizar que la gestión del riesgo, las reservas de capital y las estimaciones de

## Deuda galopante

Las tasas de interés más bajas a escala mundial provocaron auges crediticios en muchos países, entre ellos Estados Unidos.

(Deuda de los hogares y las empresas no financieras de Estados Unidos como porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos del personal técnico del FMI basados en datos de las cuentas de flujos de fondos de Estados Unidos y la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos.

pérdidas potenciales por créditos sean prospectivas e incorporen la incertidumbre de los modelos, las valoraciones, los riesgos de concentración y las fluctuaciones cíclicas normales.

Salvaguardar la diversidad para fomentar la complementariedad sistémica.

Reconsiderar el grado en que instituciones con pasivos a largo plazo (cajas de pensiones y aseguradoras) deben someter la gestión de sus activos a ajustes a precios de mercado y a normas de gestión del riesgo basadas en modelos enfocados en volatilidad a corto plazo.

A esas instituciones se les debería permitir actuar como inversionistas a largo plazo que esperan el vencimiento de sus activos. En cambio, instituciones financieras no muy apalancadas y menor importancia sistémica quizá precisen una regulación leve o nula, que les permita desempeñar una función potencialmente estabilizadora vía la toma de posiciones más arriesgadas o "contra la corriente" en comparación con resto de participantes.

# El TLC Perú - EE.UU. Conociendo al país del norte (I)

Con un mercado de 300 millones de habitantes y un ingreso per cápita promedio de \$44.000, EE.UU. genera un quinto del total de bienes y servicios que se producen a nivel mundial. Es básicamente una economía abierta.

La combinación de ser una economía próspera, abierta y con un buen clima para los negocios, ha convertido a EE.UU. en un imán para los exportadores de todas partes del mundo. Es una oportunidad que los exportadores peruanos no deberían pasar por alto (BID 2007)

Para exportar a EE.UU. es recomendable familiarizarse con el país. A continuación algunos datos básicos que ayudan a entender la diversidad de la sociedad y de la economía americana y a comenzar a visualizar las oportunidades de negocios que existen.

## 1. ¿Qué tan grande y diverso es EE.UU.?

EE.UU. es un país de 9.826.630 Km<sup>2</sup> de tierra firme y 20.000 Km de costas. Localizado en América del Norte, entre Canadá y México, es el tercer país en orden de tamaño a nivel mundial y de una gran diversidad geográfica y climática, así como cultural y económica.

Políticamente, el país está organizado como una federación de 50 estados y un Distrito Federal, el Distrito de Columbia (D.C.), asiento del gobierno federal.

Cada estado tiene su propia constitución y leyes, así como una determinada organización del gobierno. Tiene varios territorios dependientes ubicados en las Antillas y en Oceanía, las islas Vírgenes, Guam, Samoa y una serie de pequeñas islas en el Pacífico, así como Puerto Rico como estado asociado (BID 2007)

Alaska está en la zona noroeste de América del Norte, separada de los otros estados por el territorio canadiense de Columbia Británica. El archipiélago de Hawái, el estado número 50, se ubica en el Océano Pacífico. Uno de los errores más graves que puede cometer un exportador es pensar en EE.UU. como un solo país. Primero, hay que considerar las diferencias en materia de impuestos y otros temas legales que vienen dadas por la naturaleza federal del sistema político. Un ejemplo: el que una empresa esté registrada en un estado no significa que automáticamente lo esté en los 49 restantes. Segundo, hay mucha diversidad en términos de la economía, la cultura y las características de la población al interior del país. Tercero, a la hora de comenzar a pensar en cómo hacer negocios, más bien es útil pensar en regiones. Es así como los mismos estadounidenses dividen el país, agrupando estados no sólo por su proximidad geográfica sino también por su historia compartida y otros elementos

económicos y culturales comunes. A continuación se presentan en forma resumida las características económicas más importantes de las regiones y especialmente sus conexiones con el comercio internacional.

## 2. ¿Cuáles son las características de la población que vive en EE.UU.?

### Tamaño y crecimiento

Para 2007, US Census Bureau, estima que EE.UU. tiene 301.139.947 de habitantes. Es el tercer país en población a nivel mundial, sólo superado por China e India. El crecimiento anual de la población ha sido menor al 1%, a pesar de lo cual el número de habitantes se cuadruplicó en un siglo gracias a la inmigración. Durante siglo XX, la inmigración fue de más de 40 millones de personas. En 2004, la tasa de inmigración neta estimada fue de 4,4 inmigrantes por cada 1.000 personas

Composición étnica. Gracias a la inmigración, existe una creciente diversidad étnica y cultural. A pesar de ella, la Oficina del Censo estima que existe una mayoría de personas de raza blanca, casi 75% de la población. Las personas de raza blanca

Cuadro n.º 1: Composición étnica de la población (2006)

RAZA	%
Blanca	74,7
Afro-americana (negra)	12,1
Asiática	12,9
Nativos americanos	0,8
Nativos de Hawái	0,1
De otras razas	6,0

Fuente: US Census Bureau

ca pueden ser de distinta procedencia. De acuerdo con la clasificación oficial, los hispanos por ejemplo, pueden ser de cualquier raza, de allí

que el censo no los registre como grupo étnico

### Nivel de ingreso

De acuerdo con Oficina del Censo, el ingreso medio por hogar es de \$46.242 anuales antes de impuesto. Los asiáticos

Cuadro n.º 2: Ingreso medio por raza y de origen hispano Dólares( 2006)

Ingreso por hogar (todas razas)	46.242
Blanca	49.453
Afro-americana	30.939
Nativos americanos	33.320
Asiáticos	60.367
Nativos de Hawái	44.593
Hispano o latinos	36.278
Blancos, no latinos	50.622

Fuente: US Census Bureau

que los hispanos tienen el más alto ingreso por hogar, de \$60.000, seguidos de blancos no latinos con \$50.000.

## 3. ¿Cómo es la economía y el

comercio exterior en EE.UU.?

EE.UU. genera un quinto del producto mundial y se encuentra dentro de las naciones con el ingreso promedio más alto del mundo, sólo superado por Irlanda y Luxemburgo. Su crecimiento económico en los últimos años (3%

## El TLC Perú - EE.UU. Conociendo al país del norte (II)

promedio) ha sido alto para una economía madura, siendo uno de los motores de la economía mundial.

Cuadro n.º 3: EE.UU. Indicadores Económicos Dólares y porcentajes (2006)

INDICADORES	2006
PIB	\$ 13,21 trillón
Tasa de crecimiento	3,2 %
PIB per cápita	43.500
Estructura económica (%PIB)	
· Servicios	78,6 %
· Industrias	20,4 %
· Agricultura, minería, forestal	0,9 %
Exportaciones bienes	1.023.109 millones
Exportaciones servicios	422.594 millones
Importaciones bienes	1.861.380 millones
Importaciones servicios	342.845 millones

Fuente: US Census Bureau

La transformación más importante que ha tenido EE.UU. en las últimas décadas ha sido pasar de ser una economía industrial a ser una economía de servicios. Este último sector representa actualmente el 78,6% del PIB y emplea a más de 110 millones de personas.

Dentro del sector, las industrias más importantes en términos de empleo son primero, los servicios de salud y edu-

Cuadro n.º 4: EE.UU. Importación y Exportación

IMPORTACIÓN		EXPORTACIÓN	
Equipo de transporte	269.390	Equipo de transporte	177.990
Productos electrónicos y de computación	295.375	Químicos	129.504
Gas y petróleo	214.738	Productos electrónicos y de computación	135.025
Químicos	146.751	Maquinarias eléctrica y electrodomésticos	109.364
Maquinaria no eléctrica	121.285	Otros bienes de consumo manufacturados	31.360
Productos de petróleo y carbón	92.968	Productos de petróleo y carbón	25.959
Metales primarios	88.615	Manufacturas de metal	27.238
Maquinarias eléctrica y electrodomésticos	62.252	Manufacturas de plásticos	20.575
Otros bienes de consumo manufacturados	85.689	Alimentos, frescos y procesados	32.201

Notas: Sectores a tres dígitos del código NAICS

Fuente: U.S. Census Bureau. División de Comercio Internacional

cativos; segundo, los relacionados con el entretenimiento; tercero, los profesionales, como diseño, arquitectura, ingeniería, contaduría, y por último, los relacionados con el comercio, los financieros y de transporte

### Comercio Internacional

EE.UU. es un país muy activo en el comercio internacional, tanto en materia de exportaciones como de importaciones. El comercio de mercancía de EE.UU. es fundamentalmente intraindustrial, esto es que se basa en el

intercambio entre mismos sectores económicos, una parte, la segmentación de mercados, que hace que un producto se diferencie de otro por características que son relevantes a un grupo de consumidores y no a otros. Así, ciertos grupos de consumidores prefieren carros más pe-

Cuadro n.º 5: EE.UU. Importaciones por regiones. Participación en el Total (2006)

Regiones	%
América del Norte	27,1
Europa	20,7
Unión Europea	17,8
Países del Pacífico	33,4
Centro y Sur América	7,2
África	4,3

Fuente: US Census Bureau, División de Comercio Internacional

porta EE.UU.

El comercio de importación se concentra en pocos socios, pues cinco acaparan más del 50% del total importado. El principal es Canadá (16,4%), seguido por China (15%, México (10,7%), Japón (8%) y Alemania (4,8%). América Latina, sin contar México, tiene una participación muy escasa como grupo en las importaciones totales, de 7,7%. Sólo África tiene una menor participación. Canadá y México en conjunto absorben un 27,1% del total y ocupan el primer y tercer lugar.

Desde hace 3 años, China pasó a ocupar el 2do lugar como socio comercial, aún cuando no tiene ningún tipo de preferencias arancelarias para entrar al mercado americano.

A pesar de su escasa participación como conjunto y con respecto al total, América Latina tiene un buen posicionamiento en ciertos mercados, lo que refuerza la tesis que lo importante es encontrar un nicho de mercado ajustado a las fortalezas de las empresas.

En frutas y vegetales, frescos o preparados, por ejemplo, Chile, México, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Colombia, Perú y Argentina ocupan los primeros lugares en la lista de exportadores a EE.UU. Lo mismo pasa en textiles, donde México, Honduras, Guatemala y Nicaragua están entre los diez principales socios comerciales.

Fuentes:

<http://www.census.gov/>

<http://www.census.gov/foreign-trade/>

[www.ers.usda.gov/Data/FATUS/](http://www.ers.usda.gov/Data/FATUS/)

<http://www.intermodal.org/statistics/files/stats4.shtml>

<http://www.manufacturing.gov/report/index.asp?dName=report>

[www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)

# Aprovechemos el TLC con EE.UU., El Mincetur.

Ante la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos – APC (TLC) desde el 01 de Febrero de 2009, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo cree necesario fortalecer los esfuerzos de las organizaciones empresariales y de productores para aprovechar de forma plena los beneficios del Tratado.

## 1.- NO HAY SECTOR EXPORTADOR ALGUNO QUE DESMEJORE SU ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

LA MAYORÍA DE PRODUCTOS PERUANOS QUEDAN LIBRES DEL PAGO DE ARANCEL EN FORMA INMEDIATA

La mayoría de los envíos peruanos destinados a Estados Unidos, que representan el 98% de las partidas exportadas, puede ingresar a ese mercado sin pagar arancel, desde el 1 de febrero del año 2009.

El resto de los bienes se desgrava entre cinco, siete, diez, quince y diecisiete años. Si bien estos últimos dos plazos pueden parecer extensos, cabe destacar que menos del 0,5% de las exportaciones peruanas tendrán que esperar dicho período para ingresar libre de arancel a los Estados Unidos.

En tabla 1, se puede apreciar el total y el porcentaje de los productos beneficiados en los distintos plazos de desgravación acordados para ingresar a los Estados Unidos.

Tabla 1 Oferta Arancelaria de EE.UU. a favor de las exportaciones del Perú

Categoría de Desgravación	Total partidas	%
A	6 417	60.34
F	3 991	37.53
B	3	0.03
C	21	0.20
D	51	0.48
Q	4	0.04
R	1	0.01
S	17	0.16
Con Cuota	129	1.21
TOTAL	10 634	100.00

Fuente: MINCETUR, Lista Arancelaria de Estados Unidos

Donde:

A y F: productos libres de aranceles desde el 01.02.2009 (desgravación inmediata)

B: productos libres de aranceles desde el 01.02.2014 (desgravación en 5 años)

C: productos libres de aranceles desde el 01.02.2019 (desgravación en 10 años)

D: productos libres de aranceles desde el 01.02.2024 (desgravación en 15 años)

Q, R, S: <http://www.tlcperu->

[eeuu.gob.pe/downloads/documento/02\\_Notas\\_General\\_es\\_EUA\\_limpio.pdf](http://eeuu.gob.pe/downloads/documento/02_Notas_General_es_EUA_limpio.pdf) (página 1)

Para el sector agrícola el TLC consolida de manera permanente el acceso preferencial con arancel 0 para todos los productos incluidos en la Ley de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (99% de nuestras actuales exportaciones agrícolas) tales como los espárragos, la páprika, las alcachofas, las menestras, las uvas, los mangos, las mandarinas, el etanol, y otros.

Asimismo se ha obtenido acceso inmediato para otros productos que anteriormente no estaban beneficiados por ésta ley, como aceitunas, algodón en fibra, conservas de hortalizas, otras frutas.

El sector textil y confecciones es el más claro ejemplo de los beneficios y oportunidades que brindarán las nuevas condiciones de acceso. Los productos del sector ingresarán en su totalidad sin pagar aranceles desde el primer día de vigencia del TLC, abriendo grandes oportunidades a un mega mercado exigente y de altísimo poder adquisitivo, para un sector competitivo e intensivo en el uso de mano de obra nacional.

Por otra parte, con el objeto de asegurar la protección para ciertos productos agrícolas sensibles se acordaron plazos de desgravación largos de 15 y 17 años, además de disposiciones que ayudarán a proteger a los agricultores de alzas súbitas de importaciones agrícolas.

En el caso de las pequeñas empresas se ha logrado incorporar bienes de capital, tales como maquinarias, tecnología de punta con arancel 0 desde la entrada en vigencia del Acuerdo. Desde el punto de vista de las importaciones, el grueso de la oferta de productos de Estados Unidos (90%) es más bien complementaria que directamente competitiva con la producción nacional.

## 2.- UBICACIÓN DE LAS PARTIDAS ARANCELARIAS

Con la finalidad de conocer en detalle las preferencias acordadas se detallan las rutas electrónicas donde se podrá descargar el íntegro de las listas de aranceles (para exportación e importación) que identifican a cada producto y si el acceso del mismo está liberado de pagar aranceles a partir del 01 de Febrero.

Para exportar productos a EE. UU. [http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/02.Lista\\_Arancelaria-EUA.pdf](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/02.Lista_Arancelaria-EUA.pdf).

Para importar productos desde EE. UU: [http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/02.Lista\\_Arancelaria-PERU.pdf](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/02.Lista_Arancelaria-PERU.pdf)

Mayor información en web: [www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php) (Mincetur)

# El plan de exportación. Ingresando a EE.UU.

Exportar exitosamente a EE.UU. (u otro país) requiere, antes que nada, de una buena planificación. Son muchos los errores que pueden cometerse producto de la improvisación, insuficiente investigación del mercado o falta de apalancamiento financiero. Una buena herramienta para planificar y organizarse es un plan de exportación, el cual permite responder tres preguntas claves: qué exportar, cómo y dónde hacerlo.

El plan no puede ser visto por la empresa como un documento más, sino como un instrumento para alinear todos los recursos de la empresa hacia el objetivo de vender en el mercado de EE.UU.

## Pasos para elaborar un plan de exportación

Los siguientes pasos permiten saber el tipo de información que se necesita, hacer un balance de las ventajas y las capacidades reales de la empresa y hacer un estimado de los recursos, humanos y financieros necesarios para llevar adelante el proyecto de exportación:

1. Investigar el mercado
2. Identificar las condiciones de acceso al mercado
3. Conocer normas y evaluar el producto y la empresa

Hay muchas formas de estudiar el mercado. Muchos empresarios favorecen la asistencia a eventos y la comunicación con clientes y otras empresas como una vía práctica y que ellos mismos pueden manejar. Decidir exactamente dónde y a quién vender es de las decisiones más importantes que la empresa pueda hacer.

4. Estudiar la estrategia para entrar al mercado
5. Evaluar los temas legales, como contratos e impuestos
6. Definir modalidades de pagos y financiamiento
7. Conocer los requerimientos de importación

¿Cómo se sabe si ha cubierto todos los pasos, y está listo para exportar?. El cuestionario.

El empresario debe responder una serie de preguntas sobre: el consumidor; mercado y competencia; condiciones de acceso a EE.UU., producto y empresa; canales de comercialización y estrategia de entrada; proceso de importación; material promocional y viaje de negocios; capacidad de producción y organización de la empre-

sa; y, sobre medios de pago y financiamiento.

¿Cómo se presenta un plan de exportación?

Una vez que se haya avanzado en responder el cuestionario, será el momento de organizar toda esa información para crear el plan de exportación. Tal plan no es nada distinto de un plan de negocios, excepto que se concentra en la exportación a EE.UU. como negocio de

La empresa necesita información específica para conocer quiénes podrían estar interesados en comprar su producto y decidir sobre canales de distribución, competencia, a qué precios vender y en qué región sería mejor hacerlo.

la empresa. Además de servir para coordinar las actividades internas de la empresa, el plan será necesario si se requiere financiamiento para el comercio.

La organización básica de un plan de exportación es:

- ◆ Descripción general del mercado y segmento específico que empresa atendería. Estimación de demanda anual y participación del mercado que realísticamente puede aspirar a tener la empresa en próximos cinco años
- ◆ Análisis del producto y de la forma en que satisface los requisitos, de ambos, de los clientes y de las autoridades estadounidenses.
- ◆ Una descripción de canales de comercialización que se usarán y forma en que permitirán atender la demanda.

Se trata, sin más, de encontrar el mercado apropiado, aquel donde la empresa puede utilizar mejor sus fortalezas o ventajas competitivas para diferenciarse de la competencia.

- ◆ Análisis de los temas de transporte y aduanas y de las exigencias que plantea.
- ◆ Descripción del # y funciones de recursos humanos necesarios y de recursos con que cuenta la empresa.
- ◆ Presentación del plan financiero. Estimación presupuesto anual, del flujo de caja y de la inversión necesaria. Al final será conveniente estimar rentabilidad del proyecto y ver en cuántos años se podrá no obtener beneficios.

## Comercio Exterior

Exportación a EE.UU. (Enero-Noviembre 2008)

PAIS / PRODUCTO	VALOR FOB US\$	% FOB	PESO NETO (Kg)	PESO BRUTO (Kg)
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>5 376 457 332</b>	<b>100%</b>	<b>3 496 631 769</b>	<b>3 557 652 817</b>
1 Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	779 459 796	14,50 %	107 293 269	107 358 024
2 Oro en las demás formas en bruto	625 500 899	11,63 %	128 038	137 683
3 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	355 304 743	6,61 %	587 300 467	587 509 988
4 Gasolinas sin tetraetilo de plomo para motores de vehículos automóviles con un número de octano research (ron) inferior a 84	342 737 037	6,37 %	389 169 696	389 169 696
5 Plata en bruto sin alear	283 299 422	5,27 %	583 191	595 354
6 Las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo	237 421 465	4,42 %	288 918 458	288 918 458
7 Los demás aceites pesados : los demás fueloils ( fuel )	223 680 306	4,16 %	446 998 415	446 998 415
8 Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	153 309 758	2,85 %	133 755 386	133 755 387
9 Los demás café sin tostar, sin descafeinar	142 472 117	2,65 %	49 988 078	50 447 425
10 "T-shirt" de algodón p'homb.o muj.,d'tej.teñido d'un solo color unif.incl.blanqueados	142 337 388	2,65 %	4 469 598	5 099 995
<b>TOTAL :</b>	<b>3 285 522 931</b>	<b>61,11 %</b>	<b>2 008 604 595</b>	<b>2 009 990 426</b>
<b>RESTO :</b>	<b>2 090 934 401</b>	<b>38,89 %</b>	<b>1 488 027 173</b>	<b>1 547 662 390</b>

Importación de EE.UU. (Enero-Noviembre 2008)

PAIS / PRODUCTO	VALOR FOB US\$	VALOR CIF US\$	% CIF	PESO NETO (Kg)	PESO BRUTO (Kg)
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>4 900 617 685</b>	<b>5 246 600 648</b>	<b>100%</b>	<b>3 276 189 596</b>	<b>3 299 444 665</b>
1 Los demás aceites pesados : gasoils ( gasoleo ) : diesel 2	1 035 740 027	1 079 066 296	20,57 %	1 065 111 284	1 065 111 286
2 Los demás trigos	108 069 658	127 012 326	2,42 %	325 872 892	325 872 892
3 Los demás preparaciones a base de aceites pesados : aceites base para lubricantes	95 204 126	101 927 674	1,94 %	77 171 675	77 173 836
4 Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. Obt.por polimerizac. En suspensi	87 067 592	96 155 653	1,83 %	77 540 951	79 304 575
5 Polietileno de densidad inferior a 0,94, en formas primarias	87 826 538	92 449 432	1,76 %	50 655 644	51 050 512
6 Polipropileno, en formas primarias	83 521 205	87 769 764	1,67 %	50 302 673	51 268 410
7 Los demas grupos electrogenos gasolineros de corriente alterna	84 799 969	87 533 077	1,67 %	1 180 513	1 258 188
8 Polietileno de densidad superior o igual a 0,94, en formas primarias	82 902 349	87 466 484	1,67 %	50 513 651	50 992 962
9 Hidrogenoortofosfato de diamonio (fosfato diamonico)	63 880 860	70 365 366	1,34 %	87 266 415	87 266 688
10 Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras	66 825 395	69 005 247	1,32 %	4 324 932	4 360 215
<b>TOTAL :</b>	<b>1 795 837 719</b>	<b>1 898 751 320</b>	<b>36,19 %</b>	<b>1 789 940 630</b>	<b>1 793 659 563</b>
<b>RESTO :</b>	<b>3 104 779 966</b>	<b>3 347 849 328</b>	<b>63,81 %</b>	<b>1 486 248 966</b>	<b>1 505 785 102</b>

Las exportaciones peruanas en Enero-Noviembre 2008, ascendieron a US\$ 29,2 mil millones en valor FOB, de ello se exportó a EE.UU. 5,4 mil millones (18,4 % y primer país en importancia). Las importaciones, en igual lapso, ascendieron a US\$ 27,9 mil millones en valor CIF, de ello se importó de EE.UU. 5,2 mil millones (18,8 % y país en importancia). Así, EE.UU. representa el 18,6 % del comercio exterior peruano. En febrero 2009 entrará en vigencia el TLC, Perú - EE.UU.

Exportaciones a CANADA. (Enero-Noviembre 2008)

PAIS / PRODUCTO	VALOR FOB US\$	% FOB	PESO NETO (Kg)	PESO BRUTO (Kg)
<b>CANADA</b>	<b>1 770 061 516</b>	<b>100%</b>	<b>493 715 333</b>	<b>508 346 766</b>
1 Oro en las demás formas en bruto	1 191 801 098	67,33 %	65 378	74 345
2 Las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo	225 888 046	12,76 %	268 214 009	268 214 009
3 Minerales de cobre y sus concentrados	94 292 527	5,33 %	42 835 317	46 994 508
4 Minerales de plata y sus concentrados	43 317 284	2,45 %	2 718 608	3 012 920
5 Minerales de cinc y sus concentrados.	40 281 569	2,28 %	66 807 037	73 604 300
6 Grasas y aceites de pescado y sus fracciones exc. Aceite de hígado en bruto	24 071 414	1,36 %	17 720 577	17 728 397
7 Harina, polvo y <<pellets>>, de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso	22 770 942	1,29 %	24 960 325	24 986 960
8 Plata en bruto sin alear	21 000 947	1,19 %	45 296	46 463
9 Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, refinados exc. Aceites de hígado	20 169 968	1,14 %	9 094 514	9 548 895
10 Los demás café sin tostar, sin descafeinar	14 582 062	0,82 %	4 588 203	4 627 104
<b>TOTAL :</b>	<b>1 698 175 856</b>	<b>95,94 %</b>	<b>437 049 264</b>	<b>448 837 901</b>
<b>RESTO :</b>	<b>71 885 660</b>	<b>4,06 %</b>	<b>56 666 069</b>	<b>59 508 865</b>

Importación de CANADA. (Enero-Noviembre 2008)

PAIS / PRODUCTO	VALOR FOB US\$	VALOR CIF US\$	% CIF	PESO NETO (Kg)	PESO BRUTO (Kg)
<b>CANADÁ</b>	<b>340 277 928</b>	<b>385 771 294</b>	<b>100%</b>	<b>427 542 185</b>	<b>428 983 429</b>
1 Los demás trigos	68 666 595	82 474 946	21,38 %	194 753 430	194 753 430
2 Trigo duro excepto para la siembra	40 920 621	47 966 204	12,43 %	87 590 360	87 590 360
3 Abonos minerales o químicos potásicos - cloruro de potasio - con un contenido de potasio, supe	16 050 686	18 801 147	4,87 %	33 975 810	33 975 810
4 Lentejas excepto para la siembra	11 146 989	13 450 845	3,49 %	17 214 484	17 278 513
5 Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas	5 804 860	6 829 546	1,77 %	8 681 293	8 697 060
6 Los demás papeles en bobinas con un contenido total de fibras obtenidas por procedimiento mec-	6 009 439	6 817 050	1,77 %	7 832 397	7 862 679
7 Las demás máquinas de sondeo o perforación autopropulsadas.	5 741 035	5 902 606	1,53 %	299 060	307 358
8 Pasta química a la sosa o al sulfato, semiblanqueada o blanq. Dist. De la coníferas	4 638 043	5 352 477	1,39 %	6 966 320	7 143 780
9 Partes de máquinas y aparatos de la partida no 84.74	4 631 282	5 048 154	1,31 %	1 399 303	1 415 183
10 Arvejas partidas excepto para la siembra	3 945 927	4 844 547	1,26 %	6 647 136	6 689 128
<b>TOTAL :</b>	<b>167 555 475</b>	<b>197 487 522</b>	<b>51,19 %</b>	<b>365 359 593</b>	<b>365 713 301</b>
<b>RESTO :</b>	<b>172 722 453</b>	<b>188 283 772</b>	<b>48,81 %</b>	<b>62 182 593</b>	<b>63 270 129</b>

Las exportaciones peruanas en Enero-Noviembre 2008, ascendieron a US\$ 29,2 mil millones en valor FOB, de ello se exportó al Canadá 1,8 mil millones (6% y el quinto país en importancia). Las importaciones, en igual lapso, ascendieron a US\$ 27,9 mil millones en valor CIF, de ello se importó del Canadá 385,8 millones (1,4% y el décimo quinto país en importancia). Así, el Canadá representa el 3,8% del comercio exterior peruano. En Abril 2009 entrará en vigencia el TLC, Perú - Canadá.

Fuente: Sunat-Aduanas, IEE

Instituto de Economía y Empresa S.A.C.  
Consultoría empresarial y en desarrollo

Las Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo  
Jr. Cápac Yupanqui n.º1505 of 102 Lince - Lima



[www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe)

Telefax : 044- 280932 – Trujillo  
Teléfono : 01- 2654672- Lima  
Celular : 01- 997660791 ; 01- 997238763  
Correo : [institutoeconomia@iee.edu.pe](mailto:institutoeconomia@iee.edu.pe),  
[institutoeconomia@yahoo.com](mailto:institutoeconomia@yahoo.com),  
[ggeneral@iee.edu.pe](mailto:ggeneral@iee.edu.pe)

Se autoriza la reproducción del material, sólo citar la fuente

## Economía Peruana

### PRODUCTO BRUTO INTERNO

(Variaciones porcentuales respecto al mismo período del año anterior)

	Pond. 2007	2007		2008	
		Nov.	Año	Nov.	Ene. - Nov.
<b>Agropecuario</b>	<b>7,9</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	<b>4,2</b>	<b>5,9</b>
Agrícola	4,8	5,8	2,0	0,4	6,2
Pecuario	2,4	1,1	5,3	8,8	5,4
<b>Pesca</b>	<b>0,5</b>	<b>16,9</b>	<b>6,9</b>	<b>-8,8</b>	<b>3,9</b>
<b>Minería e hidrocarburos</b>	<b>5,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,7</b>	<b>12,4</b>	<b>8,0</b>
Minería metálica	4,9	0,7	1,7	10,9	7,9
Hidrocarburos	0,5	5,8	6,5	25,3	9,1
<b>Manufactura</b>	<b>15,7</b>	<b>12,7</b>	<b>10,8</b>	<b>1,3</b>	<b>7,9</b>
Procesadores de recursos primarios	3,0	2,5	0,7	3,4	5,9
Manufactura no primaria	12,6	14,0	13,0	0,8	8,2
<b>Electricidad y agua</b>	<b>2,1</b>	<b>8,1</b>	<b>8,5</b>	<b>4,5</b>	<b>8,3</b>
<b>Construcción</b>	<b>5,6</b>	<b>13,1</b>	<b>16,6</b>	<b>10,2</b>	<b>16,9</b>
<b>Comercio</b>	<b>14,5</b>	<b>8,4</b>	<b>9,7</b>	<b>6,7</b>	<b>12,5</b>
<b>Otros servicios</b>	<b>38,4</b>	<b>10,0</b>	<b>9,6</b>	<b>4,1</b>	<b>8,7</b>
<b>PBI GLOBAL</b>	<b>100,0</b>	<b>8,6</b>	<b>8,9</b>	<b>5,1</b>	<b>9,5</b>
<b>Primario</b>	<b>17,2</b>	<b>3,2</b>	<b>2,7</b>	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>
<b>No Primario</b>	<b>82,8</b>	<b>9,7</b>	<b>10,2</b>	<b>4,8</b>	<b>10,1</b>

### SECTOR AGROPECUARIO

	Año 2007 Miles TM	noviembre			enero - noviembre		
		Miles TM 2 007	Miles TM 2 008	Var %	Miles TM 2 007	Miles TM 2 008	Var %
Producción agrícola				<b>0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>6,2</b>	<b>3,7</b>
Orientada al mercado interno				<b>2,2</b>	<b>0,9</b>	<b>3,1</b>	<b>1,3</b>
Arroz	2435	131	152	16,2	0,6	2 263	2 508
Trigo	182	4	15	254,0	0,4	176	221
Carnote	185	10	26	167,8	0,4	170	165
Yuca	1158	96	110	15,0	0,4	1 062	1 012
Mazana	137	5	13	192,2	0,4	132	122
Zapallo	118	6	13	126,2	0,2	111	142
Piña	240	33	38	16,6	0,2	185	205
Maíz Choclo	333	16	23	38,8	0,2	312	345
Naranja	343	20	28	41,3	0,2	329	349
Plátano	1935	150	152	1,5	0,1	1 680	1 621
Tomate	173	14	19	35,1	0,1	144	177
Fresa	13	1	4	221,5	0,1	11	18
Ajo	91	23	12	-48,7	-1,7	95	62
Papa	3383	212	195	-7,9	-0,5	3 182	3 389
Cebolla	634	52	40	-24,5	-0,2	582	590
Limón	270	18	11	-35,9	-0,2	251	205
Orientada al mercado externo y agroindustria				<b>-4,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>13,7</b>	<b>2,4</b>
Caña de Azúcar	8229	761	884	16,1	0,6	7 420	8 470
Papa	121	6	7	18,0	0,1	116	128
Uva	197	18	19	6,7	0,1	174	186
Mango	292	55	24	-57,3	-1,0	179	288
Maíz A. Duro	1123	99	86	-12,8	-0,4	1 027	1 081
Espárrago	284	36	35	-3,4	-0,1	251	284
Algodón	213	1	0	-70,0	-0,1	214	172
Café	226	0	0	24,5	0,0	226	260
Producción Pecuaria				<b>8,8</b>	<b>4,0</b>	<b>5,4</b>	<b>2,2</b>
Ave	940	77	92	19,2	3,6	855	944
Huevo	258	21	22	6,3	0,2	236	244
Leche	1580	126	131	3,9	0,2	1 450	1 561
Vacuno	320	26	25	-3,1	-0,3	293	292
<b>Agropecuario</b>				<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>5,9</b>	<b>5,9</b>

Fuente: MNAG

Fuente: Notas de Estudio No. 03, Enero 2009-BCRP

### BALANZA COMERCIAL

(Millones de US\$)

	2007			2008			var % 08/07			Años		
	Oct	Nov	Dic*	Oct	Nov	Dic*	Oct	Nov	Dic*	2007	2008	var %
<b>EXPORTACIONES</b>	<b>2 691</b>	<b>2 361</b>	<b>2 822</b>	<b>2 436</b>	<b>2 075</b>	<b>2 078</b>	<b>-9,5</b>	<b>-12,1</b>	<b>-26,3</b>	<b>27 956</b>	<b>31 567</b>	<b>12,9</b>
Tradicionales	2 041	1 856	2 106	1 745	1 432	1 424	-14,5	-22,9	-32,4	21 493	23 727	10,4
No tradicionales	633	490	702	668	625	638	5,5	27,5	-9,1	6 288	7 583	20,6
Otros	17	16	13	23	19	17	35,6	22,7	27,1	175	257	47,2
<b>IMPORTACIONES</b>	<b>2 027</b>	<b>1 772</b>	<b>1 802</b>	<b>2 729</b>	<b>2 039</b>	<b>1 910</b>	<b>34,7</b>	<b>15,1</b>	<b>6,0</b>	<b>19 599</b>	<b>28 467</b>	<b>45,2</b>
Bienes de consumo	326	319	303	451	432	383	38,3	35,2	26,4	3 191	4 525	41,8
Insumos	1 126	945	905	1 354	864	747	20,3	-8,6	-17,4	10 416	14 587	40,0
Bienes de capital	562	495	588	916	734	773	62,9	48,2	31,5	5 885	9 246	57,1
Otros bienes	13	12	6	9	10	7	-29,8	-20,5	10,0	106	109	2,6
<b>BALANZA COMERCIAL</b>	<b>665</b>	<b>590</b>	<b>1 019</b>	<b>- 293</b>	<b>37</b>	<b>168</b>				<b>8 356</b>	<b>3 100</b>	

\* Proyección

Fuente: Notas de Estudio No. 01- Enero 2009-BCRP

## LIBRO DE MICROFINANZAS para IMFs y MyPés

El IEE presenta el libro "Microfinanzas. Gestión y Desarrollo" (310 páginas). El libro, de interés para empresas financieras que operan con pequeña y micro empresa, así como para la misma MyPe, enfoca de manera conceptual y práctica, aspectos de buen gobierno empresarial; estadística de actividad financiera y de MyPE; mejores prácticas para planificación de negocios; sistema de información gerencial; sistema contable y reportes en un SIG; seguimiento de desempeño; tasas de interés de sostenibilidad; asignación de costos con aplicación de caso completo; morosidad crediticia; costeo ABC; auditorías; entre otros. Para solicitudes ver [www.iee.edu.pe](http://www.iee.edu.pe).

