

Contenido:

OPINIÓN: Proyectos populistas y consecuencias fiscales	Pág. 1
SECTOR AUTOMOTRIZ: Venta de Automóviles nuevos crecerá 30% en el 2006	Pág. 2
PRECIOS DE TRANSFERENCIA: Algunos Alcances: Métodos de medición de los P T	Pág. 4
GOBIERNO CENTRAL: Presión Tributaria llega a 13.9% en el 2005	Pág. 6
SECTOR TURISMO: Conociendo nuestras atracciones turísticas	Pág. 7
BALANZA COMERCIAL: Exportaciones en Enero fueron de \$1,501 millones	Pág. 9
DÓLAR: El dólar cierra con leve baja en un mercado reducido	Pág. 10
TIPS TURÍSTICOS	Pág. 11
GLOSARIO DE TÉRMINOS	Pág. 12

BCPO

Bandín, Callo, Pizarro, Oruna

Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada

TELEFAX:

241-6412

WEB SITE:

[Http://www.bcpo.com.pe](http://www.bcpo.com.pe)

E-MAIL:

Soluciones@bcpo.com.pe

Opinión

Proyectos de leyes populistas y consecuencias fiscales

Durante las últimas semanas vemos que la agenda del Congreso de la República se está desarrollando en función de intereses electorales, sin tener en cuenta las consecuencias que los proyectos de ley que vienen siendo aprobados tendrán sobre los recursos fiscales y la economía nacional en su conjunto. Esto se deriva del singular entusiasmo que viene demostrando la Comisión Permanente del Congreso por aprobar normas de importante trascendencia en materia económica, las mismas que por su naturaleza económica sugieren deban ser debatidas dentro del seno del Pleno del Congreso. Por ello calificamos positiva, aunque bastante tardía, la reciente afirmación del Presidente del Congreso en el sentido que la Comisión Permanente no tratará mas temas en materia económica en su agenda.

Entre otros proyectos de ley aprobados por la mencionada Comisión, se encuentra el proyecto que facilita la libre desafiliación de las AFP, y otro que permite la "modernización" y el fortalecimiento de Petroperú, así como el proyecto que establece cambios a las normas sobre inspecciones laborales señalando que las multas dependerán de la gravedad de la infracción, dejando un alto y excesivo grado de discrecionalidad en el funcionario público o aquel otro que permite el nombramiento de trabajadores administrativos en el sector Educación.

Respecto al proyecto de Ley aprobado por la Comisión Permanente que propone liberar a Petroperú de los controles que hasta ahora le son aplicables, por parte del Sistema Nacional de Inversión Pública, del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado y del Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, creemos, en base a experiencias pasadas en donde no obstante la existencia de dichos controles, los resultados de la gestión de la citada empresa han resultado negativas; la iniciativa parlamentaria resulta, cuando menos contraproducente.

Si con los controles aplicados a la empresa más importante del país esta se ha visto involucrada en escándalos de contratos irregulares de distribución con una empresa inhabilitada en el 2005 así como en cuestionadas adquisiciones de hidrocarburos en el 2003, en pagos irregulares de bonos de "eficiencia operativa" a proveedores en el 2002, en redes de corrupción de hasta 150 funcionarios para la contratación de servicios y en concesiones extraordinarias de suministro y ventas de combustibles para aviones en el 2003 y 2004, entre otros, teniendo además investigaciones en curso en diversas instancias como la Comisión de Fiscalización, la Fiscalía, la Contraloría y el Poder Judicial, no entendemos como la Comisión Permanente del Congreso pretende otorgar autonomía a Petroperú.

Petroperú tiene una administración ineficiente, prueba de ello es que se ha mostrado incapaz de ejecutar por lo menos el 15% de la inversión programada en el 2005, asimismo en 3 de los 4 últimos años la empresa no ha cumplido con la inversión presupuestada; más aún el principal activo de la empresa está en un estado de obsolescencia tal que los combustibles que produce superan en 60 veces el límite de contenido de azufre. Por ello creemos que la solución de ninguna manera va por el camino de otorgar la máxima autonomía a la empresa para el desarrollo de sus funciones sino, deben diseñarse nuevos y modernos esquemas de actividad empresarial y sobre todo la empresa deberá ser dirigida por ejecutivos, funcionarios y técnicos especializados, con reconocida experiencia y desligados de vinculaciones políticas con el gobierno de turno.

El referido proyecto de Ley posibilita además que Petroperú pueda absorber a Perúpetro, permitiendo de esta manera desarrollar directamente, exploraciones de nuevos yacimientos; lo que consideramos podría generar cuantiosas pérdidas en Petroperú por ingresar a actividades, que actualmente vienen siendo desarrolladas bajo el sistema de concesiones con empresas privadas, quienes asumen el riesgo, que en el cambio, finalmente tendrían que ser cubiertas por el fisco, mejor dicho por todos los contribuyentes. De igual forma, ya el mencionado proyecto de Ley está generando efectos adversos por el solo hecho de estarse dejando en suspenso 6 proyectos privados interesados en invertir en exploración ante la incertidumbre generada por este posible cambio en las reglas de juego para esta importante actividad. Creemos, además, que la absorción de Perúpetro representaría un retroceso a esquemas pasados que fueron nada propicios para la inversión privada, cuando la aventura empresarial del Estado en el sector dilapidó recursos de forma tal que aumentó nuestra dependencia de los precios internacionales.

Por lo antes mencionado y porque el mismo Ejecutivo reconoce que las mejoras internas obtenidas en Petroperú son escasas y que los resultados favorables se deben más bien a factores externos, confiamos en que el citado proyecto de Ley sea finalmente observado, tal como todo evidencia ocurrirá finalmente con los proyectos de Ley de desafiliación de las AFP's que comentáramos en Nota Semanal anterior o el que promueve el canje de acciones de inversión (antes acciones laborales) por las serias dificultades en la determinación del valor de canje de dichos títulos no contemplados en la norma.

S.C.

Sector Automotriz

Venta de vehículos nuevos crecerá 30% en el 2,006

En el 2005 se vendieron 23,346 vehículos nuevos, lo que significó un incremento de 47% comparados con las ventas del año anterior. Las marcas más vendidas fueron Toyota con 5,502 unidades, Nissan con 2,756, Hyundai con 1,989, Volkswagen con 1,901 y Suzuki con 1,758.

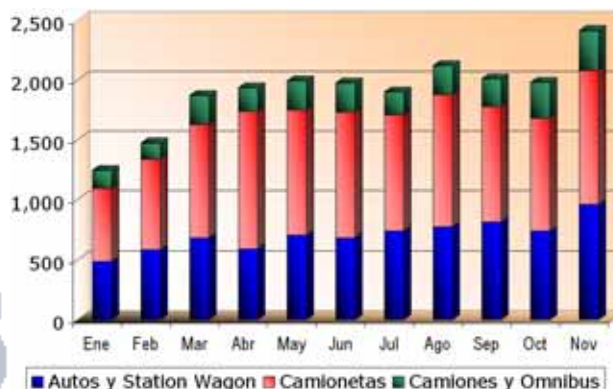
Lo antes señalado representó que en el año 2005 la importación de vehículos nuevos creciera en 45%, alcanzando las 23 mil unidades. Así, las ventas de vehículos nuevos representaron el 48% de las ventas totales, mientras que el 52% estaba compuesto por vehículos usados.

A noviembre del año pasado, las ventas de autos y Station-Wagon nuevas se incrementaron en 35.9%, acumulando un crecimiento de 41.3% en el período enero-noviembre, en un contexto favorable de menores tasas de interés en el financiamiento bancario para la adquisición de automóviles, las cuales se mantienen, en promedio, por debajo del 10% anual, así como a la agresiva promoción de ventas en diversas exposiciones.

Estimamos que las ventas de autos nuevos en el presente año continuarán creciendo pero a un ritmo menor, por lo que no se repetiría el notable crecimiento registrado en el 2005, esto en razón a la incertidumbre que genera el año electoral y el próximo cambio de gobierno en julio próximo; no obstante, las propicias condiciones de financiamiento que se vienen otorgando para la adquisición de automóviles.

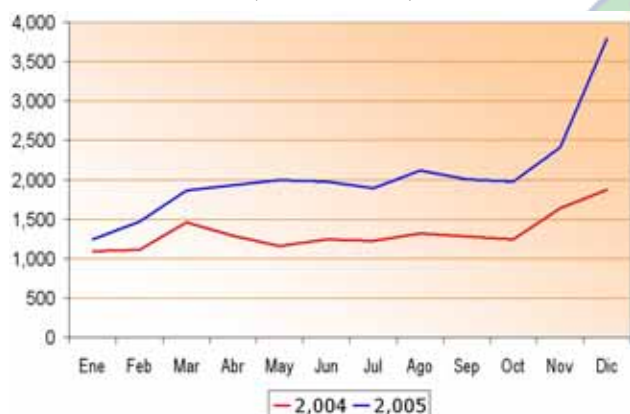
Se observa que aún la población continúa aumentando sus niveles de consumo y no muestra evidencias de estarlo disminuyendo como prevén algunos analistas económicos, por lo que coincidimos con las estimaciones de las empresas del sector que tienen proyectado vender unos 30,349 vehículos nuevos, lo que se traduciría en un crecimiento del sector en un orden de alrededor del 30%. De todas maneras, todo hace estimar que en el presente año 2,006 la venta de vehículos nuevos llegue a superar, después de muchos años, a la de automóviles usados.

Venta Mensual de Vehículos Nuevos por Tipo - 2,005



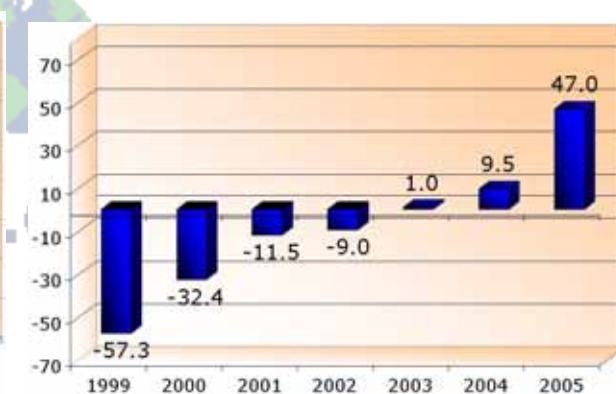
Fuente: ARAPER
Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

Venta Mensual de Vehículos Nuevos
(En Unidades)



Fuente: BCR
Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

Ventas de Automóviles Nuevos
(Variación Porcentual Anual)



Fuente: BCR
Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

La Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper) estima que el crecimiento este año será de sólo 15% respecto al año 2005.

Creemos que esta cifra es demasiado conservadora considerando el dinamismo que viene mostrando el sector, principalmente explicado por los atractivos precios y la innovación en tecnología y seguridad que se antepone a la antigüedad de nuestro mercado automotor. Sin embargo, tenemos que reconocer que nuestro mercado de automóviles nuevos sigue siendo muy pobre, en razón a que de acuerdo al tamaño de su población y el nivel de consumo, podrían estarse vendiendo anualmente unos 100 mil vehículos nuevos como ocurre en otros países latinoamericanos lo que no ocurre por las características propias de nuestro mercado de autos usados y adaptados en los CETICOS.

En nuestro mercado actualmente operan 35 marcas de vehículos nuevos que operan en un reducido mercado muy competitivo, por lo que los precios son interesantes para los consumidores. Además, es probable que en el presente año continúen ingresando nuevas marcas, europeas, estadounidenses e inclusive chinas, por ser nuestra plaza interesante en razón que desde el año 2003 las ventas de automóviles se vienen incrementado sostenidamente.

Precios de Transferencia

Algunos alcances: Métodos de medición de los Precios de Transferencia

Continuando con el desarrollo sobre diversos tópicos relativos al tema sobre la aplicación en nuestro medio del régimen tributario denominado Precios de Transferencia, análisis y reporte que iniciáramos en nuestra Nota Semanal anterior, informamos a través de la presente, algunos apuntes sobre los diversos métodos para la determinación de los precios de transferencia, basándonos en las recomendaciones establecidas por la OCDE.

Los diversos métodos de valoración procuran reconocer, si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas son consistentes con el principio de Plena Concurrencia. La OCDE en los "Lineamientos de los Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" ha desarrollado diversos métodos tendientes a determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas son consistentes con este principio.

Los grupos multinacionales tienen la libertad de aplicar otros métodos no mencionados en el citado Reporte para establecer los precios de transferencia, siempre y cuando esos precios satisfagan el principio de Plena Concurrencia¹ de conformidad con las directrices de la OCDE. Sin embargo, el contribuyente deberá mantener y estar preparado para proporcionar la documentación que sustente, cómo determinó los Precios de Transferencia.

Así, la única condición requerida es que el método elegido sea el apropiado para estimar de la mejor manera posible los precios de transferencia y que estos se determinen bajo el principio Arm's Length² estableciéndose la posibilidad, en casos difíciles y complejos en donde no existe un método que permita llegar a conclusiones, usar un enfoque flexible que posibilite la utilización de varios métodos conjuntamente.

Los métodos tradicionales de transacción son los medios más directos para establecer si las relaciones comerciales y financieras entre empresas asociadas se dan sobre una base de Plena Concurrencia por lo que son preferibles a otros métodos. Sin embargo, las complejidades de las situaciones de negocios en la vida real pueden poner dificultades de orden práctico en su aplicación.

¹ Ver Glosario de Términos

² Ídem

Estos métodos que se usan para aplicar el principio de Plena Concurrencia son el **Precio Comparable no Controlado** o método CUP, el método de **Precio de Reventa** RPM, y el método de **Costo más Margen** CPLM; siendo este último método el más adecuado en el caso de ventas de productos semiterminados y el del precio de reventa, el idóneo cuando se trate de entidades comercializadoras.

Cuando las operaciones se refieran a servicios, cesiones de intangibles y operaciones financieras, la OCDE no se inclina por un método específico, dependiendo la elección de este de las circunstancias de la operación.

De cualquier manera, en caso de que surjan problemas al intentar usar alguno de ellos, se suele abrir la posibilidad de una combinación de los mismos.

Método de Precio Comparable no Controlado

El método de precio comparable no controlado consiste en comparar el precio determinado por bienes o servicios transferidos en una operación controlada, del precio determinado por bienes o servicios transferidos en una operación comparable no controlada (empresa independiente) en circunstancias comparables.

Desde un punto de vista general, una operación independiente es comparable a una operación vinculada (esto es, se trata de una operación independiente comparable), a fin de aplicar el método del Precio Libre Comparable, si se cumple una de las dos condiciones siguientes:

- a) Ninguna de las diferencias (si las hay) entre las operaciones que se comparan o entre las empresas involucradas en esas operaciones puede influir materialmente en el precio en el libre mercado; o
- b) Pueden realizarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los efectos materiales de esas diferencias.

Así pues, el método ofrece la forma más directa de determinar un precio de libre concurrencia al comparar el precio de una transacción controlada con el precio establecido en una transacción no controlada entre empresas independientes.

Junto a esta condición de independencia, es preciso que se cumplan otras condiciones:

- a) Comparabilidad económica, por ejemplo, es difícil comparar mercados de países distintos.
- b) Situación similar en el ciclo producción – distribución, un caso sería la dificultad de comparar a entidades situadas en diferentes niveles de la cadena de distribución.
- c) Mercancías comparables, es muy difícil comparar productos semiterminados, componentes o productos que no se venden en el mercado.

En consecuencia, la postura rígida de exigir que la mercancía comparable sea idéntica, obliga a acudir automáticamente a otros métodos en los que la autoridad fiscal dispone de mayor discrecionalidad.

Por tanto, es recomendable permitir una aplicación pragmática y flexible que conserve el principio de prudencia. La preferencia por este método se reconoce y acepta en la práctica por casi todas las autoridades tributarias. Sin embargo, en la práctica, resulta de difícil aplicación, por lo que la OCDE, recomienda que se emplee con otros métodos como los siguientes.

Método de Precio de Reventa

El método de precio de reventa se inicia con el precio al que un producto que ha sido comprado de una empresa asociada es revendido a una empresa independiente. Este precio de reventa es incrementado por un margen apropiado (el "margen del precio de reventa") que representa la cantidad con la cual el revendedor debe cubrir sus gastos de venta y de operación y, a la luz de las funciones efectuadas tomando en consideración los activos y riesgos asumidos, obtener una utilidad apropiada.

Lo que queda después de deducir el margen bruto puede ser considerado, después de hacer los ajustes para otros costos relacionados con la compra del producto (por ejemplo aranceles), como el precio de transferencia original determinado bajo el principio Arm's Length entre empresas asociadas.

Método de Costo más Margen

El método de costo más margen se inicia con los costos incurridos por el proveedor de un bien o servicio en una operación controlada por un bien transferido o un servicio proporcionado a un comprador relacionado. Un margen apropiado es añadido al costo para obtener una utilidad adecuada a la luz de las funciones efectuadas y de las condiciones del mercado.

A lo que se llega después de añadir el margen a los costos anteriores puede ser considerado como el precio de transferencia determinado bajo el principio Arm's Length de la operación original controlada. Este método probablemente es más útil cuando bienes semiterminados son vendidos entre empresas relacionadas, en donde las partes relacionadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compraventa, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios.

Si bien los métodos tradicionales son los más aconsejables para establecer si los Precios de Transferencia entre empresas vinculadas son idénticos o similares a los que rigen en las transacciones entre empresas independientes, no siempre se dan las circunstancias que posibiliten acceder a esta comparación directa, por lo que la OCDE ha previsto otros enfoques que se pueden usar para establecer lo más aproximado posible las condiciones de plena competencia cuando los métodos tradicionales de transacción no pueden ser aplicados con confiabilidad o cuando excepcionalmente no pueden ser aplicados.

Dichos enfoques examinan las utilidades que se originan en transacciones específicas entre empresas asociadas. Los únicos métodos de utilidad que satisfacen el principio de Arm's Length, son aquellos que son consistentes con el método de división de utilidades o el método transaccional de margen neto como se describe en las Directrices emanadas de la OCDE.

S.C.

Gobierno Central

Presión Tributaria Ilego a 13.9% en el 2005

Durante el 2005 la recaudación por tributos internos creció 14.7% en términos reales respecto del 2004, mientras que la recaudación por tributos aduaneros lo hizo en 8.0% en el mismo período. De esta forma, los Ingresos Tributarios del Gobierno Central crecieron en 12.1% superando el 9.6% registrado en el año anterior.

Al cierre del 2005 y considerando los últimos estimados del PBI, los Ingresos Tributarios del Gobierno Central, expresados como porcentaje del PBI, ascendieron a 13.9%, lo que representa el mayor nivel de presión tributaria alcanzado desde 1998.

La recaudación por tributos internos durante el 2005 llegó a S/. 28,041 millones, un crecimiento real de 14.7% con relación al año anterior, siendo esta tasa de crecimiento superior a las registradas en los últimos años.

De este modo, durante el 2005 la recaudación del Impuesto a la Renta creció 21.9%, del IGV lo hizo en 9.5% mientras que el ISC registró una caída real de 1.1% explicada, principalmente, por las rebajas a las tasas impositivas aplicables a los combustibles aprobadas por el Gobierno a lo largo del año pasado, como parte de su política de atenuar los efectos del incremento del precio internacional del petróleo sobre los precios internos y la actividad económica.

En tanto, la recaudación por tributos aduaneros durante el 2005 alcanzó los S/. 11 685 millones con un crecimiento real de 8.0% respecto al 2004, resultado asociado al dinamismo registrado en el sector externo.

Recaudación por Tributos Internos 2,005

(Variación Porcentual Mensual)



Fuente: SUNAT

Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

Durante el 2005 las medidas de ampliación de la base tributaria implementadas por la SUNAT desde el segundo semestre del 2002, continuaron registrando resultados positivos, por lo que durante el año pasado estas fueron potenciadas y ampliadas en cuanto a su cobertura hacia nuevos sectores con altos índices de incumplimiento y evasión.

Asimismo, viene contribuyendo a la mayor recaudación tributaria el aumento en la actividad económica, los mejores precios internacionales de los principales productos de exportación, en especial del sector minero, así como los cambios en la administración y recaudación de tributos a través de los sistemas de deducciones y retenciones que trasladan en la práctica las labores de cobranza de impuestos en la empresas privadas.

Es así que entre el 2002 y 2005 se ha logrado una importante ampliación de la base tributaria que se ve reflejada en el incremento de 1.4 millones de contribuyentes inscritos en el padrón de la SUNAT registrada entre dichos años.

Sector Turismo

Conociendo nuestras atracciones turísticas

Con el objetivo de disponer de una visión integral del potencial turístico en nuestro país, hemos creído conveniente formular un inventario resumen del mismo en sus distintas variedades y regiones a efectos de disponer de información completa de esta importante actividad económica e ir direccionando el interés en las posibilidades de desarrollo empresarial.

En nuestro país los recursos turísticos culturales, de aventura y ecología son las más importantes y los que más potencial ofrecen. Esto gracias a que el Perú cuenta con zonas

geográficas distintas y con fuertes tradiciones culturales, lo que le permite atender a todos estos segmentos de mercado.

En general existen tres circuitos importantes en el Perú, algunos con productos turísticos más desarrollados que otros, aunque los tres tienen los recursos necesarios para convertirse en destinos competitivos para el turista extranjero.

El primero es la Región Turística Central-Lima, visitada por la mayoría de los turistas extranjeros, principalmente por la presencia del aeropuerto internacional (como vía de paso) y por el desarrollo concentrado en la capital (viajero de negocios), aunque también por la tradición y cultura que esta tiene.

Además de Lima, la región está constituida por Huánuco, Pasco, Ucayali y Huancavelica. Esta región posee destinos turísticos en las tres zonas geográficas, así como diversos tipos de atractivos, como los ecológicos (en Pucallpa), los históricos (ruinas incas y pre-incas en Pasco, Junín, Lima) y los naturales (Lomas de Lachay), que no son aprovechados plenamente.

El segundo circuito es la Región Turística Sur, compuesta por 10 departamentos (Ica, Huancavelica, Ayacucho, Apurímac, Madre de Dios, Cusco, Puno, Arequipa, Moquegua y Tacna).

Esta región cuenta con los centros turísticos más conocidos y desarrollados y tiene como centro al Cuzco y Machu Picchu como su principal atracción. Además se encuentran la ciudad de Arequipa y el Colca (donde se desarrolla el turismo natural y de aventura) y Puno (atracciones culturales y naturaleza en el lago Titicaca). Otro atractivo principal con el que cuenta la región Sur es el parque nacional del Manú, atractivo ecológico de gran potencial. El circuito que realizan generalmente los turistas para conocer toda la región es Lima-Nazca/Paracas-Arequipa-Puno-Cuzco-Lima.

Finalmente, el tercer circuito importante se encuentra en el Norte y tiene como centro a Trujillo, comprendiendo 9 departamentos (Tumbes, Piura, Lambayeque, Cajamarca, La libertad, Ancash, Amazonas, San Martín, y Loreto).

Esta es la región turística menos desarrollada, lo que a la vez le otorga un gran potencial de crecimiento ya que cuenta con todas las características necesarias para convertirse en un

Principales Atractivos Turísticos por Región y Tipo de Turismo

Atractivos	Región Norte	Región Centro	Región Sur
Naturales	Playas Tumbes y Piura, Los Manglares, Parque Nacional Huascarán, Baños del Inca, Reserva Nacional Pacaya-Samiria.	Reserva Nacional de Lachay, Reserva Nacional Pantanos de Villa, Parque Nacional Tingo María.	Reserva Nacional Paracas, Dunas en Ica, Pampas Galeras, Reserva Nacional Titicaca, Parque Nacional del Manu
Históricos	Ruinas Chan Chan, Ruinas Moche, (Sipán Tocume), Ruinas prehispánicas (Kuélap), Gran Pajatén, Chavin de Huantar, Casas Coloniales en Iquitos	Centro Histórico de Lima, Ruinas pre-incas (Kotosh, Pachacamac, Chancay, etc.), Ruinas Inca (Huatyara, Huancabamba, Caral, Tarmatambo, etc.)	Ruinas pre-incas (Nazca, Paracas, Pucará), Haciendas, Centro Histórico de Cuzco, Machu Picchu, Santuario Histórico Pamapa de Ayacucho, Ruinas Incas (Písac, Ollantaytambo, Sacsayhuaman, etc.) y Ruta del Inca.
Culturales	Ciudad de Trujillo, Ciudad de Cajamarca, Boras, Yagua.	Centro de artesanías en Lima y Huaraz, Cultura urbana en Lima, Festivales culturales y religiosos en las principales ciudades.	Música Chíncha, Ciudades Históricas (Cuzco, Arequipa, Ayacucho), Festivales culturales y religiosos de las principales ciudades.
Población con Interés Cultural	Boras, Yagua, Napo, Uratna.	Población tradicional en Lircay, Colonia alemana en Oxapampa y Pozuzo	Rituales en relación con la vida cotidiana del poblado de Cuzco, Puno y Ayacucho. Nativo de Machinguenga
Hechos por el Hombre	Parque Zoológico en Iquitos.	Parques recreacionales en Lima (Parque Zoológico, Larcomar)	Viñedos en Ica, Parque Zoológico.

Fuente: JICA

Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

destino importante. Como los otros circuitos turísticos, este comprende las tres zonas geográficas, así como una diversidad de productos turísticos arqueológicos, históricos y naturales.

Como se puede apreciar, el potencial turístico del país es extraordinario, ya que los tres circuitos cuentan con diferentes zonas geográficas y tienen recursos, atractivos y productos diversos que permitirían diversificar la oferta para satisfacer no solamente al turismo cultural, sino al que busca atractivos naturales, de descanso, de aventura, etc. Sin embargo, en la actualidad aproximadamente el 90% de la actividad turística registrada en el país se concentra en los circuitos centro y sur y dentro de ellos la concentración es significativa en Lima y Cuzco. Esto se explica por el pobre nivel de infraestructura con el que cuentan las otras ciudades que tienen recursos potencialmente importantes.

El desarrollo de este potencial turístico se logrará mediante una acción conjunta entre el sector público y el privado. Inicialmente el sector público es quién realiza la mayor parte de las inversiones en infraestructura y servicios básicos, así como en la habilitación de vías de acceso para convertir los recursos en atracciones turísticas. Es a partir de allí en que el sector privado cumple el papel más importante en el desarrollo del producto, realizando la inversión en alojamiento, paquetes turísticos hacia la zona, y la promoción del producto en el mercado.

Entre los tipos de turismo desarrollados en el país destacaron los siguientes:

- Turismo urbano (93%), en el que sobresalen los paseos por los alrededores de la ciudad y la visita a parques y plazas. Se desarrolló en la mayoría de las ciudades visitadas en el Perú.
- Turismo cultural (70%), destacando la visita de iglesias y conventos, museos, sitios arqueológicos e inmuebles históricos. Se realiza principalmente en Cusco, Puno, Arequipa, Ica, Ancash, La Libertad y Lima.
- Turismo de naturaleza (47%) referido a paseos a lugares rodeados de naturaleza a reservas naturales o visitas a ríos, lagos y lagunas. Se realizó especialmente en Madre de Dios, Cusco, Puno, Ica, Ancash y Arequipa.
- Turismo de aventura (36%), en el que destaca el trekking. Se efectúa principalmente en Ancash, Arequipa y Cusco.
- Turismo a culturas vivas (32%), referido a las visitas a comunidades nativas. Se realiza mayormente en Puno (visitas a la isla de Los Uros), y
- Termalismo (22%), referido a la visita de lugares con aguas termales. Se efectúa mayormente en Cusco y Cajamarca.

Cabe señalar que Lima es el principal punto de ingreso y salida al Perú, pero no el principal destino a visitar. Si bien la capital cuenta con una oferta muy interesante para el turismo cultural, sólo la mitad de los visitantes extranjeros que visitan esta ciudad practican este tipo de turismo en la capital. El tipo de turismo que más se realiza es por lo tanto el turismo urbano.

S.C.

Balanza Comercial

Exportaciones totales en enero fueron de \$1,501 millones

En el pasado mes de enero se estima que las exportaciones alcanzaron los \$1,501 millones, en tanto que las importaciones alcanzaron los \$1,104 millones.

Esta evolución generó un superávit comercial de \$398 millones. Las exportaciones aumentarían 19%, con respecto a enero del 2005, explicado por el crecimiento de 21% de las tradicionales y 15% de las no tradicionales con respecto a similares periodos del año pasado. Asimismo las importaciones registrarían un aumento de 20% respecto a enero del año pasado, debido principalmente a los de bienes de capital que aumentaron en un 33% con respecto a similar periodo del 2005.

Exportaciones e Importaciones

(En millones de dólares)



Fuente: BCR

Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

Dólar

El dólar cierra con leve baja en mercado reducido

Al cierre de las operaciones el jueves 16, el precio del dólar interbancario venta cerró en S/3.284 por dólar frente a los S/3.288 por dólar del cierre del miércoles 15, en una plaza que transó \$48 millones, sin incluir operaciones bilaterales entre bancos.

Asimismo, al cierre de las operaciones el miércoles 15, el precio del dólar interbancario venta cerró en S/3.288 por dólar frente a los S/3.291 al cierre del martes 14. De esta manera la divisa americana cerró el jueves 16 y el miércoles 15 con una leve baja frente a nuestra moneda local.

Tipo de Cambio Interbancario Venta

(Nuevos Soles por Dólar)



Fuente: BCR

Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

En lo que va del 2006, el sol se apreció un 3.9% frente a la depreciación del 4.3% del año pasado.

En tanto, el BCR inyectó liquidez al sistema durante la semana tras colocar el jueves 16 repos por S/300 millones a siete días y una tasa del 3.89%, el miércoles 15 repos por S/300 millones a siete días y una tasa de 3.91% al igual que lo hiciera la víspera con similar monto y tasa.

Asimismo con el mismo objetivo se introdujo al mercado, S/570 millones a un día y una tasa del 3.76% el jueves

Evolución del Dólar Venta

(Soles por dólar)

	Cierre Lunes 13	Cierre Jueves 16
Interbancario	3.288	3.284
Ventanilla Bancos	3.330	3.330
Informal	3.291	3.284

Fuente: BCR

Elaboración: BCPO, Área de Análisis Económico Financiero

16, S/.500 millones el miércoles 15 a un día y con la misma tasa y S/.486 millones también a un día y con igual tasa el martes 14.

Consideramos que esta semana, el tipo de cambio del dólar presentó una leve caída debido a la mayor demanda de soles de las empresas que tienen necesidad de moneda local para el pago mensual del IGV, así como los vencimientos de las operaciones de dólares a futuro no renovados (non delivery forwards) de los cuales una parte se renovó. Creemos que el mercado cambiario se mantiene estable en un mercado equilibrado con ofertas de divisas de clientes corporativos locales y demandas de extranjeros.

Tips turísticos

Se instaló nuevo Comité de Autoridades de Turismo de la CAN

Tras la instalación el día lunes pasado del nuevo Comité de Autoridades de Turismo de la Comunidad Andina de Naciones presidida por el Ministro de Turismo de Venezuela, se formularon interesantes planteamientos.

Se efectuaron propuestas sobre la necesidad de desarrollar planes de integración turística regional, tratando de incorporar sectores que hasta la fecha no han sido incorporados a esta actividad. Asimismo, a desarrollar nuevos productos turísticos regionales con el objetivo de crear un circuito turístico andino desplegando acciones conjuntas de programas de promoción turística en el exterior así como a desarrollar la infraestructura turística integrada para dichos programas.

Más de mil bolivianos visitaron playas de Arequipa

En lo que va del año 2006, unos mil turistas bolivianos visitaron las playas de Mollendo, ubicadas en la provincia arequipeña de Islay. La cifra representa un incremento en 100% respecto a similar período del 2005.

Este récord de visitantes se explica por las campañas de promoción turística realizadas en el sur del país y en Bolivia por las autoridades locales y regionales de Arequipa.

Subirá precio de entrada a Cañón del Colca en Arequipa

A S/. 35 ascenderá a partir de abril el costo del boleto de ingreso al Cañón del Colca, en Arequipa. Esta tarifa representa un incremento del 40% respecto al precio actual, pues por ahora se cobra S/. 24.

La nueva cifra fue acordada por los alcaldes de los distritos de Caylloma, los mismos que esperan destinar las ganancias por este concepto en el mejoramiento de 134 kilómetros de la red vial del valle, lo cual permitirá que los turistas lleguen en menor tiempo al atractivo turístico más visitado de Arequipa.

En marzo inician construcción de la carretera Interoceánica

La construcción de la carretera Interoceánica, que permitirá unir el sur del Perú con Brasil para incrementar los niveles regionales de exportación, recién empezará a ejecutarse en marzo.

El MTC anunció el 8 de febrero, que hasta el momento sólo realizan labores de transitabilidad en los tramos donde se inició la ejecución de dicha obra. Una vez concluidas estas labores preliminares, se comenzará la construcción de la carretera que se proyecta debe durar alrededor de 3 años y que se tiene previsto empezar de inmediato, este próximo mes.

Nueva administración de aeropuerto Jorge Chávez cumple 5 años

Este mes, se cumplen cinco años desde que la empresa Lima Airport Partners asumió las operaciones del aeropuerto internacional Jorge Chávez, tiempo en el cual se ejecutaron obras que actualmente nos permiten contar con un terminal aéreo más amplio y ordenado. Anualmente nuestro aeropuerto internacional registra cerca de 26 millones de usuarios y el Estado ha recibido hasta el momento \$ 225 millones por concepto de regalías. Las inversiones realizadas, en tanto, ascienden a \$ 173 millones.

Glosario de Términos

Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP)

El Sistema Nacional de Inversión Pública - SNIP, es uno de los sistemas administrativos del Estado que tiene como finalidad optimizar el uso de los recursos públicos destinados a la inversión, a través del establecimiento de principios, normas técnicas, métodos y procesos relacionados con las diversas fases de los proyectos de inversión.

El SNIP, se creó en junio del año 2000, rigiéndose por los principios de economía, priorización y eficiencia durante las fases del proyecto de inversión. La calificación de viabilidad de proyectos considera la priorización establecida en los planes estratégicos nacionales, sectoriales, regionales y locales, según corresponda.

Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE)

El Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE - es una empresa de derecho público adscrita al Sector Economía y Finanzas creada por la Ley No. 27170, encargada de normar y dirigir la actividad empresarial del Estado. Al momento de su creación, FONAFE asumió las funciones de la desaparecida Oficina de Instituciones y Organismos del Estado –OIOE.

Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE)

Es una institución pública descentralizada, adscrita a la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) y tiene como una de sus responsabilidades normar y supervisar todas las compras realizadas por las diversas entidades estatales.

Principio de Plena Concurrencia

Esto significa que en el procedimiento o método utilizado para la medición de los precios de transferencia están justificados tanto en su metodología como en su importe por que los mismos se adecuan o aproximan razonablemente a los establecidos en condiciones de mercado.

Principio Arm's Length

Denominado en la terminología anglosajona "arm's length principle", conforme al cual las entidades vinculadas deben llevar a cabo las operaciones entre ellas en las mismas condiciones que hubieran sido pactadas entre partes independientes en condiciones de mercado.