

ENVÍO DE NO TRADICIONALES AUMENTÓ 30% EN UN AÑO

Valor agregado a Colombia

➔ **En el 2007 se exportaron US\$515,4 millones en esos productos**

Los que comienzan a exportar no tienen que mirar exclusivamente a mercados complejos y lejanos como Estados Unidos, Europa o Asia. De acuerdo con Prom-Perú, los productos peruanos con valor agregado –y que congregan a gran parte de las pequeñas y microempresas– encuentran en los países de la CAN (Bolivia, Ecuador, Colombia) y Venezuela mejores y mayores oportunidades de concretar negocios.

Durante el 2007 estos 4 países representaron el 26,5% del total de las exportaciones no tradicionales peruanas y solo entre enero a junio del 2008 el porcentaje alcanzó el 28,5% (US\$1.035 millones). Del mismo modo, entre los tres principales bloques económicos de las exportaciones no tradicionales (detallados en el



ROLLY REYNA

A PUNTO. El textil es uno de los sectores no tradicionales que lidera las exportaciones.

recuadro), la CAN más Venezuela registraron mayor dinamismo, con un crecimiento promedio anual de 43,1% entre el 2005 y el 2007, frente al 3,8% y al 28,8% de los bloques Nafta y la Unión Europea, respectivamente.

BUEN NORTE
Luego de Estados Unidos y

Venezuela, Colombia es el mercado más importante para los productos peruanos con valor agregado. En el 2007 se vendió US\$515,4 millones de las exportaciones no tradicionales a dicho país, lo que representó 8,2% del total de las ventas al exterior y un aumento del 30,3% respecto al año anterior. Colombia tiene un importante

desarrollo de núcleos urbanos como Bogotá, Medellín y Cali que se han convertido en mercados potenciales para los productos peruanos.

En general, las importaciones colombianas se centran en maquinaria y equipo (33%), vehículos, productos químicos, productos agrícolas y textiles y confecciones (5%).

LAS CIFRAS

1 Los sectores no tradicionales que lideran las exportaciones a Colombia son: minerometalúrgico (44,6% del total no tradicional), químico (21,8%), **textil y confecciones** (10%).

2 Los productos enviados a Colombia que han destacado son: alambro de cobre (US\$ 183,4 millones), alimento balanceado para camarón, películas de polipropileno, **impresos publicitarios** (US\$13,2 millones), soda caústica, preformas de PET, galletas dulces y cuadernos.

Sin embargo, desde el 2002, la construcción en Colombia ha aumentado con fuerza, especialmente en la edificación de viviendas de interés social. Además, la proyección de crecimiento del sector es de 5,1% para este año, según la Cámara Colombiana de la Construcción. De acuerdo con Prom-Perú, los materiales

y acabados para la construcción de origen peruano que más han aumentado son el cemento portland, pisos y revestimientos de cerámica.

Por otro lado, Colombia, el año pasado, importó US\$1.299 millones de productos textiles y confecciones, de los cuales el 78,8% correspondió al primero de ellos, debido a la demanda de hilados, tejidos y materias primas. En textiles, las exportaciones peruanas han crecido de forma importante, especialmente en tejidos de lana con poliéster, de algodón, tejidos 100% lana, de mezclilla (denim), hilados de acrílico y nylon e hilados de algodón. Entre los envíos que más han crecido en este rubro están los t-shirts y blusas de algodón de tejido de punto, ropa interior para hombres y confecciones de fibras sintéticas.

Existen otros ítems con potencial en Colombia como artículos de plástico para uso doméstico (sillas y mesas, recipientes, vajilla) y productos con alto valor agregado como grupos electrógenos y refrigeradoras. Según Prom-Perú, la apreciación del peso colombiano representa una oportunidad para los proveedores internacionales de Colombia, ya que pueden hacer envíos a precios menores que el productor local.

EL FOCO

Energía eólica con vientos bajos

El viento puede ser una gran fuente de energía, sin embargo los aerogeneradores funcionan con velocidades que superan los 10 metros por segundo (como la brisa que hay en Paracas). En cambio, para aprovechar este recurso en zonas rurales que no tienen vientos fuertes ni redes de electricidad, la ONG Solucio-

nes Prácticas – ITDG empezó a trabajar, hace más de 10 años, un mecanismo que se adapte a los vientos bajos y moderados. Con los años, el prototipo se fue perfeccionando y se logró que empiece a funcionar con vientos de 3 m/seg. El sistema permitirá trabajar con generadores de 100 W en el caso de viviendas,

de 500 W para lugares de uso común –como postas médicas o escuelas– y de 1 KW para usos productivos en pequeñas carpinterías y molinos.

“Esto puede ser muy útil enfocado en familias rurales y también para casas de playa que requieren de iluminación”, dice Javier Collo, gerente del Programa



YA TIENEN LUZ. Se ha realizado un proyecto piloto que da energía eléctrica a familias del caserío El Alumbre.

de Energía de ITDG. Ya se ha realizado un plan piloto con 35 familias del caserío El Alumbre, en Bambamarca (Cajamarca). Y funciona. El equipo ahora es propiedad del municipio.

La ONG ha transferido la tecnología a Tepersac, una pequeña empresa que vende el producto y los accesorios, tanto a personas como a gobiernos locales, pero en la mayoría de los casos se requerirá de la participación del Estado y del financiamiento de organismos internacionales. Consultas a jcoello@itdg.org.pe.