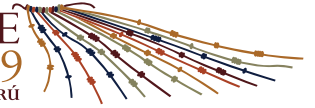




## Contenido

Del 31 de agosto al 06 de setiembre del 2009

CUMBRE DE PYME  
del APEC 2009  
LIMA - PERÚ



	<b>LIBRE MERCADO Y CORRUPCIÓN</b>	Editorial	2
	<b>CANAL ROJO, CANAL VERDE</b> <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>CANADÁ, LLEVA LLEVA</b> <i>Para venderle al gobierno canadiense.</i>	Actualidad	4
	<b>MUNICIPAL SCORECARD 2008</b> <i>Si bien hemos mejorado, aún quedan cosas por hacer.</i>		
	<b>CHINA EN LATINOAMÉRICA: ¿UNO MÁS DEL BARRIO?</b> <i>Las inversiones chinas en Latinoamérica continúan en aumento y ratifican la importancia de la región para el "gigante asiático". Perú no se puede quedar atrás.</i>	Economía	6
	<b>RESULTADOS DE IMPORTACIONES</b> <i>De acuerdo con cifras de la SUNAT, las importaciones peruanas alcanzaron un valor de US\$ 11,959 millones en el período enero-julio 2009.</i>	Comercio Exterior	7

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacznic Nonalaya

José Pinilla Bustamante

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

#### Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

#### Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

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

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

PRESENTAMOS EL NUEVO  
**RENAULT SYMBOL**





## Libre mercado y corrupción

Estuve revisando un par de artículos dando respuesta a la pregunta de si el libre mercado promovía la corrupción. Por un lado, Michael Walzer, profesor de Princeton, responde contundentemente que sí: que debido al ansia de hacer utilidades, la presión hace que se sea proclive a romper las reglas y luego se racionalice al respecto, justificándose. Además, la economía basada en el libre mercado tiende a la corrupción por cuanto -a diferencia de lo que ocurre con su contraparte política, la democracia, en la cual el deseo de poder está controlado por la oposición y las normas constitucionales, así como por la constante exposición al escrutinio público a través de los medios- en la lucha por el poder económico no ha sido posible establecer dichos controles, pues las instituciones que debieran hacerlo son débiles y no existe el equivalente a una “oposición” respetable que asegure el equilibrio y sancione los abusos.

Walzer aduce, además, que en lo económico hay demasiado en riesgo: la salud y educación de los hijos, la pensión en la vejez. Por ello, la única manera de tranquilizar a los actores económicos para animarlos a jugar con las reglas es teniendo un Estado que asegure la cobertura de las necesidades económicas.

En la posición opuesta está, por supuesto, Jagdish Bhagwati, conocido defensor de la globalización. Su enfoque es menos filosófico y totalmente pragmático. Sostiene tajantemente que, por el contrario, la evidencia muestra que el mayor intercambio comercial (y libertad de mercado) no solo ha elevado la productividad y los niveles de ingreso de la población mundial, sino que ha acortado la brecha salarial entre hombres y mujeres; ha aumentado la permanencia de los niños en las escuelas y reducido drásticamente la pobreza en China e India. El intercambio comercial entre naciones ha actuado como un verdadero motor para sacar a la gente de la pobreza, gracias a la generación de empleo y el consecuente incremento de sus ingresos.

Finalmente, Bhagwati sostiene que la globalización ha hecho que muchos seres humanos que antes eran “invisibles” tengan que ser ahora considerados en nuestras decisiones, empresariales o no, y destaca como ejemplo el espíritu de solidaridad que despertó el último terremoto en China.


Es cierto que el libre mercado tiene, como todo, fortalezas y debilidades. Es cierto que puede terminar otorgando demasiado poder a algunos y que se producen abusos. Sin embargo, parafraseando a Winston Churchill al opinar sobre la democracia, podríamos decir también que el libre mercado “es el peor sistema, exceptuando todas las demás formas que existen”.

*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722  
Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
El banco local del mundo

 regresar  
página 1



## Canal rojo, canal verde

### ● CIELOS ABIERTOS CON SINGAPUR

Tal y como mencionamos en el Semanario N° 448, el sistema de Cielos Abiertos es fundamental para evitar cuellos de botella en sectores intensivos en mano de obra como el turismo, la agroexportación, el textil-confecciones y para apuntalar el objetivo del Perú de convertirse en el *hub* o punto de contacto entre el Asia y nuestro subcontinente. Es por ello que desde este espacio saludamos el acuerdo de Cielos Abiertos pactado la semana pasada entre Perú y Singapur, lo cual permitirá el embarque de un número ilimitado de pasajeros y carga entre ambos países, sin restricción de destino, frecuencia o capacidad. Sin embargo, aún nos queda mucho trecho por recorrer al respecto, puesto que hace unos años prácticamente nos adherimos al Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional, pero luego nos retiramos de él. Asimismo, cabe resaltar que sería beneficioso para el país que este tipo de acuerdos sean profundizados, ya que representan un factor clave para el dinamismo de los sectores antes mencionados.

### ● DEFÍNALO USTED MISMO... ¿AMENAZA O PRESAGIO?

Como si no hubiese bastado con la muerte de 34 personas, entre policías (torturados, degollados, quemados) y civiles, la vicepresidenta de Aidesep, Daysi Zapata, ha anunciado que ocurrirán peores cosas que las acontecidas el pasado 5 de junio en Bagua y que jamás en el Perú han sucedido, si es que el Ejecutivo no cumple con instalar una mesa de diálogo y con los acuerdos que en ella se logren. No cabe duda que este tipo de declaraciones resultan inauditas y generan un ambiente desestabilizador en el proceso de diálogo. Imaginamos que una provocación como esta debe estar tipificada en el Código Penal, si bien aún no se han hecho efectivas las "peores cosas", el día en que estas sucedan ya sabremos a quién señalar como la autora intelectual. Por cierto, no nos sorprendería que la Sra. Zapata esté tramitando su asilo en Nicaragua...

### ● FRANCAMENTE VERGONZOSO

No conforme con prolongar la vigencia de los CETICOS hasta el 31 de diciembre del 2012, el Congreso ha decidido, a pedido del Ejecutivo, ampliar la prórroga para el ingreso de mercancía por el puesto aduanero fronterizo de Santa Rosa a la ZOFRATACNA hasta el 2013, bajo el sustento de que ello beneficia a los pequeños comerciantes. En múltiples ocasiones nos hemos referido a la ineficiencia en la aplicación de estas áreas (que promueven el contrabando), que -como bien mencionamos en el Semanario N° 391- atacan a la empresa formal, la que irónicamente sufraga los gastos de dichas zonas con sus tributos. ¿Por qué insistir con ello?

### ● A LA LUZ DE INAMBARI


Siguiendo el pésimo ejemplo de los pobladores de Sicuani que se opusieron a la construcción de la central hidroeléctrica Salqa Pucara sin fundamentos técnicos a priori, ahora el gobierno regional de Puno (del "federalista" Fuentes), rechaza la posibilidad de construir la central hidroeléctrica de Inambari sin siquiera tener en cuenta los beneficios económicos y sociales que semejante inversión podría tener para la zona y sus pobladores. Ante esta situación, el gobierno central debería tomar cartas en el asunto y, mediante campañas mediáticas, informar a la población del lugar para generar conciencia. Una evaluación técnica (económica y medioambiental), tiene que ser la que determine si el proyecto va o no, no los caprichos políticos de algunos que parece que quisieran que el Perú y su gente se queden en la pobreza.



### Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)

 **IFHPeru** LTD.  
Intergroup

 regresar  
página 1



## Canadá, lleva lleva

El 1 de agosto entró en vigencia nuestro TLC con Canadá. Este incluye un capítulo sobre compras públicas, que facilita el acceso de proveedores de ambos países a las adquisiciones y contrataciones estatales del otro. A propósito, revisamos algunos puntos a tener en cuenta para venderle al Estado canadiense.

### EL OTRO MERCADO

Además de los textos del acuerdo, el MINCETUR ha publicado en su página web un manual sobre cómo venderle al gobierno de Canadá. Vayamos a lo básico. Gracias al capítulo de compras públicas, los proveedores peruanos que deseen participar en las licitaciones canadienses recibirán el mismo trato que los proveedores locales (trato nacional).

Asimismo, el acuerdo busca evitar el uso de medidas como especificaciones técnicas que pretendan obstaculizar innecesariamente el comercio entre las partes y fomenta la transparencia en la información de los procesos.

El capítulo se aplica a las contrataciones que realicen los entes públicos listados en su anexo, que superen determinados montos acordados (umbrales), según las condiciones indicadas en el anexo (p.e. excepciones a bienes, servicios o programas específicos). En este caso, las entidades básicamente pertenecen al nivel central de gobierno. No obstante, los proveedores peruanos pueden participar en las licitaciones convocadas por provincias y municipalidades, fuera del ámbito del TLC, considerando que, como regla general, el principio de no discriminación se aplica en todo el sistema de contrataciones estatales de Canadá.

Ahora, si bien el esquema es similar al federal, las provincias tienen su propia política de contratación y, para compras no sujetas a acuerdos internacionales, algunas otorgan preferencias provinciales o regionales, como la bonificación del 10% a bienes y servicios producidos en Canadá. Al respecto, cabe señalar que en el TLC se ha acordado que si Canadá firmase otro acuerdo internacional donde ofreciera un mayor acceso a sus compras públicas (p.e. nivel subfederal), el Perú podrá solicitarle negociar para obtener un acceso equivalente.

En cuanto a los umbrales, son los que muestra el cuadro y se actualizan cada dos años, según las fórmulas acordadas en el TLC. Cabe destacar que el Perú ha logrado obtener umbrales diferenciados por los tres primeros años. Mientras que el Perú aplicará un umbral de alrededor de C\$ 150,000 (cerca de US\$ 138 mil) para bienes y servicios (por cuestiones de legislación no puede aceptar uno más bajo), Canadá aplicará uno de C\$ 76,500, lo cual favorece especialmente a las PYME peruanas. Al cumplirse los tres años, el umbral canadiense será igual que el peruano.

Respecto de las excepciones, entre ellas figuran la construcción y reparación de barcos navales, los equipos para el transporte por ferrocarril y transporte urbano, componentes de sistemas, proyectos relacionados con materiales de hierro o acero, y productos agrícolas destinados a programas de apoyo a la agricultura o programas de alimentación humana.

La agencia encargada de la mayoría de compras públicas es Public Works and Government Services Canada (PWGSC). A través de ella, los ministerios y organismos compran productos por montos superiores a C\$ 5,000 -o C\$ 25,000 en algunos casos-. Asimismo, la principal modalidad de contratación es la "competitiva", que puede ser una licitación pública con medios electrónicos (para la cual se publican avisos en el Servicio Público de Licitación Electrónica - MERX, web donde los proveedores deben registrarse para acceder a dichas convocatorias), una licitación tradicional (invitación directa a los proveedores o avisos en periódicos o publicaciones comerciales) y el aviso previo de adjudicación de contrato (cuando se considera que solo un proveedor puede realizar el trabajo). Como regla general, las contrataciones bajo el ámbito del TLC se ejecutan mediante licitaciones públicas, donde cualquier proveedor puede presentar su oferta.

Los proveedores peruanos interesados deben inscribirse en el Supplier Registration Information, el principal registro para poder participar en las licitaciones, y es recomendable revisar sitios web como Business Access Canada, donde encontrarán guías accesibles para aprovechar oportunidades de negocio con el gobierno de ese país.

### JUGADORES CON POTENCIAL

Entre los sectores con mayor potencial para beneficiarse de este mercado, el MINCETUR ha identificado a los muebles (de madera o no), alimentos (como carne, pollo, pescado, frutas y vegetales, productos de panadería, café, té, bebidas no alcohólicas; cabe resaltar que en este rubro, Canadá importa casi todo debido a su frío clima), textiles (ropa para hombres y mujeres, y telas), material quirúrgico (vendajes, compresas, gasas), servicios de consultoría en programas informáticos y procesamiento de datos, y servicios de ingeniería y construcción. Considerando que, según cifras oficiales, el gobierno canadiense gasta alrededor de US\$ 18 mil millones anuales en bienes y servicios, probablemente ofrezca interesantes oportunidades a las empresas peruanas.

TLC con Canadá: umbrales para compras públicas (en C\$)		
Nivel de gobierno	Bienes y servicios	Servicios de construcción
Federal*	76,500	9,000,000
Empresas públicas	382,800	12,200,000

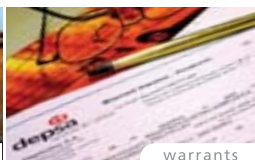
\*Entidades de Poder Ejecutivo y otras entidades autónomas.  
Fuente: MINCETUR.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

 regresar  
página 1



## Municipal Scorecard 2008

La Corporación Financiera Internacional (IFC) publica, desde el 2007, el reporte "Municipal Scorecard", en el que se encuesta a empresarios y a funcionarios municipales para conocer su percepción sobre el funcionamiento de las municipalidades y las barreras burocráticas que le presentan a las empresas. En el reporte del año 2008, publicado en el mes de julio, se amplió la encuesta a 176 municipalidades en 10 países de la región. Este reporte resalta que no mide la eficiencia o calidad de los procesos, ya que solo los evalúa desde el punto de vista (e intereses) de la empresa, a diferencia del Doing Business (ver [Semana N° 529](#)), que se basa en la evaluación de información como leyes y regulaciones analizando escenarios, por lo que no considera, por ejemplo, el tiempo que puede tomarle a los empresarios el reunir la información para cumplir con los requisitos.

### AVANZANDO

Uno de los trámites evaluados es el de la licencia de funcionamiento. En este caso, ninguna municipalidad peruana se ubicó entre los 25 primeros puestos de la región, pero hay 14 en los 25 últimos. Sin embargo, al igual que en el reporte anterior, se encontraron importantes diferencias entre municipalidades. Por ejemplo, en el tiempo necesario para obtener la licencia, este puede ir de 10 a 130 días, según la percepción de los empresarios.

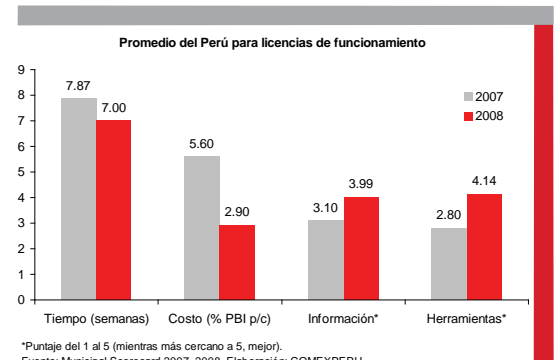
En las licencias de construcción, la variación es mucho más marcada. Se encuentran también 14 municipalidades peruanas entre las 25 últimas, pero Los Olivos se ubica en el puesto 13 a nivel regional. La licencia puede demorar desde 5 días en Los Olivos hasta 275 en La Molina. No obstante, en La Molina el costo equivale solamente a un 2.8% del PBI per cápita, mientras que en Villa el Salvador el costo llega a un 125.1%. Algo similar ocurre en el porcentaje de solicitudes rechazadas, que en Pasco y Barranco llega al 100% (las devuelven con observaciones y luego las aceptan), tal vez por deficiencias en información a los usuarios o discrecionalidad, que pueden ser un caldo de cultivo para la corrupción (ver [Semana N° 525](#)).

En general, se puede ver que hemos mejorado bastante en varios indicadores (ver gráfico) (aunque algunos pueden haberse visto influenciados por ciertos cambios en la metodología); sin embargo, los demás países de la región no se han quedado atrás (el 61% de las municipalidades que participaron en el 2007 mejoró en la expedición de licencias de funcionamiento y el 54% en las de construcción) y hay lecciones que podrían enseñarnos.

### IMITANDO LO QUE FUNCIONA

Otra novedad que incluye la edición 2008 son algunas buenas prácticas de la región que pueden servir de ejemplo al resto de municipalidades. En lo que respecta a las licencias de funcionamiento, el caso de la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento en nuestro país es destacado por ser un instrumento normativo que apunta a la simplificación de los trámites ediles y que establece un procedimiento único para todas las municipalidades, reduciendo, por ejemplo, el tiempo de espera a 15 días hábiles con silencio administrativo positivo. Pero una cosa es promulgar una ley y otra que se cumpla, ya que, de acuerdo con el reporte, a agosto del año pasado, solo el 6% de las municipalidades de Lima y Callao cumplía con publicar los documentos que exigía la ley. También se menciona el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) en México, que está orientado principalmente a las MIPYME y permite establecer e iniciar operaciones en menos de 48 horas a empresas de bajo riesgo.

Se incluye también a Brasil, con una ley marco similar y la ley que creó el REDESIM, que integra todos los procesos, órganos e instituciones responsables, de manera que ahora se puede registrar la empresa por internet, obtener un permiso provisional y luego uno oficial tras las inspecciones necesarias, mientras que antes era necesario visitar 10 instituciones distintas y se exigían más de 90 documentos. Esperamos que, partiendo de iniciativas como CRECEMYPE, portal mediante el cual las MYPE podrían constituirse en 72 horas, y el TUPA modelo de municipalidades que ha ofrecido la PCM, logremos algo parecido en nuestro país.



¿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



## China en Latinoamérica: ¿uno más del barrio?

Ni la peor crisis económica internacional de los últimos setenta años ha podido detener el avance de las inversiones chinas en Latinoamérica (y el mundo). Para muestra un botón: en noviembre del año pasado, en medio del periodo de mayor turbulencia e incertidumbre de la crisis (ver [Semana N° 489](#)), el presidente chino, Hu Jintao, y el presidente de la minera Chinalco, Xiao Yaqing, anunciaron en Lima, durante la cumbre del APEC 2008, la inversión de US\$ 2,000 millones en el proyecto cuprífero Toromocho en Perú.

Pero el flujo de capitales chinos hacia esta parte del mundo no queda ahí y en lo que va del 2009 continúa en crecimiento. Por ejemplo, en mayo, China y Brasil suscribieron un acuerdo mediante el cual el Banco de Desarrollo Chino y Sinopec -una petrolera de dicho país-, otorgarán a la empresa estatal brasilera, Petrobras, US\$ 10,000 millones para financiar la explotación de los yacimientos descubiertos en el océano Atlántico en el 2007, a cambio de 200,000 barriles diarios de petróleo por diez años.

Claramente, las necesidades por fuentes de materias primas (constantes y confiables) del "gigante asiático" son enormes (y América Latina tiene una oferta muy atractiva capaz de saciarlas). En el sector energético, por ejemplo, no sorprende el interés chino por invertir en Venezuela, país que está recibiendo su capital con los brazos abiertos, a diferencia de lo que sucede con el de EE.UU. u otra nación considerada de corte "imperialista" (o, simplemente, liberal). Es más, actualmente existe un *joint venture* (40%-60%) entre las estatales PetroChina y Petróleos de Venezuela (PDVSA) para la exploración y explotación de crudo en tierras llaneras.

Igualmente, China también está incursionando en operaciones petroleras en Ecuador y Costa Rica, e, incluso, se rumoreaba hace algunas semanas su intención de comprar, por US\$ 17,000 millones, el 84% la participación de Repsol YPF en Argentina. Otra inversión de envergadura en el sector energético, actualmente en negociación, pero que estaría próxima a concretarse, es la de Sinohydro para construir la planta hidroeléctrica más grande de Ecuador: Coca-Codo-Sinclair.

Más resaltante aún, los chinos también están mostrando mucho interés por financiar grandes proyectos de infraestructura en Latinoamérica, tal como lo vienen haciendo en África, donde se han convertido en un actor mayor y están reemplazando el rol preponderante de la Unión Europea (ver [Semana N° 486](#)). En Colombia, por ejemplo, el Banco de Importaciones y Exportaciones de China (Eximbank) firmó en marzo un Acuerdo de Entendimiento con el gobierno de Uribe para financiar la construcción de obras de infraestructura que impulsen el desarrollo económico colombiano. De igual forma, la semana pasada se anunció que el Banco de Desarrollo Chino viene analizando desde comienzos de año la posibilidad de invertir en proyectos de infraestructura en Perú.

Al respecto, y a juzgar por las cifras y proyectos que se están realizando o voceando en países vecinos, el Perú debería tener una posición mucho más agresiva en la captación de capitales chinos; más aún tomando en cuenta que, junto con Chile, somos los únicos de la región que tenemos un TLC con China. Esta ventaja hay que explotarla al máximo, no nos podemos quedar atrás. Para esto, será fundamental que nuestras embajadas -en coordinación con el MEF, MINCETUR y ProInversión- dejen su papel clásico de entidades meramente diplomáticas para trabajar con metas comerciales cuantificables. Tienen que practicar un enfoque orientado hacia el desarrollo de oportunidades de negocio y captación de inversionistas, no solo en China, sino en el mundo entero.

Si bien la crisis internacional parece estar llegando a su fin, todavía existe una fuerte restricción crediticia global que limita el accionar de los inversionistas. Asimismo, EE.UU., Japón y las potencias europeas (principales fuentes de inversión extranjera directa), continúan más preocupadas por arreglar sus economías que por hacer negocios en el exterior. Es en esta coyuntura que China se encuentra en una inmejorable posición para consolidarse a nivel internacional porque:

- Solo sufrió una leve desaceleración en su economía por la crisis y ya parece haberla superado.
- Tiene mucho dinero para invertir -sus reservas internacionales ascienden a US\$ 2.13 billones a junio del 2009-, pero pocos lugares seguros y rentables para colocarlo.
- Sus empresas, a diferencia de las de otros países, no tienen problemas de financiamiento porque el gobierno chino lo tiene garantizado.
- Menor competencia internacional para invertir.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1



## Resultados de importaciones

En julio, las importaciones totales ascendieron a US\$ 1,797 millones, un 39% menos respecto del mismo mes del 2008. Con esto, de enero a julio han acumulado un valor de US\$ 11,959 millones, un 32% menor a lo registrado en el mismo período del año pasado. Al hablar del origen de las importaciones podemos mencionar que EE.UU. es nuestro principal proveedor (US\$ 2,401 millones; 20% del total importado), seguido de China (US\$ 1,741 millones; 15%), Brasil (US\$ 905 millones; 8%), Argentina (US\$ 590 millones; 5%) y Chile (US\$ 541 millones; 5%).

El resultado descrito se justifica principalmente por la caída de las importaciones de bienes intermedios, que alcanzaron un valor de US\$ 5,381 millones (-43%). Esto se debe en primer lugar a la reducción de las importaciones de combustibles, que registraron un monto de US\$ 1,425 millones (-62%), lo cual refleja la evolución de sus precios. Pero también se debe a la reducción de las importaciones de materias primas para la industria, que registraron un monto de US\$ 3,507 millones, un 30% por debajo de lo importado entre enero y julio del 2008.

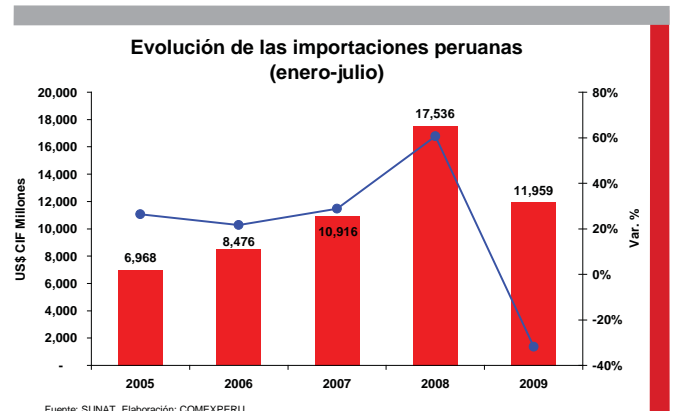
Entre los principales países proveedores de materias primas para la industria en el mercado local podemos mencionar a EE.UU., con un valor de US\$ 783 millones (-33%); Argentina, con un monto de US\$ 403 millones (-36%); China, con US\$ 402 millones (-35%); Chile, con US\$ 240 millones (-23%) y Brasil, con US\$ 236 millones (-27%). En cuanto a los productos más representativos de dicho subsector tenemos a los demás trigos, excepto para siembra (US\$ 183 millones; -26%); maíz duro amarillo (US\$ 169 millones; -22%); aceite de soja en bruto, incluso desgomado (US\$ 128 millones; -32%); polipropileno, en formas primarias (US\$ 61 millones; -53%), entre otros.

### BIENES DE CAPITAL

Sobre las importaciones de bienes de capital, podemos mencionar que alcanzaron un valor de US\$ 4,339 millones entre enero-julio 2009, lo que representa una caída del 22.3% con respecto al mismo período del año anterior. Dentro de este rubro tenemos a los materiales de construcción, a los bienes de capital para la agricultura, a los bienes de capital para la industria y a los equipos de transporte, que registraron un valor de US\$ 589 millones (-27.5%), US\$ 61 millones (-7.8%), US\$ 2,865 millones (-18%) y US\$ 824 millones (-31.7%), respectivamente. Al hablar de los países de origen de las importaciones de este sector destacan EE.UU., con un valor de US\$ 1,140 millones (+23%); China, con un monto de US\$ 819 millones (-11.5%); Brasil, con US\$ 398 millones (-41%); Alemania, con US\$ 264 millones (-14%) y Japón, con US\$ 253 millones (-26%). Asimismo, cabe mencionar que sobresalen las compras realizadas por Southern Peru Copper Corporation, por un monto de US\$ 153 millones, un 272% mayor con respecto al período enero-julio del año pasado.

En lo que respecta al subsector materiales de construcción, debemos resaltar que las importaciones provenientes desde China y EE.UU. registraron un resultado positivo en el período enero-julio 2009, alcanzando valores de US\$ 121 millones (+6.4%) y US\$ 104 millones (+42%), respectivamente. En similar escenario se encuentran las importaciones desde Turquía con un valor de US\$ 41 millones (+36%). Entre los productos más representativos de este subsector tenemos a los demás tubos de perforación de hierro o acero de entubación para petróleo o gas (US\$ 68 millones; +365%), perfiles de hierro o acero sin alear (US\$ 47 millones; +83%), las demás construcciones o partes, de fundición de hierro o acero (US\$ 34 millones; +129%), entre otros.

Entre los principales países proveedores del subsector bienes de capital para la industria tenemos a EE.UU., con un valor de US\$ 839 millones (+25%); China, con un monto de US\$ 590 millones (-15%); Alemania, con US\$ 224 millones (-13%) y Brasil, con US\$ 196 millones (-36%); países que representan el 65% de las importaciones peruanas en este subsector. Como productos más representativos destacan las palas mecánicas, excavadoras, cargadoras (US\$ 116 millones; +120%), cargadoras y palas cargadoras de carga frontal (US\$ 115 millones; 16%), aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital (US\$ 73 millones; 14%), entre otros.



El **72%** de las empresas con antivirus actualizado **ESTAN INFECTADAS... ¿y la suya?** ingrese a [www.infectedornot.com](http://www.infectedornot.com)

**PANDA**  
SECURITY

regresar  
página 1