



Contenido

Del 02 al 08 de noviembre del 2009

	¡TLC CON CHINA YA!	Editorial	2
	MANOTAZOS DE AHOGADO <i>¡Que estas acciones no se repitan en las próximas concesiones!</i> CONTRA LA SUBVALUACIÓN <i>El TLC con China ayudará a combatirla.</i>	Hechos de Importancia	3
	EL ORO Y EL VERDE <i>La evolución del oro y el debilitamiento del dólar.</i> DB 2010: PAGANDO IMPUESTOS <i>Menos tiempo para pagar impuestos, más tiempo para hacer negocios.</i>	Actualidad	4
	¿MANO FIRME FRENTE A LA CRISIS? <i>Tras la crisis, muchos piden una mayor intervención de los gobiernos. ¿Será esa la solución?</i>	Economía	6
	RESULTADOS DE EXPORTACIONES... <i>... al detalle, continuando con el análisis de la semana pasada.</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 Zacnich Nonalaya

José Pinilla Bustamante

Colaborador

Pedro Murillo Gil

MCC Seminario - Inversiones Globales

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

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





¡TLC con China ya!

En los últimos días, se ha desarrollado una fuerte campaña mediática en contra de la subvaluación y el contrabando, especialmente de confecciones. Partiendo de que se trata de delitos aduaneros claramente tipificados, que evaden la recaudación de impuestos, compiten con empresas nacionales formales y perjudican la imagen de las empresas importadoras formales que pagan todos sus impuestos, una acción más decidida para detener estos delitos es muy positiva.

Pero se debe tener cuidado con que la medicina no sea peor que la enfermedad. Se tiene que respetar las reglas establecidas por la OMC y no se puede proponer medidas que trastornen toda la cadena logística (que tanto nos está costando mejorar) como que, en un exceso de celo, se proponga revisar todo contenedor con esos productos. En cambio, se debe mejorar el control de riesgos y otros métodos no intrusivos como los escáneres.

Teniendo esto claro, nos extraña que, por ignorancia u oportunismo, algunos actores hayan argumentado que el TLC con China está mal negociado o que perjudicará a estos sectores, lo cual es absolutamente falso.

Prácticamente la totalidad de los sectores sensibles identificados en la negociación (textil y confecciones, cueros y calzado, entre otros) no van a reducir sus aranceles por este acuerdo o lo harán en plazos bastante largos. Asimismo, ya hemos visto que el problema no es que se vayan a reducir los aranceles (que ya son relativamente bajos), sino los delitos en los que algunas malas empresas peruanas incurrir.

Si algún efecto tendrá el TLC con China en este sector será positivo, y eso lo saben muy bien todos los gremios involucrados. En la negociación con China se logró que su aduana aceptara el intercambio de información obligatorio y con plazos máximos en temas como origen y valoración. Es decir, nos brinda precisamente las herramientas necesarias para combatir la subvaluación.

Por otro lado, según el *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific* del FMI, de octubre del 2009, se espera que China crezca en el 2009 y 2010 a unas impresionantes tasas del 8.5% y el 9%, respectivamente, sobre la base de inversión pública y la recuperación de la inversión privada.

No podemos perder más tiempo para insertarnos en la dinámica de crecimiento de este país y esta región. La entrada en vigencia del TLC con China es urgente tanto para defendernos de la subvaluación como para aprovechar su crecimiento. Asimismo, es vital una estrategia de promoción comercial específica para todo el Asia Pacífico.

Ricardo Paredes
Gerente de Consultoría Empresarial y
Estudios Económicos de 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

HSBC 
El banco local del mundo

 regresar
página 1



MANOTAZOS DE AHOGADO

En más de una ocasión hemos destacado que el proceso de concesiones portuarias que se viene desarrollando en nuestro país es una realidad en beneficio de la competitividad y la eficiencia de nuestros puertos. Pues bien, tal parece que un grupo de sindicalistas no entiende (o no quiere entender) que los malos “usos y costumbres” tienen los días contados.

El pasado 26 de octubre se llevó a cabo un paro en el sistema portuario nacional, convocado por la unión sindical portuaria del Callao, donde se hicieron expresos una serie de pedidos inconvenientes en desmedro del desarrollo portuario. Por ejemplo: i) la aprobación de los Proyectos de Ley N° 347 y N° 1932, que modifican la Ley N° 27866, Ley del Trabajador Portuario; los cuales le otorgarían un excesivo poder de coerción a los sindicatos imposibilitando la selección del personal idóneo para el cumplimiento de labores especializadas; ii) la derogación del primer párrafo del Art. 45 del D.S. N° 010-2003-TR, Ley de Negociaciones Colectivas de Trabajo; dificultando así las negociaciones en cuanto a remuneraciones, condiciones de trabajo y productividad, así como las relaciones entre trabajadores y empleadores; iii) la aprobación del Proyecto de Ley N° 1648, Fortalecimiento y Modernización de la Empresa Nacional de Puertos-ENAPU, que plantea excluir a la entidad administradora de puertos del ámbito del SNIP y el CON-SUCODE; lo cual definitivamente generaría corrupción e ineficiencia en la actividad portuaria; entre otros. En conclusión, cada uno de sus pedidos no son más que una serie de “estrategias” para que una administración incompetente continúe ejerciendo funciones y sean los sindicatos quienes controlen y decidan la suerte de los puertos.

De acuerdo con información vertida por nuestros asociados y empresas del sector, el paro no permitió el ingreso de naves ni el transporte de camiones hacia y fuera de los puertos y, no conforme con ello, a los trabajadores que no acataron el paro se les agredió físicamente, amedrentándolos con miras a un próximo paro programado para los días 5 y 6 de noviembre. No olvidemos que en el año 2007 alrededor de mil personas paralizaron por ocho días el comercio exterior en el puerto del Callao, generando pérdidas por un total de US\$ 552 millones (ver Semanario N° 451).

La política de promoción de inversiones, caballo de batalla de nuestro impulso económico en los últimos años, no debe detenerse, mucho menos por “manotazos de ahogado” de unos cuantos sindicalistas que mantienen secuestrados una serie de puertos, como por ejemplo el de Salaverry (ver Semanario N° 506). Es aquí donde entidades como el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el Ministerio del Interior, la Autoridad Portuaria Nacional, entre otros, deben denunciar estos actos a la opinión pública en general y, pensando en las próximas concesiones y hacia el 5 y 6 de noviembre, advertir que cualquier medida delictiva será duramente penada, de tal manera que se garantice el mejoramiento de la cadena del comercio exterior.

CONTRA LA SUBVALUACIÓN

De acuerdo con la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el creciente ingreso de importaciones a precios subvaluados, menores que sus materias primas, está afectando a la producción local de rubros como confecciones, calzado y cerámica. A propósito, el Ministerio de la Producción ha propuesto un mecanismo de evaluación de riesgo para el ingreso de mercadería y está a la espera de una respuesta por parte de la SUNAT. La ministra Araoz ha indicado que se busca emplear controles con precios de referencia, que contribuyan a determinar los mayores riesgos en estos casos.

Si bien confiamos en los criterios técnicos del ministerio, no está de más recalcar que debemos tener cuidado en no caer al otro extremo: según la OMC, el valor utilizado debe ser el de transacción y solo en caso de duda razonable se puede emplear un criterio distinto. Sin embargo, en años previos ya hemos visto que la SUNAT ha acudido en exceso a dichos casos (no todo producto “barato” está subvaluado), con los vistas de aduana modificando los valores -según precios, a veces desactualizados, de artículos similares que importan otras empresas de otros proveedores, para otros clientes-, sin tener en cuenta el volumen de las compras (que lógicamente incide en el precio unitario), hasta alcanzar ajustes de entre el 50% y el 100% del valor pagado (en algunos casos, incluso mayores al 500%). Estamos de acuerdo con que se combata a las “empresas fantasma”, con que se mejore el control de riesgos, con el uso de métodos no intrusivos como los escáneres, pero no con exagerar controles de modo que se retrase y encarezca el comercio exterior. Asimismo, es importante el cruce de información aduanera y tributaria, algo que la SUNAT aún no está aprovechando.

Por otro lado, ya que se señala a China como la principal fuente de los productos subvaluados, con miras a calmar los ánimos, cabe recordar lo siguiente: en el TLC con dicho país logramos incluir un acuerdo de cooperación aduanera, mediante el cual se intercambiará información sobre el origen del producto y el valor declarado, con plazos límite, lo cual precisamente contribuirá a la investigación de casos donde se presuman delitos aduaneros como la subvaluación. Por otro lado, recordemos también que justamente sectores como el textil-confecciones y el de calzado se consideraron sensibles en la negociación, por lo que, dependiendo del producto, sus aranceles no se reducirán o lo harán en amplios plazos. Considerando esto y las oportunidades que ofrecerá, esperamos que el TLC con China entre pronto en vigor.



Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com

 **IFHPeru** LTD.
Intergroup

 regresar
página 1

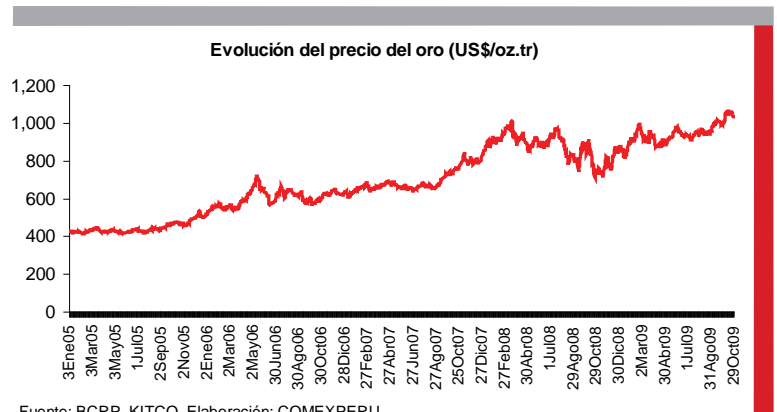


El oro y el verde

Durante las últimas semanas, se ha visto lo que parecería ser la tendencia a seguir tanto del dólar como del oro, los cuales han ido en direcciones contrarias. Mientras que el dólar se ha debilitado, el oro ha mostrado un alza progresiva, lo cual lo ha llevado a alcanzar su máximo histórico, más de US\$ 1,060 la onza, casi tres veces su valor de hace cinco años.

EL REFUGIO...

Normalmente, se esperaría que este tipo de fluctuaciones en el precio del oro, al ser un metal de refugio para los inversionistas, sean consecuencia de la búsqueda de estos de protegerse frente a una alta inflación o a fuertes caídas en las principales plazas bursátiles, mas este no es el caso. Estas vienen mostrando una recuperación frente a las caídas presentadas producto de la crisis *subprime* y la tendencia de los precios es estable, incluso con tendencia a la baja en las principales economías. Por ejemplo, en EE.UU., los analistas esperan que el índice de precios al consumidor se contraiga un 0.5% este año, la primera caída en cinco décadas, según datos de *Bloomberg*.



Fuente: BCRP, KITCO. Elaboración: COMEXPERU.

Existen diversas razones que explican la subida del precio del oro. Uno esperaría que este se mueva por las leyes de oferta y demanda, pero se debe ahondar más en el tema. De acuerdo con cifras de *The Economist*, la oferta del oro se ha incrementado frente a los volúmenes extraídos el año pasado, mientras que la demanda de joyas ha caído un 13.8% (y se espera que en la India, principal consumidor del metal precioso, la demanda de oro en esta época festiva del año *-Diwali-* se contraiga debido a los altos precios), por lo que la mayor demanda ha venido principalmente por parte de inversionistas que han visto en el oro, una vez más, un refugio seguro frente a los vaivenes de la economía mundial.

Un factor muy ligado al anterior es el debilitamiento de la moneda estadounidense producto de los considerables y constantes desequilibrios de la economía americana (alto déficit fiscal y comercial). A esto se le suma el creciente tamaño de la deuda y la históricamente baja tasa de interés que mantiene la FED. Dadas las bajas tasas, el costo de oportunidad que se afronta al optar por comprar oro es casi nulo, lo que incentiva a refugiarse en el metal precioso cuyo rendimiento viene siendo muy atractivo.

RUMORES...

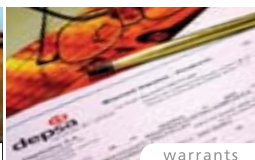
Asimismo, un motivo importante que estaría empujando el precio del oro al alza sería el rumor que anda corriendo sobre el futuro del dólar como principal moneda de las transacciones mundiales. Si efectivamente peligrara su rol como tal, se debilitaría aún más su precio. Este rumor fue publicado por un medio británico que reveló que algunos países importantes habrían tenido conversaciones con naciones del Medio Oriente para comenzar a negociar petróleo en una canasta de monedas (yen, yuan y euro), oro y una nueva unidad monetaria que englobe las monedas de países del Golfo. A este hecho se le suma el creciente interés de los bancos centrales de diversificar aún más sus inversiones, migrando del dólar americano a otras monedas, especialmente ahora que las tasas de interés estadounidenses son tan bajas. Los analistas internacionales sostienen que, si bien este cambio es poco probable, es un hecho que el dólar ha venido debilitándose en los últimos años, lo que se ha acelerado durante el 2009. La pregunta que surge entonces es: ¿qué tanto más se devaluará?



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



DB 2010: pagando impuestos

¿Cuándo es un buen momento para emprender una reforma tributaria? Experiencias previas parecen apuntar a tiempos de crisis. Diversas economías decidieron apostar por ella como respuesta a la adversidad. El Doing Business (DB) 2010 da el ejemplo de Singapur que, ante la crisis asiática de fines de los 90, no solo redujo impuestos, sino también el número de pagos y hoy sigue entre los primeros lugares del *ranking* tributario del reporte. Y es que altos impuestos, junto con engorrosos trámites, desincentivan la actividad y el ahorro privados -y propician la informalidad-, sobre todo cuando lo recaudado no se refleja en mejores servicios públicos. El DB menciona un estudio según el cual un aumento de diez puntos porcentuales en la tasa efectiva a la renta corporativa se relaciona con reducciones de hasta dos puntos porcentuales en el ratio de inversión entre PBI y de un punto porcentual en la tasa de entrada de empresas al mercado. En el Semanario 501 revisamos la metodología para esta área. A continuación, veremos los resultados del DB 2010.

PERÚ: DEMORA 10% MENOS PAGAR IMPUESTOS

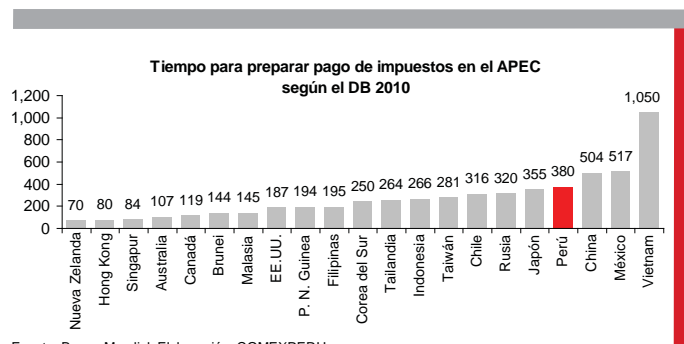
El Perú se ubicó en el puesto 87, al caer tres posiciones respecto del DB 2009. Esto se explica más por el progreso de otros que por retrocesos locales: entre junio 2008/2009 45 economías, casi 20 más que en el periodo anterior, facilitaron el pago de impuestos. Es más, el Perú incluso avanzó en el tiempo que demanda dicho pago: debido a medidas como el uso de un *software* de distribución gratuita para el pago del IGV, el tiempo promedio cayó de 424 a 380 horas anuales (un 10% menos). Específicamente, ahora a las empresas ya no les toma 192 horas al año pagar el IGV, sino 156, de modo que actualmente el procedimiento que más tiempo consume es el pago de las contribuciones a la seguridad social (192 horas). Cabe señalar que, según el DB, el tiempo necesario para pagar el impuesto a la renta también ha caído de 40 a 32 horas anuales.

A pesar del avance, aún nos siguen superando muchas economías en tiempos (152), lo cual refleja las dificultades que todavía supone el sistema de declaración. Por ello, es bienvenida la meta de la SUNAT de que el tiempo máximo para declarar impuestos no supere las 280 horas al año en el 2011. Entre las medidas previstas para ello figuran proyectos de facturas y libros electrónicos. Asimismo, la SUNAT incrementará esfuerzos con las cabinas para apoyar a los contribuyentes en el pago de tributos por internet. No obstante, deberíamos ir más lejos, pues si tomara 280 horas hoy, todavía nos superarían más de 100 economías (122).

En cuanto a los otros rubros, continuamos con nueve pagos, número relativamente bajo gracias a que algunos impuestos se pueden tramitar en línea. Así, en este aspecto estamos al nivel de países como Irlanda y Canadá, y solo 20 economías tienen menos pagos. Sin embargo, la tasa de impuesto total (los impuestos y contribuciones que la empresa debe pagar como porcentaje de los beneficios comerciales) todavía supera el 40% (está en un 40.3%), nivel que se acerca al promedio de la OCDE (44.5%)... pero sin los servicios que brindan los Estados del primer mundo. Vale decir que este mal no es exclusivo del Perú; la región latinoamericana se caracteriza por eso, con un promedio del 48.3%, solo superado por el África Sub-Sahariana, con ¡67.5%! Cabe indicar que 85 economías tienen una tasa total más baja que la nuestra.

SÚPER CAMPEONES

El *top* cinco de este *ranking* es el mismo del año pasado. Volvió a encabezarlo Maldivas, seguida de Qatar, Hong Kong, Emiratos Árabes Unidos y Singapur. Si bien Emiratos Árabes Unidos tiene más pagos que el Perú (14), todo el proceso solo requiere ¡12 horas al año! y la tasa total es del 14.1%. En Singapur, toma 84 horas, pero solo se tienen cinco pagos y la tasa total no llega al 30%. Los cinco pagos corresponden a las contribuciones por seguridad social, el impuesto a la renta corporativa, a la propiedad, a los caminos y al valor agregado. En el primer caso, la tasa es mayor que en el Perú (13% vs. 9%), pero su pago solo consume ¡10 horas! (vs. nuestras 192). En el impuesto a la renta el tiempo es incluso ligeramente menor en nuestro país (34 vs. 32 horas), pero la tasa singapurense es más competitiva: 18% vs. 30%. En cuanto al IGV, la tasa es del 7% y el pago solo toma 40 horas. ¿Estamos en camino?



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

Reformas para facilitar el pago de impuestos según el DB 2010		
Reformas	Nº Economías	¿Dónde? Algunos ejemplos
Reducción de tasa a la renta corporativa	20	Corea del Sur, Filipinas, Islandia, Timor Oriental.
Sistemas electrónicos	14	Angola, Colombia, México, Taiwán.
Cambios a legislación tributaria	12	Omán, Sudán, Timor Oriental, Uzbekistán.
Reducción de impuestos laborales	9	Bélgica, Benín, Macedonia, Polonia.
Reducción de número de impuestos	7	Kirguistán, Sudáfrica, Timor Oriental, Vietnam.

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

¿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



¿Mano firme frente a la crisis?

Para asegurarnos de que un desastre no vuelva a ocurrir, tenemos que conocer sus causas. Sin embargo, no siempre resulta tan fácil encontrar un culpable, como lo ha demostrado la crisis internacional. Varios economistas han apuntado a la falta de una política monetaria más estricta por parte de la FED cuando la burbuja empezaba a formarse y a la desregulación de la banca. En un [estudio](#) realizado para el Instituto CATO por Jagadeesh Gokhale y Peter Van Doren, se responde a dichas afirmaciones.

CAZADORES DE BURBUJAS

De acuerdo con el estudio, en los años previos a la actual crisis, muchos economistas descartaban la posibilidad de que la subida en los precios de viviendas entre los años 2000 y 2006 se tratara de una burbuja, atribuyendo estos incrementos a fundamentos sólidos del mercado, como innovaciones en el mercado de hipotecas que las hacían más atractivas por su mayor liquidez. Otros atribuían el hecho de que las personas de menores ingresos reciban créditos a un mejor funcionamiento del mercado, lo que evitaba que las personas restringieran su consumo a su nivel de ingresos actual (en ese momento), al permitirles aprovechar su potencial de ingresos futuros. Incluso entre los que advertían de la posibilidad de que se tratara de una burbuja, había quienes afirmaban que no tendría efectos significativos (a nivel agregado) en la economía.

¿CULPEMOS A LA FED?

Los autores afirman que aún si se hubiese podido predecir la burbuja, la FED podría haber decidido no actuar en vista de otro peligro: la deflación. En un contexto de bajo o nulo crecimiento de los índices de precios y en el que las tasas de interés de corto plazo se mantenían bajas, si la FED hubiese intentado subir las tasas de interés del mercado, podría haber causado una recesión, la cual hubiese sido difícil de justificar en base a una burbuja que no se habría observado.

Algunos economistas, como John Taylor, señalan que la burbuja inmobiliaria pudo haber sido detenida si la FED hubiese realizado un manejo de la tasa de interés conforme a lo que manda la "Regla de Taylor", sin caer en una recesión. Sin embargo, en un [artículo](#) en *The Wall Street Journal*, Alan Greenspan, el ex presidente de la FED, sostiene que la tasa de interés que desató la "euforia especulativa" no fue la de la FED (de corto plazo), sino la de largo plazo de las hipotecas con tasa fija (las viviendas son activos durables). Asimismo, afirma que entre el 2002 y el 2005 se ve una separación en las tendencias de la tasa de la FED y las tasas de las hipotecas (explicada en parte por el desarrollo de instrumentos internacionales de largo plazo), que limitaba su capacidad para influir en el mercado inmobiliario.

SOLTANDO LA CORREA

Otras teorías señalan como culpable a la desregulación del sistema financiero, que permitió la proliferación de préstamos irresponsables y conflictos de intereses (entre bancos comerciales y la más riesgosa banca de inversión). Sin embargo, los autores afirman que la regulación no fue irresponsable, sino que en ese entonces se pensaba que las hipotecas sí eran más seguras que otras inversiones, por lo que se las trataba de acuerdo con esa creencia.

También se culpa a la falta de regulación de los Credit Default Swaps (CDS) por haber incentivado una mayor toma de riesgos, pero los autores recuerdan una vez más que, por la creencia de que esas inversiones eran seguras, una mayor regulación no habría dado lugar a mayores requerimientos de capital para estos instrumentos. Asimismo, consideran que debe tenerse cuidado al pedir mayores requisitos de capital o simplemente separar la banca de inversión de la banca comercial, ya que los mayores costos que esto generaría podrían ocasionar un crecimiento de la llamada banca "sombra", que incluye las transacciones financieras que se dan fuera del sistema bancario (según los autores, a mediados del 2008 solo un tercio del total de préstamos pertenecía a los bancos).

La conclusión de los autores es que el gobierno estadounidense difícilmente podrá realizar cambios sostenibles, ya que ante la expectativa (racional) de ser rescatadas nuevamente, las instituciones financieras buscarán huecos en las nuevas regulaciones con mayor intensidad. En este sentido, el mercado, a través de la innovación financiera, seguirá guiando recursos a donde se perciba que se podrán obtener mayores ganancias a menor riesgo. Por esto mismo, imponer regulaciones estrictas en estos momentos solo obstaculizaría la recuperación y el crecimiento.

Son argumentos convincentes, pero aún así esperamos que los reguladores logren alinear los incentivos para evitar que desequilibrios así se vuelvan a conjugar. Solo el tiempo lo dirá.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1



Resultados de exportaciones...

Como bien mencionamos en la edición anterior, en los próximos meses se podría notar un cambio positivo en la tendencia decreciente del resultado de exportaciones, puesto que la base comparativa para los meses venideros ya no será una en pleno *boom* de materias primas que sobreestime las caídas. Sin embargo, al mes de septiembre, las cifras de exportación aún evidencian el impacto de la crisis internacional. En dicho mes, las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 2,390 millones, un 9% menos que en el mismo mes del 2008 (cifras actualizadas). Con este resultado, alcanzaron un valor de US\$ 18,202 millones en el período enero-setiembre del 2009, lo cual representa un 26% menos en relación al valor exportado en el mismo período del año pasado. Entre los principales destinos se tuvo a Suiza (US\$ 3,038 millones; 17% del total exportado), EE.UU. (US\$ 2,848 millones; 16%), China (US\$ 2,783 millones; 15%), Canadá (US\$ 1,599 millones; 9%) y Japón (US\$ 846 millones; 5%).



TRADICIONALES

Las exportaciones primarias o tradicionales, que representan el 76% del total, alcanzaron un valor de US\$ 13,799 millones entre enero y septiembre, un 27% menos con relación al mismo período del año 2008. El sector minero, equivalente al 78% de este rubro, presentó una caída del 26%, debido a las menores ventas de cobre: minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 2,489 millones; -36%) y cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (US\$ 1,262 millones; -41%). Sin embargo, al hablar de volúmenes, tenemos que las exportaciones de cátodos de cobre refinado se incrementaron en un 3%; por su parte las de hierro y sus concentrados crecieron en un 14%. Asimismo, las ventas al exterior de oro en las demás formas en bruto, incluido el oro platinado, registraron un valor de US\$ 4,838 millones, 15% más con relación al 2008, teniendo como principales destinos Suiza (US\$ 3,019 millones) y Canadá (US\$ 1,209 millones). Cabe mencionar que las exportaciones de minerales de plata y sus concentrados alcanzaron un valor de US\$ 126 millones (+142%), teniendo como principales destinos Canadá (US\$ 62 millones), Alemania (US\$ 41 millones) y Suecia (US\$ 13 millones).

En lo que respecta a productos pesqueros tradicionales, estos alcanzaron un valor de US\$ 1,394 millones, sufriendo así una caída del 9%, debido a las menores colocaciones de grasas y aceites de pescado y sus fracciones (-48%). Asimismo, cabe mencionar el leve descenso que registran las exportaciones de harina, polvo y *pellets* de pescado con un contenido de grasa superior al 2% en peso, que en el período analizado alcanzaron un valor exportado de US\$ 1,219 millones (-2%). En el mismo escenario se encuentran las exportaciones agrícolas primarias, que alcanzaron un valor de US\$ 384 millones, un 10% menos con respecto al mismo período del 2008, debido, principalmente, a las menores ventas de café (US\$ 357 millones; -13%).

NO TRADICIONALES

Las exportaciones manufacturadas o no tradicionales, que representan el 24% del total exportado, registraron un valor de US\$ 4,402 millones en el período enero-setiembre, un 23% menos con relación al mismo período del año 2008. Las exportaciones agropecuarias, que representan el 28% de las manufacturadas, se redujeron en el período analizado (US\$ 1,238 millones; -12%). En el mismo escenario se encuentran las exportaciones textiles (US\$ 1,109 millones; -25%), químicas (US\$ 600 millones; -23%) y pesqueras (US\$ 403 millones; -17%); sin embargo, las exportaciones del sector metalmeccánico registraron un incremento del 7% (US\$ 250 millones). Si bien es cierto que las exportaciones agropecuarias disminuyeron en el período analizado, cabe destacar el aumento de las exportaciones de algunos productos del sector, como los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 161 millones; +7%); las bananas o plátanos frescos tipo *cavendish valery* (US\$ 40 millones; +19%); las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (US\$ 32 millones; +18%), entre otros. En cuanto a los mercados de destino, Estados Unidos y los países de la Unión Europea -entre ellos España (-20%), Reino Unido (-18%), Francia (-42%) y Alemania (-20%) - disminuyeron su demanda, en tanto que se registraron mayores ventas a países de la región, como Colombia (US\$ 68 millones; +25%), Ecuador (US\$ 63 millones; +5%) y Chile (US\$ 28 millones; +5%).



Entre los productos exportados más destacados del sector metalmeccánico tenemos a las máquinas de sondeo o de perforación, excepto autopropulsadas (US\$ 9.7 millones); bolas y artículos similares para molinos de fundición de hierro o acero (US\$ 10.3 millones); los demás moldes para metales o carburos metálicos (US\$ 7.9 millones) entre otros. En cuanto a los mercados de destino, Estados Unidos disminuyó su demanda (US\$ 36 millones; -16%), mientras que se registraron mayores ventas a países como Chile (US\$ 44 millones; +46%), Colombia (US\$ 18 millones; +5%) y Brasil (US\$ 8 millones; +98%), entre otros.

¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pórs *partes *software *servicio técnico

Av. Tomás Morúa 2021 Higuereta Central 271-8220 Fax: 271-8221
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance