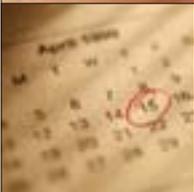




Contenido

Del 30 de noviembre al 06 de diciembre del 2009

	VEINTE AÑOS	Editorial	2
	CANAL ROJO, CANAL VERDE <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	LOS 20 AÑOS DE COMEXPERU <i>Una historia estrechamente ligada al desarrollo del país</i> FALTA POCO... ¿PODEMOS ESPERAR ALGO? <i>A poco más de año y medio para culminar sus funciones, nuestro alicaído Congreso aún podría "salvar la cara" de impulsar ciertos proyectos de gran importancia.</i>	Actualidad	4
	DB 2010: PROTEGIENDO INVERSIONISTAS <i>El Perú ocupa el puesto 20 de 183 economías. ¿Qué hacer para llegar al top ten?</i>	Economía	6
	EXPORTACIONES CRECIERON CASI UN 9% EN OCTUBRE <i>Y con respecto a septiembre de este año, aumentaron un 0.4%.</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

Freddy Sequeiros

Analista de Reflexión Democrática

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

NUEVO KOLEOS

4X4 POR FUERA. RENAULT POR DENTRO.



Motor 2.5L - 168HP

Versiónes:

4x2 y All Mode 4x4i



www.renault.com.pe



Veinte años

Tuve la sensación de asistir a una CADE diferente; ni mejor ni peor, solo distinta. Tal vez la conferencia más comentada haya sido aquella en la que participaron tres de los más importantes empresarios del país: Benavides, Brescia y Romero. No es usual que participen en eventos de esta naturaleza, y mucho menos compartiendo la mesa. Hicieron el esfuerzo de trasladarse y de prepararse para transmitir algo a la audiencia (cosa que el Presidente no fue capaz de hacer). Fuera de las simpatías hacia las personalidades o hacia sus mensajes, no son muchas las veces que los peruanos hacemos un homenaje al éxito. Esta CADE lo hizo.

Pero la segunda parte me gustó incluso más: el último día, la mesa dirigida por Fernando Zavala tuvo también a empresarios exitosos. Pero estos personajes resultaron totalmente distintos, no solo por la edad (alrededor de los cuarenta años), sino por la forma en que veían el "hacer empresa": son mucho más explícitos respecto a temas de responsabilidad social empresarial (e individual, como uno de ellos bien precisó), hablan más abiertamente de valores y no temen "inmiscuirse" en el campo político. Son menos políticamente correctos. Todas estas diferencias no solo se explican porque se trata de una nueva generación; se trata también de que han hecho empresa en un país distinto (la forma de depender de las autoridades para hacer negocios fue bastante bien explicada por el señor Romero), en el cual la apertura, la bienvenida a la competencia y el desafío de los enormes mercados mundiales, ya son una realidad y no ciertas ideas por las cuales había que pelear.

COMEXPERU está cumpliendo veinte años. Y me resulta inevitable pensar que, en lo que corresponde al sector privado, ha sido grande nuestra contribución para que ese entorno de negocios basado en la obtención de prebendas haya cambiado radicalmente para permitir que todos tengan una oportunidad a partir de su esfuerzo y no de los favores que puedan conseguir del gobierno de turno.

¡Feliz aniversario!

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

HSBC 
El banco local del mundo

 regresar
página 1



Canal rojo, canal verde

MANOTAZOS DE AHOGADO RELOADED

Si bien los esfuerzos realizados por los operadores portuarios hasta el momento han sido exitosos, pues a nivel del Poder Judicial y del Poder Legislativo se ha evitado la aprobación de la negociación por rama de actividad, la contratación por rotación, e incluso se ha reducido el número de especialidades del trabajo portuario (además de otras iniciativas, como la propuesta de un Plan de Reconversión Laboral), el Sindicato de Trabajadores Marítimos y Portuarios del Callao (SUTRAMPORPC) estaría pretendiendo revertir estas tendencias, a través de una estrategia basada en la actual coyuntura electoral (próximas elecciones generales y regionales). Es así que el SUTRAMPORPC (el mismo que fomentó los paros portuarios del 5 y 6 de noviembre, que ocasionaron pérdidas por más de US\$ 250 millones) ha presentado un pliego de reclamos por rama de actividad para el año 2009-2010 (expediente N° 69-2009-MTPE/2/12.710) ante el Departamento de Negociaciones Colectivas y Registros Generales del Ministerio de Trabajo, donde se especifican una serie de condiciones económicas y laborales que incrementarían en un 360% los costos portuarios, puesto que plantea: i) el aumento del haber básico al 100%; ii) una sobretasa por trabajo nocturno del 35%; y iii) el incremento del 100% en la cuadrilla mínima por bodega para el caso de contenedores en buques convencionales y buques Panamax/Post-Panamax.

Es tiempo de que el MINCETUR, el MTC, el MTPE y las demás entidades relacionadas con el trabajo portuario tomen las acciones pertinentes para terminar de una buena vez con este tipo de situaciones, que no hacen más que desestabilizar el clima para el desarrollo de nuestros puertos.

REBOTANDO

Tras una desaceleración (con algunos meses en "rojo"), la economía peruana parece estar recuperando el dinamismo previo a la crisis internacional. De acuerdo con las últimas cifras del INEI, la producción nacional creció un 0.04% en septiembre del 2009, respecto del mismo mes del año anterior. Este resultado se explicaría, principalmente, por el favorable desempeño de sectores vinculados a la demanda interna, entre ellos construcción (+3.29%), agropecuario (+2.48%), electricidad y agua (+0.76%), pesquero (+0.14%), entre otros. Este positivo desenvolvimiento fue atenuado por las menores exportaciones, fundamentalmente las no tradicionales (ver sección Comercio), las cuales, aunque vienen recuperándose lentamente, aún son afectadas por la menor demanda externa. Con todo esto, entre enero y septiembre el PBI acumuló un crecimiento del 0.11% y se espera que cierre el año en alrededor del 1.5%. Cabe destacar que el Fondo Monetario Internacional estima que la economía peruana se expandirá un 5.8% en el 2010.

Otra noticia positiva es la ligera recuperación en la recaudación tributaria. Según el ministro de Economía, Luis Carranza, cifras preliminares de la SUNAT revelarían que esta habría crecido un 4.7% en noviembre, lo que representaría el primer resultado positivo en lo que va del año.

NO TODO SE ARREGLA CON EL CANON

Tal parece que a raíz de la coyuntura de las últimas semanas, la idea de aumentar los ingresos del Fondo para las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional a costa del canon y las regalías mineras ha resurgido con fuerza en el Legislativo. Quienes se muestran a favor de la propuesta sostienen que es el momento preciso para aprobarla, ya que ello le permitiría a las instituciones castrenses contar con recursos adicionales para comprar armas ante las millonarias compras de otros países.

Si bien estamos de acuerdo con que se asignen mayores recursos en función de las necesidades de las FF.AA. y la PNP luego de un análisis técnico y bajo estricto control del poder civil, esta asignación sería incorrecta si se basara sobre recursos preasignados de manera automática a partir de modificar las leyes del canon y de las regalías mineras (otorgando el 5% de esas obligaciones), en perjuicio de los gobiernos regionales, gobiernos locales e instituciones públicas, quienes estarían dotados de menores recursos. Recordemos que, en nuestra historia muy reciente, las FF.AA. recibieron importantes montos para adquisiciones y renovación; el problema es que estas estuvieron marcadas por la corrupción, por lo que los resultados no fueron los esperados.



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



Los 20 años de COMEXPERU

Hace 20 años, el Perú vivía sumido en una crisis generalizada. Un ajuste económico y reformas liberales se hacían indispensables para terminar con la hiperinflación, los múltiples desbalances y, así, abrir una nueva oportunidad para encaminarnos hacia el desarrollo sostenible. Fue entonces cuando un grupo de empresarios comprometidos con este objetivo y el bienestar del país fundó la Sociedad Nacional de Exportadores.

Rápidamente, la Sociedad Nacional de Exportadores se ganó un sólido prestigio al colaborar activa y eficientemente con las reformas macroeconómicas y comerciales, respetando siempre sus principios de promover el comercio exterior y alentar la inversión privada bajo las reglas del libre mercado.

Dado que para aprovechar al máximo los beneficios del comercio exterior es necesario enfocarlo desde una perspectiva de "ida y vuelta", en 1998 la Sociedad Nacional de Exportadores decidió incorporar a importadores y cambiar su nombre a COMEXPERU, la Sociedad de Comercio Exterior del Perú. Gracias a esta importante y distintiva modificación, es que hoy tenemos entre nuestros asociados a exportadores, importadores y proveedores de servicios: empresas modernas y competitivas a nivel mundial, lideradas por empresarios que trabajan por un Perú mejor a través de propuestas técnicas diseñadas de acuerdo con la realidad de nuestro país.

A lo largo de nuestra historia, hemos sido los primeros en promover temas clave para el desarrollo del país. Por ejemplo, fuimos el gremio que apoyó los acuerdos comerciales cuando estos eran tan solo una idea. Difundimos las ventajas del tratado de libre comercio con Estados Unidos en diversas regiones del país, a través de conferencias y talleres. Y, cuando los vientos eran desfavorables, no cejamos en nuestra defensa de la integración comercial.

Hoy observamos con optimismo cómo la opinión pública es favorable a los TLC y cómo los objetivos de alcanzar una mayor "integración al mundo", el "libre mercado" y la "competitividad" ya son parte de la agenda nacional.

Asimismo, COMEXPERU se enorgullece de haber contribuido para que se negociara un avanzado TLC con China, algo nunca antes conseguido con esta potencia emergente. Este tratado se suma a acuerdos negociados y en proceso con la CAN, Canadá, Chile, Corea del Sur, la EFTA, Estados Unidos, Japón, el Mercosur, México, Singapur, Tailandia y la Unión Europea.

Igualmente, fieles a nuestros principios, continuamos impulsando la apertura comercial unilateral para minimizar las distorsiones en la economía, potenciar una mayor competitividad y, de esta forma, favorecer a todos los peruanos. Siempre hemos creído en ella y ahora nos complace ver que es uno de los pilares dentro de los lineamientos de la política económica del Estado.

Pero el trabajo y compromiso con el Perú no se limita al comercio exterior. Conscientes de que la "agenda interna" es fundamental para potenciar la competitividad del país y de todas las empresas en general, venimos promoviendo su desarrollo y empujando las reformas necesarias y pendientes.

Por ejemplo, tenemos muy en claro que el comercio exterior no puede avanzar sin una infraestructura adecuada y eficiente. En este sentido, los puertos y aeropuertos son las puertas de entrada y salida que conectan al país con el mundo, y las carreteras las que unen a todo nuestro territorio con el mercado nacional e internacional. COMEXPERU sigue creyendo que la inversión privada es fundamental para lograr la modernización de la infraestructura.

Por otro lado, nuestro constante ímpetu por insertar al Perú al mundo y, particularmente, beneficiarnos de la integración comercial con las economías más dinámicas, nos llevó a poner los ojos en el Asia-Pacífico. Así, desde el 2001, nuestro rol como enlace con esta pujante región cobró una mayor relevancia al convertirnos en responsables del Consejo Consultivo Empresarial del APEC en el Perú. Tras siete años de arduo trabajo y preparación, este proyecto alcanzó su punto cumbre durante la Semana de los Líderes del 2008, cuando organizamos la última reunión del año del Consejo Empresarial, la Cumbre de PYME del APEC y el APEC CEO Summit 2008. Este último es considerado por muchos empresarios y autoridades como el mejor en la historia del APEC. De esta manera contribuimos a posicionar al Perú como un país serio, capaz de realizar a la perfección eventos de primer nivel y lleno de oportunidades para un futuro prometedor.

Por su parte, con la organización de las Cumbres de PYME del APEC 2008 y 2009, sacamos a relucir nuestro compromiso con las hoy pequeñas y medianas empresas, pero que confiamos sean grandes dentro de algunos años.

Somos un grupo de profesionales, pequeño pero muy eficiente, que trabaja en equipo representando a nuestras empresas asociadas y contribuyendo a mejorar las condiciones de competitividad de las empresas peruanas en un entorno de libre mercado, para hacer del Perú un destino atractivo para la inversión privada y generar así empleo y bienestar.

Creímos en esos valores hace 20 años, cuando pocos confiaban en el espíritu emprendedor peruano. Hoy vemos los frutos y eso nos compromete a continuar apoyando el desarrollo sostenible del país.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Falta poco... ¿podemos esperar algo?

A nuestros congresistas les resta poco más de año y medio para culminar su periodo de funciones; no obstante, los escándalos en los que han estado envueltos buena parte de ellos (80 de los 120 han tenido denuncias en la Comisión de Ética del Congreso), han condenado a este Congreso a ser la institución pública con el nivel de desaprobación más alto (83% de acuerdo con Ipsos APOYO).

Sin embargo, este Congreso podría lograr que su labor legislativa mejore. Ello porque dentro de la gran masa de proyectos de ley presentados, existen algunos cuyo debate y aprobación serían beneficiosos para el país. Así, para empezar, en el corto plazo se podría legislar sobre las siguientes materias:

- **AGRICULTURA**

Se deben aprobar las leyes que reemplacen a los decretos legislativos que fueron derogados por la falta de consulta a las comunidades nativas. Entre ellos destacan la nueva ley forestal y de fauna silvestre y la ley de aprovechamiento de tierras de uso agrario.

- **TRANSPORTES Y TELECOMUNICACIONES**

Existen diversos proyectos de ley que buscan facilitar y promover la inversión en infraestructura, cuya aprobación sería aconsejable, como lo son, entre otros, los proyectos de ley N° 3502, 3466 y 3518.

- **POLÍTICA TRIBUTARIA**

Se debe continuar con la política de reemplazo de las exoneraciones tributarias en la Amazonía. Para ello el Ejecutivo ha presentado el proyecto de ley N° 3573. Asimismo, se debería tener cuidado con las propuestas que buscan rescatar económicamente a los clubes de fútbol, ya que otros sectores podrían exigir un trato similar.

- **COMERCIO EXTERIOR**

Debe quedar en claro, de una vez por todas, que los Tratados de Libre Comercio (TLC) no tienen que pasar por el Congreso de la República a menos que impliquen algún cambio legislativo. No puede ser que cada vez que negociemos un nuevo TLC se cuestione este procedimiento y, como consecuencia, se desinforme al público y se genere inestabilidad.

- **REFORMAS ELECTORALES**

Sería recomendable un amplio debate de proyectos de ley sobre el voto preferencial y el voto facultativo. Asimismo, deberían aprobarse las propuestas dirigidas a fortalecer la democracia interna dentro de los partidos políticos. Estas propuestas contribuirían a que en las próximas elecciones se elija a mejores representantes.

- **TRABAJO**

Se encuentra pendiente de debate y aprobación el proyecto de la nueva ley procesal del trabajo, norma de gran relevancia para la rápida solución de las controversias laborales.

Además de las materias señaladas, el Congreso debería dar un rápido trámite a las propuestas que guarden relación con la mejora de la ubicación del Perú en el reporte Doing Business del Banco Mundial, ya que ello es una política de Estado. Se debe recordar que los rubros en los que nuestro país está peor ubicado son los que tienen que ver con trámites administrativos, el cumplimiento de contratos y la legislación laboral (ver Semanarios anteriores). La misma suerte deberían correr las propuestas que buscan incentivar la inversión privada en los diferentes sectores productivos de nuestro país.

Esperemos que la agenda del Congreso empiece a cambiar en el corto plazo y sea más productiva en vez de reflejar tendencias populistas y personalistas, y que por fin refleje las aspiraciones de crecimiento que nuestro país y la mayoría de sus ciudadanos poseen.



¿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



DB 2010: protegiendo inversionistas

Conforme va creciendo, es importante para una empresa tener diversas alternativas de financiamiento. Una de ellas son los mercados de valores y para su desarrollo es clave la protección a los accionistas, más aún en una coyuntura de crisis financiera, cuando es más complicado trabajar con estos mercados. El Doing Business (DB) 2010 señala que, en un contexto así, los inversionistas se vuelven más cuidadosos y buscan protecciones legales ante prácticas como el uso de activos de la compañía para ganancias personales. A eso se refiere el área de protección al inversionista del DB, que específicamente se centra en los accionistas minoritarios. En el [Semanario N° 508](#) revisamos su metodología; a continuación nos centramos en los resultados de la última edición.

SEGUNDO MEJOR

Esta es nuestra segunda mejor área tras la obtención de crédito. Nos ubicamos en el puesto 20, al caer una posición respecto del DB 2009. Esto se debe al avance de otras economías, ya que nuestro puntaje en los subíndices que conforman el índice de protección al inversionista no ha variado. En el índice de divulgación de información, que analiza la transparencia de las transacciones, tenemos 8 sobre 10 (mientras más alto, mejor); en el de responsabilidad de los directivos, que evalúa la responsabilidad por negociaciones o contrataciones en beneficio propio, 5 sobre 10; y en el de facilidad para juicios de accionistas, que mide la capacidad de los accionistas para llevar a juicio a directores y ejecutivos por malos manejos, 7 sobre 10, con lo que seguimos con 6.7 sobre 10 en el índice total.



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

Aquí podemos ver que no solo se trata de mantener buenas condiciones, sino de analizar constantemente qué se puede mejorar, pues el que otros avancen mientras nosotros no también puede hacernos retroceder en estos *rankings*. Por ejemplo, Colombia nos desplazó como líder sudamericano en esta área, al pasar del puesto 25 al 5. ¿Qué hizo? Elevó de 2 a 8 su índice de responsabilidad de los directivos, teniendo ya en los otros índices altos puntajes (8 en información y 9 en juicios). Si, por ejemplo, se halla responsables a los directores, ahora estos deben pagar por los daños ocasionados a la compañía y entregar las ganancias obtenidas de la transacción.

Este es precisamente el índice en el que menor puntaje tiene el Perú. En nuestro país, los responsables no tienen la obligación de repagar las ganancias, y el director ejecutivo o junta directiva que autorizó la transacción no pueden ser considerados responsables en caso de negligencia o si la transacción es injusta, opresiva o perjudicial para accionistas minoritarios, cosa que sí sucede en Colombia. Si avanzáramos en esos dos puntos, tendríamos 8 sobre 10 en este índice y, de mantenerse las otras economías iguales, subiríamos del puesto 20 al 12 en protección a inversionistas. Para llegar al puesto 10 y así estar en el *top ten*, podríamos obtener, además, 8 sobre 10 en el índice de facilidad para juicios de accionistas. ¿Cómo? Por ejemplo, si el demandante pudiera interrogar directamente al demandado y a los testigos sin previa autorización de las preguntas por el juez.

MODELOS

Nueva Zelanda continúa liderando el *ranking* en este campo. Obtuvo 10 sobre 10 en el índice de divulgación de información y en el de facilidad para juicios de accionistas, y 9 sobre 10 en el de responsabilidad de los directivos. Algunos ejemplos: en dicho país, la transacción en cuestión debe ser aprobada con el voto de los accionistas excluyendo al accionista mayoritario, que propuso el trato. Asimismo, se requiere que un ente externo supervise los términos de la transacción antes de que esta se realice, y los accionistas con el 10% o menos del capital sí pueden tomar acciones legales directas ante perjuicios causados a la empresa.

Junto a Nueva Zelanda, el DB pone de ejemplo a Singapur y el Reino Unido, pues son economías que también cuentan con sistemas judiciales eficientes y ágiles (ver [Semanario N° 545](#)), fundamentales para que las leyes dirigidas a proteger adecuadamente a los inversionistas no se queden solo en el papel.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1



Exportaciones crecieron casi un 9% en octubre

Tal como mencionamos el mes pasado (ver [Semanaario N° 542](#)), al ver la caída de las exportaciones, había que tener en cuenta la presencia de un efecto estadístico por el *boom* en los precios de los *commodities* en el 2008. Las cotizaciones comenzaron a caer continuamente en agosto del 2008 hasta alcanzar su punto más bajo en diciembre, por lo que ahora, y en lo que queda del año, nuestras exportaciones tendrían una menor base de comparación, no afectada por el *boom* anterior.

De este modo, en octubre, nuestras exportaciones alcanzaron los US\$ 2,492 millones, un 8.6% más que en el mismo mes del 2008, lo cual constituye el primer incremento del año, como se esperaba por lo explicado previamente. Asimismo, dicho monto es un 0.4% mayor que el obtenido en setiembre del 2009. Con esto, en el periodo enero-octubre de este año sumaron US\$ 20,861 millones, un 22.7% menos que en el mismo periodo del 2008, con lo cual la caída acumulada es cada vez menor.



CONCENTRADOS Y MINERALES DE COBRE: UN 81% MÁS EN OCTUBRE

Las exportaciones tradicionales representaron el 76% de nuestras exportaciones totales, con US\$ 15,916 millones durante enero-octubre, un 23% menos que en similar periodo del año pasado. Sin embargo, el oro en las demás formas en bruto, incluido el oro platinado, principal producto de este sector con un 34% del total, registró exportaciones por US\$ 5,468 millones (+17%), impulsadas por el incremento en sus precios (ver [Semanaario N° 542](#)).

Este incremento compensa en cierta medida la caída de otros productos de peso en este sector, como los minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 2,976 millones) y los cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (US\$ 1,459 millones), que cayeron un 28% y un 36% respectivamente, principalmente por los bajos precios durante los primeros meses del año, ya que en términos de volúmenes crecieron un 2% y un 1%, respectivamente (y solo en octubre las ventas de concentrados y minerales de cobre aumentaron un 81% en valor). En lo concerniente al sector pesquero tradicional, las exportaciones ascendieron a US\$ 1,454 millones (-10%); mientras que las del sector petróleo y derivados, a US\$ 1,538 millones (-41%; aunque se elevaron en un 12% en octubre). Las exportaciones agrícolas, por su parte, cayeron un 12%, a US\$ 467 millones.

ARTESANÍAS CRECIERON UN 156% EN OCTUBRE

Entre enero y octubre, las exportaciones manufacturadas llegaron a US\$ 4,945 millones, un 22% menos que en el mismo periodo del 2008. El sector agropecuario representó el 28% de las exportaciones no tradicionales, con US\$ 1,408 millones (-10%). Sin embargo, en octubre la caída fue menor (-4%) y hay productos que, si bien no tienen un gran peso en nuestras exportaciones, han mostrado un dinamismo destacable en lo que va del año. Por ejemplo, el arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado, registró exportaciones por US\$ 25 millones (+154%), que tuvieron como destino casi, en su totalidad (97%), a Colombia. Otros productos de este sector que crecieron significativamente son el jugo de maracuyá (US\$ 16 millones, +90%), enviado principalmente a Holanda (69% del total), y los frijoles desvainados, preparados y conservados (US\$ 9 millones, +56%), con EE.UU. como principal destino (70% del total).

Las exportaciones del sector textil, que representan el 25% del sector no tradicional, ascendieron a US\$ 1,231 millones (-26%). En este sector, productos como las camisas de punto de algodón con cuello y abertura delantera parcial de tejido con hilados de distintos colores, a rayas, y los *t-shirts* de punto de algodón para niños o niñas, de tejido con hilados de distintos colores, a rayas, crecieron en octubre con tasas del 9% y el 208%, respectivamente, impulsados principalmente por las mayores ventas a EE.UU.

Por su parte, el sector pesquero registró una caída del 18%, con US\$ 440 millones. No obstante, las anchoas saladas sin secar ni ahumar o en salmuera crecieron un 183%, a US\$ 9 millones, con España como su principal destino (83%). Asimismo, las exportaciones de filetes de merluza en bloques congelados aumentaron un 80% y alcanzaron los US\$ 12.8 millones, con Alemania como su destino principal (78% del total). Por otro lado, el sector metalmeccánico se elevó en un 4%, con US\$ 280 millones, impulsado por varios productos, como las máquinas de sondeo o perforación, excepto autopropulsadas (casi US\$ 10 millones; +453%), y los teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas (US\$ 6.5 millones; +255%). Finalmente, cabe destacar que, en octubre, las exportaciones de artesanías se incrementaron en un 156%.

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

PANDA
SECURITY

regresar
página 1