



## Contenido

Del 15 al 21 de marzo del 2010

	<b>“EL MODELO NO FUNCIONA”</b>	Editorial	2
	<b>FORMALIZANDO EL CONTRABANDO</b> <i>El costo de la ZEEDEPUNO será mayor a un millón de soles.</i> <b>EN BUSCA DE MÁS INVERSIONES MINERAS</b> <i>El Perú participó en Convención Internacional de Minería e Inversiones PDAC 2010.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL VS. EL PERÚ</b> <i>Acaban de arrojar por la borda 20 años de reforma comercial.</i>	Actualidad	4
	<b>¿CUÁNTO PAGAR PARA EVITAR EL CALENTAMIENTO GLOBAL?</b> <i>Los científicos debaten si es que existe el calentamiento global y cuándo podría generar una crisis. Los economistas podemos ayudar a estimar cuánto pagar por evitarlo, según distintos escenarios propuestos.</i> <i>Por Diego Isasi</i>	Economía	6
	<b>¿QUÉ LE VENDEMOS A LA UNIÓN EUROPEA?</b> <i>En el 2009, nuestro intercambio comercial con la Unión Europea ascendió a US\$ 6,683 millones.</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

Iván Portocarrero Reyes

Corrección

Angel García Tapia

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

#### Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

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

**Nueva NISSAN MURANO**  
UNA ESCULTURA EN MOVIMIENTO

[www.nissan.com.pe](http://www.nissan.com.pe)



Motor 3.5L - 265HP  
Sistema audio BOSE  
Monitor DVD



## “El modelo no funciona”

Paulina miró con orgullo cómo Jacinto y Raúl colocaban los últimos ladrillos. Ese día, después de meses, años de ahorro, acabarían la habitación que hasta ese momento había sido de esteras...

Como para Paulina y Jacinto, para millones de peruanos el modelo económico de apertura comercial y manejo prudente de las finanzas públicas ha significado una oportunidad de mejora. Entre el 2004 y el 2008, hay dos millones 800 mil personas que salieron de la pobreza en el Perú. Paulina y Jacinto no lo saben, pero las rebajas arancelarias han permitido que el sector industrial se fortalezca (generando empleo), creciendo como nunca había podido hacerlo en las épocas en las que la industria estaba, supuestamente, protegida por elevados impuestos a la importación e incluso prohibiciones.

Y no solo es el empleo: millones de familias tienen mayor acceso a comestibles, prendas de vestir, electrodomésticos (en 1999, solo el 28% de hogares del nivel socioeconómico D tenía refrigeradora, en el 2008, sube al 49%) y materiales de construcción... bueno, hasta ahora.

Esta semana, en una sentencia cuyos argumentos son técnicamente vergonzosos, el Tribunal Constitucional (no queda sino dar la razón a todos los que lo cuestionan) decidió que proteger el margen de ganancia de una empresa privada era más importante que el bienestar de cientos de miles de familias peruanas (muchas de las cuales por primera vez tienen oportunidad de construir con material noble), y ordenó al Ministerio de Economía subir el impuesto a la importación de cemento al nivel del 12%, muy por encima del promedio arancelario nacional efectivo que es del 2%.

Los miembros del Tribunal que votaron por la medida han hecho al Perú retroceder a la época en la que los aranceles eran producto de una negociación (suponemos que beneficiosa para ambas partes) entre funcionarios y empresarios.

Cuando vemos que instituciones que debieran velar por la democracia protegen el interés de unos pocos a costa de perjudicar a las grandes mayorías, entendemos que luego haya quienes digan que “el modelo no funciona”.

Y, por supuesto, no es el modelo lo que no funciona, sino aquellas decisiones arbitrarias que impiden que funcione. Algunos dirán, como en la canción, “porque la justicia se compra y se vende en algún tribunal”. Nosotros no podemos aceptar eso. Preferimos pensar que es solo incompetencia.

*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



### FORMALIZANDO EL CONTRABANDO

Recientemente, el Ejecutivo aprobó una transferencia de más de un millón de soles a la Municipalidad Provincial de Puno para la compra de un terreno de 134 hectáreas donde se edificaría la ZEEDEPUNO (ver Semanario N° 360), una más en la lista de zonas exoneradas de impuestos para “promover” su desarrollo económico e industrial. En el decreto de urgencia que autoriza la transferencia, se utiliza como argumento a favor de esta medida la importancia de combatir el contrabando, dado que, en el 2009, 135,000 familias se dedicaban a dicha actividad en esa zona (lo que afirman “ha venido distorsionando la economía nacional y las finanzas públicas”), afectando la competencia legal en el comercio. Asimismo, se destaca el papel de la ZEEDEPUNO como “enorme instrumento de desarrollo” que generará desarrollo sostenible en el departamento.

Lo que debe quedar claro en primer lugar es que no se está combatiendo el contrabando, sino todo lo contrario, pues zonas como esta no hacen más que facilitarlo y formalizarlo. Ya deberíamos conocer los resultados de este tipo de medida tras el impulso al contrabando (o una explosión en los niveles de alcoholismo), como el logrado en Tacna gracias a la ZOFRATACNA (ver Semanario N° 340). En segundo lugar, se trata de una medida claramente distorsionadora de la economía al desviar recursos artificialmente hacia una zona en perjuicio de otras. Ya en el 2006, ante intentos de expandir los “beneficios” que ofrece la ZEEDEPUNO, el MEF extendió una opinión desfavorable, afirmando que las medidas tributarias representan un financiamiento indirecto del Estado a ciertas empresas, crean precedentes para exigencias de medidas similares y establecen medidas discriminatorias que atentan contra la competencia entre empresas.

Ya hemos hablado de lo inefectivos que resultan estos mecanismos para promover el desarrollo en una región y ni qué decir del desarrollo sostenible (ver Semanario N° 550). Para invertir en una zona, los empresarios requieren condiciones reales (infraestructura, servicios, estabilidad, etc.), no “beneficios” temporales que la informalidad y la evasión de la ley proveen.

### EN BUSCA DE MÁS INVERSIONES MINERAS

La minería ha cumplido siempre un rol importante en la economía del país. En la actualidad y continuando con nuestra tradición minera, el Perú sigue en la búsqueda de mayores capitales para explotar sus minerales.

Es así que nuestro país participó en la Convención Internacional de Minería e Inversiones PDAC 2010, que se realizó del 7 al 10 de marzo en Canadá. El evento involucra a 85 países, incluyendo una significativa presencia de Latinoamérica, y participan un total de 362 compañías vinculadas a la exploración y la actividad minera mundial. La presencia de representantes del más alto nivel del Gobierno en este evento representó una gran oportunidad para promover y presentar al Perú como un país en crecimiento, con responsabilidad ambiental, con un marco legal favorable, que acoge inversiones e impulsa el desarrollo del sector minero. En las próximas semanas se conocerán los resultados sobre las futuras inversiones en nuestro país.

Las cifras mineras son favorables para el Perú. Somos el tercer país más importante del mundo en términos de recepción de inversiones mineras (US\$ 2,760 millones en el 2009). Somos el primer productor de plata, el segundo de cobre y zinc y el sexto en oro. Las proyecciones indican que la inversión crecería un 7% el 2010, lo que significaría una recuperación tras la crisis financiera.


Felicitemos la proactividad mostrada por el Ejecutivo peruano en este evento. No obstante, este esfuerzo debería verse reflejado también a nivel doméstico, ya que es importante brindar seguridad y paz social a estos inversionistas y evitar los constantes impedimentos a la actividad minera que se están viendo últimamente. Más aún cuando esta actividad se realiza en las zonas más pobres del Perú y permite que estas comunidades puedan crecer y desarrollarse (a través del fondo voluntario minero, las actividades de responsabilidad social, entre otros).



### 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



## El Tribunal Constitucional vs. el Perú

El 13 de octubre del 2007, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), ejerciendo sus facultades constitucionales<sup>1</sup>, redujo o eliminó el arancel de más de 4,000 partidas. Se eliminó el arancel a 365 partidas, 2,718 partidas bajaron al 9% y 1,025, al 17%. Esta medida fue sumamente importante, porque por primera vez en varios años se redujo aranceles de manera transversal, sin manipuleo político o populista: no se trató solo de insumos o bienes de capital no producidos en el país, como era usual en años previos, sino también de los olvidados bienes de consumo (gravados con los aranceles más altos), lo que le dio a esta rebaja un carácter más equitativo (ver [Semana N° 445](#)).

A pesar del revuelo en contra de la rebaja, nadie puede dudar que esta haya sido uno de los pilares del crecimiento económico de los últimos años, pues facilitó el dinamismo en la importación de bienes de capital y la inversión privada, y ayudó a aliviar presiones inflacionarias por el lado de la oferta de bienes finales. Lamentablemente, la crisis internacional pausó nuestro desempeño.

### ¿A QUÉ PRECIO?

Sin embargo, una empresa, Cementos Lima, no contenta con representar más del 40% de los despachos totales de cemento a nivel nacional (al 2009, sigue siendo así), hizo lo impensable: judicializar la política arancelaria del Perú. Antepuso sus intereses y estados financieros al interés de todo el país y presentó una demanda de amparo que llegó al Tribunal Constitucional (TC), por la reducción del 12% al 0% del arancel de dos partidas de cemento. Argumentó que la modificación de la tasa vulneraba sus derechos constitucionales a:

- La igualdad ante la ley, pues arbitrariamente establece un tratamiento diferenciado que resulta erróneo e inútil para lograr promover la eficiencia y la competitividad en la economía, dado que genera la contracción de la demanda del cemento producido en el Perú.
- La libertad de empresa, porque no la estimula ni la maximiza y porque la rentabilidad de las empresas productoras de cemento nacional, como es su caso, será más baja, afectándose de este modo la libre competencia.
- Participar en la vida económica de la Nación.

Además, alegó que la reducción del arancel al cemento constituye una desigualdad de trato en el ejercicio de la potestad tributaria del Estado, pues discrimina a las partidas nacionales correspondientes al cemento con relación a otras, provocando una injustificada dispersión arancelaria.

En una sentencia sin precedentes y tomando por sorpresa a todos, el TC declaró fundada la demanda "porque se ha acreditado la vulnerabilidad del derecho a la igualdad ante la ley", con argumentos como estos:

- Dictando "cátedra económica" y rediseñando la teoría moderna del comercio internacional, en contra de la contundente evidencia empírica internacional y de los buenos resultados que nuestro propio país ha experimentado, el TC considera que los aranceles tienen como finalidad, entre otros, favorecer la producción nacional, proteger a la industria nacional, promover la inversión nacional, controlar los precios, defender a los consumidores e incentivar la competitividad de los productores nacionales (¿desde cuándo los aranceles defienden a los consumidores e incentivan la competitividad? ¡Lo hacen cuando los reducen o eliminan!).
- Así, considera que la eliminación del arancel al cemento no cumple con la finalidad constitucional de los aranceles, pues no favorece ni protege la producción nacional de cemento, ni incentiva la competitividad de los productos nacionales.
- El TC se "limpia" indicando que "ello no quiere decir que el Presidente de la República se encuentre impedido de reducir las tarifas arancelarias (...)" y que la reducción "si bien puede constituir un acto de política arancelaria, resulta ser un acto desproporcionado, y por ende, constitucionalmente prohibido por el principio de interdicción de la arbitrariedad, toda vez, que la reducción (...) constituye un acto de exoneración o exención de tarifas y no una reducción que tenga una finalidad constitucionalmente legítima". Más que un argumento razonable, esto parece un juego de palabras al más puro estilo de Cantinflas, como también señala Fritz Du Bois.

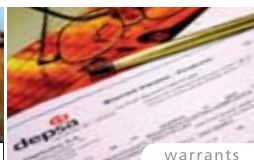
De esta manera, el TC considera que la reducción del arancel (ojo, de un par de partidas entre miles) contraviene el derecho a la igualdad, porque está generando un tratamiento desigual entre la inversión nacional y extranjera. (Esto es absurdo. Los aranceles en sí son medidas para discriminar a los productos extranjeros). El Tribunal no solo ordena que desde ahora se resablezca el impuesto del 12%, sino que, además, retrocede en el tiempo, al ordenar que las importaciones que no lo pagaron tras su eliminación, lo hagan.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



A pesar de que el TC diga que esto no resta potestad al Presidente de la República en materia arancelaria, lo cierto es que esta sentencia derrumba los pilares de la política comercial y la integración al mundo en las que el Perú exitosamente se ha embarcado en los últimos 20 años.

Esta decisión nos desprestigia ante el mundo y desprestigia a una institución cuya función supuestamente es interpretar la constitucionalidad de las leyes y contribuir así a la estabilidad del país. ¿Qué tranquilidad podemos tener la mayoría de peruanos cuando el TC arroja por la borda el estado de derecho y elimina toda predictibilidad?

## ¿VALIÓ LA PENA?

Cuando presentó la demanda, la empresa argumentó que se reducirían sus utilidades, como si esto fuera un derecho adquirido y fuera deber del TC defenderlo. Asimismo, ya se sabía que esta empresa tenía la intención de mantener un mercado cautivo en el Perú, utilizando las más rancias tácticas mercantilistas que ya creíamos olvidadas, como injustificados derechos antidumping.

No obstante, pese a la “drástica” reducción arancelaria, en los gráficos y cuadros vemos que las importaciones de cemento son mínimas en comparación con la producción nacional, y que las utilidades de dicha empresa y el promedio de la industria incluso han crecido y se ubican en niveles francamente notables. Todo ello gracias al crecimiento económico propiciado por la apertura comercial y la inversión privada, local y extranjera, contra lo cual, irónicamente, han arremetido esta empresa y el TC.

Veamos algunas cifras. Al 31 de diciembre del 2009, Cementos Lima tenía activos por un valor del S/. 2,255 millones. Asimismo, dicho año cerró con un total de S/. 945 millones de ingresos acumulados y una utilidad neta de S/. 191 millones, un 1.4% más que en el 2008 pese a la crisis internacional. Asimismo, las perspectivas futuras de Cementos Lima son alentadoras, pues el sector construcción continuará siendo el motor del crecimiento del Perú. Es más, se estima que en el 2010 la expansión de este sector será del 10%.

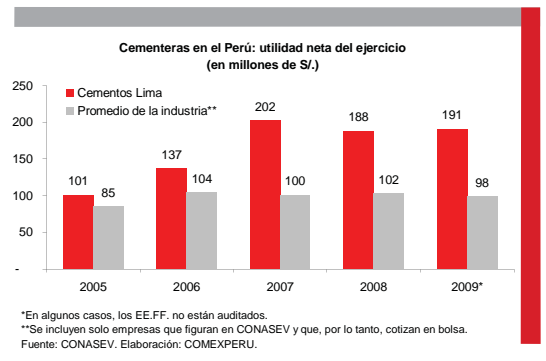
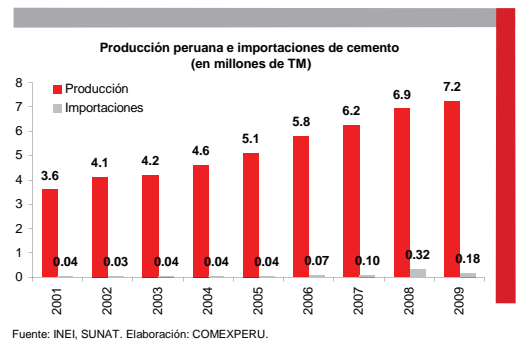
Justamente, esta relevancia y dinamismo del mercado interno han sido un factor decisivo para priorizar su abastecimiento frente al exterior. Esto se refleja claramente en el comportamiento de las exportaciones de la empresa, las cuales vienen reduciéndose desde el 2008. No obstante, esto no quiere decir que Cementos Lima no tenga intereses en expandirse internacionalmente. Así, desde el 2007 tiene planeada la construcción y puesta en marcha de una planta de cemento con una capacidad de producción de 600 mil toneladas en Arizona, EE.UU. Inicialmente, el costo total estimado del proyecto era de US\$ 140 millones; sin embargo, de acuerdo con la clasificadora de riesgos, Class & Asociados, este se había incrementado a US\$ 250 millones. Se espera que para mediados de julio de este año la planta, que ya tiene un avance cercano al 90% de las obras, entre en funcionamiento.

Dudamos que la empresa haya sufrido una “contracción de la demanda del cemento producido en el Perú” o que su “rentabilidad” y su “participación en la vida económica de la Nación” se hayan visto afectadas por la reducción de aranceles.

La decisión del TC es nefasta. Significa que cualquier empresa con los recursos suficientes para contratar a un elegante abogado ex congresista, bien relacionado y con influencias, puede hacer lo que le dé la gana con el sistema económico del país.

¿Se podrá dar marcha atrás o el mercantilismo y sus malas artes seguirán reinando en el Perú?

<sup>1</sup> El artículo N° 74 de la Constitución indica que “Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo...”. Esto implica que la política arancelaria es potestad del Ejecutivo, pues es un tema eminentemente técnico.



Radiografía financiera de Cementos Lima S.A.		
Información financiera individual (en miles de S/.)		
	al 31/12/2009	al 31/12/2008
Total activo	2,254,932	1,773,160
Activo corriente	382,870	346,083
Inmuebles, maquinaria y equipos	763,981	672,459
Pasivo	1,132,958	758,436
Patrimonio	1,121,974	1,014,724
Capital	756,996	756,996
Acumulado	al 31/12/2009	al 31/12/2008
Total ingresos	945,156	969,731
Utilidad (Pérdida)	190,549	187,933
Cotizaciones al 11/03/2010: Bolsa de Valores de Lima		
Precios (mín-máx)	S/. 25.07 - S/. 33.93	
Última cotización (11/03/2010)	S/. 29.50	

Fuente: CONASEV. 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

regresar página 1

Teléfono: 415 0300  
 info@infocorp.com.pe  
 www.equifax.com.pe

**EQUIFAX PERU**



# ¿Cuánto pagar para evitar el calentamiento global?

Por Diego Isasi

MBA/MPP 2010, Universidad de Chicago  
www.AtikaPeru.com

En los últimos 40 años el planeta ha pasado del miedo al enfriamiento global al pánico por el calentamiento global. El tema parecía ser prioridad uno para la comunidad internacional hasta que se le pidió a los países desarrollados que pongan precio a su preocupación.

## LA BRECHA ENTRE EL DISCURSO Y LA BILLETERA

Durante su proceso de desarrollo, las economías más avanzadas explotaron recursos naturales y emitieron dióxido de carbono de una manera que ahora piden evitar a los países emergentes. Con el desarrollo económico han resuelto otras prioridades y el medio ambiente ha tomado mayor relevancia. Debido a ello, los países desarrollados están dispuestos a otorgar ayudas económicas a las economías emergentes a cambio de que reduzcan sus emisiones de dióxido de carbono. En la Conferencia sobre Cambio Climático de la ONU, en Copenhague, se hizo evidente que los países industrializados no valoran el cuidado del medio ambiente todo lo que dicen hacerlo (ver [acuerdo](#)).

Gary Becker, premio Nobel de economía y profesor de economía de la Universidad de Chicago, considera que la ayuda propuesta fue insuficiente. La donación anual aumentaría progresivamente y en el 2020 llegaría a US\$ 0.1 billones anuales (trillones en inglés). Según Becker, este es un monto muy bajo comparado con la producción de los países emergentes. Cita como ejemplo China, cuya producción alcanza los US\$ 8 billones (trillones en inglés). Becker concluye que los países desarrollados deberán ofrecer más ayuda o tendrán que conformarse con un acuerdo entre economías industrializadas y una menor reducción de las emisiones mundiales.

La lectura que ha prevalecido en los medios es la más cínica: los políticos no supieron estar a la altura de las circunstancias. Un análisis menos emocional, y más económico, debe evaluar la verdadera disposición a pagar de los países ricos por la reducción de emisiones. Si alguien me ofrece un sol por algo que valoro menos de un sol, lo vendo. Si alguien me ofrece algo que valoro más de un sol a cambio de un sol, lo compro. Si no hubo transacción en Copenhague, lo más probable es que los "derechos" de contaminación ofrezcan a los países en desarrollo posibilidades de creación de riqueza mayores al costo que generan a los países desarrollados. Si en unos años los avances tecnológicos y nuevos fenómenos naturales no logran solucionar el problema del calentamiento global, probablemente los países desarrollados tengan una mayor disposición a pagar y los países en desarrollo hayan resuelto otras prioridades reduciendo el pago que requieren recibir. Si así sucede, en el futuro habrá transacción.

## ESTIMANDO EL COSTO DEL CALENTAMIENTO GLOBAL

¿Cómo es posible que evitar el cambio climático, que puede llevar a un colapso de la vida como la conocemos, no sea suficientemente valioso? Lo cierto es que aún entre científicos hay muchas dudas sobre qué efectos podría tener el cambio climático y cuándo podría generar una crisis. Si tuviéramos las respuestas, podríamos estimar cuánto deberíamos estar dispuestos a pagar hoy para evitar el calentamiento global. Dado que una pérdida en 100 años es menos grave que esa misma pérdida hoy, tendríamos que descontar el costo futuro del calentamiento global utilizando una medida del valor del dinero en el tiempo (tasa de interés) durante el número de años que pueda demorar en desatarse la crisis. La tasa de interés utilizada debe incorporar una prima de riesgo que refleje la probabilidad de que la crisis no ocurra y hayamos invertido en vano.

La estimación de la probabilidad de ocurrencia y el momento en que podría ocurrir la crisis se la dejo a los científicos. En los cuadros adjuntos he estimado cuánto deberíamos estar dispuestos a pagar para evitar cada billón de dólares en costos que pueda generar el calentamiento global, considerando varias tasas de interés y periodos. También estimé la disposición a pagar en el caso extremo que el calentamiento global genere una pérdida equivalente al PBI mundial. Si la crisis se desatase en 100 años, la tasa de interés pertinente fuese del 12% y el calentamiento global generase una pérdida equivalente al PBI mundial (US\$ 60.6 billones), en conjunto, todas las economías del mundo deberían estar dispuestas a pagar US\$ 726 millones. Este no es un valor anual, sino el valor total. Si la crisis se espera en 50 años, el valor ascendería a US\$ 0.2 billones. El doble del pago anual al 2020 propuesto en Copenhague. Esta valuación del dinero en el tiempo es fundamental porque cada vez que un Gobierno, ONG o algún billonario altruista decide poner un sol para evitar el calentamiento global, debe sopesar los beneficios de esa inversión con los de otras inversiones sociales para decidir cuántos recursos destinarán a evitar el cambio climático y cuántos a combatir la pobreza y desnutrición, entre tantos otros problemas que enfrenta en mundo.

Disposición a pagar por evitar que el calentamiento global genere pérdidas equivalentes al PBI del mundo

Tasa de interés	\$60,600,000,000,000	Tiempo para crisis (años)		
		50	100	200
12%		\$209,686,992,461	\$725,555,030	\$8,687
15%		\$55,921,731,051	\$51,604,621	\$44
20%		\$6,659,020,039	\$731,725	\$0
25%		\$864,912,102	\$12,344	\$0

Disposición a pagar por evitar cada billón de dólares de costos generados por el calentamiento global

Tasa de interés	\$1,000,000,000,000	Tiempo para crisis (años)		
		50	100	200
12%		\$3,460,181,394	\$11,972,855	\$143
15%		\$922,800,842	\$851,561	\$1
20%		\$109,884,819	\$12,075	\$0
25%		\$14,272,477	\$204	\$0



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

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1



## ¿Qué le vendemos a la Unión Europea?

Tras el cierre de las negociaciones del acuerdo con la Unión Europea (UE) en Bruselas (ver [Semanario N° 557](#)), damos una mirada a nuestro comercio con la UE en el año que pasó. Nuestras exportaciones a este bloque ascendieron a US\$ 4,209 millones, un 23% menos que en el 2008, lo que va en línea con la caída general de las importaciones de la UE a causa de la crisis.

Entre las exportaciones primarias destacaron las mineras, con US\$ 2,112 millones. Esto representa una caída del 33% con relación al año anterior, afectada por la reducción de los concentrados y minerales de cobre (US\$ 1,000 millones, -22.5%) y del cobre refinado (US\$ 370 millones, -51.6%), a pesar del crecimiento en un 25.8% del oro (US\$ 175 millones). Por otro lado, nuestras exportaciones pesqueras crecieron un 24% a US\$ 495.7 millones, impulsadas por la harina de pescado (US\$ 389 millones, +52%), mientras que nuestras exportaciones agrícolas cayeron un 13.9%, principalmente por las menores exportaciones de café (US\$ 355 millones, -13.8%).

### EXPORTACIONES DE MANGOS CRECIERON UN 42%

Por su parte, nuestras exportaciones no tradicionales alcanzaron los US\$ 1,180 millones, lo que representa una caída del 15.5% con relación al 2008. Las exportaciones del sector agropecuario lideran este grupo con US\$ 651 millones (-7.8%), con caídas en productos como los espárragos preparados o conservados sin congelar (-40.6%). Sin embargo, a pesar de la crisis, algunos productos destacaron por su dinamismo. Entre estos se encuentran los mangos y mangostanes frescos o secos (US\$ 49 millones, +41.5%), las uvas frescas (US\$ 42 millones, +54%), los plátanos frescos tipo Cavendish Valery (US\$ 33 millones, +20.4%) y el jugo de maracuyá (US\$ 14 millones, +135.7%), entre otros.

Al agro le siguió el sector pesquero, con US\$ 178 millones (-17.7%), pero, a pesar de la caída, destacaron por su dinamismo productos como las veneras (vieiras, conchas de abanico) congeladas, secas, saladas o en salmuera (US\$ 44 millones, +14.3%); los filetes de merluza sin piel ni espinas, congelados (US\$ 12 millones, +54%), y las anchoas saladas sin secar ni ahumar o en salmuera (US\$ 11 millones, +166.7%). Por otro lado, nuestras exportaciones textiles ascendieron a US\$ 154 millones, una caída del 17.5% en relación al 2008, a pesar del crecimiento en 14.6% de nuestro principal producto del sector, los *t-shirt* de algodón de tejido teñido de un solo color uniforme (US\$ 16 millones); las exportaciones de productos químicos ascendieron a US\$ 92 millones (-19.6%), pero destacó el crecimiento en un 118% del alcohol etílico sin desnaturar con un grado superior al 80% (US\$ 28 millones).

### MÁS DE LA MITAD DE NUESTRAS IMPORTACIONES DESDE LA UE CORRESPONDEN A BIENES DE CAPITAL

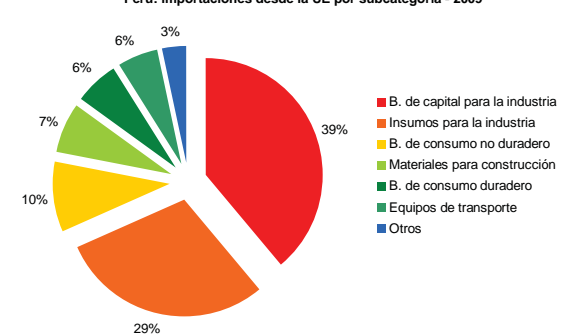
En el 2009, nuestras importaciones provenientes de la UE ascendieron a US\$ 2,474 millones, un 34% menos que en el 2008.

El 52% de nuestras importaciones fueron bienes de capital, los cuales cayeron un 41% en relación al año anterior, debido principalmente a las menores importaciones de bienes de capital para la industria (US\$ 965 millones) y materiales para la construcción (US\$ 172 millones), con caídas del 37% y el 61% respectivamente. Cayeron productos como las barras de hierro o acero sin alear con muescas, surcos o relieves (US\$ 46 millones, -73%), pero crecieron otros como las palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras cuya superestructura pueda girar 360° (US\$ 27 millones, +68%) y partes de las demás turbinas a gas (US\$ 27 millones, +34%).

Por otro lado, los bienes intermedios registraron una caída del 28%, con US\$ 784 millones, la cual se debería principalmente a la reducción en las materias primas para la industria (-25%), que representaron un 92% de los bienes intermedios. La caída en los combustibles (-73%) fue mayor, pero estos solo representaron US\$ 13 millones.

Finalmente, las importaciones de bienes de consumo ascendieron a US\$ 388 millones (-15%), con los demás medicamentos para uso humano como principal producto con US\$ 42 millones (+4%), seguido por los vehículos con cilindrada de entre 1,500 cc y 3000 cc, que cayeron en un 19% y llegaron a los US\$ 34 millones.

Perú: importaciones desde la UE por subcategoría - 2009



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

**¿Buscas una computadora?**

\*computadoras \*notebooks \*servidores \*póds \*partes \*software \*servicio técnico

Av. Tomás Morúa 2021 Higuera Central 271820 Fax: 271821  
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**