

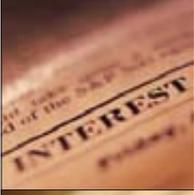


Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 26 de abril al 02 de mayo del 2010



	LOS GRANDES EMPRESARIOS DE LA MICROEMPRESA	Editorial	2
	LA POLÍTICA INVADIÓ LA REFORMA PORTUARIA <i>Con sus propias palabras...</i> EN LA YEMA DEL GUSTO <i>El MEF velando por los intereses del país.</i>	Hechos de Importancia	3
	¿A QUIÉN PROTEGE ASPEC? <i>Según el INDECOPI, entre el 2006 y el 2008 ASPEC recibió S/. 688,386 por concepto de multas por las denuncias que promovió y fueron declaradas fundadas.</i> HACIENDO NEGOCIOS EN COLOMBIA <i>El país vecino se ubicó en el puesto 37 de 183 y fue el séptimo reformador a nivel mundial en el último reporte Doing Business.</i>	Actualidad	4
	PERÚ: POTENCIAL AURÍFERO RECURSO QUE PODEMOS APROVECHAR <i>Por José Roca Serkovic.</i>	Economía	6
	EXPORTACIONES DE MARZO CRECIERON UN 30% <i>Las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 7,569 millones en el primer trimestre del 2010.</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
Ángel 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
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

Nueva NISSAN MURANO
UNA ESCULTURA EN MOVIMIENTO



Motor 3.5L - 265HP
Sistema audio BOSE
Monitor DVD

www.nissan.com.pe



Los grandes empresarios de la microempresa

Hace dos días me presentaron a Christian. Llegó a la oficina manejando un auto grande y nuevo; vestía camisa y saco, sin corbata. Al saludarlo, compruebo que su éxito no ha logrado eliminar su timidez. Hubo que convencerlo para que contara su historia a la prensa. Y costó trabajo. Pero supongo que, de alguna manera, sintió que estaba en deuda con Jack Ma pues, según sus propias palabras, Alibaba.com “le cambió la vida”.

Christian, como muchos otros muchachos de su edad (debe tener algo más de 20 años), pasa el día conectado a la computadora. Hace tres años lo hacía desde una cabina pública, a la que iba para jugar juegos de video. Hoy lo hace desde una oficina en la que trabaja exportando artesanías a todas partes del mundo, y por montos bastante interesantes.

Confieso que hasta hace relativamente poco, consideraba que el término “microempresa” era una suerte de eufemismo. “Microempresario” era una forma políticamente correcta de llamar a aquellos desempleados a quienes no les quedaba más remedio que realizar alguna actividad económica y que, en cualquier país desarrollado, simplemente hubieran estado cobrando un seguro de desempleo. En el Perú, sin ruborizarnos, los llamábamos empresarios.

Hace algunas semanas, participé en un seminario en el Cusco. Curiosa, quise aplicar una pequeña encuesta: “Si usted pudiera elegir, ¿cuál de estas opciones tomaría? a) Trabajar para una gran empresa; b) Trabajar para el Estado; c) Tener mi propia empresa”. Para mi sorpresa (yo pensaba que la preferencia por la seguridad de un empleo en una empresa grande sería una oferta tentadora), el resultado fue que solo el 1% quería trabajar para el Estado (supongo que las reducciones de sueldos de Alan García han tenido al menos este efecto positivo que ojalá redunde en un Estado más pequeño y no con los menos empleables). El 4% aspiraba a trabajar para una empresa grande (eso de la estabilidad laboral, AFP, seguridad social y vacaciones parece estar un tanto sobrevaluado); y el 95% aspiraba a tener su propia empresa. ¡Fantástico!

Fantástico porque estoy segura de que, siendo mayoritariamente jóvenes, quienes respondieron a la encuesta no estaban pensando en hacer empresa sobre la base de políticas arancelarias proteccionistas, subsidios del Gobierno o favores políticos. Estaban pensando en creatividad, esfuerzo... y seguramente en internet.

COMEXPERU ha anunciado la suscripción de un acuerdo con el BID y con Alibaba.com para llevar a las PYME a una plataforma de *marketing* electrónico. Hasta ahora, COMEXPERU ha sido identificado con el mundo de la gran empresa. A partir de ahora, esperamos ser identificados también con los grandes empresarios; pero con los grandes empresarios de la micro y pequeña empresa.

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



LA POLÍTICA INVADIÓ LA REFORMA PORTUARIA

La semana pasada, el presidente García salió a los medios para mostrarse a favor de que ENAPU cuente con un “socio”, confirmando así que no se aceptarían las iniciativas privadas de DP World (US\$ 1,300 millones) y APM Terminals (US\$ 1,900 millones), puesto que estas no contemplan la modalidad de Asociación en Participación que establece el Decreto Supremo N° 019-2010-MTC y que permite la perpetuidad de ENAPU en la administración del Muelle Norte.

Para el señor presidente, ENAPU cuenta con infraestructura que hoy se usa en el Muelle Norte y que puede constituir un aporte para su modernización. ¿De qué infraestructura está hablando? ¿Será acaso de los muelles que han superado su vida útil y se caracterizan por una capacidad de atención para naves de los años 70? ¿O quizás de la “flamante” adquisición de grúas pórtico, las cuales de acuerdo con OSITRAN alcanzarían un rendimiento de 29 contenedores por hora en el año 2014? En resumen, una infraestructura (¡¡y gestión!!) que ha ubicado al Callao como uno de los más lentos de la región.

Para el señor presidente, el hecho de que ENAPU tenga participación en el Muelle Norte garantiza que los trabajadores de esa empresa preserven sus derechos sociales y pensiones en el futuro. ¿Acaso la propuesta inicial de DP World no aseguraba la permanencia de los trabajadores y el pago del 100% de sus pasivos pensionarios? ¿Con qué finalidad se le pone freno a iniciativas privadas de primer nivel, que de todas maneras iban a ir a concurso?

No cabe duda de que la posición actual del Gobierno está sesgada por un profundo apetito político y electoral, que en el caso de puertos pone en riesgo la competitividad del comercio exterior accediendo a las solicitudes de una administración primitiva como la de ENAPU. La modernización portuaria debe continuar un proceso acelerado y transparente, pero no bajo estos parámetros y argumentos sin sustento técnico. El MTC debe sacar las manos de este proceso, el Decreto Supremo N° 019-2010-MTC debe ser derogado y así continuar con un proceso a cargo de la Autoridad Portuaria Nacional y ProInversión, como bien lo estipula la ley.

EN LA YEMA DEL GUSTO

Una noticia que generó polémica en las últimas semanas (además de la problemática portuaria) fue la inviabilidad del proyecto de irrigación de Olmos, desde el punto de vista del manejo de los recursos públicos (de todos los que pagamos nuestros impuestos). Como bien señalamos en el Semanario N° 560, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) afirmaba que la iniciativa privada presentaba una serie de dificultades técnicas que generarían elevados riesgos al Estado. Sin embargo, en busca de una solución económicamente viable, el MEF puso las cartas sobre la mesa llegando a un salomónico contrato cuyos ajustes pueden apreciarse en el cuadro.

Asimismo, cabe resaltar que se modificaron las cláusulas de renegociación: i) en el contrato original la empresa solicitaba un periodo indefinido para concluir con la venta de las tierras; ahora tan solo cuenta con un tope de 20 meses; ii) la empresa tendrá la obligación de vender la totalidad de hectáreas, a diferencia del contrato inicial en el que se vislumbraba la posibilidad de no venderlas todas; iii) no habrá redimensionamiento de la obra, es decir, no habrá menos hectáreas irrigadas ni cambios en la tecnología; y iv) se incluye la opinión favorable del MEF en caso de renegociación. Con estos ajustes, Odebrecht empezaría a ejecutar el proyecto y se reducirían los riesgos de cofinanciamiento para el Estado.

Cabe recordar que la empresa ya estuvo en una situación parecida en la concesión de la planta de Taboada. En aquella ocasión no obtuvo la buena pro, pero se evidenció cómo en tan solo dos horas la empresa redujo su tarifa de US\$ 89.3 millones a US\$ 54 millones, lo que demostraba claramente sus expectativas de ganancia en sus “iniciativas”. ¿Serán estos los únicos casos? ¿Vendrán otros?

Felicitemos la actitud de defensa de los intereses del país que tuvo el MEF en este caso, un organismo técnico en comparación con otros actores del mismo Gobierno, que parecen guiarse por consideraciones políticas y electorales.

Proyecto de irrigación Olmos (Iniciativa privada)		
Concepto	Contrato original	Contrato con ajustes del MEF
Años de la concesión	25	25
Nº de hectáreas nuevas	38,000	38,000
Pago por tierras (al inicio)	US\$ 6 millones	US\$ 23 millones
Ingreso por tarifa de agua	US\$ 48 millones	US\$ 52 millones
Pago sobre el exceso al precio base (Tramo I: US\$1000 x ha)	US\$ 19.95 millones	US\$ 23 millones
Ingresos por IGV e IR		US\$ 8.3 millones
Pago del trasvase		35% del costo del trasvase en 55 años

Fuente: MEF.



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



¿A quién protege ASPEC?

Actualmente, mediante un convenio con el INDECOPI, la Asociación Peruana de Consumidores y Usuarios (ASPEC) recibe un porcentaje de las multas aplicadas en los procesos que promueva. ¿Está este incentivo realmente alineado con los intereses de los consumidores?

INCENTIVOS PERVERSOS

En el proyecto de ley del código del consumidor (ver [Semanao N° 541](#)) se contempla un mecanismo de convenios entre organismos reguladores y asociaciones de protección al consumidor, mediante el cual estas asociaciones podrían recibir hasta un 50% de las multas administrativas impuestas en los procesos que promuevan. Sin embargo -a diferencia de lo que señalaba la versión anterior del proyecto-, estos fondos deberán ser utilizados para promover acciones específicas de protección al consumidor, no pudiendo usarse para el financiamiento directo de la institución. Adicionalmente, esta nueva versión del proyecto establece que la Contraloría General de la República supervise que efectivamente las asociaciones de consumidores empleen dichos recursos como lo ordena la norma.

Estas modificaciones no le han caído muy bien a ASPEC. En su [boletín](#), reclama que el proyecto de ley no les permita financiarse con estos recursos, cobrar a las empresas los costos de sus abogados y el pago de tasas al infractor.

En 76 de las 123 denuncias declaradas fundadas que fueron promovidas por ASPEC ante el INDECOPI, dicha asociación recibió un porcentaje de la multa. Según el INDECOPI, por este concepto, entre el 2006 y el 2008 ASPEC recibió S/. 688,386 y el año pasado recibió el 35% de la multa de 80 UIT impuesta a Lidercon, lo que representaría una transferencia de S/. 99,400. Si las cosas funcionaran como propone ASPEC, se crearían incentivos perversos a realizar denuncias de manera indiscriminada para obtener mayores recursos, ya que estas organizaciones pueden presentar denuncias por iniciativa propia en representación de los intereses generales del consumidor. No es conveniente generar esta clase de incentivos, tomando en cuenta además que estas organizaciones participan también en la elaboración de normas como el mismo código del consumidor.

¿AMOR AL CHANCHO?

Ya hemos visto en el pasado a lo que pueden llevar estos incentivos cuando ASPEC se dedicaba a defender el derecho de los consumidores a recibir monedas de 1 céntimo, en lugar de defender a los consumidores de los mayores precios que tenían que pagar por salvaguardias injustificadas y otras medidas proteccionistas que incrementan sus costos en bastante más que un centavo (ver [Semanao N° 340](#)).

En un [ensayo](#) (ver "Las razones económicas para la libertad de comercio"), Milton y Rose Friedman resaltan el hecho de que nunca se ve que estas organizaciones, que supuestamente protegen a los consumidores, luchan por la eliminación de aranceles y otras medidas proteccionistas que constituyen una explotación de los consumidores, que se ven obligados a subsidiar a algunas empresas a costa de su bienestar. ¿Dónde estaba ASPEC para proteger a los consumidores de salvaguardias injustificadas (ver [Semanao N° 450](#))? ¿Y para protegerlos de los cobros de UNIMPRO (ver [Semanao N° 517](#))?

Si estas organizaciones en realidad buscan proteger a los consumidores, deberían tener como objetivo central la búsqueda del bienestar de estos y no priorizar las denuncias por los ingresos que generan. En su participación en la elaboración del código de consumo, deberían evitar una regulación excesiva que recorte la libertad de los consumidores en el nombre de proteger sus derechos y que genere costos excesivos que se transmitan a través de mayores precios a los mismos que se busca defender. En lugar de reclamar mayores [ingresos](#), estas asociaciones deberían utilizar herramientas menos costosas y más efectivas, como garantizar que los consumidores cuenten con la información apropiada para tomar sus decisiones de consumo y elegir lo que más les convenga por sí mismos.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

 regresar
 página 1



Haciendo negocios en Colombia

Uno de los compromisos del actual gobierno colombiano es mejorar el clima de negocios de su país como una de las vías para reducir la pobreza. ¿Cómo lograrlo? Una buena manera es guiarse por el reporte Doing Business del Banco Mundial. Los resultados vienen siendo satisfactorios. Seis años consecutivos de reformas orientadas por el reporte lo han convertido en el país más competitivo de Sudamérica, según el *ranking*. El último año escaló 12 posiciones hasta el puesto 37 de 183 economías, dejando atrás al usual favorito, Chile, en el puesto 49. Veamos algunas de las reformas realizadas por el gobierno colombiano.

MENOS TRÁMITES

Muchas de las medidas se han centrado en reducir y simplificar trámites. Para empezar, si una persona quería abrir un negocio en el 2002/2003, debía seguir 19 trámites durante un promedio de 60 días. Junto con Bielorrusia y Chad, Colombia era la economía con más trámites para ello. Actualmente, esa misma persona podría comenzar su empresa con solo nueve trámites durante 20 días en promedio. Esto se debe a medidas progresivas: en el periodo 2003/2004 estableció centros de atención empresarial, concentrando procedimientos, con funcionarios de las distintas agencias involucradas (ventanilla única). En el 2007/2008 avanzó con registros en línea, redujo y simplificó procedimientos, como los requisitos ligados a libros contables. Finalmente, en el 2008/2009 implementó un nuevo proveedor de salud público-privado, donde empleadores y empleados pueden registrarse en una semana. Asimismo, implementó la preinscripción en línea para la seguridad social. Así, de ubicarse en el puesto 82 en la apertura de empresas en el 2007/2008, subió al 74 en el último reporte. El Perú está en el 112.

El avance en la entrega de permisos de construcción ha sido notable. En el 2004/2005, se requerían 14 trámites que demandaban 116 días en promedio. En el 2007/2008, Colombia los redujo a 13 y 84, respectivamente, lo cual se explica por el uso de un único formulario y el que, por ejemplo, los constructores ya no tuvieran que conseguir los contactos de todos los vecinos antes de aplicar al permiso. Asimismo, se implementó el silencio administrativo positivo. En el 2008/2009, fue más lejos: los trámites cayeron a 11 y el tiempo a 51 días, debido a una nueva clasificación de riesgo de los proyectos de obra, a la aplicación estricta de los plazos máximos legales y a avances en las plataformas electrónicas. De este modo, ahora Colombia está en el puesto 32 en esta área (la cual es la peor para el Perú, que se ubica en el 117).

NUEVAS LEYES

Colombia también ha reforzado la protección a inversionistas minoritarios. Los directores de empresas que autorizan transacciones entre partes vinculadas para beneficio propio, sin que se enteren los accionistas y perjudicando a la empresa, pueden ser demandados por los inversionistas mediante el Decreto N° 1925. Si el director es encontrado culpable, debe pagar los daños causados a la empresa y entregar las ganancias obtenidas en la transacción. Debido a esta medida, Colombia pasó del puesto 25 en el DB 2009 al 5 en el DB 2010. Sin embargo, no tuvo la misma suerte en el rubro de obtención de crédito. Pese a la nueva ley que permite a los ciudadanos observar su información crediticia y que establece mecanismos para que estos presenten quejas en caso encuentren errores, en el último reporte cayeron dos posiciones (al puesto 61) con respecto al DB 2009, lo cual podría explicarse por mayores avances en otras economías.

Por otro lado, a fines del 2007 entró en vigencia una nueva ley de quiebras que simplificó los procedimientos para el cierre de empresas. Así, por ejemplo, mientras que antes un deudor podía objetar cualquier demanda del acreedor, lo cual demoraba el proceso en la corte, ahora todos los reparos deben resolverse en una sola audiencia. En esta área, Colombia ocupa el puesto 32 y cabe destacar que, junto con Kuwait, Noruega y Singapur, presenta el menor costo (1% de los bienes de la empresa).

MEJORAS TECNOLÓGICAS

La tecnología es una de las herramientas que ha sido aprovechada por el gobierno colombiano. Es así que entre el 2007 y el 2009 ha implementado y actualizado un sistema electrónico de pago de impuestos (MUISCA). Esto, sumado a reformas previas como una nueva ley tributaria, la rebaja del impuesto a la renta corporativa del 35% al 33% y la unificación de las contribuciones a la seguridad social, ha llevado a Colombia de 69 pagos y 456 horas anuales para ello en el 2004/2005, a 20 y 208 en el 2008/2009, respectivamente. Solo en el último año subió del puesto 143 al 115.

En el comercio transfronterizo también se aprovechó la tecnología. Se implementó un sistema electrónico de intercambio de datos que permite a las empresas presentar sus documentos por esa vía. Así, entre el 2006 y el 2009, las reformas en la administración aduanera han contribuido a una reducción de más del 60% del tiempo para preparar los documentos para exportar y del 40% para importar. Ahora, en ambos casos toma 14 días en promedio. Sin embargo, el incremento en los costos fue suficiente para que Colombia cayera del puesto 96 al 97 el año pasado.

Para finalizar, Colombia es un país parecido al nuestro, por lo que el análisis de sus reformas puede servir de referencia, sobre todo ahora que el Ministerio de Economía y Finanzas ya tiene en la mira avanzar en el Doing Business.



¿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



Perú: potencial aurífero Recurso que podemos aprovechar

Por José Roca Serkovic

Analista de Estudios Económicos y Sociales - Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía

Sabemos que el oro fue un metal conocido y usado por todos nuestros antepasados. Las antiguas culturas (como la Inca) lo empleaban en la decoración ceremonial, para la vestimenta, como medio de transacción, etc. Desde tiempos remotos, su escasez le ha permitido ser uno de los metales más apreciados.

En la actualidad, la importancia del oro responde a que es mundialmente aceptado como reserva de valor, convirtiéndose así en un activo internacional (se comercializa en la mayoría de bolsas de productos del mundo, como la de Londres, Chicago o Nueva York). Su cotización fue usada como referencia mundial para la conversión de una moneda a otra (recordemos el sistema de patrón oro de mediados del siglo pasado). A la fecha, los bancos centrales de cada país tienen como reserva un porcentaje de sus activos en distintas monedas y otro porcentaje en oro físico, diversificando así la composición de los recursos en los cuales respaldan su riqueza. Estos aspectos, entre otros, demuestran por qué es importante el oro para el mundo.

EL CASO PERUANO

Algunos especialistas¹ han calculado que la producción total aurífera en la época incaica bordeó las 170 toneladas. En la época virreinal, se indica que el monto total producido ascendió a las 150 toneladas. Con el nacimiento de la República, la extracción de oro se moderó hasta promediar una producción de 750 kilogramos anuales, decayendo a la cuarta parte luego de la Guerra del Pacífico. La situación no varió sustancialmente hasta que la Primera Guerra Mundial influyó en el precio del oro, razón que incentivó la producción nacional y superó la tonelada anual. Obviamente, terminada la guerra, la caída de la cotización produjo una sobre oferta mundial, que hizo que la producción nacional no creciera a tasas tan elevadas. El año en que se fijó el precio de la onza de oro en 35 dólares (1934) sirvió como nuevo incentivo para la producción nacional y mundial. Junto con la Segunda Guerra Mundial, la especulación y escasez alrededor del oro hizo que el Perú eleve su producción hasta las 8.8 toneladas (1941).

Terminadas las guerras, el volumen de producción nacional descendió a 2.6 toneladas (1971), fecha en la cual se revocó el patrón fijo de 35 dólares la onza de oro. Desde esa fecha se dejó que la oferta y la demanda de este metal den señales de en cuánto el mercado internacional valora el oro, influenciando en que algunos nuevos proyectos mineros se pudiesen realizar, dado que el precio al que iban a vender superaba su costo de producción.

Sumado a un marco legal adecuado, dado con la nueva Ley General de Minería de inicios de la década de los 90, y al despegue económico del país, se logró captar la atención de inversionistas nacionales y extranjeros que trajeron nuevas tecnologías para explorar y desarrollar minas auríferas. Un ejemplo de ello es Yanacocha, proyecto aurífero que se conocía desde hace varias décadas, pero que no se pudo desarrollar sino hasta mediados de los 90. Por otro lado, varias empresas que ya venían trabajando en el Perú mejoraron sus técnicas de recuperación y ampliaron sus zonas de acción, siempre ubicando de manera más óptima las zonas donde extraer el mineral. Es así que la producción nacional de oro fue en aumento, a punto de ubicarnos dentro del "top ten" de países productores de dicho metal.

LO QUE NOS DEPARA EL FUTURO

Nuestro futuro aurífero cuenta con proyectos muy importantes: La Zanja, Tantahuatay, Minas Conga, Chaquicocha y Shahuindo (Cajamarca), La Arena (La Libertad) y Pucamarca (Tacna), además de las mejoras y ampliaciones de las actuales minas en operación, lo que implica una inversión superior a los US\$ 3,400 millones. Estas inversiones responden, mayormente, a tres factores: una adecuada cotización internacional, una tecnología de máximo aprovechamiento y bajo costo, y paz social y respeto de las reglas de juego. En el Perú solo podemos controlar una de esas variables: la última.



¹ Información tomada del estudio "Los Determinantes de la Producción de Oro en el Perú", IDEM - febrero 1990.



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

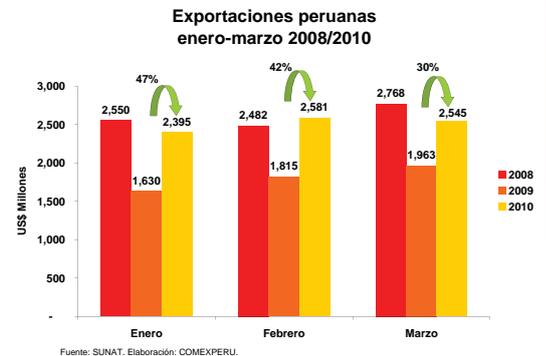
regresar
página 1



Exportaciones de marzo crecieron un 30%

Como era de esperarse, en el primer trimestre del año se nota una tendencia creciente del resultado de exportaciones. Una muestra de ello es que, de acuerdo con cifras de ENAPU, solo en el puerto del Callao se movilizaron 37,614 contenedores para exportación (llenos de 20 y 40 pies), un 2% más con respecto al primer trimestre del año anterior.

Solo en el mes de marzo, las exportaciones alcanzaron los US\$ 2,593 millones, un 30% más respecto del mismo mes del 2009. Con este resultado, las exportaciones del período enero-marzo ascendieron a US\$ 7,569 millones, un 39% más que en el primer trimestre del año pasado. Entre los principales destinos se tuvo a Estados Unidos (16.2% del total exportado), China (15.6%), Suiza (13.7%), Canadá (10.1%) y Japón (5.4%).



LAS PRIMARIAS AUMENTARON EN 50%

Las exportaciones primarias o tradicionales representaron el 79% del total exportado en el período enero-marzo, alcanzando un valor de US\$ 6,001 millones, un 50% más con relación al mismo período del año 2009. El sector minero, equivalente al 78% de este rubro, presentó un incremento del 46%, debido a las mayores ventas de oro (US\$ 1,845 millones; +25%), producto del mayor precio registrado desde fines del año pasado (ver *Semanario N° 562*). Asimismo, los minerales de cobre y sus concentrados evidenciaron una tendencia positiva en el primer trimestre del año (US\$ 1,196 millones; +103%), al igual que los cátodos de cobre refinado (US\$ 648 millones; +80%), lo cual también evidencia la recuperación del precio internacional del mineral.

En lo que al sector pesquero tradicional se refiere tenemos que este alcanzó un valor exportado de US\$ 553 millones (+35%). La harina de pescado sumó US\$ 486 millones (+39%) y el aceite de pescado alcanzó los US\$ 42 millones (-1%). Por su parte, las exportaciones agrícolas alcanzaron un valor de US\$ 63 millones (+5%), donde si bien es cierto el café registró un descenso con respecto al año anterior (US\$ 43 millones; -12%), este fue compensado por el incremento de las exportaciones de azúcar (US\$ 15 millones; +15%).

LAS MANUFACTURADAS AUMENTARON EN 7%

Las exportaciones manufacturadas o no tradicionales representaron el 21% del total exportado, alcanzando un valor de US\$ 1,568 millones, un 7% más con relación al año anterior, impulsado por las exportaciones agropecuarias y químicas. Las exportaciones agropecuarias, que representaron el 30% de las manufacturadas, alcanzaron un valor de US\$ 464 millones (+12%); mientras que las exportaciones químicas, que representaron el 15%, alcanzaron cifras de US\$ 240 millones (+14%).

Entre los principales productos exportados del sector agropecuario en el primer trimestre tenemos: i) uvas frescas (US\$ 67 millones; +71%), que tuvo como principales destinos a los EE.UU. (US\$ 16 millones; +184%; 24% del total exportado), Hong Kong (US\$ 15 millones; +42%; 23%), Holanda (US\$ 8 millones; +8%; 11%) y China (US\$ 4 millones; +16%; 6%); ii) mangos y mangostanes, frescos o secos (US\$ 60 millones; +47%), que tuvo como principales destinos a Holanda (US\$ 25 millones; +22%; 41%), EE.UU. (US\$ 21 millones; +66%; 36%) y Reino Unido (US\$ 5 millones; +66%; 8%); iii) espárragos frescos o refrigerados (US\$ 46 millones; +9%), que tuvo como principales destinos a los EE.UU. (US\$ 20 millones; +4%; 42%), Holanda (US\$ 13 millones; -3%; 28%) y España (US\$ 5 millones; +38%; 11%); entre otros.

Por su parte entre los productos exportados del sector químico en el primer trimestre tenemos a: i) lacas colorantes (US\$ 21 millones; +215%), que tuvo como principales mercados al alemán (US\$ 5.1 millones; +370%; 25% del total exportado), danés (US\$ 3.1 millones; +253%; 15%), estadounidense (US\$ 2.8 millones; +415%; 14%) y brasilero (US\$ 2.4 millones; +273%; 12%); ii) preformas de bombonas (US\$ 14 millones; +29%), que tuvo como principales mercados de destino a Colombia (US\$ 4 millones; +3%; 29%) y Bolivia (US\$ 2 millones; +6%; 14%); iii) flor de zinc (US\$ 11 millones; +154%), que tuvo como principales destinos a Holanda (US\$ 1.9 millones; +74%; 17%), Alemania (US\$ 1.8 millones; +415%; 16%) y Reino Unido (US\$ 1.7 millones; +63%; 16%).

Pese a que el sector pesquero no tradicional registró un leve descenso (-0.3%), cabe destacar el resultado de productos como: jibias, globitos, calamares y pota (US\$ 34 millones; +30%); los demás filetes congelados (US\$ 18 millones; +13%); moluscos preparados o en conservas (US\$ 17 millones; +19%), conchas de abanico (US\$ 16 millones; +50%); entre otros.

¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuiereta Central: 271-0630 Fax: 271-0631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance