
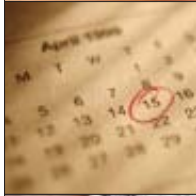






Contenido

Del 30 de agosto al 05 de septiembre del 2010

	CAMPAÑA DE PAYASADAS	Editorial	2
	EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL Y SUS POLÍTICAS LABORALES <i>¿Hasta cuándo el Tribunal Constitucional atentará contra la actividad empresarial?</i>	Hechos de Importancia	3
	LA UÑA DE GATO <i>En el periodo enero-julio, las exportaciones de uña de gato crecieron un 71.4%</i>	Actualidad	4
	LLUVIA DE PIEDRAS... UNA DE LAS QUE SE VIENEN <i>Un atentado contra la competitividad del sector exportador no tradicional.</i>	Economía	6
	LA EXPORTACIÓN DE TEXTIL-CONFECCIONES EVOLUCIONA CON RESULTADOS MIXTOS, PERO ALENTADORES <i>Por Gonzalo García-Sayán</i>	Comercio Exterior	8
	LA VERDADERA PREGUNTA DEBERÍA SER: ¿QUIERES PAGAR MÁS IMPUESTOS PARA FINANCIAR LA CARRERA POLÍTICA DE LOS FUNDADORES DE LA "ASOCIACIÓN NACIONAL DE FONAVISTAS DE LOS PUEBLOS DEL PERÚ"? <i>Votar por el "Sí" en el referéndum le podría costar al Estado S/. 29,330 millones... de nuestros bolsillos.</i>		
	COMERCIO EXTERIOR ENERO-JULIO 2010 <i>Exportaciones crecieron un 34.2% durante el periodo enero-julio</i>		

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

Teléfono: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

Nueva NISSAN MURANO
UNA ESCULTURA EN MOVIMIENTO

www.nissan.com.pe



Motor 3.5L - 265HP
Sistema audio BOSE
Monitor DVD



Campaña de payasadas

Fernando Zavala me va a odiar por recordar esto, pero incluso él, tan respetuoso y comprensivo, reaccionó ante las presiones del Congreso por mayor gasto diciendo que “el presupuesto no era una piñata”. Fue una genial coincidencia con el hecho de que quien más gritaba fuera nada menos que David Waisman, apodado “Payasito” por su incoherencia y desatino permanente que era mejor tomar a broma, aunque el daño que hizo al país imponiendo salvaguardias a China para proteger algunos negocios es cosa bastante seria.

Entre los disparates de “Payasito” estuvo el azuzar a los empresarios de Gamarra contra Jack Ma, uno de los mayores defensores de las PYME en el mundo. Jack Ma todavía lo recuerda y lo comenta como anécdota increíble en sus presentaciones.

Hoy, después de haber estado en relativa calma (con algo de bulla al cambiar de agrupación política), el personaje en cuestión vuelve a buscar la noticia, seguramente preparándose para las próximas elecciones. Y para ello retoma su vieja batalla y va contra China, esta vez demandando la inconstitucionalidad del acuerdo comercial firmado porque: (a) atenta contra la persona humana; (b) va contra el trabajo y el bienestar de la sociedad; (c) viola los derechos humanos; (d) viola las leyes; (e) amenaza el territorio nacional; (f) permite que otro Estado perjudique el interés nacional.

¿Es para hacer este tipo de mamarrachos que financiamos al congresista? ¡Vamos! Hasta yo, que apoyo y estoy un 120% de acuerdo con el TLC con China, podría esgrimir algún argumento en contra que suene más o menos lógico y coherente, y que dé lugar a debate.

Asumo que el Tribunal Constitucional desestimaré rápidamente la pretensión de Waisman; claro, siempre que Natale Amprimo no aparezca para asesorarlo, como tan bien ha demostrado poderlo hacer cuando del TC se trata.

Respecto a la elección de Waisman como congresista, asumo que contará con el decidido apoyo de los imitadores y actores de programas cómicos.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

MÁSTER
Dirección de Negocios Internacionales

EOI Escuela de
organización
industrial

Inicio: 26 de Agosto
Informes Teléfono: 419 2800 anexo: 3274

UPC
ESCUELA DE POSTGRADO



regresar
página 1



EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL Y SUS POLÍTICAS LABORALES

El pasado 23 de agosto, el Tribunal Constitucional (TC), mediante sentencia de fecha 14 de julio del 2010, recaída en el expediente Nº 03052-2009-AA, ha establecido un nuevo precedente vinculante en contra de la necesaria flexibilidad laboral para ser más competitivos.

De acuerdo con la sentencia, el TC ha establecido las siguientes normas:

- El cobro de los beneficios sociales, compensación por tiempo de servicios, vacaciones truncas, gratificaciones truncas, utilidades u otro concepto remunerativo debido al trabajador, no supone el consentimiento del despido arbitrario y, por tanto, no debe considerarse como causal de improcedencia del amparo.
- El cobro de la indemnización por despido arbitrario u otro concepto que cumpla el mismo fin ("incentivos") supone la aceptación de la forma alternativa prevista por ley, por lo que debe considerarse como causal de improcedencia del amparo.
- El pago pendiente de la compensación por tiempo de servicios u otros conceptos remunerativos adeudados al trabajador debe efectuarse de modo independiente y diferenciado al pago de la indemnización por despido arbitrario. Es decir, el empleador deberá realizar dichos pagos en cuentas separadas o a través de consignaciones en procesos judiciales independientes.

Debemos tener en cuenta que los beneficios sociales le pertenecen al trabajador, este los cobrará haya o no haya sido despedido, es decir, el empleador igual se los tendrá que pagar. En cambio, la indemnización solo podrá ser cobrada por el trabajador si se produce el despido arbitrario y el trabajador acepta como resarcimiento no la reposición, sino la referida indemnización monetaria.

Diversos especialistas opinan que, a partir de esta sentencia, las empresas deberán ser mucho más cuidadosas al momento de despedir a un trabajador y no dar por sentado que, con la firma de la liquidación o el cobro de la compensación por tiempo de servicios, el trabajador no impugnará el despido. Dicha sentencia hace aún más difícil el despido, puesto que lleva a que se paguen por separado los beneficios sociales devengados y la indemnización, lo cual puede alentar a que los trabajadores despedidos inicien juicios de reposición, porque los pone al tanto de estar cobrando por conceptos distintos.

¿Desde cuándo el TC se convirtió en un agente al cual las empresas deben tomar en cuenta en su día a día? ¿En qué momento el poder y las atribuciones del TC alcanzaron esta dimensión? Pues tal parece que desde hace ya un buen tiempo el sector empresarial tiene que lidiar con los fallos del TC que atentan contra su competitividad y que no hacen sino dificultar la mayor formalidad de la economía al complicar y encarecer el despido (ver Semanarios Nº 454, 455, 456, 457).

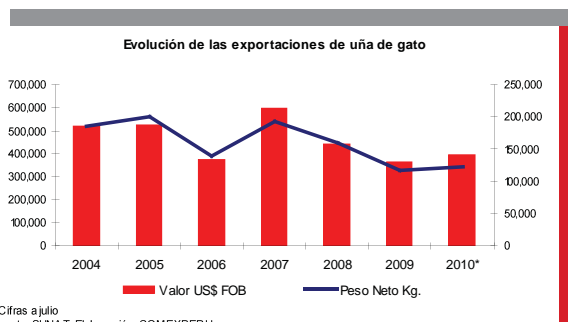
LA UÑA DE GATO

Entre enero y julio del 2010, las exportaciones de uña de gato presentaron un impresionante crecimiento del 71.4% en valor y del 63.9% en volumen, respecto al mismo periodo del año anterior. De esta forma, las ventas al exterior totalizaron US\$ 392 mil.

En cuanto a los principales destinos internacionales, encontramos que Estados Unidos concentra el 35% de nuestras exportaciones, con compras por aproximadamente US\$ 137 mil, un 88% más que en enero-julio 2009. Le siguen en importancia Francia (17.7% del total), Rusia (8.4%), Alemania (7.5%), Hong Kong (7%) y Austria (4%). Cabe recalcar que las exportaciones hacia este último país tuvieron un incremento del 226%, hecho que lo convierte en uno de los mercados más dinámicos del momento. Por otro lado, tenemos que Exportaciones Amazónicas Nativas es la empresa líder en exportaciones de uña de gato, con envíos valorizados en US\$ 103 mil. En segundo y tercer lugar se encuentran Peruvian Nature y Amazon Nutrition, con exportaciones por US\$ 77 mil y US\$ 35 mil, respectivamente.

Cabe destacar que la uña de gato tiene propiedades antiinflamatorias, desintoxicantes, antivirales, entre otras. Por su parte, en lo que a producción nacional se refiere, ésta se concentra en las regiones de Loreto, San Martín, Pasco, Junín y Madre de Dios. Claramente, una exportación no tradicional que genera inversión y empleo descentralizado e inclusivo.

Cabe destacar que la uña de gato tiene propiedades antiinflamatorias, desintoxicantes, antivirales, entre otras. Por su parte, en lo que a producción nacional se refiere, ésta se concentra en las regiones de Loreto, San Martín, Pasco, Junín y Madre de Dios. Claramente, una exportación no tradicional que genera inversión y empleo descentralizado e inclusivo.



No dejes a la suerte tus operaciones
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar
página 1



Lluvia de piedras... una de las que se vienen

Restan menos de 365 días para que finalice el periodo del actual Legislativo, durante el cual seguramente nos toparemos con diversas iniciativas; algunas acertadas y otras, por el contrario, que dejarán mucho que desear en materia de racionalidad política-económica. Un ejemplo claro de las últimas es el interés de la bancada nacionalista por restringir el uso de los contratos temporales en la exportación no tradicional.

Con fecha 10 de junio del 2010, el congresista nacionalista Víctor Mayorga presentó un oficio en el que solicitaba la priorización de los Proyectos de Ley N° 2241/2007-CR y N° 2272/2007-CR ante el Pleno del Congreso, los cuales plantean la eliminación de los artículos 32°, 33° y 34° de la Ley de Promoción de Exportaciones No tradicionales-Decreto Ley N° 22342, vigente desde 1978, y del artículo 80 de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, que reconoce la vigencia del régimen laboral especial establecido por la Ley de Promoción de Exportaciones No Tradicionales.

Los artículos 32°, 33° y 34° del Decreto Ley N° 22342, regulan un régimen laboral especial que les permite a las empresas exportadoras no tradicionales (aquellas que exportan, directa o indirectamente, el 40% del valor de su producción anual efectivamente vendida - artículo 7° del Decreto Ley N° 22342) contratar personal por un plazo determinado, para atender operaciones específicas de producción. Además, dichos contratos eventuales pueden ser renovados cada cierto tiempo a voluntad del empleador.

De acuerdo con la exposición de motivos de la propuesta, *no existe límite en la renovación de los contratos temporales, con lo que la situación terminaría por configurar un sistema de abuso a los derechos de los trabajadores, tales como la no estabilidad laboral y en la práctica la imposibilidad de tener una organización sindical. Asimismo, se señala que con la aplicación de la norma propuesta los trabajadores se verían beneficiados por el goce de todos los derechos y beneficios sociales que les corresponden bajo el régimen laboral de la actividad privada, tales como seguridad jurídica, vacaciones, gratificaciones, compensación por tiempo de servicio, entre otros.*

Tal y como señalamos en el [Semanario N° 474](#), el régimen especial de contratos para las exportaciones no tradicionales le ha permitido al sector exportador responder rápidamente a los cambios en la demanda internacional y, de ese modo, han facilitado la creación de empleo formal. En esa misma línea, un informe de Reflexión Democrática señala cuatro consideraciones a tomar en cuenta:

- Particularidad de las exportaciones no tradicionales. Este tipo de exportaciones dependen de la voluntad del cliente del exterior, tanto en volúmenes, estacionalidad y complejidad del pedido, por lo que están sujetas a variaciones constantes que inciden en la cantidad de personal necesario para la producción. Es por ello que requieren la suficiente flexibilidad laboral para contratar y prescindir del personal, la cual les permitirá acomodarse a los cambios y ser competitivas.
- El régimen laboral especial no afecta derechos constitucionales. Los trabajadores pertenecientes a este régimen especial gozan, al igual que cualquier trabajador, de todos los derechos laborales reconocidos por la Constitución. Así, poseen protección contra el despido arbitrario (indemnización) mientras dure su contrato al igual que los trabajadores contratados a plazo indeterminado, poseen beneficios sociales (vacaciones, CTS, gratificaciones, EsSalud, pensiones, descanso médico, descanso pre y postnatal, derecho a la participación de utilidades, etc.), están en planilla, etc.
- Desincentivo a la contratación de trabajadores. Eliminar el régimen laboral especial puede hacer que muchos de esos trabajadores, que actualmente pertenecen a ese régimen, no vuelvan a ser contratados. Las empresas exportadoras no querrán contratar nuevamente a trabajadores de los que ya no podrán desprenderse cuando sus pedidos de mercadería se reduzcan y, por ende, su producción y la utilización de mano de obra tengan que disminuir.
- Rigidez laboral. La modificación propuesta no haría otra cosa que incrementar la rigidez laboral, la cual es nefasta no solo para la competitividad de las empresas, sino también para la creación de empleo formal.

De lo anteriormente expuesto, podemos concluir que en la norma propuesta existe un total desconocimiento del régimen laboral que se pretende derogar y la realidad de este sector económico que tiene que ser competitivo con el resto del mundo. Dicha iniciativa ha recibido opinión negativa de parte de la Comisión de Comercio Exterior y Turismo del Congreso, en cuyo dictamen precisa que, al parecer, el proyecto de ley habría tomado una premisa errónea, al considerar que los trabajadores sujetos al régimen especial no cuentan con beneficios laborales.

Si bien es cierto que es un régimen establecido en 1978, cala bastante bien con el objetivo de política comercial que viene impulsando el desarrollo de nuestra economía, por los factores ya mencionados. ¿Qué sucedería si ante un período de crisis como el del 2009 no se contara con un régimen como este? Seguramente las empresas exportadoras seguirían pagando sueldos y beneficios sociales de trabajadores que no necesita o pagando una gran cantidad de indemnizaciones por despidos injustificados, debido a que en nuestra legislación no existe la figura del despido justificado por causa de menor producción del empleador. Esto solo dificultaría la supervivencia de estas empresas, arriesgando el empleo que generan.

Mucho cuidado con este último año y con las propuestas populistas y demagógicas, pero contraproducentes, ya que al final solo perjudicarán a los que se supone quieren defender.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



La exportación de textil-confecciones evoluciona con resultados mixtos, pero alentadores

Por Gonzalo García-Sayán

Analista de Estudios Económicos de APOYO Consultoría

Las exportaciones del sector textil-confecciones cayeron un 3% en el 1S2010 respecto del 1S2009. Este resultado negativo esconde una situación muy diferenciada entre los distintos destinos de nuestras exportaciones. Por un lado, se observa una caída de más de 50% en las ventas a Venezuela (país que había representado casi la cuarta parte de las exportaciones del sector en el 2009). Por otro lado, las exportaciones a los demás destinos crecieron en promedio un 14% en el período señalado. Este buen resultado se debe a (i) las mayores exportaciones a EE.UU. (40% de las exportaciones del sector en el 2009), gracias a la recuperación parcial de las ventas minoristas y a la reposición de inventarios, y a (ii) la búsqueda de mercados alternativos en América del Sur, donde destaca Brasil.

Perú está recuperando mercado en EE.UU. El volumen de importaciones estadounidenses de polos de tejido de punto de algodón de origen peruano -nuestro principal nicho en ese país-, creció un 12% en el 1S2010. La importación de prendas provenientes de China desde EE.UU. creció a un ritmo mucho mayor (cerca del 46%)¹. En cambio, la importación desde los demás países competidores (como Bangladesh o Camboya) creció a un ritmo menor (en promedio, 8%). Esto significa que el Perú, a diferencia de lo que sucedió en el 2009, está entre los países que están ganando mercado en EE.UU. en los productos mencionados.

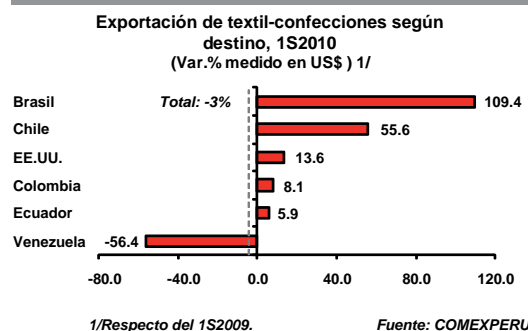
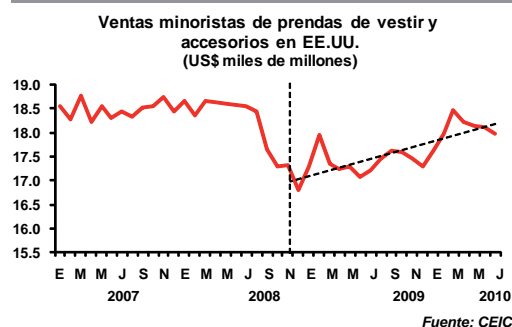
El mejor desempeño de la industria peruana se explica, en parte, porque los mayoristas y minoristas en EE.UU. están aplicando estrategias de optimización de inventarios. Para ello, buscan realizar compras de escala relativamente pequeña y de tiempo de entrega relativamente corto. La industria peruana es flexible y competitiva en la producción de lotes pequeños y pedidos de urgencia, lo que le está generando ventajas sobre las más lejanas y menos flexibles industrias asiáticas.

El crecimiento de las exportaciones a EE.UU. seguirá siendo fuerte en el 2S2010, luego tendrá un ritmo más lento. Las ventas minoristas de prendas de vestir y accesorios en EE.UU. crecieron un 4% en el 1S2010 respecto del 1S2009. Este crecimiento se debe, en parte, a la ligera (y temporal) recuperación del empleo en EE.UU. durante esos meses. Gracias a la mejora en las expectativas de ventas, se observa además un lento proceso de reposición de inventarios. Este proceso se sentirá todavía en el 2S2010, lo que se viene reflejando en el aumento de pedidos a productores nacionales, pero perderá fuerza en el 2011. Para entonces, la lenta recuperación del empleo en EE.UU. será más relevante para la evolución del sector. El crecimiento de sus importaciones, por lo tanto, desacelerará.

La búsqueda de mercados alternativos en América del Sur está dando buenos resultados. Por segundo año consecutivo, la exportación a Venezuela viene cayendo fuertemente. Ante las malas perspectivas, los exportadores han puesto énfasis en aumentar su participación en otros mercados de la región. Como resultado, las exportaciones crecieron aproximadamente un 20% en promedio en el resto de países de América del Sur, en el período mencionado. Los mejores resultados se han observado en Brasil, donde las ventas se han duplicado. La participación peruana en este mercado aún es marginal, pero las perspectivas son muy buenas debido al gran tamaño del mercado, las buenas perspectivas económicas y la mejora en el transporte que traerá la carretera Interoceánica.

Sin embargo, la búsqueda de nuevos mercados en la región también plantea una serie de retos. En Brasil particularmente, uno de los principales retos es la atomización de las ventas: los compradores piden volúmenes bajos. Otro de los temas pendientes, es que la producción nacional añada mayor valor agregado a través del diseño, que suele ser una exigencia de mercados latinoamericanos como el argentino, el colombiano o el brasileño.

¹ El acceso a EE.UU. libre de cuotas, del que goza desde el 2009, es uno de los factores que explica el crecimiento explosivo de las exportaciones de textil-confecciones chinas a ese país.



¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp, más que información soluciones

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

EQUIFAX PERU

regresar página 1



La verdadera pregunta debería ser:

¿Quieres pagar más impuestos para financiar la carrera política de los fundadores de la “Asociación Nacional de Fonavistas de los Pueblos del Perú”?

Este 3 de octubre los peruanos no solo vamos a elegir a nuestras autoridades locales y regionales. También votaremos sobre un tema del que estamos poco informados, que pone en riesgo las finanzas públicas, y que se presta a manipulaciones y engaños, especialmente ante la falta de acción del Estado.

ANTECEDENTES DEL REFERÉNDUM

El Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI) fue creado en 1979, a fines del gobierno militar de Morales Bermúdez, con el objetivo de satisfacer las necesidades de vivienda de los trabajadores. Este fondo se financiaba con las contribuciones obligatorias de los trabajadores (1% de su sueldo), de los empleadores (4% del sueldo de cada trabajador), de las empresas constructoras y sus proveedores (3% del valor de cada obra), y de un aporte obligatorio del Estado (20% de las contribuciones de los trabajadores y empleadores). El FONAVI fue liquidado en 1998, siendo reemplazado por el Impuesto Extraordinario de Solidaridad (IES), que a su vez fue derogado en el 2004.

En el 2001, un grupo con claros intereses políticos, que se autodenominó como “fonavistas” (y que inscribió su partido político en el 2009), creó la Asociación Nacional de Fonavistas de los Pueblos del Perú (ANFPP). Esta asociación presentó un proyecto de ley que proponía devolver a todos los trabajadores que contribuyeron al FONAVI el total actualizado de sus aportes, además de abonar a favor de cada trabajador el aporte que hicieran sus empleadores, el Estado y otros, en la proporción que les correspondiera, en una cuenta individual.

Dicha iniciativa fue aprobada por la Comisión Permanente del Congreso en el 2002 (Ley N° 27677), en un sentido distinto al originalmente planteado. Esta Ley establecía que los recursos serían utilizados por el MEF para financiar la construcción de viviendas de interés social, remodelación de viviendas y préstamos para la ampliación de casa única, entre otros. El fondo MiVivienda sería el encargado de la administración de los recursos, de su recuperación y de su canalización a través de las instituciones financieras.

No contentos con dicha Ley, la ANFPP presentó una solicitud de convocatoria a referéndum que fue desestimada por el Jurado Nacional de Elecciones en el 2006.

La ANFPP insistió ante el Tribunal Constitucional (TC), el cual les dio la razón en el 2007, por lo que el JNE convocó a un referéndum para la aprobación de la iniciativa legislativa original. No obstante, en la resolución emitida, el TC efectuó precisiones y sugerencias al Ejecutivo y al Congreso ante la aprobación por referéndum, entre los que destacan:

- Deducir, del aporte a devolver, los gastos efectuados por el Estado con recursos del FONAVI para proveer viviendas.
- Distinguir entre contribuyentes que no han recibido nada, de aquellos que se hayan beneficiado de los recursos del fondo.
- Realizar devoluciones colectivas.
- Nombrar una comisión que determine el número de contribuyentes que efectivamente se beneficiaron del fondo.

IMPLICANCIAS DEL REFERÉNDUM

Además de la desinformación e incertidumbre sobre este referéndum, existen tres puntos clave que no están definidos:

- El monto total a devolver.
- Quiénes serán los beneficiarios.
- Cómo se devolvería el dinero.



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



Los cálculos maximalistas del proyecto original “fonavista” superan los S/. 29,000 millones (equivalente al 7.1% del PBI o al 30% del presupuesto total del Gobierno para el año 2010). Sin embargo, no se cuenta con información completa sobre los aportes realizados. Según el IPE, el monto que corresponde a los aportes de los trabajadores sería de alrededor de S/. 3,000 millones.

De acuerdo con las recomendaciones del Tribunal, al monto que resulte después de que el Gobierno realice técnicamente los cálculos, se le podrá descontar lo ya utilizado en programas de vivienda, saneamiento, electrificación, programa MiVivienda y otras inversiones en infraestructura, que han beneficiado de manera directa o indirecta a los contribuyentes.

En sus esporádicos pronunciamientos, el Gobierno indicó que es imposible la devolución individual de los aportes y sostuvo que con dicha consulta popular se está engañando a la población con fines políticos y electorales.

En caso se apruebe la norma tal como está planteada en el referéndum, ya algunas autoridades han sugerido algunas medidas que se podrían aplicar:

- Incrementar el IGV del 19% al 21.5%.
- Reducir el monto exonerado del impuesto a la renta de 7 UIT a 4 UIT, con lo que empezarán a tributar aquellos que ganan más de S/. 1,029 mensuales (actualmente es a partir de S/. 1,800).
- Aumentar la tasa del impuesto a la renta a personas jurídicas de 30% a 40%. Las compañías mineras con convenio de estabilidad no estarían afectas.

Aunque consideramos que el Estado está en la obligación de informar a la población antes del referéndum, es muy probable que la batalla ya esté perdida en cuanto al resultado del mismo, pues la oferta del ‘Sí’ resulta tan atractiva como falaz. Perdida en la plataforma política, la batalla debe ganarse ahora en la plataforma técnica: debemos tener un cálculo preciso de cuál es el monto a devolver (descontando todo lo invertido en vivienda y servicios relacionados) y cómo lo vamos a pagar todos los peruanos.

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

PANDA
SECURITY

regresar
página 1



Comercio exterior enero-julio 2010

En julio, las ventas al exterior ascendieron a US\$ 2,864 millones, un 22% más con relación al mismo mes del 2009. De esta forma, en el periodo enero-julio las exportaciones acumularon US\$ 18,633 millones, monto un 34.2% superior al registrado en el mismo periodo del 2009. Con este resultado, la balanza comercial de enero-julio 2010 presentó un superávit de US\$ 2,533 millones.

Durante los primeros siete meses del año, nuestras exportaciones primarias estuvieron lideradas por el sector minero, que representó el 78% del total y registró un crecimiento del 37.7%. Precisamente, nuestros principales productos de exportación fueron el oro (US\$ 4,369 millones, +21.2%), los minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 3,097 millones, +76.5%), y los cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (US\$ 1,480 millones, +54%). En segundo lugar se ubicaron nuestras exportaciones de petróleo y derivados, con US\$ 1,698 millones (+87.3%). Las pesqueras, por su parte, registraron US\$ 1,252 millones, monto un 7.7% mayor que el correspondiente al mismo periodo del 2009.

Por otro lado, en el periodo enero-julio, nuestras exportaciones no tradicionales ascendieron a US\$ 4,041 millones, con un crecimiento del 20% en relación al 2009. El sector de mayor peso en este grupo fue el agropecuario, con US\$ 1,079 millones (+15.7%); pero el que mostró el mayor dinamismo fue el siderometalúrgico (US\$ 446 millones), con un crecimiento del 78.5%, seguido por el sector químico (US\$ 687.5 millones), con uno del 49.4%. Por otra parte, las ventas al exterior del sector textil-confecciones (US\$ 8.25 millones) registraron una caída del 3.7%, debido al "efecto Venezuela". Sin considerar a este país (cuya participación en este rubro ha caído del 24% al 11%), nuestras exportaciones textiles crecieron un 14% (ver sección [Actualidad](#)).

Los principales productos no tradicionales exportados en este periodo fueron los alambres de cobre refinado, con US\$ 142.5 millones y un crecimiento del 93.7%; seguidos por los espárragos, frescos o refrigerados (US\$ 128 millones, +25%); las demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera (US\$ 107 millones, +63.6%); los *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color (US\$ 97 millones, +12.5%) y las lacas colorantes (US\$ 69 millones, +327.6%).

LAS IMPORTACIONES CRECIERON UN 34.6%

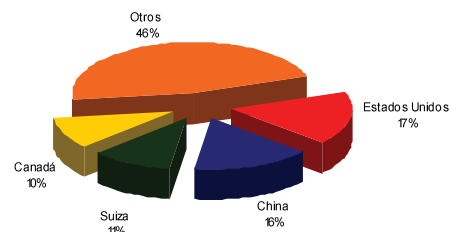
Entre enero y julio, nuestras importaciones alcanzaron los US\$ 16,100 millones (+34.6%). Este desempeño es explicado, en gran parte, por las compras de bienes intermedios, que representan el 49% del total importado y que alcanzaron los US\$ 7,903 millones (+46.7%). Esto se relaciona con las mayores importaciones de combustibles (+63.3%), impulsadas en parte por la recuperación del precio del petróleo (+11%). Las compras de bienes intermedios para la agricultura y para la industria crecieron un 11.7% y un 44.4%, respectivamente. Entre los principales insumos tenemos aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 1,582 millones; +49%), maíz amarillo duro (US\$ 211 millones; +25%), los demás trigos excepto para la siembra (US\$ 196 millones; +7%), tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya (US\$ 190 millones; +7%), entre otros.

En cuanto a las importaciones de bienes de consumo, estas alcanzaron los US\$ 2,960 millones (+33.5%), debido al crecimiento en un 44.5% de los bienes de consumo duradero y en un 25% de los de consumo no duradero. Para los primeros, destacaron los vehículos de cilindrada superior a 1,500 cc pero inferior o igual a 3,000 cc, con US\$ 265 millones (+51%), y los de cilindrada superior a 1,000 cc, pero inferior o igual a 1,500 cc, con US\$ 165 millones (+53%). De acuerdo con las proyecciones del MEF, el consumo privado crecería un 3.5% en el 2010, por lo que se prevé que las importaciones de este tipo de bienes sigan aumentando en los próximos meses.

Finalmente, a pesar de la caída de los bienes de capital para la agricultura (-1.6%), las importaciones de este tipo de bienes aumentaron un 20.5% (US\$ 5,230 millones) gracias a las mayores compras de equipos de transporte (US\$ 1,363 millones, +65.3%), materiales para la construcción (+6.2%) y para la industria (+11%). Destacó la compra de camionetas *pick-up* ensambladas (US\$ 144 millones, +136%), demás vehículos para el transporte de mercancías (US\$ 92 millones, +143%) y vehículos para el transporte de más de 16 personas (US\$ 92 millones, +96%), entre otros.

Según el Scotiabank (actualizado a julio), en el 2010, la inversión privada crecería un 14.6%, habría un mayor dinamismo en los sectores construcción (+12% -y el BCRP estima casi un 13%-), agropecuario (+3.7%) y manufactura (+8.6%), por lo que también podría darse un incremento en las importaciones de bienes de capital en lo que resta del año.

Principales destinos de las exportaciones enero-julio 2010



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Buscas una computadora?

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

Ax. Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-8830 Fax: 271-8631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance