



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 19 al 25 de febrero del 2007

	<b>NO TODO ES CUESTIÓN DE AMOR</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>¡HUAN YÍNG, TAIWÁN!</b> <i>Taiwán interesado en negociar un TLC con el Perú.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>EL EMPLEO Y LA PRODUCCIÓN A DICIEMBRE DEL 2006</b> <i>Industria manufacturera no primaria creció en 7.7% respecto al 2005 y fue una de las mayores generadoras de empleo.</i>	<b>Actualidad</b>	4
	<b>TLC PERÚ - CHINA</b> <i>Cada vez más cerca.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>HABLANDO DE SAMURÁIS...</b> <i>Desempeño de la economía del Japón.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	7

### Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

#### SEMANARIO COMEXPERU

Directora  
Patricia Teullet Pipoli  
Editora  
Sofía Piqué Cebrecos  
Promoción Comercial  
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis  
Alfredo Mastrokalos Viñas  
Pedro Murillo Gil  
Carlos Rodríguez Arana  
Publicidad  
Edda Arce de Chávez

Suscripciones  
Giovanna Rojas Rodríguez  
Diseño Gráfico  
Pamela Velorio Navarro  
Corrección  
Angel García Tapia

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)  
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942  
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## No todo es cuestión de amor

Acabamos de celebrar a San Valentín y probablemente algunos hayamos recibido o envidiado los ramos de flores, las botellas de champán, las cenas románticas y hasta los osos de peluche. Pero, seamos realistas, el amor no siempre se da. A veces, como en las relaciones entre el sector público y el sector empresarial, es incluso un imposible (salvo esporádicos, tormentosos y fugaces episodios). Pero el matrimonio es algo distinto.

Según el INEI, en el 2006 el Perú creció en más de 8%, la tasa más alta en once años y que además representa 66 meses consecutivos de crecimiento. La mejor parte es que las proyecciones para el 2007 continúan siendo buenas y que, más allá de las cifras, los efectos del crecimiento económico se perciben, y no solo en Lima.

Causa sustancial de este crecimiento han sido los esfuerzos de inversión, tanto del sector público como del privado (según estimados de Apoyo, ambos creciendo a un ritmo de 20%), lo cual debe continuar durante el 2007, con un impulso aún mayor por el lado de la inversión pública.

Como pocas veces, el Estado tiene recursos para gastar. Y tendrá todavía más. El esfuerzo debe centrarse entonces en dar el mejor uso posible a esos recursos, de manera que los beneficios del crecimiento lleguen a la mayor parte de la población y generen las bases para sostener el crecimiento, aun cuando no se cuente con el impulso que hoy genera la favorable coyuntura internacional.

Al sector privado le corresponde continuar aumentando su productividad y conquistar nuevos y mayores mercados. Probablemente no pueda hacerlo solo, y aquí es donde hay que cuidar los detalles de su relación con el gobierno, desde la SUNAT (¿recuerdan ese anuncio terrorífico, "cada vez más cerca de ti"? ) hasta el Congreso; pasando, por supuesto, por las autoridades municipales.

Así, por ejemplo, el manejo fiscal no debe representar mayor problema en estos años; pero continúan subsistiendo exoneraciones tributarias que no solo minan la capacidad recaudadora, sino que confunden al empresario, distorsionan la asignación eficiente de recursos y generan competencia desleal para las empresas formales (el caso más evidente son las zonas francas).

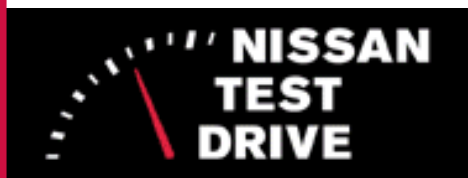
Asimismo, a pesar de lo avanzado en los procesos de privatización y concesión, continúa habiendo resistencias (como en SEDAPAL) e incluso retrocesos, como la incursión de Petroperú en la actividad exploratoria (de alto riesgo, que perfectamente puede ser dejada en manos -y bolsillos- privados).

Por el lado de asegurar mercados, por más esfuerzos privados que haya para conseguir clientes, si no se consigue emparejar el piso en los aranceles pagados respecto de nuestra competencia (léase Chile, México, Centroamérica o Marruecos, entre otros), habrá serias limitaciones al manejo de precios competitivos. Saludamos, por supuesto, el anuncio de negociaciones con China... aunque nos suene todavía muy lejano eso de "un acuerdo para iniciar un estudio". Bueno, por algo se empieza.

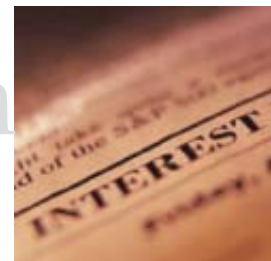
Finalmente, está (constantemente) en revisión la legislación laboral. Un análisis reciente de Reflexión Democrática muestra una relación directa entre flexibilidad laboral y empleo formal. Si se llegara a comprender que la protección del trabajador es fundamentalmente seguridad social y pensiones, y se abocara los esfuerzos de todas las partes (empresarios, autoridades y sindicatos -que no son lo mismo que trabajadores-) a brindar estos, promoviendo la formalización del empleo, se daría un gran paso para que los beneficios del crecimiento sean compartidos por un mayor número de peruanos.

La relación empresa gobierno no es cuestión de amor; pero es cuestión de mutua conveniencia, que a veces es la base más sólida para un largo (y hasta feliz) matrimonio.

*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU



[regresar  
página 1](#)



## ¡HUANYÍNG, TAIWÁN!

Ante las declaraciones del director de la División Económica de la Oficina Económica y Cultural de Taipei en Lima, Alex Ho, quien afirmó que Taiwán está interesado en iniciar conversaciones con miras a firmar un acuerdo comercial con el Perú, no podemos dejar de analizar (esta vez, brevemente) algunas de las oportunidades que ofrecería la firma de dicho tratado. Taiwán fue destino de cerca del 1.8% de nuestras exportaciones el 2006. Cuenta con una población que bordea los 23 millones de habitantes, una clase media importante y un PBI per cápita de US\$ 15,500, aproximadamente.

Nuestra balanza comercial con Taiwán registró un superávit de US\$ 240 millones el 2006, cifra superior en un 104% respecto de la registrada el 2005. Si bien nuestros envíos son principalmente productos tradicionales (en su mayoría cobre en sus distintas formas), según la Oficina Comercial del Perú en Taiwán, el mercado taiwanés muestra un importante atractivo para productos como las uvas, donde las exportaciones peruanas abastecen cerca del 5% del mercado, algunos hilados de algodón, o ciertos productos marinos como las almejas o los locos frescos y congelados, de los que el Perú es uno de los principales proveedores del mercado.

Asimismo, las importaciones provenientes de Taiwán incluyen tanto maquinaria como insumos para las industrias manufacturera y textil-confecciones, donde destaca el politereftalato de etileno (PET), los hilados de poliéster y los accesorios y partes de maquinaria. De concretarse un acuerdo comercial, se podría reducir aún más el costo de dichos insumos, favoreciéndose la competitividad de nuestra industria.

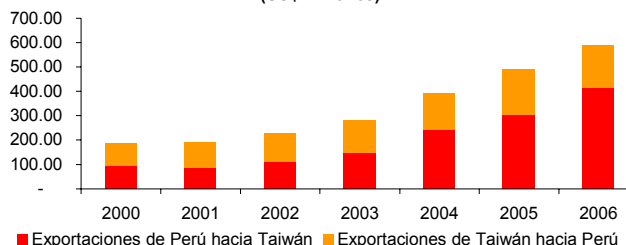
## EL EMPLEO Y LA PRODUCCIÓN A DICIEMBRE DEL 2006

El 2006 fue un buen año para la economía del Perú, y su último mes no fue la excepción. Según cifras del Ministerio de Trabajo, en diciembre el empleo en empresas privadas de 10 y más trabajadores del Perú urbano creció en todos los sectores; y el sector manufacturero, con un aumento de 11%, demostró ser uno de los mayores generadores de empleo. Ello se explica en buena parte por el desempeño de las empresas exportadoras de textiles y confecciones, de conservas, así como de las fabricantes de joyas, artículos de tocador, perfumes, cosméticos y alimentos, entre otras.

En correlación con el aumento del empleo, la producción también se incrementó significativamente en diciembre del 2006. Según cifras del Ministerio de la Producción, en dicho mes la producción creció en 11.9% respecto al mismo periodo del año anterior, aumentando el sector primario en 15.3% y el no primario, en 11.2%. Así, diciembre se impuso como el mes de mayor crecimiento en todo el año y se tiene finalmente que la producción manufacturera se incrementó en 6.6% durante todo el 2006. No obstante, a pesar de que el sector manufacturero primario tuvo un mayor crecimiento en el último mes, en todo el año el sector con mayor crecimiento fue el no primario, con un 7.7%, por encima del 2.1% del primario. Ello se explica por la mayor producción (impulsada por la mayor demanda interna y externa) de bienes de consumo, como productos de agroexportación, farmacéuticos y de limpieza, y de bienes intermedios, que incluyen envases para alimentos y otros vinculados a la construcción.

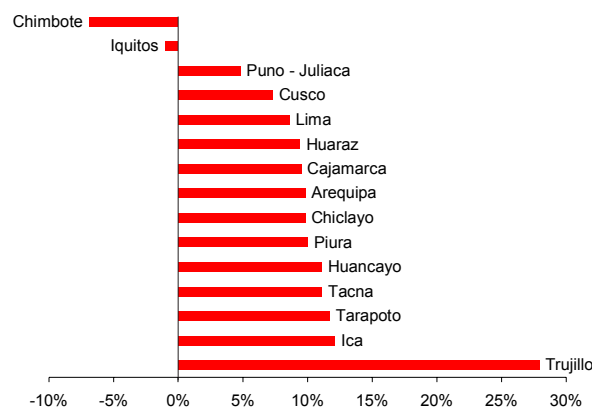
Esperamos que el buen desempeño exportador, que genera más y mejor empleo, no se vea entorpecido por iniciativas como la Ley General de Trabajo, que irónicamente incrementaría los costos de crear más puestos de trabajo. De lo contrario, los esfuerzos para abrir mercados difícilmente se reflejarían en un gran impulso al empleo para la gran mayoría.

Evolución del comercio entre Perú y Taiwán  
(US\$ millones)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Variación del empleo en empresas de 10 y más trabajadores  
en algunas ciudades  
(Diciembre 2006 / Diciembre 2005)



Fuente: MTPE - Programa de Estadísticas y Estudios Laborales.



regresar  
página 1



## TLC Perú - China

La semana pasada el MINCETUR anunció que por fin China y el Perú acordaron iniciar este año el estudio de factibilidad con miras a las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC).

### ABRIENDO PUERTAS A NUESTRAS MANUFACTURAS

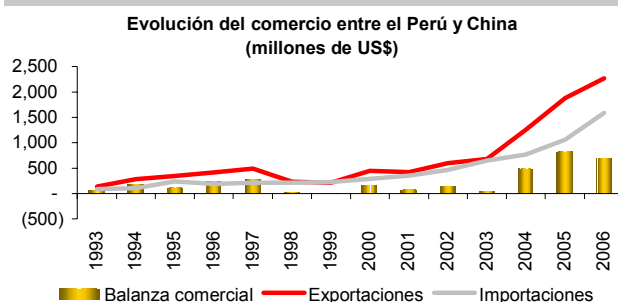
Consideramos de suma importancia poner en marcha las negociaciones de un TLC con China, nuestro segundo socio comercial, pues dicho acuerdo favorecería principalmente a nuestras exportaciones no tradicionales. Ello sería así, pues actualmente los productos que enfrentan mayores aranceles para ingresar al gigante asiático no son los minerales y materias primas en general, sino las manufacturas. Productos primarios como los minerales enfrentan bajos (o nulos) aranceles, pues son altamente demandados por China. Pero para productos no tradicionales, como las frutas, los pescados y mariscos o las confecciones, los aranceles sí constituyen un costo importante.

Por ejemplo, las algas frescas, refrigeradas, congeladas o secas (nuestra principal agroexportación a China en el 2006) enfrentan entre 15% y 20% de arancel; y el tomate preparado o conservado (excepto entero o en trozos), que también le vendemos, entre 18% y 20%. Asimismo, los t-shirts de punto de algodón pagan 14% y las blusas para mujeres o niñas de punto de fibras sintéticas o artificiales, 17.5%. Precisamente, la aún escasa participación de manufacturas en nuestro total exportado a China (6% en el 2006, aunque crecieron en 78%) puede explicarse en parte por dicho costo.

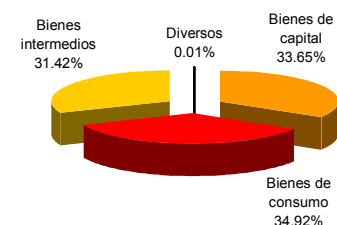
Como ya lo señalamos en anteriores ocasiones (ver Semanario COMEXPERU N° 399), el gigante asiático se perfila como un gran mercado para bienes de consumo final. Por ejemplo, según ProExpansión, entre los productos peruanos con potencial en aquella plaza figuran el café (que es el nuevo té en China y del que, sin embargo, no le exportamos nada en el 2006), los cítricos (dependientes de cuestiones fitosanitarias), el mango fresco (apreciado producto en el gigante asiático, para el cual ya se levantaron las restricciones fitosanitarias), las nueces, las uvas frescas, los filetes de anguila, los pulpos y otros conservados, la pota, la cerámica ornamental, la joyería de oro y plata, los fertilizantes naturales, las tabillas y frisos para parquet, el carmín de cochinilla, la goma de tara en polvo, el achiote (para el cual el Cuzco es un importante productor), los hilados de pelo fino peinado y los hilados y tejidos de lana peinada, entre otros.

### UN AMPLIO TRATADO

Por otro lado, es necesario recalcar que si buscamos un acuerdo limitado a ciertos productos, China lo vería como una señal de escasa voluntad por ampliar nuestro comercio, lo cual no la motivaría a realizar muchas concesiones. Asimismo, un acuerdo parcial no ayudaría a superar obstáculos como las barreras para-arancelarias (complejidad en el régimen sanitario y fitosanitario y en las normas técnicas). Requerimos un tratado que comprenda más temas. Precisamente, en su TLC con China, Chile acordó la creación de comités para facilitar ambos aspectos. Además, hace unos meses nuestro país vecino anunció que también iba a negociar temas de servicios e inversión con el país asiático (pues su tratado se está dando por etapas) y vale recordar que, según Direcon de Chile, solo el 3% de los productos de exportación de Chile a China ha quedado excluido de su TLC y, viceversa, solo el 2%. Igualmente, cabe resaltar que nuestra industria se verá beneficiada con insumos y bienes de capital más baratos (en el 2006, el 65% de lo que le compramos a China correspondió a dichos productos, cifra que ha venido aumentando en los últimos años). Esperamos el pronto inicio de las negociaciones.



**Perú: composición de las importaciones desde China - 2006**



**C@RTICOMEX**  
Comercio Exterior

*Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo*

*Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU*



< regresar  
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

[www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe)





## Hablando de samuráis...

La profunda y larga crisis económica del Japón parece haber quedado atrás. Ya no hay deflación, el desempleo ha disminuido hasta situarse en alrededor del 4% y el PBI viene mostrando un sólido crecimiento. En los últimos tres años el producto se incrementó a una tasa del 2.4% y durante el 2006 lo hizo a una del 2.7%. Este resurgimiento económico viene siendo liderado por la demanda interna, la cual fue responsable del 50% del crecimiento del 2005 y estuvo impulsada por las mayores perspectivas de empleo y salarios más altos. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), el PBI nipón se expandirá un 2.1% en el 2007. Asimismo, en el 2006 la cuenta corriente presentó un superávit de US\$ 167,273 millones.

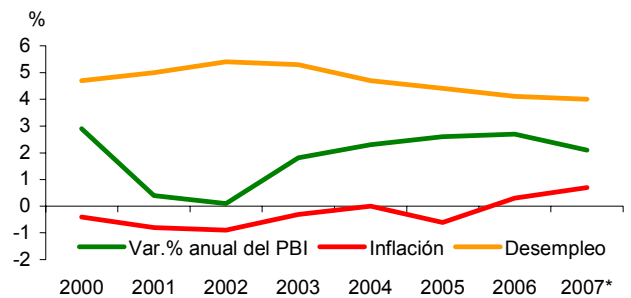
### EL COMERCIO NIPÓN

Las exportaciones japonesas superan largamente a sus importaciones y son principalmente productos de alto valor agregado, donde destacan los equipos de transporte, siendo los automóviles el producto con mayor incidencia en dicho rubro (cerca del 75%), los equipos electrónicos y la maquinaria en general. Es también importante la exportación de químicos (10% del total exportado) y la de productos metálicos (cerca del 8%). Sorprendentemente, si bien el Japón exporta maquinaria y equipos en gran cantidad, sus principales productos importados se concentran en este rubro (28.67% del total), donde cerca del 16% corresponde a equipos de oficina. Como era de esperarse, la importación de combustibles es también significativa, concentrando el 27.77% del total, en respuesta a la fuerte demanda de energía por parte de la industria y el parque automotor japonés. El principal destino de las exportaciones niponas es EE.UU. (con quien tiene una balanza comercial superavitaria de más de US\$ 77,000 millones), que compra el 22.5% del total, seguido (de lejos) por China (14.35%). En el caso de las importaciones, China es su principal proveedor (20.5% del total). ¿Y el Perú? Nuestros envíos hacia el Japón alcanzaron los US\$ 1,253 millones, equivalentes a 0.002% del total importado.

### YEN-DO AL PISO

El yen es quizás la moneda más subvaluada del mundo, lo cual no es acorde con una economía que si bien ha sido duramente golpeada por la crisis de principios de los noventa, aún sigue siendo la segunda más grande del mundo. No obstante, para el Banco de Japón (BOJ, por sus siglas en inglés) no existe ningún problema, por lo que no hay necesidad de aplicar correctivo alguno. Si bien, una moneda débil puede servir de incentivo para fomentar el sector exportador pues, de esta manera, los productos del país serían relativamente más baratos con relación al mundo, esta no parece ser la intención del BOJ. Cuando la deflación azotaba al Japón, el BOJ, en un cuestionado intento por incentivar el consumo y la inversión privada, bajó la tasa de interés a niveles impensados (casi a cero). Esta política monetaria tan laxa, inundó de yenes la economía, haciendo que la moneda se deprecie notablemente. Hoy en día, dado que el país del sol naciente ya no tiene una inflación negativa y su economía parece estar refortificándose, tasas de interés tan bajas no son necesarias. Pese a que el BOJ, desde mediados del año pasado comenzó a subir los intereses, aún no es suficiente. Es más, la tasa de interés referencial nipona está muy por debajo de la europea o la americana (actualmente en 3.5% y 5.25%, respectivamente).

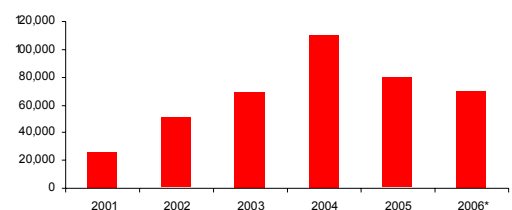
Evolución de la economía japonesa



\*Estimado

Fuente: FMI. Elaboración: COMEXPERU.

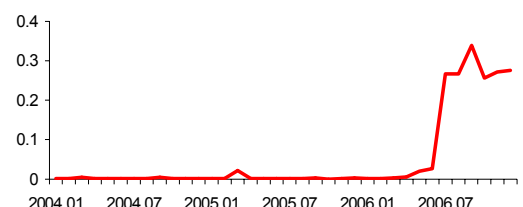
Balanza comercial de Japón  
(US\$ millones)



\*Estimado

Fuente: Japan External Trade Organization. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución de la tasa de interés referencial del BoJ



Fuente: BOJ. Elaboración: COMEXPERU.



**DELFINES**  
HOTEL & CASINO  
Siempre, una experiencia única

< regresar  
página 1

SUMMIT  
HOTEL & RESORTS

Informes y reservas:  
Calle Los Eucaliptos 555, San Isidro T. 215 7000



## El tipo de cambio en debate

Es comprensible la preocupación de algunos exportadores por la reducción del tipo de cambio, más aún en los casos en los que sus costos se encuentran principalmente en soles. Algunos grupos podrían verse afectados si los precios que han venido cayendo en nuestra economía no corresponden a sus insumos. Pero consideramos que se puede optar por alternativas más "saludables" que la intervención directa del BCRP en el mercado cambiario.

### EL CÍRCULO VICIOSO DE LA MAYOR INTERVENCIÓN Y UNA ALTERNATIVA IDEAL

En primer lugar, cabe aclarar que el BCR aplica un esquema de metas de inflación. Sus intervenciones en el mercado cambiario solo han ido dirigidas a reducir fuertes variaciones del tipo de cambio y a la acumulación preventiva (como medida de protección ante *shocks* externos) de reservas internacionales. Si va más allá, se generaría un círculo vicioso de mayores tasas de interés y apreciación cambiaria. Ello se explica porque, al intervenir comprando dólares (para retirarlos del mercado) con soles, el BCRP tiene que esterilizar las ventas de soles con certificados de depósito, con el fin de que no aumente la cantidad de soles en la economía (lo cual llevaría a una mayor inflación). Consiguientemente, para absorber la mayor cantidad de certificados, los agentes económicos demandarán mayores rendimientos, lo cual presionará al alza las tasas de interés. Y las mayores tasas de interés generarán una mayor presión al alza del sol. Este pernicioso círculo terminaría incrementando el costo del crédito en la economía, perjudicando a los demás sectores.

No obstante, posiblemente la razón más importante por la que no se debería intervenir en el mercado cambiario radica en que el tipo de cambio respecto al dólar estadounidense responde significativamente a factores externos, como el desempeño de la economía estadounidense y las tasas de interés de la Reserva Federal de dicho país, cuyas modificaciones vuelven más o menos atractivo para los inversionistas mantener dólares en sus portafolios.

Una buena alternativa para enfrentar el problema de la apreciación cambiaria es emplear los ingresos extraordinarios que hoy percibe el Estado en prepagar su deuda. Gracias a dichos ingresos, hoy es posible generar un mayor ahorro fiscal que permita que el gobierno compre más dólares para atender el servicio de deuda externa que, según el Marco Macroeconómico Multianual 2007 - 2009 (revisado), en este año llega a alrededor de los US\$ 2,500 millones. A ello se puede sumar el reemplazo de deuda en dólares por deuda en soles, lo que disminuiría el riesgo cambiario del Estado. Con esta alternativa, no solo se enfrentaría el problema cambiario, sino también se mejorarían las cuentas fiscales y se reduciría la deuda pública.

### ALTERNATIVAS DE MERCADO

Por otro lado, también podría enfrentarse el problema cambiario abordando algunos factores que limitan un mayor envío de dólares al exterior, como las restricciones a las importaciones (aranceles y medidas para-arancelarias) y a la inversión en el exterior (AFP).

En el primer caso, cabe señalar que uno de los factores que impide el crecimiento de las importaciones son los aranceles, en especial a los bienes de consumo. Este tipo de bienes tiene un promedio arancelario (16.0%) que prácticamente duplica al general (8.3%). Es más, el 42.9% de los bienes de consumo tiene aranceles de entre 17% y 25%, mientras el 86.3% de los bienes de capital y el 44.3% de los insumos pagan cero arancel. La reciente reducción arancelaria puede impulsar mayores niveles de importación, pero aquella ha sido limitada (se ha centrado básicamente en eliminar el arancel de 4% de nuestra estructura arancelaria, sin afectar prácticamente a los bienes de consumo). La reducción progresiva de los aranceles mayores a 12% hasta dicha tasa podría dar un mayor impulso a las compras del exterior, con lo cual la demanda por dólares para poder realizar dichas operaciones elevaría el tipo de cambio.

En el segundo caso, nos referimos al límite para que los fondos de las AFP sean invertidos en el exterior. Hasta noviembre del 2006, el BCR imponía un límite operativo de solo 10.5% de la cartera, a pesar de que el límite legal es de 20%. Ello ha contribuido a la mayor oferta de dólares en el mercado local. Aunque es probable que por la elevada rentabilidad que hoy se obtiene en el Perú, no haya una salida de dólares en el corto plazo, la ampliación del límite operativo, que afortunadamente el BCR ya ha empezado a efectuar (recientemente su directorio aprobó un nuevo aumento de 12% a 13.5%), no solo favorecería a los pensionistas, pues tendrían mayores oportunidades para que su dinero se ubique en alternativas menos riesgosas, sino también contribuiría a que se eleve el tipo de cambio.

En suma, este tipo de problemas puede ser resuelto no incrementando el intervencionismo estatal, sino más bien reduciéndolo, sobre todo considerando que el tipo de cambio se encuentra influenciado en buena medida por factores externos. Sin embargo, si en algo puede ayudar el Gobierno es en eliminar algunas trabas a la competitividad de las empresas que sí están en sus manos (ver Agenda Pendiente de Comercio Exterior en el Semanario COMEXPERU N° 409).



## ¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera  
Central: 271-0630 Fax: 271-0631



< regresar  
página 1



## Las 'top' importadoras del 2006

En el 2006 nuestras importaciones crecieron en 22% respecto del año anterior, alcanzando los US\$ 15,369 millones. La mayor parte correspondió a bienes intermedios, con el 53.58% del total. Le siguieron los bienes de capital, con el 28.87%, y los bienes de consumo, con el 17.46%. Los bienes diversos aportaron el 0.09%.

### BIENES INTERMEDIOS

Las importaciones de bienes intermedios aumentaron en 19%. Este desempeño se explica en parte por las elevadas cotizaciones del petróleo (aunque su crecimiento no fue tan alto como en el 2005). Precisamente, la empresa que más importó en este rubro fue Refinería La Pampilla, que participó con el 19% de estas importaciones, comprando esencialmente aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.

Pero fueron las compras de materias primas para la industria las que más contribuyeron con el aumento de las importaciones en general. Así, su crecimiento explica el 28% del incremento general y el 60% del correspondiente a los bienes intermedios. Alicorp, la principal importadora de este rubro, adquirió en mayor medida trigo duro excepto para siembra (+12%). Por otra parte, EE.UU. (con una participación de 18% y un crecimiento de 1%), Argentina (11%, +12%), China (10%, +72%), Chile (8%, +33%) y Brasil (7%, +14%) destacan como nuestros principales proveedores de insumos para la industria.

### BIENES DE CAPITAL

En el 2006, las importaciones de bienes de capital (importante componente de la inversión privada) fueron las más dinámicas, creciendo en 36% respecto al 2005. Las mayores compras de materiales para la construcción (+53%) evidencian la bonanza que hoy experimenta este sector. Las siguieron en dinamismo las importaciones de equipos de transporte (+39%), pero el rubro más importante de esta categoría fueron los bienes de capital para la industria, cuya participación sobre el total importado fue de 19% y cuyas compras se incrementaron en 33%. Los principales países proveedores de estos últimos fueron EE.UU. (con 24% de participación y un aumento de 36%), China (13%, +53%), Brasil (11%, +36%), Alemania (8%, +27%) y México (6%, +101%).

En cuanto a las importadoras, en bienes de capital para la industria, las tres principales fueron Fluor Daniel (+737%), Ferreyros (+56%) y Brightstar Perú (+146%); en equipos de transporte, Ferreyros (+34%), Southern Perú (+261%) y Volvo Perú (+52%); en materiales de construcción, Aceros Arequipa (+47%), Pluspetrol Perú Corporation (+1,063%) y Fluor Daniel (+43%); y en bienes para la agricultura, Ferreyros (-31%), IPESA (-27%) y Stenica (-19%).

Cabe resaltar que la principal importación en esta categoría fueron los teléfonos, con US\$ 350 millones (+84%), adquiridos sobre todo de México, Brasil y China.

### BIENES DE CONSUMO

Las importaciones de bienes de consumo se incrementaron en 14%, siendo las de consumo duradero las más dinámicas (+22%). LG Electronics Perú continuó liderando este rubro, seguida por Toyota del Perú, Sony, Samtronics Perú y H.A. Motors. En conjunto, estas empresas adquirieron el 21% del total. Cabe señalar que LG importó principalmente los demás receptores de TV (-3%), de México y Corea del Sur, entre otros países. En general, el producto más importado en esta categoría fueron los automóviles gasolineros con cilindrada entre 1,500 y 3,000 centímetros cúbicos, cuyas compras al exterior alcanzaron los US\$ 181 millones (+44% respecto al 2005).

Las importaciones de bienes de consumo no duradero, por su parte, crecieron en 9%, siendo las principales importadoras Procter & Gamble, Gloria, Ripley, Saga Falabella y Nestlé Perú. La primera adquirió principalmente champúes (+29%) de México (el 90%) y, en menor medida, de Colombia y EE.UU. No obstante, en general, el bien no duradero más importado fueron los demás medicamentos para uso humano, cuyas compras ascendieron a US\$ 140 millones (+14%).

Nº	Empresa	Monto	Var.% 06/05
<b>Materias primas para la industria</b>			
1	Alicorp	221.61	14.46%
2	Cargill Americas Perú	79.71	6.27%
3	Aceros Arequipa	70.70	-13.38%
	<b>Subtotal</b>	<b>372.02</b>	<b>6.22%</b>
	<b>Total</b>	<b>4,791.50</b>	<b>19.50%</b>
<b>Combustibles</b>			
1	Refinería La Pampilla	1,583.35	23.14%
2	Petroperú	951.70	10.85%
3	Manu Perú Holding	179.04	142.26%
	<b>Subtotal</b>	<b>2,714.09</b>	<b>22.35%</b>
	<b>Total</b>	<b>2,948.78</b>	<b>19.40%</b>
<b>Materias primas para la agricultura</b>			
1	Corporación Misti	77.30	16.17%
2	Molinos & Cia.	70.10	29.45%
3	Contilatin del Perú	43.49	25.33%
	<b>Subtotal</b>	<b>190.88</b>	<b>22.84%</b>
	<b>Total</b>	<b>495.04</b>	<b>11.54%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Nº	Empresa	Monto	Var.% 06/05
1	Ferreyros	224.22	45.34%
2	Fluor Daniel Sucursal del Perú	189.17	352.38%
3	Brightstar Perú	146.72	146.21%
4	Southern Perú	136.03	-15.70%
5	Pluspetrol Perú Corporation	98.82	529.14%
6	América Móvil Perú	75.01	21.47%
7	Aceros Arequipa	69.55	42.36%
8	Banco Continental	58.97	22.29%
9	Telefónica Móviles	57.95	550.27%
10	Volvo Perú	55.78	47.72%
	<b>Subtotal</b>	<b>1,112.21</b>	<b>74.26%</b>
	<b>Total</b>	<b>4,437.40</b>	<b>35.77%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Nº	Empresa	Monto	Var.% 06/05
1	Procter & Gamble Perú	73.17	45.65%
2	LG Electronics Perú	65.35	-3.45%
3	Toyota del Perú	62.10	72.14%
4	Ripley	61.92	-9.43%
5	Saga Falabella	59.20	19.23%
6	Gloria	50.17	10.31%
7	Sony Sucursal del Perú	47.71	-0.02%
8	Samtronics Perú	43.48	38.73%
9	Nestlé Perú	33.09	14.85%
10	H.A. Motors	27.41	40.52%
	<b>Subtotal</b>	<b>523.61</b>	<b>17.70%</b>
	<b>Total</b>	<b>2,682.97</b>	<b>14.20%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.