



Contenido

Del 24 al 30 de enero del 2005

	SOBRE EL EMPLEO, LOS DERECHOS LABORALES Y LA COMPETITIVIDAD	Editorial	2
	¿PATENTES ADMINISTRATIVAS? <i>... ¿o barreras sanitarias?, ¿o lobbies? No queda muy claro, pero la agricultura requiere una solución inmediata.</i>	Hechos de Importancia	3
	PAN PARA TODOS: LOS TECNÓLOGOS YA TIENEN SU LEY <i>Se acaba el Gobierno, aumenta el populismo, más leyes laborales específicas, menos trabajo responsable.</i>	Bandeja Legal	4
	ACUMULANDO TLC: DE BILATERAL A MULTILATERAL <i>La acumulación de tratados de libre comercio como alternativa para lograr la apertura comercial global.</i>	Actualidad	5
	PERÚ EXPORTÓ 37% MÁS EN EL 2004 <i>Estados Unidos y China impulsaron las exportaciones en todo Latinoamérica.</i>	Economía	6
	PROYECCIONES PARA EL 2005 Exportaciones crecerían 9% <i>Las exportaciones seguirían en montos elevados, pero con tasas de crecimiento menores.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

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

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Editor
Diego Isasi Ruiz-Eldredge
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos
Cecilia Pérez Malca
Colaboradores
Peggy Sztuden Wolfenzon
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro
Corrección
Gustavo Gálvez Tafur
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Sobre el empleo, los derechos laborales y la competitividad

La discusión sobre derechos laborales, empleo y competitividad volvió a llenar la prensa esta semana; por momentos con un tono de diálogo de sordos; por momentos con innecesaria agresividad.

Sobre esto, solo algunas reflexiones:

Si acaso hay acuerdo en algo, es que en el Perú hace falta generar más empleo. Se necesita cuatro millones y medio de empleos para cubrir nuestro déficit actual. Además, cada año se incorporan a la PEA 600,000 personas. ¿Es suficiente una reforma laboral para generar estos empleos? Aunque algunos participantes del debate han querido caricaturizar el problema levantando este punto y tomando literalmente las expresiones de un presidente gremial que tan solo pretendía ilustrar la imperiosa necesidad de trabajar más por el país, no existe ninguna duda respecto a que ninguna, absolutamente ninguna reforma laboral, por sí sola, resolverá el problema de desempleo en el Perú.

Pero puede ayudar. Y puede ayudar también a que no se agrave el problema de desempleo. Y, especialmente, puede ayudar a formalizar los miles de empleos que hoy son informales y donde, en lugar de proteger, la legislación laboral (necesaria intervención en un mercado imperfecto) termina desprotegiendo al trabajador porque solo el 16% de la PEA ocupada trabaja en el sector privado y recibe beneficios sociales.

El Ministerio de Trabajo debería estar meditando sobre por qué está informalmente empleado el 53% de los asalariados privados. ¡Vamos, conocen las cifras y no pueden considerar que estén bien! Su política, entonces, debiera estar orientada a reducir esa informalidad. A lo mejor descubre que sí hay rigidez; que el beneficio de unos pocos privilegiados atenta contra las oportunidades de muchos y que no son tan disparatadas algunas propuestas del sector empresarial (especialmente las relacionadas con sobre costos laborales y no tanto con costos salariales).

Generar empleo, sin embargo, requiere mucho más: necesita inversión y una economía sana y en crecimiento. Necesita mercados para colocar la producción a precios competitivos. Y necesita productividad. Allí está la clave y allí es donde hay que comenzar.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



*Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes*

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★



¿Patentes administrativas?

La protección de la propiedad intelectual es fundamental para el desarrollo científico y económico. Las normas de sanidad son esenciales para garantizar condiciones de vida adecuadas para nuestra población. La defensa de los intereses económicos de una empresa es un derecho legítimo. Nada de esto está en discusión. Sin embargo, es imprescindible -y lo moralmente correcto- que la defensa de cada uno de esos puntos se haga con total transparencia y sin confundir unos con otros. Por ejemplo, no sería correcto ampliar la protección de un producto arguyendo razones sanitarias cuando en realidad se busca conseguir un beneficio económico para una empresa.

SALUD Y AGRICULTURA

La importación, fabricación, formulación, exportación, envase y distribución de los Plaguicidas Químicos de Uso Agrícola (PQUA) están sujetas a una regulación sumamente estricta, incluso más restrictiva que en el caso de los medicamentos. Esto se debe en parte a que se trata de productos tóxicos y se debe ser muy cuidadoso en el manejo de los mismos. Sin embargo, existe el interés de que estas normas sean aún más restrictivas, lo que superaría la protección necesaria para atender las necesidades sanitarias y perjudicaría el desarrollo agrícola al limitar el acceso a estos plaguicidas.

Para registrar un plaguicida y, por lo tanto, para poder fabricarlo, importarlo o comercializarlo es necesario que se realice estudios sumamente caros para garantizar la sanidad y efectividad de los productos que a las empresas locales les es difícil financiar. Esto restringe el acceso de los agricultores a los plaguicidas genéricos producidos localmente o importados. Considerando que los plaguicidas representan entre el 30% y 40% de los costos de producción de los agricultores, el encarecimiento de los mismos es un problema sumamente grave. Esta disyuntiva sumamente complicada no tiene por qué reducirse a tener que decidir entre sacrificar el bienestar de la población y el medio ambiente o el desarrollo de la agricultura. Es posible elaborar mecanismos alternativos que permitan satisfacer ambas necesidades. Esto, siempre y cuando sean estos los intereses que se pretendan defender, y no otros encubiertos.

Un primer paso fue el que se dio con el Decreto Supremo N° 016-2000-AG y con la Resolución Ministerial N° 1216-2001-AG que introduce la figura del agricultor-importador-usuario, bajo la cual un agricultor puede importar plaguicidas sin necesidad de cumplir con todos los trámites cuando sea para uso propio. Evidentemente, los importadores bajo este régimen solo son empresas consolidadas de gran tamaño, pues no sería rentable hacerlo para compras pequeñas. Por lo tanto no es cierto, como dice el Comité para la Protección de Cultivos de la Cámara de Comercio de Lima (PROTEC), que este sistema fomente la importación de agroquímicos de mala calidad que dañen el medio ambiente, pues este tipo de empresas debe cumplir con estándares de calidad sumamente exigentes establecidos por sus compradores, lo cual impediría que utilicen productos inadecuados.

Por esto mismo, también es totalmente falso que el sistema de importador-usuario ponga en riesgo la agroexportación, como indica PROTEC. No existe queja alguna de nuestros compradores acerca de los plaguicidas utilizados y, por el contrario, la eliminación de este sistema sin contar con una alternativa viable encarecería nuestra agricultura y determinaría una grave crisis en el sector agroindustrial. Si se considera que se corre el riesgo de que algunas empresas utilicen el sistema de importador-usuario de manera incorrecta, se deberá elaborar un mecanismo de selección de empresas en capacidad de utilizar el sistema y desarrollar un mecanismo de control más exigente, pero la eliminación del sistema sería sumamente perjudicial.

SOLUCIONES DE FONDO

Como dijimos, el sistema de importador-usuario fue tan solo un primer paso para resolver el problema. Sin embargo, se debe desarrollar una opción más democrática, que permita que incluso los pequeños agricultores puedan aprovechar el uso de plaguicidas genéricos. Una alternativa bastante razonable es la extensión del sistema utilizado para los medicamentos a los plaguicidas. De esta manera, el registro de un plaguicida podría realizarse haciendo referencia a que se trata de una composición exactamente igual a otra que ya cuenta con registro (probablemente una de marca). Así, ya no sería necesario exigir a los importadores de genéricos o productores locales que hagan los mismos estudios que otros ya hicieron, sino tan solo que den las pruebas de equivalencia entre los productos que ellos producen o importan y el que ya cuenta con registro. De esta manera se asegura la protección del medio ambiente y las personas, pero no se sacrifica a la agricultura.



www.dhl.com

 regresar
página 1



Pan para todos: los tecnólogos ya tienen su ley

Resolver los problemas que aquejan al país debiera ser uno de los principales objetivos del Congreso. Sin embargo, entre más difícil se pone la situación, con mayores rigideces y sobrecostos laborales, aumento en la informalidad y más subempleo, el trabajo que realizan nuestros parlamentarios va por el sentido contrario. Resulta insultante que mientras unos luchan por conseguir empleo, otros legislan como si este sobrara. La última ha sido aprobar la ley del tecnólogo médico.

Aprobar este tipo de leyes especiales contribuye al desorden y a la desarticulación de la normatividad laboral vigente, lo que entorpece su aplicación práctica. La dispersión indiscriminada de leyes laborales es contraria a la intención existente de unificar la legislación en esta materia. Además, no promueve la generación de más empleo formal y crea grupos privilegiados atentando contra el principio de igualdad constitucionalmente protegido. Sin embargo, los congresistas han hecho caso omiso a estas consideraciones a pesar de que el Ejecutivo se las hizo llegar. Y pese a que no tienen iniciativa para crear ni aumentar los gastos públicos, tal como lo señala la Constitución en su artículo 79º, han aprobado la Ley de Trabajo del Profesional de la Salud Tecnólogo Médico.

Era de esperarse que luego de los "logros" alcanzados por otros grupos profesionales como los enfermeros, los obstetras, los médicos y los cirujanos dentistas que cuentan con su ley propia; los tecnólogos médicos hayan salido en busca de la suya. Las leyes de estos profesionales otorgan atractivos beneficios laborales como la jornada laboral de 6 horas, bonificaciones e incluso el pago de horas extras. Es que en este país el dicho se aplica a la perfección: el que no llora no mama.

MÁS BENEFICIOS, MENOS RESPONSABILIDAD

La Ley de Trabajo del Profesional de la Salud Tecnólogo Médico, Ley N° 28456, que entró en vigencia el 5 de enero pasado, regula el ejercicio profesional del tecnólogo y le otorga beneficios especiales (que otros grupos no tienen) como recibir asistencia legal del empleador en procesos abiertos por actos sucedidos en el ejercicio de sus funciones; percibir una bonificación adicional mensual por riesgo de contaminación debido a su exposición a agentes infecciosos químicos y físicos, así como en lugares donde hayan enfermedades infectocontagiosas; licencias con goce de haber para cargos públicos o en entidades representativas; gozar además de su período vacacional, de un descanso semestral adicional de 10 días para los que laboren expuestos a radiación; gozar de facilidades para estudios de post grado, maestrías, especializaciones o cuando obtengan becas de estudios; e incluso la consideración del tiempo prestado en el respectivo Servicio Rural Urbano Marginal de Salud (SERUMS) para efectos del ascenso.

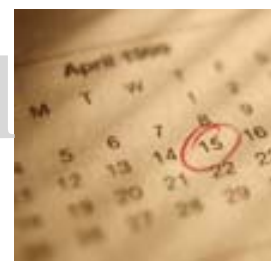
El cumplimiento de todos los beneficios otorgados a los tecnólogos médicos implica que entidades como EsSalud, el Ministerio de Salud y las empresas del sector privado tengan que asumir sobrecostos (con el consecuente desbalance en sus presupuestos) e inclusive que estos sobrecostos repercutan en la atención brindada a los pacientes, cuya calidad definitivamente disminuirá.

Y AÚN HAY MÁS

Lo más grave es que el asunto no queda ahí. El huayco sigue con fuerza y parece que nadie lo para. Hace pocos días, la presidenta de la Comisión de Trabajo del Congreso, Dora Núñez Dávila, ha declarado en algunos medios de comunicación que aún se encuentran pendientes de debate tres proyectos de ley adicionales. Esta vez la suerte parece estar con los técnicos y auxiliares de enfermería, los periodistas y los nutricionistas. ¿Después de ellos, quiénes serán los beneficiados de tremenda Tinka? No cabe duda que medidas con sesgo populista como estas son inevitables, sobre todo en la etapa final de todo gobierno. Lástima que todo el país tenga que pagar por esto.

www.RestauranteRoyal.com

ALMUERZO BUFFET DE 12M A 4:30PM. PEDIDOS DELIVERY VIA WEB Y TELEFONO
 Av. Prescott 231 - San Isidro • Telf: (511) 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 Fax: (511) 442-6289



Acumulando TLC: de bilateral a multilateral

A propósito de la negociación de tratados de libre comercio con Estados Unidos y con Tailandia, y del anuncio de negociaciones con países como Chile, Singapur y China, y con bloques como la Unión Europea: un acercamiento a una estrategia de apertura que no se opone a la liberalización comercial multilateral, sino que constituye una efectiva alternativa para alcanzarla.

NO PODEMOS ESPERAR, SI NO NOS QUEDAREMOS ATRÁS

De acuerdo con "El Futuro de la OMC", informe del Consejo Consultivo de dicha entidad, la proliferación de acuerdos comerciales bilaterales fuera del proceso de liberalización de la OMC está perjudicando los ideales multilaterales de la misma y, si bien estos tratados pueden eventualmente propiciar oportunidades para las negociaciones globales, también merman la confianza en aquel organismo y han creado un "spaghetti bowl".

Es cierto que los tratados bilaterales pueden generar desviación de comercio, al preferirse productos de un país por ser más baratos en términos arancelarios, aunque los de otros países fueran más competitivos de estar libres de arancel. También es cierto que puede reducirse la presión por continuar abriendo mercados una vez que se facilite el acceso a los más importantes; que puede generarse dificultades normativas y administrativas con la diversidad de tratados; y que foros como la OMC y el ALCA pueden ser obviados por la obtención de objetivos de apertura al margen de ellos. Pero economías pequeñas como la nuestra, que necesitan llegar a mercados más grandes para desarrollarse, no pueden esperar con los brazos cruzados a que se materialice la ansiada liberalización multilateral bajo el estandarte de la OMC. Sería lo ideal pero, por el momento, la acumulación de acuerdos bilaterales aparece como la mejor alternativa ante la lentitud del avance de las negociaciones globales. Además, logra que los países firmantes apoyen el avance de la OMC en los temas sensibles en los que han asumido compromisos, y es más viable políticamente que la apertura unilateral, al existir una contraparte que también abre su mercado para nosotros. Cabe señalar que, en cuanto a las dificultades normativas y administrativas, estas pueden minimizarse cuando se alcance la desgravación total para cada acuerdo y homogeneizando las condiciones negociadas con cada país.

Principales acuerdos comerciales firmados por Chile y México	
Chile	México
TLC con Canadá	NAFTA
TLC con Centroamérica	TLC - G3 (Colombia y Venezuela)
TLC con EFTA	TLC con Costa Rica
TLC con Estados Unidos	TLC con Bolivia
TLC con México	TLC con Nicaragua
TLC con Corea del Sur	TLC con Chile
Ac. de asociación económica con la UE	TLC con la UE
ACE con la CAN	TLC con Israel
ACE con Mercosur	TLC con El Salvador, Guatemala y Honduras
	TLC con EFTA
	TLC con Uruguay
	ACE con Argentina, Brasil y Paraguay
	ACE con Perú
70% del intercambio comercial de Chile	86% del intercambio comercial de México

Fuente: DIRECON, Servicio Nacional de Aduanas de Chile y Secretaría de Economía de México.

Elaboración: COMEXPERU.

CHILE Y MÉXICO: SUMANDO MERCADOS

Como muestra de la efectividad de la acumulación de bilaterales, dos botones latinoamericanos: Chile y México. El primero se abrió al mundo con fuerza a partir de 1974 y en los años noventa se orientó a los acuerdos bilaterales. Ha firmado los acuerdos que vemos en el cuadro; está negociando un TLC con Nueva Zelanda, Singapur y Brunei; va a negociar un TLC con China, uno con el Perú y un acuerdo con India. De este modo, ya el 70% del intercambio comercial chileno se rige por acuerdos de liberalización. México, por su parte, es uno de los países con más acuerdos comerciales en el mundo y está cerrando un TLC con Japón. Así, estos países están convirtiéndose en grandes plataformas comerciales, lo que se refleja en un PBI per cápita de US\$ 4,390 para Chile y de US\$ 6,230 para México, y tasas de crecimiento de 5.8% y 4.1% en el 2004, respectivamente. En suma, la acumulación de acuerdos brinda más oportunidades de exportación, de inversión y amplía y mejora la oferta para los consumidores y empresas dentro del país. Y mientras más, mejor.

La firma de bilaterales tiene que entenderse como parte de una estrategia. No se trata de firmar un acuerdo con un país, usualmente el principal socio comercial, y contentarnos con eso, ignorando un proceso más amplio. Se trata de una estrategia de acumulación de tratados, que lleve a la apertura de cada vez más mercados. Si bien es positivo concentrar esfuerzos en los tratados con los países más relevantes para nuestro comercio, el proceso no debe detenerse allí. Ese es solo el comienzo.



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

regresar
página 1



Perú exportó 37% más en el 2004

En el 2004 América Latina ha logrado el mayor crecimiento en 25 años, el cual ha sido liderado por el sector exportador. Las exportaciones en Chile crecieron alrededor del 45%, en Venezuela 42%, en Brasil 32%, en Colombia 20%, mientras que en el Perú 37%. El crecimiento regional se vincula al internacional, principalmente al impacto de la demanda de Estados Unidos y China (crecieron 4% y 9%) sobre el aumento de precios de los productos básicos que favoreció a varios países de América del Sur. El Perú no ha sido ajeno a esta coyuntura, la cual ocasionó niveles de exportaciones récord en nuestro país.

SE EXPORTÓ US\$ 2,354 MILLONES EN ORO

En el Perú, las exportaciones de bienes ascendieron a US\$ 12,343 millones; superando la meta anual de US\$ 12 mil millones y con un incremento de 36.7% respecto al año anterior. Las importaciones alcanzaron los US\$ 10,143 millones con un crecimiento de 19.97% respecto al 2003, lo que permitió una balanza comercial superavitaria por tercer año consecutivo, equivalente a US\$ 2,199 millones.

La minería fue el motor de los resultados comerciales, representando más del 55% de las exportaciones en el 2004, impulsada por el incremento de precios de los *commodities* como respuesta a la demanda mundial, principalmente las de Estados Unidos y China. La cotización de nuestro principal producto exportador, el oro, alcanzó niveles promedio de US\$ 409.8/oz y su máximo histórico a fines de noviembre del 2004. Por su parte, el cobre registró cotizaciones de US\$ 129.9/lb, niveles récord desde 1995.

En este contexto, los productos primarios más representativos en las exportaciones fueron el oro y el cobre, los cuales representaron el 27% y 28% de las exportaciones primarias. Cabe destacar que los productos que tuvieron mayor variación respecto al 2003 fueron los metales menores, ante la demanda chilena, seguidos del cobre concentrado, ante la demanda asiática. Sin embargo, el aumento en el valor exportado en el sector se debió básicamente a precios, salvo en el caso del cobre y el plomo que sí registraron aumentos significativos en sus volúmenes.

Los productos manufacturados que alcanzaron mayor participación fueron los del rubro textil gracias a la demanda de Estados Unidos y los del rubro agropecuario gracias a la demanda de espárragos y pimientos proveniente de ese país y de España; representando el 31% y 22% de las exportaciones de manufacturas. Por otro lado, las categorías que alcanzaron mayor variación respecto al 2003 fueron los siderometalúrgicos y químicos (56% y 50%), que crecieron tanto en valor como en cantidad.

PARTICIPACIÓN CHINA CRECIÓ 82%

Estados Unidos, China, Gran Bretaña, Chile y Japón fueron los principales destinos de exportación durante el 2004. Estados Unidos mantiene el primer lugar, mientras que China desplazó a Gran Bretaña del segundo lugar. Las exportaciones a estos destinos llegaron a los US\$ 3,564, US\$ 1,230 y US\$ 1,109, respectivamente, de donde se destaca el crecimiento de la demanda china, la cual fue superior en 82% a la del 2003.

Principales productos exportados del 2004
(millones de US\$)

Sector	2003	2004	Var % 04/03	Principal destino
Primario*				
Oro	2,078	2,333	12.3	EE. UU.
Cobre refinado	785	1,257	60.2	EE. UU.
Cobre concentrado	422	1,099	160.4	China
Harina de pescado	742	947	27.6	China
Manufacturado**				
T- shirt de algodón	125	147	17.4	EE. UU.
Espárragos frescos	108	140	28.8	EE. UU.
Camisas de algodón	55	90	62.8	EE. UU.
Alambre de cobre	44	85	94.2	Colombia

*7108120000, 7403110000, 2603000000, 2301201010.

**6109100031, 7092000000, 6105100041, 7408110000.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

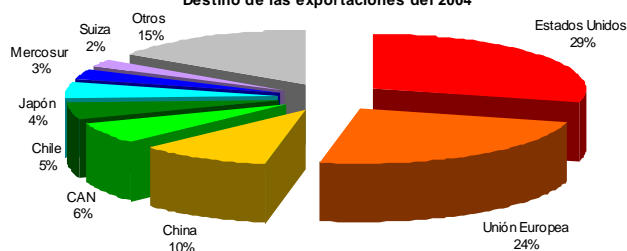
Principales exportadoras del 2004
(millones de US\$)

Sector	2004	Part* %	Var %
Minero			
Southern Perú	1,371.7	20.3	92.3
Yanacocha	1,232.8	18.2	17.7
Antamina	1,007.0	14.9	103.6
Pesquero			
Hayduk	130.4	9.5	21.7
Sipesa	128.0	9.3	26.7
Corp. Pesquera Inca	77.3	5.6	57.7
Agrícola			
Camposol	61.9	5.6	35.1
Alicorp	51.9	4.7	37.7
Soc. Agrícola Virú	38.0	3.4	19.4
Textil			
Textimax	83.5	7.6	25.4
Topy Top	71.9	6.6	37.8
Diseño y Color	65.7	6.0	39.1

* Participación por sector.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Destino de las exportaciones del 2004

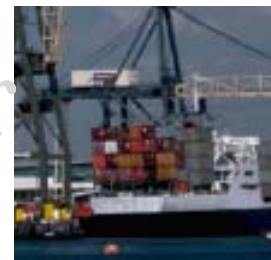


¿Buscas una computadora?

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

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

PC Performance



Proyecciones para el 2005

Exportaciones crecerían 9%

Los últimos tres años han sido bastante positivos para las exportaciones. Al terminar el 2001 y luego de que nuestras exportaciones habían crecido apenas 1% nadie -o casi nadie- calculaba que en los siguientes años nuestras ventas en el exterior aumentarían en 10%, 18% y 37%, respectivamente, permitiéndonos alcanzar en el 2004 los US\$ 12,343 millones. Sin embargo, no debemos dejarnos llevar por estos resultados. Es necesario detenernos a evaluar los fundamentos de nuestra capacidad productiva y de los cambios de precios internacionales para poder establecer un aproximación más certera sobre lo que podemos esperar para el 2005. En general esperamos que las exportaciones sigan siendo bastante elevadas, pero teniendo como base más de US\$ 12 mil millones, el crecimiento será bastante menor.

PRIMARIOS

Los precios de los metales son unos de los principales determinantes del crecimiento de nuestras exportaciones. Para el 2005 esperaríamos que se mantengan altos. Esperaríamos que tanto el oro como el zinc registren aumentos ligeros en precio y volumen. Por su parte, el cobre registraría una menor cotización que podría compensarse con mayores volúmenes exportados.

En cuanto a los demás *commodities*, se espera que la extracción de harina de pescado caiga luego de haber tenido una fuerte campaña en el 2004. Sin embargo, esto estaría acompañado de un alza en el precio de la misma. En cuanto al café, se espera una fuerte reducción en volúmenes, pero que sería más que compensada por el aumento de su cotización.

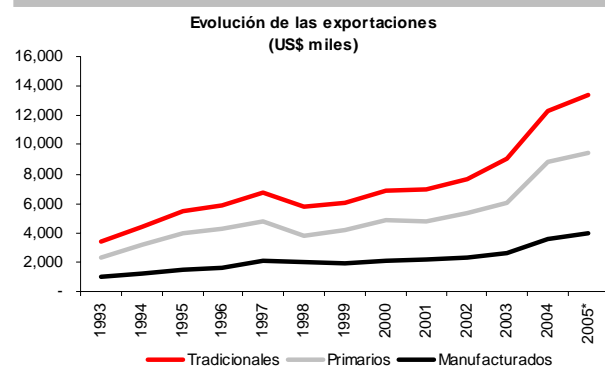
MANUFACTURA

En el sector industrial, el gran impulso lo generaría la agroindustria. En el sector textil hay ciertos temores de reducción de precios de exportación por la entrada de productos chinos, sobre todo para el segundo trimestre. Sin embargo, la reducción que esto pueda generar en el 2005 o quizás en el 2006 no debe desalentar. Se trata de un periodo de transición en el que el sector deberá prepararse para afrontar el nuevo reto y analizar qué oportunidades surgen. Para empezar, la más comentada es la que ofrece China, país que compite con nosotros en EE.UU. y en la UE, y puede ser también nuestro principal demandante en un futuro. Pero para ello, debemos pensar cuanto antes en tener un TLC con ellos.

Proyecciones de exportaciones (millones de US\$ FOB)					
SECTOR	2005*	2004	2003	Var % 05/04*	Var % 04/03
PRIMARIOS	9,404	8,806	6,394	7%	38%
Mineros	7,252	6,770	4,691	7%	44%
Oro	2,621	2,355	2,102	11%	12%
Cobre	2,529	2,446	1,261	3%	94%
Zinc	660	577	529	14%	9%
Plomo	401	389	201	3%	93%
Plata	271	260	191	4%	36%
Otros	771	743	408	4%	82%
Pesqueros	1,153	1,095	821	5%	33%
Petróleo y derivados	643	625	666	3%	-6%
Agrícolas	355	316	216	13%	46%
Café	328	288	181	14%	59%
Otros	28	28	34	0%	-19%
MANUFACTURADOS	4,023	3,537	2,632	14%	34%
Agropecuaria	985	795	624	24%	27%
Textil	1,244	1,091	824	14%	32%
Pesquero	309	283	210	9%	35%
Químico	520	473	315	10%	50%
Metalmecánicos	145	134	99	9%	35%
Siderometalúrgicos	337	298	192	13%	56%
Maderas y papeles	232	213	172	9%	24%
Otros	250	250	197	0%	27%
TOTAL	13,427	12,343	9,027	9%	37%

*Proyección COMEXPERU.

Fuente: Sunat, COMEXPERU. Elaboración: COMEXPERU.



*Proyección COMEXPERU.

Fuente: SUNAT, COMEXPERU. Elaboración: COMEXPERU.

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