



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 30 de junio al 6 de julio del 2008



	ALGO NO ANDA TAN BIEN	Editorial	2
	EMPLEO CRECIÓ UN 8.8% EN ABRIL <i>Chincha es la ciudad líder, con un incremento del 24.7% gracias a la industria, cuyo empleo aumentó un 27.1% en dicha localidad.</i>	Hechos de Importancia	3
	TLC AUSTRALIA-CHILE <i>Australia firma su primer TLC con un país latinoamericano.</i>	Actualidad	4
	LA MODIFICACIÓN A LA LEY DE BANCOS... <i>...y su impacto en la competitividad de las empresas.</i>	Economía	6
	CONSUMIDORES MODIFICAN SUS PREFERENCIAS VEHICULARES <i>Precios de los combustibles y preocupación por el medio ambiente incitan redireccionamiento de la industria automotriz.</i>	Comercio Exterior	7
	CAMISEA VERSIÓN "ELÉCTRICA" <i>Hacia una nueva matriz energética en el Perú.</i> <i>Aprovechemos nuestro potencial.</i>		
	EXPORTACIONES CRECEN UN 30% ENTRE ENERO Y MAYO <i>Sector agropecuario lidera crecimiento de exportaciones no tradicionales con 43%.</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

Andrea Baracco Vargas

Alexander Goldin Moll

Jussef Hende Lúcar

Colaboradores

Jorge Farfán Herrera

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

Corrección

Angel García Tapia

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





Algo no anda tan bien

Hace poco me pasaron el [video](#) ganador de un León de Oro del Festival de Cannes. Muestra a un hombre (guapísimo) hablando sobre “las dos Indias”: una India temerosa, que va quedando en el pasado, y una India cuya fe en el éxito es mucho mayor que su temor al fracaso... Una India que ya no boicotea productos extranjeros, sino que compra a las compañías que los fabrican... mirando hacia el cielo y diciendo: “Es hora de volar”.

Como me comentaba la persona que me envió el video, mucho de lo que allí se dice es perfectamente aplicable a nuestro país: aquí también conviven un Perú que no teme enfrentar los retos que se le presentan cada día, y un Perú que se aferra al pasado y se niega a avanzar. La ambivalencia, lamentablemente, se da incluso en aquellos que deberían estar liderando el cambio hacia la modernidad.

Así, por ejemplo, a pesar de ser llamados (ahora que lo pienso, debe ser sarcástico) “padres de la Patria”, estamos acostumbrados a esperar del Congreso cualquier cosa; desde la ley del emolientero hasta las escenas de violencia física protagonizadas por algunos nacionalistas. Obviamente, entre la variedad de temas con que nos entretienen, están la “oposición oficialista” del APRA (y que también tuvo Perú Posible) y los intentos de retroceso a una época en que no había celulares, correo electrónico, pañales desechables ni veinte variedades de cereal con fibra para elegir (Constitución del 79).

El problema es cuando los mismos lastres se dan en el Ejecutivo y, por estrategia, cobardía o comodidad, se promulgan leyes como la de tercerización, con una explicación cantinflasca (o si prefieren “chavista” -por el Chavo del Ocho; no por Hugo-), respecto a que en realidad “no dice lo que dice, sino lo que no parece que dice”, hecha por el ministro de Trabajo y que requirió todo un decreto legislativo para explicar su interpretación.

Ojalá podamos pronto sacar un video como el que ha mostrado India: donde *más y más gente está viniendo hacia la modernidad, de manera callada; mientras el mundo no mira*. (Por lo pronto, podríamos ir convocando a un guapo como el del video).

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

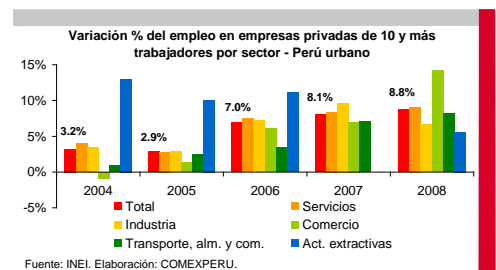
regresar
página 1



EMPLEO CRECIÓ UN 8.8% EN ABRIL

Cifras del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) señalan que, en abril, el empleo en empresas de 10 y más trabajadores en el Perú urbano aumentó un 8.8% en relación con el mismo mes del 2007.

El empleo aumentó en todos los sectores. El de mayor crecimiento fue el comercio (+14.2%), gracias al dinamismo de las comercializadoras de prendas de vestir, accesorios y calzado; seguido del sector de servicios (+9.1%), impulsado en gran medida por el aumento de la oferta educativa, en especial del nivel superior. Asimismo, el empleo en transportes, almacenamiento y comunicaciones se incrementó (+8.2%) con el mayor flujo del transporte aéreo, mientras que la industria manufacturera registró una variación del 6.7%, debido al desempeño de las empresas de harina de pescado, embutidos, productos de panadería, hilos de punto, cosméticos y procesamiento de frutas.



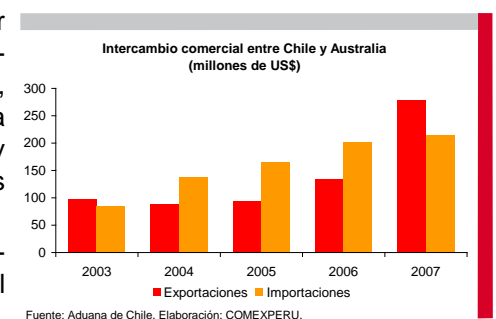
Esto último coincide con algunas cifras de crecimiento industrial de PRODUCE. Por ejemplo, en abril, la producción de elaborados de frutas, legumbres y hortalizas se elevó un 45.8%, y entre enero y abril, un 72.9%, respecto de similares periodos del 2007. La fabricación de jabones, detergentes, productos de limpieza y tocador también creció en abril, pero en menor medida (+16.7%), así como la de carne y productos cárnicos (+7%) y la "hilatura de fibras textiles, tejidos" (+2.1%).

En cuanto a ciudades, Chinchá tuvo el mayor incremento (+24.7%), gracias al sector industria, al que corresponde más del 50% del empleo en dicha localidad y que aumentó un 27.1%. En segundo lugar se ubicó Huancayo, con un aumento en el empleo del 20.2%, pero este fue liderado por los servicios (+25.2%). La tercera fue Paita (+13.9%), donde la industria también jugó un importante rol (ocupa a la mayoría de trabajadores y su empleo creció un 14.7%), y la cuarta, Arequipa (+12.4%), donde el empleo en todos los sectores se incrementó en más del 8%, destacando el extractivo (+42.7%), el comercio (+19.1%) y el sector transporte, almacenamiento y comunicaciones (+17.8%), aunque sus participaciones individuales son relativamente bajas.

TLC AUSTRALIA-CHILE

Está claro que los avances y logros comerciales de nuestro vecino del sur son dignos de imitar. Esta vez puso la mira en Australia, que es la quinta fuente de inversión extranjera directa en Chile y la cuarta si se trata de minería, según la embajada australiana en Santiago. Por otro lado, Australia presenta un mercado muy atractivo para Chile, ya que cuenta con un PBI cinco veces y medio más grande que el chileno y un PBI per cápita que habría superado los US\$ 40 mil en el 2007, según el FMI.

El pasado 26 de mayo finalizaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre ambos países tras solo cuatro rondas. Este es para Australia el tratado más amplio que ha negociado en su historia, ya que incluye bienes, servicios e inversiones, así como compromisos mayores que los que cada país tiene con la OMC. Además, es el primer tratado que firma con un país latinoamericano.



Este TLC, que debería ser firmado a fines de julio y entraría en vigencia el 1 de enero del 2009, eliminará inmediatamente los aranceles para el 97% del comercio de mercancías y en el 2015 estarían eliminados para el 100%. También estipula la protección transparente y de alto estándar de los derechos de propiedad intelectual, que incluye patentes, marcas comerciales, indicaciones geográficas y derechos de autor. Asimismo, proveedores de ambos países tendrán acceso a los mercados de compras públicas del otro país.

Es más, el tratado incluye un componente de cooperación mediante el cual los chilenos buscan fomentar principalmente la educación, pues han planteado el aumento de becas para institutos profesionales, estudiantes en áreas técnicas, estudios de postgrado, etc. Así, Chile demuestra que es consciente de la experiencia australiana en el salto tecnológico (servicios de alto valor e innovación que nacen de actividades intensivas en recursos naturales) -que puede servir de ejemplo a nuestros países- y, lo más importante, sin duda la aprovechará con este TLC. Sigamos esos pasos, considerando que el nuevo gobierno australiano ha mostrado interés en negociar un TLC con el Perú.

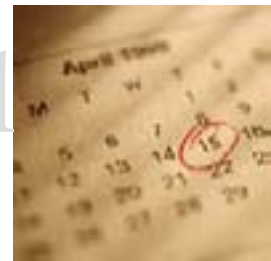


Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com



regresar
página 1



La modificación a la Ley de Bancos...

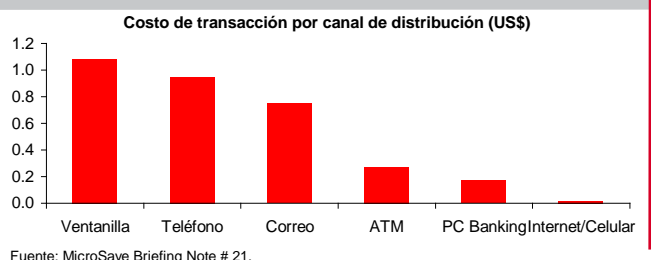
Los cambios efectuados mediante el Decreto Legislativo N° 1028, que entrarán en vigencia a partir del 1 de diciembre del 2009, se centran en dos aspectos principales. El primero se relaciona con los componentes necesarios para la implementación de Basilea II. Cabe recordar que Basilea I fue introducido por el G10 en 1988, como resultado de las crisis bancarias ocurridas en la década del 80 y recoge las mejores prácticas sobre regulación bancaria recomendadas por el Comité de Supervisión Bancario de Basilea.

El segundo aspecto importante en la modificación a la Ley de Bancos tiene que ver con la incorporación de nuevas operaciones financieras para las instituciones microfinancieras reguladas (IMF), que podrán de esta manera hacer frente a la competencia bancaria.

BASILEA II Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS

Actualmente, la Ley de Bancos (acorde con Basilea I) exige a las empresas financieras (IFI) un patrimonio suficiente para cubrir los riesgos de crédito y de mercado. Con los cambios introducidos, el patrimonio deberá cubrir los riesgos de crédito, de mercado y operacional. Como se podrá deducir, lo novedoso ahora es la inclusión de la medida del riesgo operacional, el cual se entiende como aquel derivado de malos procesos internos, fraudes, sistemas informáticos inadecuados o acontecimientos externos como desastres naturales. Un ejemplo de los efectos de los riesgos de operación se pudo observar con el terremoto de agosto del 2007 en el sur del Perú, el cual afectó negativamente las ventas de muchos empresarios de dicha zona y, por lo tanto, incrementó la morosidad de sus obligaciones, lo que impactó negativamente en los resultados económicos de las IFI.

Otro cambio importante tiene que ver con la elaboración de sistemas propios para la identificación del riesgo crediticio de los clientes, lo que en la modificación a la Ley de Bancos se define como "Modelos Internos". Dichos modelos permitirán identificar de una manera más fina el riesgo de cada deudor y, gracias a ello, premiar con un menor costo de crédito a aquellos deudores con menor riesgo, lo que mejorará la posición competitiva de las empresas con adecuados perfiles de riesgo. Los Modelos Internos exigirán a las IFI sistemas informáticos más adecuados para explotar de forma apropiada la información de sus clientes. Asimismo, los clientes deberán prepararse para generar información más fina y confiable, que alimentará los modelos aplicados por las IFI para la evaluación de su riesgo crediticio.



NUEVAS OPERACIONES FINANCIERAS PARA LAS IMF

Productos financieros como *factoring*, descuento y adelanto de letras de cambio, operaciones de comercio exterior y las operaciones de tarjetas de crédito y débito y de cobertura de productos financieros derivados podrán ser efectuados con permiso del regulador. Tendrán un impacto positivo en los clientes, pues se creará una mayor competencia entre las empresas bancarias y las IMF.

Asimismo, las MYPE, que según un estudio del Ministerio del Trabajo representan el 95% del universo empresarial del país, podrán mejorar su competitividad en sus respectivos mercados, reduciendo costos en el manejo de su efectivo a través del uso de plásticos, con menor costo para los clientes frente a los servicios ofrecidos en ventanilla y menor tiempo para realizar operaciones básicas, como el pago de servicios. Al mismo tiempo, con la implementación de nuevos canales de distribución, como las tarjetas de crédito y débito, se podrá lograr un mayor nivel de descentralización y bancarización, pues para realizar operaciones comerciales en las zonas más remotas del país solo bastará un cajero automático para retirar efectivo.

Adicionalmente, destacan nuevas operaciones permitidas en beneficio propio de las IMF: operaciones de créditos con bancos y financieras del exterior, compra-venta de cartera, adquisición y venta de instrumentos de capital y operaciones como originadores de titulizaciones. Estas mejorarán la posición competitiva de las IMF, al reducir su costo de financiamiento e incrementar la eficiencia en el uso de sus recursos.



regresar
página 1



Consumidores modifican sus preferencias vehiculares

En lo que va del año, se ha dado un cambio marcado en la tendencia de la venta de autos en Europa y EE.UU., pues la demanda por vehículos grandes viene disminuyendo considerablemente. En Gran Bretaña, por ejemplo, la venta de camionetas 4x4 decreció un 18%, mientras que la de "minis" se incrementó un 120% en mayo. Más sorprendente aún resulta que, en EE.UU., la venta de SUV y camionetas *pickup* disminuyó un 30%, lo que obligó a General Motors a cerrar cuatro de sus fábricas y buscar un potencial comprador para su marca Hummer. ¿Qué es lo que está sucediendo?

ALZA EN EL COMBUSTIBLE Y TEMA AMBIENTAL PREOCUPAN

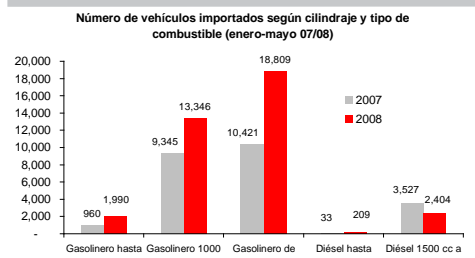
Este cambio en la demanda observado en lo que va del año, respondería a la mayor conciencia de la población en el tema de la contaminación ambiental y, principalmente, por su "agujereado bolsillo" producto de los exorbitantes precios del petróleo. Los consumidores, sobre todo los europeos, caracterizados por una mayor conciencia "verde", han optado por carros pequeños porque suelen contaminar menos, son más fáciles de parquear en espacios limitados y consumen menos combustible. Buen ejemplo, nuevamente, es Gran Bretaña, donde las ventas de *smarts* (autos incluso más pequeños que los Tico, pero con la gran diferencia que los fabrica Mercedes Benz) aumentaron un 147% en mayo de este año.

Los incentivos y desincentivos económicos y tributarios que han otorgado los gobiernos europeos a sus ciudadanos para que compren autos poco contaminantes han reforzado esta tendencia. No es casualidad que Suecia haya sido elegida por la agencia ambientalista Germanwatch, por segundo año consecutivo, como el país que más esfuerzo hizo tratando de salvar el planeta.

No obstante, la modificación de las nuevas preferencias respondería, fundamentalmente, al incremento del precio del petróleo. En EE.UU. el precio del galón de gasolina ya superó los US\$ 4 y muchos estadounidenses, acostumbrados a utilizar máquinas de alto cilindraje y gran tamaño, se han visto obligados a recurrir a vehículos más pequeños, que rindan más, con la finalidad de recortar el monto del presupuesto familiar destinado al combustible. Y si los altos precios del petróleo y la recesión no son suficientes para cambiar las preferencias, quizá el *Energy Bill*, que establece que todos los autos nuevos deberán rendir por lo menos 56 kilómetros por galón (el carro americano promedio rinde cerca de 40 kilómetros por galón) para el año 2020, ayudará en algo.

EN EL PERÚ AÚN ESTAMOS "VERDES"

El incremento en las ventas de vehículos se explica por tres razones: el *boom* económico, el incremento en los créditos vehiculares y la reducción de impuestos (ISC, IGV, aranceles). Según ASBANC, por ejemplo, el financiamiento vehicular aumentó más del 50% en los últimos 12 meses. Estos tres factores contribuyeron a que las importaciones de vehículos en el 2007 aumentasen un 35% en relación con el 2006 y un 51% en los cinco primeros meses del año 2008. En general, en el año 2007, la importación de vehículos de cilindraje superior a 1,500 cc aumentó un 27% respecto del 2006 y representó el 56% del total importado. Por otro lado, la importación de automóviles de cilindraje menor a 1,500 cc aumentó un 46%. De acuerdo con estas cifras, los peruanos prefieren los carros grandes y poco rendidores.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Lo cierto es que no todo peruano está conciente de la amenaza que representa el alza del petróleo a su presupuesto. Si bien es importante renovar el parque automotor, al hacerlo hay que considerar que estos nuevos autos permanecerán circulando un buen número de años, por lo que es indispensable priorizar el consumo por galón de gasolina al momento de elegir el vehículo. Lo apropiado sería que el gobierno castigase aquellos autos grandes, más contaminantes, tal como se ha hecho en otras partes del mundo.

Sin duda, el envidiable volumen de gas del que dispone el Perú es una alternativa interesante. El gobierno debería seguir promoviendo su uso, beneficiando aquellos conductores que lo elijan como combustible. En ese sentido ya hay diversos esfuerzos. La Caja Municipal de Lima y COFIDE, por ejemplo, han promovido una nueva modalidad de crédito de reconversión a gas natural vehicular dirigido a taxistas. En un contexto de precios tan altos, es prioridad tanto la reconversión de autos a gas como un sistema de incentivos que motive a la población a comprar autos pequeños, más rendidores.

¿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

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

EQUIFAX PERU

regresar
página 1



Camisea versión “eléctrica”

Los altos precios de los hidrocarburos y el inicio de las operaciones de Camisea son los motores del cambio de la matriz energética peruana. El primer factor ha servido de estímulo para recurrir a nuevas fuentes; mientras que el segundo, por su abundancia, bajo costo y menor nivel de contaminación, se viene afianzando como la alternativa más atractiva. Basta mencionar que, según el BCRP, la participación del gas natural (GN) dentro de la oferta primaria de energía pasó del 5.9% en el 2003 al 21.2% en el 2006. Asimismo, durante el 2007, su consumo, liderado por los sectores eléctrico e industrial con un 60% y un 29% del total consumido, respectivamente, alcanzó los 94,485 millones de pies cúbicos y originó un ahorro de US\$ 933 millones (cerca del 1% del PBI) a los usuarios directos.

Y es que el GN viene cobrando cada vez mayor importancia en el Perú, principalmente en la generación de energía eléctrica. Así, se observa que, de acuerdo con cifras de Osinermin, mientras que en el 2003 las fuentes para producir electricidad se distribuían en un 85% de hidroenergía y el 15% restante entre diésel, residual, gas y carbón, en lo que va del 2008 (a mayo) se viene utilizando un 69.2% de hidroenergía, 25.7% de GN, 2% de carbón mineral, 2.6% de residual y 0.5% de diésel.

La fortaleza de producir energía eléctrica con este insumo radica en su menor costo marginal y menor volatilidad, pues a diferencia de las centrales que operan con combustibles derivados del petróleo, la exposición a las fluctuaciones de los precios en los mercados internacionales es mucho menor. Según un informe del Scotiabank, mientras que el costo variable de una central térmica a GN es de aproximadamente US\$ 22 / MWh, el de una a diésel puede estar entre US\$ 63 / MWh y US\$ 147 / MWh.

Otra ventaja es su disponibilidad constante a lo largo de todo el año, en contraste con las centrales hidroeléctricas, cuya capacidad de generación está supeditada a la estacionalidad hidrológica.

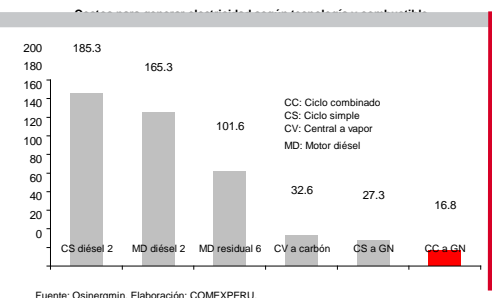
¿CORTO CIRCUITO A LA VISTA?

Pero no todo es felicidad. Actualmente, pese a todos nuestros recursos, existe riesgo de desabastecimiento energético en el corto plazo, principalmente porque la demanda eléctrica está creciendo a un ritmo mucho mayor al esperado: se estimaba una tasa del 8% para este año, pero en estos momentos ya estamos en alrededor del 11%. Sumado a esto, tenemos que este año es seco en la sierra y tendrá como punto más crítico los meses de octubre y noviembre (algo que se tenía previsto hace cierto tiempo), con lo que la capacidad de generación de las centrales hidroeléctricas estará limitada.

Tan cierto resulta que el gas de Camisea es una bendición que hasta la prestigiosa calificadora de riesgos Standard & Poor's resalta su importancia para el crecimiento sostenido de nuestra economía (y ojalá que sea para que nos otorgue pronto el grado de inversión). No obstante, los bajos precios del GN han desincentivado la producción hidroeléctrica y la inversión en nuevas plantas. Esta problemática, de no ser corregida por el mercado (los precios del GN eventualmente tienen que subir), debe corregirse lo antes posible con políticas públicas orientadas a cambiar esta tendencia, pues la hidráulica es una fuente prácticamente inagotable de energía en el Perú y es la que debería marcar la pauta en el largo plazo.

Igualmente, un GN relativamente barato no promueve su uso más eficiente, por ejemplo, a través de centrales termoeléctricas de ciclo combinado, que le dan un doble uso al gas. Cabe resaltar, además, que la generación de energía eléctrica con GN todavía está limitada por la falta de capacidad del ducto de Camisea.

Que haya “luz al final del túnel”, literalmente, depende de cómo administremos nuestros recursos en el presente. Por lo pronto, esperamos que las tuberías de gas lleguen cada vez a más hogares e industrias, para que el uso de electricidad en ciertas actividades tan simples como calentar agua, disminuyan en pro del ahorro energético y los “bolsillos” de la gente.





Exportaciones crecen un 30% entre enero y mayo

El crecimiento que registraron nuestras exportaciones para el período enero-mayo del presente año, respecto del mismo periodo del 2007, fue del 30%, con lo que alcanzó la cifra de US\$ 13,012 millones. El mes de mayo significó a su vez un crecimiento en nuestras exportaciones del 31% con respecto a similar mes del año anterior, en gran parte por el incremento de los minerales de cobre y sus concentrados (+49%) y del oro (+31%). Estos dos productos representaron, en el mes en cuestión, el 37% de nuestras exportaciones hacia el mundo.

Entre enero y mayo, las exportaciones primarias representaron el 77% del incremento, lideradas por el oro (partida 7108120000), con un monto de US\$ 2,247 millones, con lo que superó en un 41% a la cifra obtenida entre enero y mayo del año pasado. Este aumento se debe sobre todo a su mayor cotización: según el BCRP, esta subió un 41% en el periodo enero-abril 2008/2007 (aunque en mayo cayó un 2% debido al fortalecimiento del dólar y a la menor demanda de joyería en la India y Turquía), mientras que el volumen lo hizo en solo un 4%. Le siguen de cerca los minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 2,167 millones; +36%) y los cátodos de cobre refinado (US\$ 1,296 millones; +70%). Los minerales de zinc y sus concentrados mostraron un comportamiento opuesto, al caer a US\$ 652 millones (-27%).

Principales empresas exportadoras enero-mayo 2008		
Sector	Mill. de US\$	Var. % 08/07
Minería	7,985	29%
Antamina	1,384	34%
Southern Peru	1,302	31%
Cerro Verde	884	96%
Pesca (Total)	997	17%
Tecnológica de Alimentos	160	39%
Pesquera Hayduk	95	16%
Austral	76	9%
Agrícola (Total)	804	35%
Camposol	48	28%
Sociedad Agrícola Virú	43	46%
Gloria	32	75%
Textil	813	37%
Devanlay Perú	49	77%
Topy Top	41	-7%
Industrias Framor	39	380%
Total	13,012	30%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

TEXTILES Y CONFECCIONES: 31% DEL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Nuestras exportaciones no tradicionales crecieron un 30% durante estos primeros cinco meses, respecto del mismo periodo del 2007, con lo que alcanzaron los US\$ 3,009 millones. El crecimiento del sector agropecuario fue el mayor (+43%), encabezado por los espárragos (partidas 2005600000 y 0709200000) con US\$ 147 millones (+27%). Las uvas frescas y la leche evaporada, que también figuran entre los diez primeros, presentaron notables crecimientos con 102% y 70%, respectivamente. Asimismo, destaca el dinamismo de las aceitunas (partida 2005700000; +89%), que se encuentran entre los primeros 20 productos de agroexportación y son la tercera exportación de Tacna (esta región representa el 60%).

Por otro lado, el sector metalmecánico presentó el segundo mayor crecimiento con un 39%, el cual viene dado por el dinamismo de productos como los conductores eléctricos de cobre (partida 8544491090), partes de máquinas (partida 8474900000) y las bolas de acero (partida 7325910000), que se elevaron en 28%, 23% y 13%, respectivamente.

El sector textil-confecciones presenta el tercer mayor crecimiento (+37%), pero es el que más ha exportado en términos absolutos (US\$ 813 millones) y explica el 31% del aumento de las exportaciones no tradicionales. Productos como los *t-shirts* de algodón (partida 6109100039; +89%) son los principales responsables de ello. En cuanto a destinos, Venezuela explica el 74% del aumento (+194%), con lo que su participación subió del 14% al 30%, mientras que la de EE.UU. cayó del 54% al 43%, a pesar del crecimiento de 9% de las exportaciones a ese destino.

EXPORTACIONES A CHINA CRECIERON UN 25%

Estados Unidos continúa encabezando la lista de destinos de nuestras exportaciones, con US\$ 2,323 millones, el 18% del total exportado (+22%), aunque su participación fue ligeramente mayor en el mismo periodo del 2007 (19%). Productos no tradicionales como las alcachofas preparadas o conservadas, que crecieron un 76%, siguen abriéndose paso en este mercado. Por otro lado, China es nuestro segundo mayor comprador, con el 12% del total (+25%). A pesar de que su participación aún es baja, hay productos no tradicionales cuyas ventas hacia este país se están dinamizando. Tal es el caso de las uvas frescas (+377%); las algas (partida 1212200000; +177%) y la tara en polvo (+93%).

¿Buscas una computadora?

PC Performance

regresar
página 1