



## Contenido

Del 21 al 27 de febrero del 2005

	<b>SALVAGUARDIAS: UN "CULEBRÓN" CON DEMASIADOS CAPÍTULOS</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>EXPORTACIONES A LA UE EN JAQUE</b> <i>¿Esperando siempre el último momento?</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>EL VOTO</b> <b>¿Preferencial? ¿Obligatorio?</b> <i>De los mecanismos de elección de nuestros representantes.</i>	<b>Bandeja Legal</b>	4
	<b>EXPORTACIONES RÉCORD</b> <i>Las artesanías fueron las más dinámicas: PYME se benefician del comercio exterior.</i>	<b>Actualidad</b>	5
	<b>DE MYPE, PYME Y EL TLC</b> <i>Medio millón de MIPYME y solo 1,800 exportan: un gran potencial que aprovechar.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>EL TLC Y EL SECTOR INDUSTRIAL</b> <i>El TLC beneficia a las manufacturas. Las exportaciones de minerales y harina de pescado no necesitan preferencias arancelarias.</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

Editor

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos

Cecilia Pérez Malca

Juan Carlos Oré Oviedo

Úrsula Arias Ossio

Lizeth Arce Rodríguez

Colaboradores

Ami Dannon Klein

Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## Salvaguardias: un "culebrón" con demasiados capítulos

Próximo a vencer el plazo para la presentación del informe del INDECOPI, poniendo el parche y siguiendo la costumbre de aplicación de "plazos stretch" inventada por el ministro de la Producción, el presidente del INDECOPI ha advertido que es posible que la presentación del informe demore un poco más. ¿Rigurosidad de la investigación? ¿Búsqueda de mayores pruebas? ¿O no hay avances porque no hay prueba de daño y están haciendo uso de toda su imaginación para encontrar algo medianamente "potable" que justifique el haber tenido a los consumidores peruanos sometidos a precios abusivos para proteger a un grupo de empresarios privilegiados?

Quien sí parece haber estado activo en el tema es el ministro Velásquez, quien, según declaraciones recogidas por un diario local, hace una semana ha puesto a disposición del INDECOPI la información procedente de una encuesta aplicada a un "numeroso grupo de empresas" aunque otras "son no habidas, han desaparecido". Recordemos que esta información es fundamental para la prueba de daño.

Esperamos que, a diferencia de la anterior ocasión, esta vez la encuesta no contenga preguntas sesgadas, induciendo al reconocimiento de daño, y que, para validar la información proporcionada, se haya exigido al empresario copia de las facturas por consumo de electricidad, declaraciones juradas del periodo bajo análisis, evidencia del pago del IGV, del pago de Seguro Social de los trabajadores, e incluso del IES (que estaba vigente en el periodo en el que se produjo el supuesto daño). Si no es así, será solo papelería inútil la que habrá recogido el Ministerio pues no servirá como prueba objetiva de nada.

Podemos entender que las presiones de congresistas empresarios (perdón, congresistas y empresarios) causen nerviosismo. Pero eso no significa que debamos aceptar que, debido a la violación de reglas de la OMC, se tenga que dedicar recursos escasos del Estado al pago de viajes y honorarios de abogados defendiendo lo indefendible y que, dentro de dos o tres años, el Perú tenga que afrontar un pago por compensación o pérdidas por represalias que pagará el sector exportador. Conocemos a las autoridades responsables de esto. ¿Responderán ellos con sus propios recursos los pagos que se requiera? Si tan seguros están de lo que hacen, que se comprometan a hacerlo.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



*Salas de Conferencias y Eventos*  
*Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes*

LOS DELFINES SUMMIT  
HOTEL & CASINO  
★★★★★

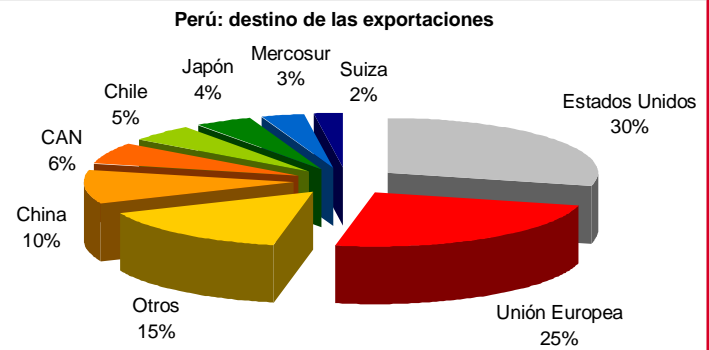


## Exportaciones a la UE en jaque

La Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF-15) de la Food Administration and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) fue publicada en marzo del 2002 con la finalidad de regular el tratamiento al que debe someterse la madera destinada a la fabricación de envases u otros elementos utilizados en el comercio internacional.

La NIMF-15 exige que se cumplan uno de los dos tipos de tratamientos aceptados por la Convención Internacional de Protección Vegetal: la fumigación con bromuro de metilo o el tratamiento térmico (que consiste en el calentamiento del centro de la madera a 56 C° durante 30 minutos).

En el Perú, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) es la institución responsable de velar por el cumplimiento de la norma y la encargada de la acreditación de las plantas de tratamiento y fabricación de embalajes; los cuales, una vez tratados por cualquiera de los métodos, deberán poseer una marca internacional regulada por la norma que acredita el tratamiento.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

La Unión Europea, segundo principal destino de nuestras exportaciones en el 2004, publicó la directiva 2004/102/EC el 6 de octubre del 2004. Esta regula la implementación de la NIMF-15 e indica que los países miembros comenzarán a aplicarla a partir del 1 de marzo del 2005.

El 3 de febrero del 2005 SENASA publicó el preproyecto sobre el "Manual de procedimientos fitosanitarios para el ingreso y salida del país, del embalaje de madera utilizado para el comercio internacional" cuyo plazo para remitir sugerencias vence el 23 de febrero. Este plazo nos brinda escasos 3 días útiles para realizar implementaciones de acuerdo a lo regulado por SENASA.

La UE indica que será necesario el tratamiento para los embalajes de madera fabricados, reparados o reciclados a partir del 1 de marzo. Para los fabricados, reparados o reciclados antes no se aplicará el requisito hasta el 31 de diciembre del 2007.

El día lunes 21 de febrero será un día clave, ya que SENASA espera dos respuestas de la UE. La primera es la postergación de la aplicación de la norma para setiembre de este año. Esto nos brindaría un tiempo adicional para que empresas interesadas puedan montar las instalaciones necesarias para poder aplicar cualquiera de los dos tratamientos. La segunda es la aceptación de la certificación de SENASA de que los embalajes de madera hayan sido fabricados, reparados o reciclados antes del 1 de marzo del 2005. Actualmente SENASA ya está aceptando las solicitudes de las empresas exportadoras para realizar este "sellado".

Para dicho día se pueden presentar tres escenarios:

**Escenario optimista:** La UE acepta la postergación de la norma y no habría de que preocuparnos, mas sí prepararnos para cuando esta entre en vigencia.

**Escenario neutro:** La UE no acepta la postergación de la norma, pero sí reconoce las fechas de fabricación de los embalajes. Esto nos posibilitaría exportar todo el stock actual de embalajes producidos antes del 28 de febrero y un pequeño tiempo para que alguna empresa pueda realizar cualquiera de los tratamientos aceptados.

**Escenario pesimista:** La UE no acepta ninguno de los dos pedidos, con lo cual nuestras exportaciones a la UE en embalajes de madera estarían imposibilitadas de ingresar.



*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)



## El voto ¿Preferencial? ¿Obligatorio?

Comenzó el año preelectoral y esta vez vino con fuerza. La filtración de los planes del Estado de crear el plan Pro Perú nos hizo recordar que este no es un año como cualquier otro; es un año preelectoral. Si bien estamos preparados para ser testigos de medidas populistas tanto provenientes del Poder Ejecutivo como del Legislativo, eso no es lo único para lo que se acaba el tiempo. Se acaba también para la Reforma Electoral. En ese ámbito, uno de los temas que ha suscitado mayor atención es la controversia con relación a si el voto debe seguir siendo obligatorio y si debe seguir existiendo el voto preferencial.

### LAS DOS DESGRACIAS

A simple vista el voto preferencial puede parecer muy positivo para el fortalecimiento de la democracia. El ciudadano no solo elige al partido que quiere apoyar sino también elige, entre los candidatos al Congreso, a "su favorito", lo que aparentemente refuerza la relación representante - representado. No obstante, el voto preferencial perjudica considerablemente el fortalecimiento del sistema de partidos políticos, ya que no se asegura que los candidatos elegidos sigan la línea del partido al que pertenecen dado que se sienten dueños de "sus votos". Además, se impide que el mismo partido, que supuestamente se encuentra en mayor capacidad que el elector para escoger al candidato idóneo, elabore, como producto de las elecciones internas, su lista de representantes al Congreso.

El voto preferencial además crea una absurda rivalidad entre candidatos al Congreso de una misma bancada durante los procesos electorales y fomenta las campañas basadas en el carisma y las promesas electorales. Como agravante, la campaña para el próximo periodo legislativo puede comenzar antes de lo pensado con la propuesta e impulso de leyes populistas, a lo que ya nos hemos acostumbrado.

Por su parte, el voto obligatorio no es mucho más saludable. Si bien garantiza que no se excluya del proceso político a segmentos importantes de la población -con lo que, según algunos, las autoridades electas no serían del todo representativas-, lleva a que gran parte de la ciudadanía se dirija a las urnas con el único fin de evadir las multas. El voto es un derecho y no tiene por qué ser una obligación, por lo que deberían verse liberados de dicho deber todos aquellos que no tienen interés en participar de la elección de sus representantes. Si se eliminara la obligatoriedad del voto, la población desinteresada simplemente no votaría, con lo que las campañas electorales basadas en la simpatía o las promesas populistas serían menos frecuentes y se promovería el desarrollo de líneas ideológicas por parte de los partidos políticos. Estos tendrían más posibilidades entonces de desarrollar y discutir públicamente sus planes de gobierno. Lo anterior debería repercutir en la elección de líderes más serios con ideologías más sólidas.

### EL TIEMPO NO ALCANZA

Como siempre, estamos contra el reloj. Si bien las iniciativas legislativas que apuntan a llevar a cabo estas dos importantes modificaciones han sido reiteradamente presentadas en el Congreso, resulta poco probable que estos importantes cambios se plasmen en la realidad, por lo menos para las próximas elecciones del 2006.

Por un lado, el voto preferencial tendría que ser eliminado por "los hijos del voto preferencial" es decir los congresistas. Por otro lado, la eliminación del voto obligatorio requeriría de una reforma constitucional, que tendría que ser aprobada en dos legislaturas consecutivas con 81 votos. Si se tiene en cuenta que alrededor de setiembre se definirán las alianzas y se llevarán a cabo las elecciones internas de los partidos, no cabe duda que no hay tiempo de sobra. Una solución rápida podría ser la aprobación de un proyecto de ley que reduce la multa a los omisos a la votación a S/. 1 ("a pagar en cualquier farmacia"). Esto solo requiere de una votación en la que debe alcanzar mayoría simple.

**Gran Promoción por ANIVERSARIO** CELEBRAMOS  
**10 AÑOS**  
A LO GRANDE!!

**Del 17 al 28 de Febrero del 2005**

**Almuerzo Buffet 2x1**

**y A la Carta 50% Dcto.**

**Lunes a Viernes de 12:30m a 12:00 pm.**

No incluye Bebidas ni Licores, no aplica Royal Card, ni Puntos Royal, ni otras promociones.

**ROYAL** RESTAURANTE

**Av. Prescott 231 - San Isidro • Telf: (511) 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 • www.RestauranteRoyal.com**

◀ regresar  
página 1





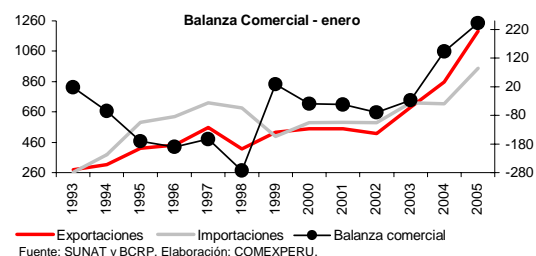
## Exportaciones récord

Las exportaciones, importaciones y la balanza comercial han incrementado sus resultados y han registrado niveles récord respecto a similares periodos de años anteriores. Los sectores exportadores más dinámicos fueron el agrícola (93.8%) en el sector primario, y las artesanías (173.3%) en el manufacturero.

### EXPORTACIONES PESQUERAS CRECEN 74% A PESAR DE CAÍDA DEL PRECIO

En el sector primario, destaca el subsector minero por ser motor de las exportaciones (tres empresas explican el 60% de las ventas mineras) y por producto, destacan el cobre, la harina de pescado y el oro. Las ventas de cobre crecieron más del 100% animadas por el alza de su cotización en 31% (el principal producto es el cobre refinado y su principal destino EE.UU.); las ventas de harina de pescado crecieron en 86% aunque su cotización haya caído en 6.7% (debido a que compras de Alemania crecieron más de 4 veces); mientras que las ventas del oro (-28%) contrarrestaron estos avances (aunque su cotización haya avanzado en 2.4%). En general, solo un rubro del sector primario retrocedió y se debió a la caída de las exportaciones del petróleo crudo (aunque su precio haya crecido 37% respecto a enero del 2004).

En el sector manufacturero, el sector textil y agropecuario impulsaron sus resultados; no obstante, los más dinámicos fueron los productos químicos y las artesanías (respecto a enero del 2004, son seis los nuevos destinos de exportación, el principal es EE.UU. y el principal producto son las pinturas y dibujos). En el caso de los textiles, aunque han crecido respecto a enero del año anterior, han disminuido si se comparan con meses anteriores. Con relación al fin de las cuotas textiles, si bien se pactó para el 1° de enero, se espera que sus efectos se distingan a mediados de año, pues los gobiernos protectionistas tratarán de cubrir sus mercados.



Exportaciones de enero (millones de US\$)			
	2005	2004	Var %
<b>Primarios</b>	<b>857.32</b>	<b>605.79</b>	<b>41.52</b>
Mineros	654.23	457.39	43.03
Pesqueros	119.30	68.71	73.62
Petróleo y derivados	63.53	69.23	-8.23
Agrícolas	20.26	10.46	93.79
<b>Manufacturas</b>	<b>333.25</b>	<b>251.62</b>	<b>32.44</b>
Agropecuaria	81.00	70.15	15.46
Textil	88.67	78.41	13.08
Pesquero	26.10	19.75	32.13
Químico	56.76	25.01	126.92
Metalmecánicos	15.19	8.27	83.62
Siderometalúrgicos	29.04	21.86	32.84
Minería no metálica	9.40	5.39	74.49
Artesanías	0.13	0.05	173.34
Maderas y papeles	17.96	12.04	49.18
Pieles y cueros	1.67	2.05	-18.47
Varios (inc. joyería)	7.34	8.63	-15.00
<b>Total</b>	<b>1,190.58</b>	<b>857.41</b>	<b>38.86</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### LAS IMPORTACIONES DE INSUMOS AGRÍCOLAS SE DUPLICARON

Respecto a enero del 2004, los bienes de consumo, intermedios y de capital incrementaron sus importaciones en 25%, 37% y 30%, respectivamente. Destacan las compras de combustibles y de la industria, provenientes de las principales empresas importadoras como la Refinería La Pampilla (bienes intermedios), Petroperú (bienes de capital) y Procter & Gamble (consumo). La industria explicó la mayor parte del crecimiento debido a su mayor demanda por bienes intermedios y materias primas (32.8%) y por bienes de capital (23.8%). Dicho comportamiento refleja el crecimiento del comercio, la construcción y la demanda interna (especialmente por productos de consumo masivo). El agro, por su parte, descendió sus compras de bienes de capital en 12.6% aunque incrementó considerablemente las de insumos en 104.7%. Finalmente, las compras al exterior de equipos de transporte crecieron en 59.8%, mientras que las de materiales de construcción crecieron en 29.6% como respuesta a la actividad inmobiliaria.

Principales exportadoras (millones de US\$)		
Sector	Ene-05	Var %
<b>Minero</b>		
Southern Perú	229.97	181.67
Antamina	111.50	360.76
Yanacocha	76.38	-38.20
<b>Pesquero</b>		
Corp. Fish Protein	13.96	665.57
Hayduk	11.85	16.28
Sipasa	9.88	134.80
<b>Agrícola</b>		
Camposol	6.41	28.65
Soc. Agri. Drokasa	6.29	158.23
Cia. Int. del Café	4.27	848.54
<b>Textil</b>		
Textimax	5.55	-17.77
Devanlay Perú	5.10	233.99
Textil San Cristóbal	5.02	37.09

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### LAS EXPORTACIONES MARCAN LAS COMPRAS

En la apertura de los años noventa, las importaciones tomaron la delantera en el intercambio comercial, pues una economía pequeña como la peruana necesitaba desarrollar su productividad y acceder a los avances e innovaciones que constituían las importaciones (bienes de capital). Luego de quince años, las exportaciones son las que marcan la tendencia comercial, pues la inversión y la producción del sector exportador requieren las materias primas, bienes intermedios y bienes de capital que provee el mercado internacional. En esta dirección apunta la balanza comercial en los siguientes meses y años.



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

regresar  
página 1



## De MYPE, PYME y el TLC

Según el MINCETUR, en el Perú existen aproximadamente medio millón de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), pero solo alrededor de 1,800 exportan sus productos.

### PEQUEÑAS QUE CRECEN

El cuadro presentado, si bien muestra una clasificación para exportadoras, refleja la situación de las pequeñas empresas respecto al mercado externo. En el 2004 el 86% de las exportadoras fueron pequeñas y micro, pero estas solo representaron el 5.85% del total exportado.

Ello se debe especialmente a problemas con su oferta exportable (productos que no cumplen con los estándares de calidad internacionales o con las cantidades de producción requeridas; es decir, poco competitivos). He ahí el reto: las MIPYME tienen que elevar su competitividad para poder colocar sus productos en el exterior. Y si quieren crecer, no pueden evitar ese reto, pues nuestro mercado interno es muy reducido. Deben orientarse al exterior abriendo mercados y eso es lo que hace un TLC. Uno con EE.UU. nos abre las puertas a 293 millones de habitantes con un ingreso per cápita anual de US\$ 37,610. ¿Alguien se negaría a venderle a un mercado así, si tuviera la oportunidad?

Es más, las MYPE se concentran en productos no tradicionales y precisamente EE.UU. absorbe el 42% del total de dichas exportaciones. Por otro lado, en general, las MYPE realizan mayormente actividades de comercio, servicios y manufactura, por lo que, aunque en el corto plazo algunas no logren acceder directamente al mercado estadounidense por falta de oferta o medios, se beneficiarán indirectamente del TLC al participar en las cadenas no solo productivas y exportadoras, sino también importadoras, ofreciendo sus servicios. Algo notable, considerando que se estima que las MYPE originan el 76% del empleo en el Perú.

Es más, las MYPE se concentran en productos no tradicionales y precisamente EE.UU. absorbe el 42% del total de dichas exportaciones. Por otro lado, en general, las MYPE realizan mayormente actividades de comercio, servicios y manufactura, por lo que, aunque en el corto plazo algunas no logren acceder directamente al mercado estadounidense por falta de oferta o medios, se beneficiarán indirectamente del TLC al participar en las cadenas no solo productivas y exportadoras, sino también importadoras, ofreciendo sus servicios. Algo notable, considerando que se estima que las MYPE originan el 76% del empleo en el Perú.

### INTERESES OFENSIVOS DE LAS MIPYME

Las MIPYME no solo quieren un TLC, sino que además tienen marcados intereses ofensivos. En acceso a mercados buscan extender las preferencias del ATPDEA y consideran que la maquinaria estadounidense de segundo uso o repotenciada podría ingresar bajo ciertas condiciones. Asimismo, proponen la simplificación y reducción de costos de los procedimientos de exportación para facilitar el acceso a EE.UU.

Respecto a las compras estatales, les interesa participar en las licitaciones del gobierno estadounidense. Se busca que el umbral para nuestras empresas en dichos procesos sea el menor posible. Actualmente, se ha propuesto que para ingresar al mercado estadounidense se opte por el menor monto ofrecido por EE.UU., de US\$ 58,000.

En el tema laboral, proponen que se reconozca la legislación específica de las MYPE, pero las MIPYME consideran necesaria la simplificación del marco legal y la ejecución de programas de capacitación y de certificación, entre otros, para incrementar su competitividad. Cabe destacar que en México, por ejemplo, tras la firma del NAFTA, una de cada cinco personas trabaja en el sector exportador, que paga 37% más que el resto del sector manufacturero, y el 95% de las exportadoras son PYME.

Asimismo, para las MIPYME el TLC constituye un impulso a la formalización y a hacer esfuerzos por elevar estándares de calidad. Los 103 proyectos para el fortalecimiento de capacidades comerciales presentados por el Perú constituyen parte de esos esfuerzos. Varios de ellos se dirigen a las MIPYME, con el fin de apoyarlas ante el TLC con EE.UU. El BID, por ejemplo, se ha reunido con estas empresas para desarrollar un proyecto andino que incremente el acceso a EE.UU. para la agroindustria, la metalmecánica, el sector de maderas, y el de artesanía y calzado. Es destacable el interés de las MIPYME en el TLC. En lugar de atemorizarse, como ha sucedido con algunas empresas, incluso de gran tamaño, han decidido aprovechar la oportunidad y apostar por el desarrollo.

Exportaciones por tamaño de empresa - 2004

Tamaño*	N° de empresas	Var 04/03	Monto (mill. de US\$)	Var 04/03
Grande	148	15.63%	10,153	38.49%
Mediana	597	15.70%	1,468	8.92%
Pequeña	1,670	8.65%	448	40.74%
Micro	3,011	3.15%	274	840.63%
<b>Total</b>	<b>5,426</b>	<b>6.39%</b>	<b>12,343</b>	<b>36.74%</b>

\* Según ventas anuales al exterior.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



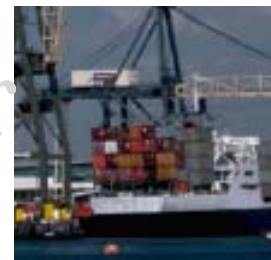
**¿Buscas una computadora?**

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

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

**PC Performance**

regresar  
página 1



## El TLC y el sector industrial

Una de las mentiras más divulgadas acerca del TLC con EE.UU. es que se trata de un acuerdo que beneficiará solo las exportaciones de productos primarios. Este argumento suele escucharse alrededor del mundo con respecto a cualquier acuerdo comercial de importancia. ¿Cómo pueden usar un mismo argumento para distintos acuerdos, firmados por distintos países? Simple, está en el libro del radical antiprogreso, es decir, no es un tema técnico sino político o hasta emocional.

### FALACIAS AL DESCUBIERTO

Con respecto al TLC con EE.UU., esa afirmación es ridícula. Los productos primarios no necesitan preferencias arancelarias para entrar al mercado estadounidense pues, o están libres de arancel, o tienen aranceles de entre 1% y 3%. Por el contrario, las manufacturas sí tienen aranceles sumamente altos, que tendremos que pagar cuando se acabe el ATPDEA si es que no firmamos un TLC con EE.UU. Además, mientras más del 40% de nuestras exportaciones de manufacturas dependen del mercado estadounidense, solo el 23.89% de las primarias se dirigen a ese mercado.

### ¿QUÉ PASÓ EN MÉXICO Y CHILE?

La experiencia de los demás países también nos indica que la apertura comercial beneficia al sector industrial. México pasó de tener una participación de las manufacturas en sus exportaciones de 24% en 1980, a 82% en 1993 justo antes de firmar el NAFTA y a 89% en el 2003 luego de 10 años de dicho acuerdo. Por su parte Chile, luego de un año de TLC con EE.UU., ha experimentado un fuerte crecimiento en sus exportaciones de diversos productos industriales como pantalones, trajes de lana de pelo fino, productos de madera, jugos de fruta, vinos, salmón, entre otros. Adicionalmente, la dirección de asuntos económicos de Chile considera que la apertura del mercado de compras estatales estadounidense que se consiguió con el TLC constituye una de las nuevas oportunidades de negocio.

### ¿PRIMARIOS MALOS?

Por otro lado, resulta poco acertado despreciar la producción de productos primarios, pues si bien pueden ser menos intensivos en mano de obra, también contribuyen a generar empleo, y muy bien remunerado. Adicionalmente generan divisas y un monto sustancial de ingresos para el fisco a través del pago de impuestos. ¿Podrán todos esos opositores a la explotación minera compensar los S/. 1,751 millones -casi dos veces el programa Pro Perú- que aporta este sector en impuestos? ¿O preferirán que simplemente se deje de atender las necesidades de la población?

Producto	Arancel sin TLC ni ATPDEA
Oro	0%
Cobre	1%
Zinc	1.50%
Plomo	2.5% sobre el valor del contenido de plomo
Plata refinada	0%
Estaño	0%
Metales menores	3%
Hierro	0%
Harina de pescado	0%
Petróleo	5.25 ctv./barril y 10.5 ctv./barril
T-shirt de algodón	16.50%
Camisas de algodón	19.70%
Espárragos frescos	21.30%
Uvas frescas	US\$ 1.13/m3, US\$ 1.8/m3 o libre dependiendo de la fecha de importación
Alcachofas frescas	11.30%
Alcachofas preparadas	14.90%

Fuente: USITC. Elaboración COMEXPERU.

Exportaciones 2004 (millones de US\$)			
	Mundo	EE.UU.	Participación de EE.UU. (%)
<b>Primario</b>	<b>8,806.03</b>	<b>2,104.03</b>	<b>23.89</b>
<b>Mineros</b>	<b>6,769.98</b>	<b>1,811.64</b>	<b>26.76</b>
Oro	2,354.98	1,094.45	46.47
Cobre	2,446.03	432.05	17.66
Zinc	576.79	67.05	11.62
Plomo	389.10	7.31	1.88
Plata refinada	260.16	105.69	40.62
Estaño	193.36	90.33	46.72
Metales menores	420.47	14.24	3.39
Hierro	129.09	0.53	0.41
<b>Pesqueros</b>	<b>1,094.85</b>	<b>22.51</b>	<b>2.06</b>
<b>Petróleo y derivados</b>	<b>625.47</b>	<b>179.91</b>	<b>28.76</b>
<b>Agrícolas</b>	<b>315.73</b>	<b>89.96</b>	<b>28.49</b>
Café	288.00	74.92	26.01
Azúcar	14.58	14.57	99.97
Otros	25.71	0.67	2.59
<b>Manufacturas</b>	<b>3,537.29</b>	<b>1,470.41</b>	<b>41.57</b>
Agropecuaria	794.67	266.47	33.53
Textil	1,091.43	706.04	64.69
Pesquero	282.81	56.52	19.99
Químico	472.93	138.10	29.20
Metalmecánicos	133.88	41.75	31.18
Siderometalúrgicos	297.99	39.19	13.15
Minería no metálica	93.85	56.86	60.59
Artesanías	0.92	0.79	85.04
Maderas y papeles	213.08	68.44	32.12
Pieles y cueros	30.13	4.30	14.26
Varios (inc. joyería)	125.58	91.96	73.23
<b>Total</b>	<b>12,343.32</b>	<b>3,574.44</b>	<b>28.96</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



[www.dhl.com](http://www.dhl.com)

regresar  
página 1