



## Contenido

Del 23 al 29 de enero del 2006

	<b>JDC Y TLC</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>¿POR QUÉ COBRA UNA AFP?</b> <i>Análisis sobre el pago de comisiones en las AFP.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>ZEEDEPUNO... NO ES LO MISMO PERO ES IGUAL...</b> <i>Favoreciendo la competencia desleal.</i>	<b>Bandeja Legal</b>	<b>4</b>
	<b>DATOS DE PRUEBA: ¿LA CANCIÓN?</b> <i>Controvertido fallo de Tribunal Andino de Justicia confirma riesgo que podría significar la CAN para la integración comercial.</i>	<b>Actualidad</b>	<b>5</b>
	<b>CÓMO GENERAR POBREZA: LECCIONES DE VENEZUELA</b> <i>¿Podemos ver en el populismo de Chávez lo que sería un populismo de Humala?</i>	<b>Economía</b>	<b>6</b>
	<b>REDUCIENDO LA INVERSIÓN MINERA, ¿MEJORANDO EL PAÍS?</b> <i>Resultados de la "ingeniosa" propuesta de crear impuestos a las sobreganancias mineras.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>7</b>
	<b>EXPORTACIONES CRECIERON EN 33% EN EL 2005</b> <i>Superávit comercial aumentó en 68% respecto al 2004.</i>		

### 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

Valeria Riva Figuerola

María Susana Morales Loaiza

Lorena Keller Bustamante

Colaboradores

Juan Carlos Sosa Valle

Michel Seiner Pellny

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

#### Corrección

Laura Gálvez Ruiz Huidobro

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## JDC y TLC

Destruir es mucho más fácil que construir. Y la evidencia esta vez la obtenemos del Plan de Gobierno del PDD (Partido de Diez Canseco) y su propuesta para el sector agrario, ese sector cuya defensa cerrada asumió para oponerse a la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

¿Qué propone don Javier?

Nada en realidad (como era de esperar). Su especialización es criticar lo que otros hacen y evitar las ideas que en algo puedan generar riqueza. Cuando le llega el momento de presentar propuestas constructivas, las cosas se le ponen tan difíciles que hasta por escrito balbucea un "Aguas, tierras,..." y deja la frase incompleta porque no sabe qué poner. (No es broma, verlo en su Plan de Gobierno en <http://www.pddperu.net/progra.htm>). Es que en el Congreso nadie lee y parece estar acostumbrado a que con discursos agresivos es suficiente.

Obligado por las circunstancias, y suponemos que luego de un esfuerzo sobrehumano para poner algo en positivo, hace algunos planteamientos que revelan su total desinterés por ese sector agrario que decía defender:

"Políticas sectoriales para promover el desarrollo productivo de la pequeña agricultura parcelaria y campesina orientada al mercado interno."

¡Nunca habíamos visto algo tan preciso! ¿Políticas sectoriales? ¿Cuáles?

"Defensa del agua como un bien público y desarrollo de estrategias de gestión participativa de la infraestructura de riego y las cuencas."

¿Cobraré por el agua a las empresas privadas? ¿Finalmente evitaré el desperdicio de los arroceros?

"Crédito agrario masivo mediante Agrobanco, banca privada, cajas y edpymes."

¿De dónde saldrán los recursos? ¿Cómo convencerá a la banca privada? ¿Quién asumirá el riesgo? ¿De dónde sacará recursos no reembolsables para Agrobanco? ¿Habrà revisado los resultados de esta institución? ¿O estará pensando en beneficiar a alguien en particular con crédito fácil, barato o incluso "no reembolsable"?

Sin embargo, no todo son malas noticias. Hemos descubierto que, en el fondo, bien al fondo, el congresista ha cambiado. Él propone:

"Políticas sectoriales para promover plataformas agroexportadoras en zonas con ventajas climáticas y productivas comparativas."

¡JDC sí quiere el TLC! Caso contrario, perdiendo la seguridad del mercado, no tendría sentido promover la agroexportación,...y bien escondido que se lo tenía. En todo caso, buenas noticias para la próxima aprobación del TLC en el Congreso: un voto más a favor.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



◀ regresar  
página 1



### ¿POR QUÉ COBRA UNA AFP?

El congresista Luis Negreiros ha planteado cambiar la base aplicada sobre la cual se calcula la comisión de las AFP, de ser un porcentaje sobre el salario, a serlo sobre la rentabilidad del fondo. Empero, al hacer que los ingresos de las AFP dependan de la rentabilidad obtenida por los afiliados año a año se genera un conflicto de intereses entre las AFP, quienes buscarían maximizar utilidades en el corto plazo, y los afiliados, quienes prefieren maximizar en el largo plazo. Asimismo, debe considerarse que actualmente la tasa de comisión es fija: 1.834% (promedio del sistema año 2005) del sueldo. Así, las AFP saben exactamente cuánto les pagarán por sus servicios. Si la comisión se calcula sobre la rentabilidad obtenida para el fondo, la AFP no podrá saber con certeza cuánto ganará y, por lo tanto, ante mayor incertidumbre acerca de lo que podrá cobrar por sus servicios, podría establecer una tasa de comisión más alta.

El negocio de las Administradoras de Fondos de Pensiones es justamente ese, cobrar por administrar un fondo. No obstante, el régimen actual no establece un cobro de comisión que dependa del servicio ofrecido -la administración del fondo- sino del sueldo del trabajador. Esto hace que el pago que se le hace a la AFP por este concepto sea muy alto en proporción al fondo al inicio de la vida laboral del trabajador y muy bajo después, cuando ya se ha acumulado un fondo mayor. Una opción más justa para la AFP y conveniente para el afiliado podría ser que la comisión sea un porcentaje del valor del fondo. Lo que haría que el cobro de la comisión como porcentaje del fondo administrado se mantenga estable en el tiempo. Esta tasa no sería ni tan alta como lo que representa la comisión actual como porcentaje del fondo al inicio de la vida laboral, ni tan baja como este ratio al final de la vida laboral. Sin embargo, podría surgir un problema: las personas que hasta ahora han aportado bajo el sistema actual han pagado la tasa elevada de los primeros años de aporte, así que ahora les correspondería pagar menos con respecto a su fondo. Pero si se les cambia a un sistema en el que se cobra una comisión sobre el fondo, tendrían que pagar una tasa mayor.

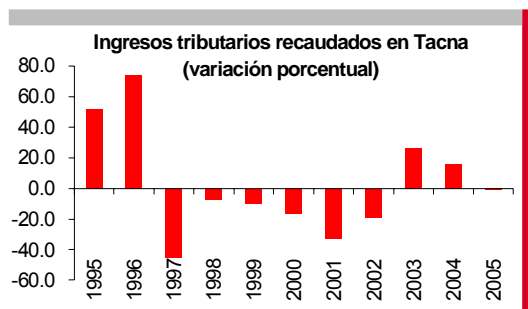
No existe consenso sobre la mejor opción para el cobro de comisiones. Pero si se busca mejorar las pensiones de los trabajadores, una mejor manera de lograr aumentar la rentabilidad y reducir el riesgo de sus fondos sería ampliar el límite de inversión permitido en el exterior. Se debería además contemplar la posibilidad de permitir que los pensionistas se afilien a administradoras de pensiones de otros países. Con esto se lograría que haya más competencia en el mercado, lo que llevaría a que bajen las comisiones.

### ZEEDEPUNO... NO ES LO MISMO PERO ES IGUAL...

El proyecto de ley de la ZOFRAPUNO fue observado por el Ejecutivo el 9 del presente mes por no presentar un análisis costo-beneficio adecuado y porque "no contribuiría a un desarrollo integral y sostenible del departamento." Adjunto a la autógrafa de ley entregada al Congreso estuvo el proyecto de ley de la ZEEDEPUNO formulado por el Ministerio de la Producción, que eliminó el tema de comercialización interna dentro de la región beneficiada, pero mantuvo los artículos sobre los temas de desarrollo industrial y exportación. Sin embargo, el Ministerio de Economía y Finanzas es consciente de que la creación de una zona franca, así sea para "fortalecer a las industrias" no aportaría al desarrollo integral del país y que más bien distorsionaría el mercado, pues solo engrosaría el poder de las industrias ancladas en la región favorecida.

Según la opinión técnica del MEF sobre otro proyecto de ley que también proponía delimitar la región puneña para otorgar un tratamiento tributario especial (ZOTEPUNO), la creación de una zona con exoneraciones tributarias solo estimularía problemas nacionales como la competencia sesgada entre las empresas de la región y las del resto del país, rentabilidades ficticias producto de los incentivos tributarios y una ruptura en la unidad del sistema tributario nacional. Tampoco se esperaría una eliminación efectiva del contrabando, pues la evidencia empírica demuestra que este persiste en ZOFRATACNA (ver Semanario COMEXPERU N° 340) y que parte de este contrabando se ha desplazado a Puno, donde actualmente se produce las dos terceras partes del contrabando nacional. Además, la imposición de una tasa arancelaria especial para una región conduciría a la destrucción de puestos formales en las empresas fuera de la zona beneficiada y aumentaría los costos administrativos tributarios por la intensificación del control.

El MEF señala que la zona franca en Tacna no ha generado ni un incentivo a la inversión ni a la exportación. En el 2005, la salida (al exterior, dentro de la región o al resto del país) de mercancías disminuyó en 9% con respecto al 2004 y solo el 4.82% del total se destinó al exterior. El desempleo en la zona se incrementó en 6% durante el 2004, tasa que se ha mantenido en ascenso desde el 2000 y poco se ha logrado en cuanto al incremento de la formalidad y recaudación; por lo que tanto la nacionalización de productos está decreciendo desde el 2002 como también los ingresos recaudados por la SUNAT, que disminuyeron en 0.8% en el 2005 respecto al año anterior.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



## Datos de prueba: ¿la CANción?

En diciembre del año pasado se dieron por concluidas las negociaciones del TLC con EE.UU. Muchos abogados revisaron sus disposiciones para que se adecue a la legislación vigente con el menor impacto posible. Sin embargo, nadie pudo prever que el Tribunal Andino (máximo organismo jurisdiccional) pueda declarar que la protección para los datos de prueba de la industria farmacéutica colisiona con la normatividad comunitaria, como ocurrió con la reciente sentencia contra el Decreto 2085 de Colombia.

### LOS DATOS DE PRUEBA SEGÚN LA CAN

En el caso de la industria farmacéutica, los datos de prueba son la información desarrollada por los laboratorios que tiene por finalidad garantizar la seguridad y eficacia de un medicamento. A partir de la entrada en vigencia del TLC, presentar datos de prueba constituiría un requisito indispensable para autorizar la comercialización de un medicamento. Para proteger la información divulgada por las empresas farmacéuticas se otorga un período de exclusividad sobre ella a fin de que un tercero pueda comercializar un mismo principio activo solo si cuenta con sus propios datos de prueba o con el consentimiento del laboratorio innovador.

Sin embargo, el Tribunal Andino considera contrario a la normativa de la CAN que se protejan los datos de prueba creando derechos de propiedad intelectual, tal como lo señaló en el reciente caso del Decreto 2085 de Colombia. En especial, entiende que otorgar la exclusividad y establecer plazos de vigencia de dicha exclusividad contraviene la normativa andina. Las mismas objeciones podrían realizarse respecto de las disposiciones del TLC (Artículos 16.10.1 y 16.10.2) relativas a la protección de datos de prueba.

El fallo del Tribunal resulta poco consistente. Así, establece que la normatividad andina *"no contempla un período expreso de protección y menos de exclusividad respecto de los datos de prueba"* por lo que el establecimiento de dichos plazos excede las disposiciones comunitarias. Sin embargo, el Tribunal pareció olvidar que la Decisión (Ley Andina) N° 486 determina la protección de los datos de prueba y faculta a los estados miembros para que tomen medidas que posibiliten su aplicación. Tanto el Convenio ADPIC de la OMC como la Decisión N° 486 (que contiene el régimen de propiedad intelectual de la CAN) consideran que los datos de prueba se protegen con derechos de propiedad intelectual. Por ello, resulta adecuado que cada estado establezca los plazos y límites de este derecho. En la misma línea se pronunció la Secretaría General de la CAN en su dictamen respecto del mencionado caso. Así, el fallo se debe considerar, cuando menos, cuestionable.

### ¿TLC VS. CAN?

Al margen de la sentencia, cabe analizar la conveniencia de mantener una legislación de propiedad intelectual común. Si bien esta tiene por objeto uniformizar en todos los países miembros el tratamiento que reciben dichos derechos con la finalidad de facilitar el comercio entre los países miembros de la CAN, implica ciertos costos. Así, dicho régimen (y su mala aplicación por organismos supranacionales) dificulta la suscripción y aplicación de los TLC con otros estados. Dichos costos parecen muy altos, si consideramos que el comercio del Perú con EE.UU. y otros países o regiones es sustancialmente mayor al que tenemos con los miembros de la CAN. Así, después de 36 años de existencia de la CAN, esta se ha convertido en un obstáculo para nuestra integración, en lugar de proveernos los beneficios del comercio internacional.

Intercambio comercial del Perú con EE.UU. y con la CAN 2005 (millones de US\$)			
	Exportaciones	Importaciones	Intercambio comercial
EE.UU.	5,083	2,223	7,305
CAN	1,089	2,326	3,415
Bolivia	154	108	263
Colombia	345	775	1,120
Ecuador	293	914	1,208
Venezuela	297	528	825

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.






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

**LOS DELFINES SUMMIT**  
HOTEL & CASINO

regresar  
página 1





## Cómo generar pobreza: lecciones de Venezuela

En el Perú tenemos un candidato que quisiera repetir el modelo militar, dictatorial, izquierdista que sufre Venezuela. Supuestamente para reivindicar a los más pobres. Si sus intenciones son realmente sinceras, debería revisar las estadísticas del Gobierno de Chávez y de paso tomarse un cursito de economía.

### CHÁVEZ MÁS POBREZA

Lo que seguramente ya sabe (y no dice) el candidato Humala es que en Venezuela, desde que entró Chávez, la pobreza se incrementó dramáticamente. Así, entre 1999 y el 2004, el número de hogares pobres pasó de 42.8% a ¡53.10%! ¿Nuestro *copycat* Humala pretende repetir eso para el Perú? Si promueve políticas similares, los resultados no pueden ser muy distintos, aunque sin el petróleo de Venezuela, podría ser peor.

El gran error de algunos nacionalistas y socialistas es que intentan desconocer la relación entre la economía y el desarrollo social. Ellos creen que el que una empresa tenga utilidades es malo porque genera desigualdad. Alguien es más rico de lo que era y otros siguen pobres. Lo cierto es que cuando una empresa crece genera más empleo, puede subir sueldos y salarios, mejorando la vida de sus empleados y paga más impuestos; con lo que el Estado puede desarrollar mejores programas sociales. Más aún, si el Estado no se distrae con actividades empresariales y se centra en su labor social, sus programas de desarrollo son más efectivos y el crecimiento de las empresas se traduce en mayores mejoras en la calidad de vida de la población. Estos beneficios del crecimiento empresarial se mantienen sin importar si el capital es nacional o extranjero (incluso chileno por si acaso).

Así, no sorprende que la pobreza haya crecido tanto en Venezuela, pues sus cifras económicas demuestran que la política chavista no funciona. Aunque no cuentan con información tan actualizada como la peruana, hemos podido hacer algunas comparaciones.

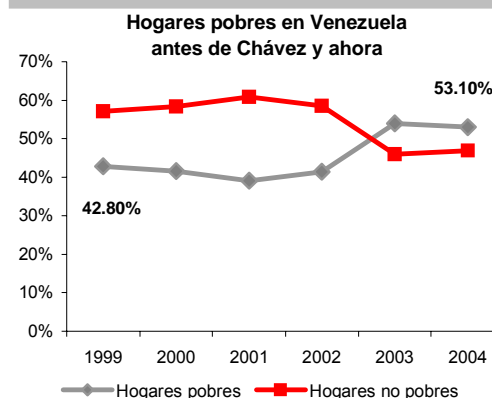
Así, por ejemplo, mientras que entre el 2000 y el 2005 el PBI peruano creció en 25.5%, el venezolano solo creció en 14.4%, otra vez, con todo y petróleo, el Perú creció casi el doble que Venezuela. Asimismo, entre el 2000 y el 2003 la inversión extranjera directa en el Perú creció en 70.1%, mientras que en Venezuela cayó en 46.4%. Por otro lado, el resentimiento del izquierdismo y nacionalismo con la globalización los ha retrasado en su impulso a las exportaciones. Mientras que en el Perú las exportaciones no petroleras han crecido entre 1999 y el 2004 en 166.3% (y las de manufacturas en 88.4%); en Venezuela estas cayeron en 0.2%, debido principalmente a menores exportaciones de productos agrícolas (-37.8%) y químicos (-28.4%). Lo más curioso es que experimentaron caídas en sectores en los que al Perú le fue muy bien, gracias a su integración con el mundo.

Evidentemente, con menos producción, menos exportaciones, y menos inversión extranjera hay menos empleo, menos impuestos, menos desarrollo social y menor calidad de vida. Pero como los nacionalistas y socialistas no comprenden estos temas, llevan a sus países a recesiones, crisis sociales, y más pobreza.

### CON CEREZA

Pero no solo corremos el riesgo de estar más pobres, también de estar oprimidos. Mal que bien, hoy, con todos los escándalos que hay, estos se conocen y salen en prensa. Hasta se puede ver que los hermanos del Presidente son cuestionados en televisión nacional. ¿Creen que eso será posible en un gobierno del tipo militar, dictatorial, izquierdista?

Veamos qué dice Humala en su ideario al respecto. El punto N° 18 de sus objetivos dice "Defender la libertad de prensa en su versión de instrumento educativo y de información veraz." ¿Qué es eso de "en su versión de instrumento educativo y de información veraz"? ¿Es que las otras versiones de libertad de prensa no serán defendidas? ¿Quién decidirá de qué tipo de versión se trata en cada caso? ¿Don Isaac Humala?



Fuente: INE. 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

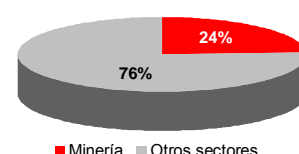


## Reduciendo la inversión minera, ¿mejorando el país?

Algunos partidos de izquierda han propuesto crear un impuesto a las sobreganancias (sobre todo en la minería). Se ha hecho énfasis en la minería porque desgraciadamente en el Perú se estila buscar mayor equidad entre los sectores al impedir que el más rentable lo siga siendo, en lugar de hacer que los menos productivos mejoren. No obstante, también es posible que se esté intentando imputar mayores tributos a este sector debido a las dudas que se suelen tener acerca del manejo ambiental del mismo. Pero aún así esta medida, lejos de resolver los problemas reales, solo logrará un "déjà-vu" nacional que nos transportará a los años setenta, cuando la inversión extranjera era limitada al igual que la productividad empresarial.

Existe, en la actualidad, el impuesto a la renta (IR), un impuesto que hace que aquellas empresas que obtienen mayores ganancias paguen más y viceversa. El sector más rentable actualmente es el minero (inclusive representa el 56% de las exportaciones) y por consiguiente fue el que más contribuyó con la recaudación fiscal, llegando a aportar el 24.23% del IR de tercera categoría. Por consiguiente, no se requiere un impuesto a las sobreganancias pues este ya existe y de aplicarse, solo sería un doble cobro a dichas empresas, más aún si se considera que ya se les ha impuesto el pago de regalías.

Recaudación del IR de Tercera Categoría



■ Minería ■ Otros sectores  
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### BENEFICIOS MINEROS EN RIESGO

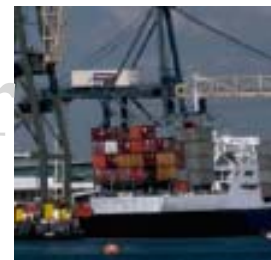
Para poder comprender cuáles son las consecuencias de un impuesto a las sobreganancias mineras se debe analizar cómo opera dicho sector. No toda la tierra contiene la misma cantidad de minerales y, por consiguiente, de acuerdo a las ganancias que consideran que pueden obtener (según las condiciones esperadas: precios, impuestos, etc.), deciden hasta qué nivel de concentración seguirán explotando. Así, mientras mayores sean las ganancias esperadas, buscarán extraer minerales de las zonas con menor cantidad de mineral. Cuando se les sobrecarga de impuestos, se reduce el punto de corte y por lo tanto el aprovechamiento de nuestros recursos minerales.

Un segundo aspecto que se debe considerar es que las mineras, a diferencia de las empresas de otros sectores, son tomadoras de precios y por tanto son estas empresas las que asumirán el total de los tributos exigidos por el país en el cual se encuentran, sin poder trasladárselo al comprador final del producto. Los dos factores previamente descritos permiten concluir que una mayor tasa impositiva es similar a una reducción de precios haciendo que el valor del yacimiento disminuya y, por ende, solo les será conveniente extraer la tierra más productiva, reduciendo, de este modo, la producción final del metal. Esto implicará menores ganancias, mecanismo por el cual podrían hacer (dependiendo de la tasa impositiva) que finalmente no se aplique el impuesto a las sobreganancias y de este modo, todos pierden. Por tanto, de suceder esto (sobre todo si ahuyenta a las inversiones en otros sectores), el Estado no lograría su propósito de recaudar dicho impuesto, reduciría lo cobrado por IR y por otro lado, algunas mineras podrían cerrar (la minera Tintaya cerró temporalmente entre el 2001 y el 2002 por la reducción de precios del cobre). Este cambio de condiciones afectaría a la gran mayoría de ellas pese a que algunas cuentan con contratos de estabilidad, y más aún a mineras que podrían considerar entrar en el mercado. Así, se podría poner en riesgo la licitación del proyecto Michiquillay (que debería darse en el primer trimestre del 2006).

### MÁS MINERÍA, MÁS TRABAJO

Ante el impacto de cierre de minas algunos pensarán que el impacto en el desempleo no será significativo pues señalan que dicho sector es intensivo en capital. No obstante, según la SNMPE, la minería crea 90,000 trabajos directos y 420,000 empleos indirectos (siendo, a su vez, el que mejor remunera) llegando a afectar, según el Informe Final al Banco Mundial, a más de 1'500,000 personas. Aún así, estas cifras están subestimadas. Las construcciones, colegios, entre otras obras que se crean con el dinero del canon minero, generan mucho más empleos de los indicados en las cifras. Y, por si fuera poco, se trata de empleos en lugares alejados (es el sector más descentralizado del país ya que abarca al 75% de departamentos del Perú), lugares donde muy difícilmente lograrían conseguir un empleo. Es más, este nuevo impuesto mostrará que el Perú es un país inestable donde las condiciones con las cuales las mineras habían realizado las proyecciones de rentabilidad se ven alteradas. De este modo, se genera un "efecto dominó" sobre otros sectores al despertar especulaciones sobre nuevos cambios, reduciendo la inversión extranjera y, por consiguiente, impidiendo que varios proyectos rentables se puedan realizar e incrementando aún más el desempleo en otros sectores.

◀ regresar  
página 1



## Exportaciones crecieron en 33% en el 2005

El año pasado, nuestras exportaciones crecieron en 32.75% respecto al 2004, ascendiendo al récord histórico de US\$ 16,880 millones. Las importaciones sumaron US\$ 12,547 millones (+23.70%), con lo que hemos alcanzado un superávit comercial de US\$ 4,334 millones, 68.42% mayor al obtenido en el 2004 y 7 veces el correspondiente al 2003.

### PRIMARIAS CRECIERON EN 37%...

El principal motor tras nuestro desempeño exportador fue la minería, cuyas exportaciones explicaron el 56% del total y se incrementaron en 32.61%, siendo el cobre (+35.52%) y el oro (+22.00%) los principales metales exportados. A ello contribuyeron las crecientes cotizaciones de ambos. El oro alcanzó el máximo nivel en 25 años (US\$ 541 por onza troy) el 12 de diciembre, debido a su mayor demanda ante un dólar débil y temores inflacionarios y geopolíticos. Entidades como el Deutsche Bank esperan que esta tendencia continúe en el 2006 (dicho banco ha estimado un precio promedio de US\$ 570). Por otra parte, según el BCRP, la cotización promedio del cobre subió a US\$ 2.08 por libra en diciembre, sobre todo por la amenaza de huelga (que se concretó) en la principal exportadora mundial de cobre, la minera chilena Codelco.

Sector	Monto	Var 05/04
<b>Minero</b>	<b>9,435</b>	<b>32.61%</b>
Southern Peru	2,115	41.49%
Antamina	1,680	66.81%
Yanacocha	1,424	15.53%
<b>Pesquero</b>	<b>1,631</b>	<b>17.42%</b>
Sipesa	172	34.35%
Hayduk	124	-8.01%
Austral	100	54.83%
<b>Agrícola</b>	<b>1,331</b>	<b>18.99%</b>
Perales Huancaruna	85	63.62%
Camposol	73	18.52%
Soc. Agríc. Virú	44	15.69%
<b>Textil</b>	<b>1,273</b>	<b>16.43%</b>
Topy Top	85	18.70%
Textimax	85	1.90%
Devanlay Perú	82	113.06%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### ... Y LAS MANUFACTURERAS, EN 22%

Al sector textil y al agropecuario corresponde la mayor parte de las exportaciones no tradicionales (30% y 24%, respectivamente). Las primeras aumentaron en 16% y entre las prendas más vendidas figuran los t-shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color (+21.82%), que representaron el 14% de las exportaciones textiles y fueron adquiridos principalmente por Estados Unidos (86% del total), Venezuela (4%) y Canadá (2%). También sobresalen las camisas de punto de algodón para hombres con abertura delantera parcial, cuello y puño de tejido acanalado elástico, de tejido teñido de un solo color (+15.51%), vendidas a EE.UU. (91%), Francia (1%) y Alemania (1%), entre otros. Cabe resaltar el desempeño de Devanlay Perú, que de ser la séptima exportadora textil en el 2004 ha pasado a ser la tercera en el 2005, y va a seguir creciendo pues -como señaláramos en otra edición- ya ha anunciado el inicio de sus exportaciones a China y luego a Francia, Marruecos y Túnez, entre otros destinos. Este sector, intensivo en mano de obra, deja en claro la relevancia del ATPDEA y de la firma del TLC con EE.UU. (y de otros TLC), ante su inminente vencimiento.

Las agroexportaciones no tradicionales continúan diversificándose en productos y destinos, creciendo en 26% (US\$ 1,006 millones). Los espárragos frescos o refrigerados representaron el 16% de estas y en el 2005 sus ventas se incrementaron en 12.84%, dirigiéndose principalmente a EE.UU. (67% del total), Holanda (10%) y el Reino Unido (9%). Les siguen los espárragos preparados o conservados, sin congelar (+4.08%), cuyos principales destinos fueron España (41%), Francia (22%) y EE.UU. (21%). También destaca la paprika, (+97.97%), adquirida por EE.UU. (38.9%), España (38.7%) y México (17.6%), entre otros.

### NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

En el 2005, el principal destino de nuestras exportaciones nuevamente fue EE.UU., que compró US\$ 5,083 millones (+37%). China continúa en el segundo lugar (+49%), adquiriendo no solo productos tradicionales como harina de pescado o minerales, sino también manufacturas como tabillas y frisos para parqués, preparaciones y conservas de moluscos e invertebrados acuáticos, e incluso t-shirts de algodón, entre otros. Cabe destacar el descenso del Reino Unido del 3° al 18° puesto, explicado en parte por el cierre de la fundición de Londres de Johnson Matthey (principal comprador de oro) para redirigir sus compras a EE.UU., Canadá y Suiza. Precisamente, nuestras exportaciones a estos dos últimos países han crecido en 212% y 179%, respectivamente. Otros importantes destinos fueron Chile (+58%), Japón (+9%), España (+32%), Holanda (+27%), Alemania (+35%) y Brasil (+27%).



Fuente: SUNAT. 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](http://www.comexperu.org.pe)