



Contenido

Del 24 al 30 de julio del 2006

	¿QUÉ ESPERAR DE UN TECNÓCRATA NEOLIBERAL?	Editorial 2
	COMPRAS ESTATALES Y LAS BUENAS IDEAS QUE NO SE LLEVAN A CABO <i>¿Hasta cuándo mantendremos este régimen proteccionista?</i>	Hechos de Importancia 3
	DES-CIFRANDO LOS PERCANCES DEL PARLAMENTO <i>Análisis estadístico del desempeño parlamentario da luces sobre la explicación de la baja aprobación del Parlamento.</i>	Bandeja Legal 4
	NUESTROS "TOP MODELS" <i>Los textiles y confecciones más exportados en el 2005; las empresas que los vendieron y los países que los compraron.</i>	Actualidad 5
	¿QUÉ HACE EL CONGRESO POR LA COMPETITIVIDAD? <i>Sea para bien o para mal, la afecta, así que es mejor que participe.</i>	Economía 6
	EXPORTACIONES CRECEN 30.43% <i>Aumento de las exportaciones se da de forma descentralizada, impulsando la economía de varios departamentos del país.</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
 Diego Llosa Velásquez
 Elizabeth Herrera Geldres
 Colaboradores
 Michel Seiner Pellny

 Publicidad
 Edda Arce de Chávez
 Suscripciones
 Giovanna Rojas Rodríguez
 Diseño Gráfico
 Pamela Velorio Navarro

 Corrección
 Angel García Tapia
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿Qué esperar de un tecnócrata neoliberal?

Como no podía ser de otra manera, ya un diario local (que no leemos, pero que nos viene en los resúmenes de noticias) calificó de "tecnócrata neoliberal" al nuevo ministro de Economía, Luis Carranza. Suponemos que el nombrecillo intenta generar una carga negativa a una muy sensata decisión, pues ¿cuál es el reclamo permanente de los peruanos? Empleo. Un empleo estable, con niveles de remuneración que permitan mejorar la calidad de vida y con horarios regulados y respetados (recordemos que, debido a condiciones de informalidad y baja productividad, la pobreza está asociada a mayor número de horas trabajadas). Por más que la cifra haya espantado al Partido Aprista cuando en su momento la lanzó Lourdes Flores, se necesita generar 650 mil empleos al año para combatir la pobreza. Y esos son muchos empleos y se requiere, por lo tanto, de importantes niveles de inversión si queremos que sean empleos formales, con pagos de seguridad social, CTS, vacaciones y gratificaciones.

Con lo dicho, llegamos fácilmente a la conclusión de que el nuevo gobierno debe abocarse a la tarea de mejorar el ambiente para la inversión. Para ello, mantener la estabilidad macroeconómica y las cuentas fiscales saneadas está fuera de discusión. Eso corresponde al MEF, pero hay mucho más y no todo está bajo control, porque no sentimos que el APRA se haya terminado de comprar el discurso del grado de inversión, ni que esté dispuesto a retroceder en sus propuestas de crecimiento del Banco de la Nación, o de dificultar la formalización del empleo privilegiando a unos pocos en desmedro de los más, o abandonar políticas sectoriales que no siempre aseguran una adecuada asignación de recursos. Y, lamentablemente, salvo excepciones puntuales, ese ha sido el comportamiento de la bancada aprista en el Congreso. Si no, basta con ver cuál fue su votación en la ley de "fortalecimiento" de Petroperú o escuchar los discursos de Negreiros, Mauricio Mulder o Mercedes Cabanillas.

Próximamente las elecciones regionales, el APRA se verá muchas veces entre la espada y la pared o entre la sensatez y la tentación por manejar un discurso populista. El gobierno saliente deja cuentas limpias, un TLC ya negociado, pero por el cual el nuevo presidente tendrá que pelear (si realmente lo quiere), un país en crecimiento y muchos problemas sociales por resolver. Estamos seguros de que los tres tecnócratas liberales, Aráoz, Carranza y Zavala harán lo suyo, pero ¿será suficiente?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





Compras estatales y las buenas ideas que no se llevan a cabo

El pasado 12 de julio se aprobó en el Pleno del Congreso un dictamen de la Comisión de Salud, Población, Familia y Personas con Discapacidad, el mismo que realiza modificaciones en temas de salud. Dicho dictamen agrupa 24 proyectos de ley de parlamentarios de diferentes bancadas. Entre las iniciativas se encuentra un proyecto de ley de la congresista Emma Vargas de Benavides (Unidad Nacional), que busca poner fin al proteccionismo de las compras estatales en lo que se refiere a los antirretrovirales, fármacos para el tratamiento de la infección causada por el VIH.

UNA BUENA INICIATIVA

El proyecto de ley propone incorporar un segundo párrafo al artículo único de la Ley de Promoción del Desarrollo Productivo Nacional (el cual asigna a los postores nacionales una bonificación especial del 20% a la calificación técnica y económica en compras estatales). Dicha incorporación establece que, en el caso de los antirretrovirales, el 20% adicional está condicionado a la presentación de un informe bioquímico-técnico favorable que garantice la buena calidad y mejor precio del producto con respecto a los importados. Por lo tanto, si el producto nacional no supera o iguala en calidad a los medicamentos importados o si el precio no es igual o menor, no se le otorga dicho beneficio; asegurándose la compra de medicamentos de mejor calidad y menor precio.

PERO NO TODO PUEDE SER TAN BUENO COMO PARECE

Sin embargo, en el texto del dictamen no se encuentra ni rastros de la propuesta del proyecto de ley en mención. He ahí un buen proyecto de ley que propone reducir el proteccionismo de las compras públicas, pero que no verá la luz. ¿Quién habrá hecho *lobby* contra el bienestar de las personas infectadas con el VIH?

Esto solo refleja el problema en las compras estatales, pues los productos de primera necesidad son adquiridos de una manera ineficiente al comprar bienes y servicios que no son necesariamente los más baratos ni los de mejor calidad. Asimismo, impiden atender a la mayor cantidad de personas. Si el proyecto de ley se hubiera incluido en el dictamen aprobado, se hubiese podido atender a más personas con el VIH y con medicamentos de mayor calidad. En cambio, el favoritismo a los productores locales perjudica a quienes acceden a los servicios públicos, que por lo general son las personas de menos recursos, y a todos los peruanos que con sus impuestos financian las compras. A la larga, lo que se logra es premiar a los menos competitivos y asignar los recursos de la manera menos justa.

Este problema no solo se da en el sector salud, sino también en educación, programas sociales y ejecución de obras de infraestructura. Por ejemplo, los mecanismos de abastecimiento de programas de apoyo alimentario, como el PRONAA, generan conflictos entre los productores nacionales, quienes ven al Estado como un mercado cautivo que les debe comprar sus productos inclusive a precios superiores a los de mercado y cuando existe sobreoferta. Con ello, quienes salen perdiendo son los beneficiarios.

¿QUÉ NECESITAMOS?

El sistema de compras del Estado debe buscar adquirir las mejores condiciones de precio y calidad en las compras de bienes y servicios de las instituciones del sector público, y para ello se debe fomentar la competencia de los ofertantes, tanto nacionales como extranjeros. En este caso se proponía mejores compras de antirretrovirales, pero eso es insuficiente. Se pueden hacer mejoras en las compras de los medicamentos esenciales del petitorio nacional, la misma que incluye medicamentos no solo para el VIH, sino también para enfermedades infecciosas como la malaria y la tuberculosis, el cáncer, enfermedades crónicas, entre otros. Necesitamos mano firme para realizar cambios, pero cambios de verdad y para bien de todos. ¿Quién se atreve a hacerlo?



Central telefónica: 330-1004
ventas@depsa.com.pe
www.depsa.com.pe

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



Des-cifrando los percances del Parlamento

Todos vimos la foto del recuerdo de los parlamentarios salientes. A juzgar por las opiniones vertidas posteriormente en los medios, la imagen no generó sentimientos particularmente tristes. Si bien estos se pueden explicar en función de una agenda inconclusa, no se ha hecho hincapié en una explicación que vaya más allá de los nombres o los escándalos para justificar los constantes reveses que sufrió este Congreso. Uno de los factores que conspiró contra la obtención de mejores resultados es un diseño institucional que incentiva todo lo que no se debe incentivar. La información del desempeño del Congreso en números puede dar luces sobre las carencias de dicho diseño.

LAS CIFRAS

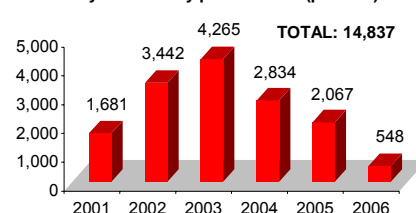
El número de proyectos de ley presentados en el Congreso de la República a lo largo de este lustro fue de 14,837. Más del 90% de estas iniciativas fueron presentadas por congresistas. Estas cifras son el resultado de una concepción del Parlamento que supone que es una fábrica de producción de leyes. Si este fuera el caso, el Congreso peruano sería uno de los más destacados de la región. Sin embargo, existe consenso en que no tiene calificaciones tan altas. En su búsqueda por diferenciarse del montón y escalar en el ranking de congresistas con mayor cantidad de propuestas de ley, estos parecieron olvidar que mientras más propuestas de ley eran presentadas, mayores eran los riesgos a los que se sometía el capital invertido en el Perú (el mismo que se pretende genere puestos de trabajo). La inestabilidad con relación a las reglas de juego que regirán mañana y la alta volatilidad del marco jurídico son suficientes para desincentivar diversos proyectos de inversión y frenar a la actividad privada.

Por otro lado, es imperativo considerar que una ley bien hecha es el resultado de un largo proceso de reflexión. Esta es una de las razones por las que algunas democracias han optado por un sistema bicameral. Ante la ausencia de una instancia adicional de debate y preaviso a la ciudadanía, el trabajo de las comisiones cobra una gran relevancia. Sin embargo, un excesivo número de proyectos de ley lleva a que el trabajo de las comisiones sea complicado, apurado y, sobre todo, impredecible. Muestra de ello es que de las cerca de 15 mil propuestas de ley presentadas, casi 6 mil nunca fueron ni serán dictaminadas por el Congreso saliente. La estadística también demuestra que hubo decisión final respecto de más de 6 mil. Cuesta creer que las comisiones ordinarias del Congreso de la República puedan haber tomado decisiones concienzudamente referidas a tal cantidad de proyectos de ley, considerando profundamente los efectos que estos podrían haber generado.

NUNCA MÁS

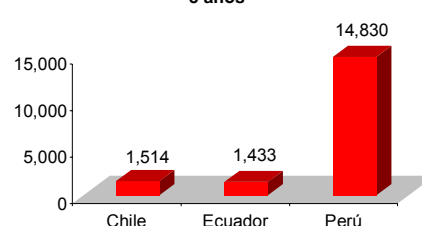
Sin duda, algo está mal en la forma en la que trabaja el Congreso. Pero sus problemas no solo se circunscriben a los escándalos mediáticos y remunerativos, sino a problemas estructurales que, con la aprobación del proyecto de ley que obliga a la iniciativa legislativa por bancadas, empiezan a ser enfrentados justamente por este mismo Congreso.

Proyectos de ley presentados (por año)



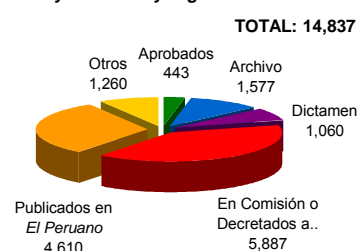
Fuente: Congreso de la República.
Elaboración: Reflexión Democrática.

Proyectos de ley presentados en un periodo de 5 años*



* Del 28/07/2001 al 10/07/2006.
Fuente: Senado de Chile, Congreso de Ecuador, Congreso de la República del Perú.
Elaboración: Reflexión Democrática.

Proyectos de ley según último estado



Fuente: Congreso de la República.
Elaboración: Reflexión Democrática.

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



Nuestros "top models"

El año pasado, nuestras exportaciones de textiles y confecciones crecieron en 17% respecto al 2004, alcanzando los US\$ 1,276 millones. A continuación veremos qué productos, empresas y destinos explicaron este desempeño.

LA ESTRELLA DEL SHOW

El principal producto exportado por el sector fueron los *T-shirts de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados*, que empezamos a exportar con fuerza en 1998 y que desde ese año han crecido a un promedio anual de 23%, cayendo únicamente en el 2001 (-29%). En el 2005, estas representaron el 14% del total exportado y crecieron en 22% respecto al 2004. Fueron vendidas principalmente por Textimax, que participó con el 8.75% del total y exportó 40% más que en el año anterior, Cotton Knit (7.38%, +17%) y Diseño y Color (7.14%, +13%).

El principal destino de nuestra confección estrella fue Estados Unidos, que adquirió el 86%, aumentando sus compras en 18% en relación al año anterior. Le siguieron Venezuela (4%, +92%), Canadá (2%, +36%), España (0.9%, +62%) y Francia, que si bien solo absorbió el 0.8%, compró ¡518%! más que en el 2004, pasando del puesto 16 al 5. Otros destinos que destacaron por su dinamismo fueron México (+200%), Singapur (+127%), Suiza (+2,685%) e Irlanda (+7,002%). Cabe resaltar que en el 2005 Canadá eliminó por completo las cuotas textiles del Acuerdo Multifibras, sin recurrir nuevamente a restricciones posteriormente, como EE.UU. y la Unión Europea. Como vemos, a pesar de ello, nuestras exportaciones de este producto a aquel país han crecido a una tasa nada despreciable.

LOS QUE MÁS VENDIERON

En el cuadro adjunto figuran las empresas que lideraron nuestras exportaciones textiles en el 2005. Las primeras cinco vendieron en conjunto el 30% del total. La líder, Topy Top, exportó principalmente *las demás camisas y blusas de punto de algodón para mujeres o niñas*, que alcanzaron los US\$ 18.14 millones (32% más que en el 2004), *los demás T-shirts de algodón para niños o niñas* (US\$ 14.81 millones, -3%) y *los demás T-shirts de algodón para hombres o mujeres* (US\$ 12.84 millones, +133%). Destaca por su dinamismo Devanlay Perú (+113%), que exportó mayormente *camisas de punto de algodón para hombres con abertura delantera parcial, cuello y puño de tejido acanalado elástico, de un solo color* (+76%). Si bien EE.UU. absorbió el 95% de sus exportaciones totales, cabe señalar que en el 2005 le vendió a tres nuevos destinos: México, El Salvador y Canadá.

Ranking 2005: exportaciones textiles
(en millones de US\$)

Nº	Principales productos	2005	2004	Var %
1	T-shirt de algodón para hombres o mujeres de tejido teñido de un solo color uniforme, incl. los blanqueados	180	148	21.65
2	Camisas de pto. de alg. (hombres), c/abert. del. parc., cuello y puño de tej. acan. elást., de un solo color	103	90	15.50
3	Los demás T-shirts de algodón para hombres o mujeres	67	68	-1.09
4	Las demás prendas de vestir de punto de algodón	61	37	62.72
5	Las demás camisas, blusas, de punto de algodón para mujeres o niñas	55	51	8.32
6	T-shirt de algodón para niños o niñas, de tejido teñido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados	48	47	0.88
7	Suéteres (jerseys) de algodón	39	23	66.93
8	Los demás suéteres, pullovers, cardigans y artículos similares de punto de algodón	38	28	35.41
9	Camisas de pto. de alg. (hombres), c/abert. del. parc., cuello y puño de tej. acan. elást., dist. colores, a rayas	34	27	27.91
10	Blusas de pto. de alg. (mujeres o niñas), c/abert. del. parc., cuello y puño de tej. acan. elást., de un solo color	30	22	34.52

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Ranking 2005: empresas exportadoras de textiles
(en millones de US\$)

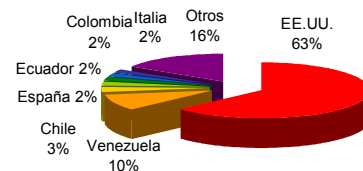
Nº	Principales empresas	2005	2004	Var %
1	Topy Top	85.4	71.9	18.70
2	Textimax	85.1	83.5	1.90
3	Devanlay Perú	81.8	38.4	113.06
4	Diseño y Color	78.9	65.7	20.10
5	Textil San Cristóbal	46.2	42.2	9.57
6	Sudamericana de Fibras	43.3	44.2	-1.88
7	Industrias Nettelco	41.2	40.9	0.81
8	Textil del Valle	36.9	34.9	5.65
9	Creditex	34.5	33.4	3.22
10	Cotton Knit	29.4	27.6	6.60

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

EE.UU. se mantiene como el principal destino de nuestras exportaciones textiles. Sus compras ascendieron a US\$ 808 millones, creciendo en 14% respecto al 2004. Luego figuran Venezuela (+73%), Chile (+15%), España (+1%), Ecuador (-6%), Colombia (+6%), Italia (-18%), Alemania (+15%), Bolivia (+7%) y el Reino Unido (+4%). Pero en dinamismo destacan destinos que aún tienen una escasa participación, como República Checa (+5,991%), la India (+2,032%), los Emiratos Árabes Unidos (+382%), Singapur (+153%), Finlandia (+150%) y Suiza (+142%).

Exportaciones textiles por destino - 2005



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



¿Qué hace el Congreso por la competitividad?

Uno de los ámbitos en los que el Gobierno saliente ha puesto más énfasis es la realización de planes, para cuya elaboración ha buscado la participación de toda la sociedad civil: el Acuerdo Nacional, el Plan Nacional de Competitividad (PNC), el Plan Nacional Exportador (PENX). Sin embargo, ha habido una institución que parece haber sido ajena a los acuerdos logrados en estos foros: el Congreso.

PARA MUESTRA, MUCHOS BOTONES

El Congreso no forma parte del Consejo Nacional de Competitividad (CNC), y parece que no se ha molestado en revisar los objetivos planteados en este foro ni en el Acuerdo Nacional o en el PENX. Por ello ha presentado y aprobado proyectos de ley totalmente opuestos a los objetivos que se planteaba la nación. Veamos algunos ejemplos analizando el Plan Nacional de Competitividad del CNC y los últimos días de los parlamentarios en el Pleno.

El primer objetivo del plan es el fortalecimiento institucional. Y la primera estrategia en este tema es "contar con un sistema de reglas de juego con definiciones claras, transparentes, flexibles en cuanto al ajuste a cambios en el entorno y estables en cuanto a su aplicación, de fácil interpretación por quienes administran las normas, y con mecanismos de sanción que incentiven su cumplimiento".

¿Qué hizo el Congreso? Dejar claro que aún cuando el Estado celebre un contrato con una empresa y se comprometa a ofrecerle ciertas condiciones, este podrá incumplirlo en cualquier momento. Así, el 4 de julio el Pleno aprobó una ley que obliga incluso a las empresas mineras que tienen contratos de estabilidad a pagar regalías. El Ejecutivo tiene hasta el 25 de julio para observar el proyecto. No discutimos si se deba o no cobrar una regalía por la explotación de recursos naturales no renovables, lo que cuestionamos es la inestabilidad jurídica que genera el incumplimiento de los contratos. De esta manera, aquellos que se quejaban de la necesidad de ofrecer a los inversionistas contratos de estabilidad hacen que estos contratos sean más necesarios y que, aun así, se ponga en duda su eficacia.

El segundo objetivo del PNC, dirigido a fortalecer la institucionalidad relacionada con la política económica, tiene como primera estrategia "establecer un sistema tributario universal, simple, equitativo y predecible que amplíe y fortalezca la base de contribuyentes y no sobrecargue la actividad económica formal". Y en sus políticas es mucho más específico aún (punto 1.1.1): "Racionalizar las exoneraciones y beneficios tributarios vigentes (mediante la aprobación de normas que establezcan las reglas para la creación, renovación y eliminación de las exoneraciones tributarias, limitando su vigencia y exigiendo evaluaciones de costo-efectividad)".

El Congreso hizo caso omiso y aprobó el proyecto de ley que crearía la zona económica especial de Puno (Zeedepuno), que otorga de manera no equitativa exoneraciones tributarias a una zona. Y, con menos bombos quizás, también aprobó el proyecto de formalización del ensamblaje de computadoras, que no es otra cosa que la exoneración del IGV a los siguientes bienes: procesadores, discos duros y memorias.

En el mismo objetivo que mencionábamos, la estrategia 3 del PNC indica que se buscará "mejorar la eficiencia y calidad del gasto e inversión pública". Pero el Congreso aprobó la Ley que le da autonomía a PETROPERÚ para realizar inversiones libremente, sin que estas estén sujetas al análisis costo-beneficio del Sistema Nacional de Inversión Pública. Es decir, que PETROPERÚ podrá hacer uso de los recursos públicos según el criterio del presidente de una institución, en lugar de asegurarse de velar por el bienestar general.

CONCLUSIONES

Al empezar un nuevo gobierno no es tiempo de buscar culpables, sino soluciones. El Consejo Nacional de Competitividad debe incluir a un congresista de cada bancada como representante de su partido, para opinar, con fuerza, respecto de los proyectos de ley que se presenten. Esperamos que así dejen de promover proyectos que atenten contra los acuerdos a los que el resto de la sociedad civil con gran esfuerzo ha llegado, y se dediquen a ofrecer el marco normativo que permitirá que estos planes se lleven a cabo con fluidez y eficacia.



con el Perfecto Sabor Oriental del

Almuerzo Buffet

S/. 50.00 por persona

Inc. I.G.V. y Servicios

CORCHO LIBRE

También atención normal A la Carta.
Con Aire Acondicionado

E-mail: reservas@restauranteroyal.com

Bocaditos Dim Sum, Salad Bar, Langostinos, Cebiche,
Sopas, Variedad de Platos de Fondo y Postres.



Av. Prescott 231, San Isidro Telf.: 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 Fax: 442-6289 www.RestauranteRoyal.com

◀ regresar
página 1



Exportaciones crecen 30.43%

Durante el primer semestre del año nuestras exportaciones crecieron 30.43% con respecto al mismo periodo del año pasado, ascendiendo a un monto de US\$ 10,094.26 millones. En cuanto a las importaciones, estas alcanzaron los US\$ 7,254.42 millones, 22.94% superior al monto computado para los primeros seis meses del 2005. De forma agregada, obtuvimos un superávit comercial de US\$ 2,839.83 millones, 54.43% mayor al del 2005. Por otro lado, las exportaciones e importaciones específicas del mes de junio aumentaron 36.6% y 30.41% respectivamente, en comparación al mismo mes del 2005.

SECTOR PRIMARIO CRECE 35.54%...

El sector primario explicó el 86.4% del crecimiento, mientras que el sector manufacturero, el 13.6%. La minería fue la industria más dinámica en el primer sector; su crecimiento fue de 42.11% en el primer semestre respecto al mismo periodo del año pasado, a pesar de la caída en las ventas de molibdeno y sus concentrados (-32.08%). Dicha caída fue compensada por mayores exportaciones de zinc, cobre, oro y plata, rubros que crecieron en 82.8%, 69.4%, 51.6% y 67.2% respectivamente, en comparación al primer semestre del año pasado. La fuerte demanda de China y Estados Unidos por estos minerales, junto a las elevadas cotizaciones de los mismos, explican estos incrementos en las ventas. En cuanto a las exportaciones de petróleo y sus derivados, también presentaron un fuerte incremento (+30.49%), básicamente por el aumento de la exportación de aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (+251.30%). Cabe resaltar el desempeño de Pluspetrol Norte, que aumentó sus exportaciones en 251.25%, alcanzando los US\$ 241.01 millones en ventas al exterior. Por otro lado, la exportación de productos agrícolas aumentó en 29.84%, mientras que las exportaciones de la industria pesquera tan solo se incrementaron en 1.4% en comparación al mismo periodo del año pasado.

...MANUFACTURAS, EN 15.89%

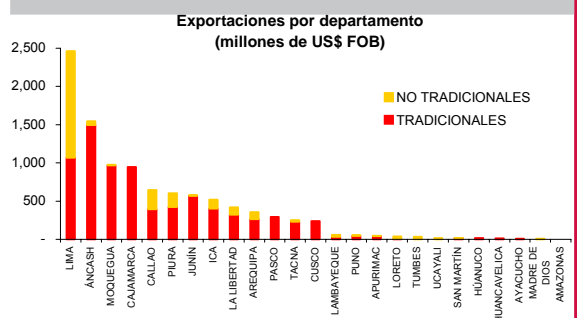
Respecto a las manufacturas, la industria siderometalúrgica fue la que obtuvo el mayor crecimiento en el primer semestre (+66.28%), aumentando sus exportaciones en US\$ 121.09 millones. Sin embargo, cabe resaltar la continua expansión de los sectores agropecuario (+18.80%), pesquero (+17.89%) y textil (+12.86%), que aumentaron sus exportaciones en US\$ 80.31 millones, US\$ 32.30 millones y US\$ 76.02 millones, respectivamente. En cuanto al sector textil, este comenzó el año con un bajo desempeño, obteniendo en febrero y marzo crecimientos de alrededor de 5% pero luego se recuperó y en junio tuvo el mayor crecimiento del año (22.05%)

ORIGEN DE NUESTRAS EXPORTACIONES

Lima y Callao representaron el 31% del total de ventas al exterior, mientras que las demás regiones exportaron el 69% restante. En el primer semestre del año, Piura, Ica, La Libertad, Arequipa y Áncash exportaron productos no tradicionales por US\$ 179.1 millones, US\$ 114.5 millones, US\$ 100.1 millones, US\$ 88.7 millones y US\$ 50.2 millones, respectivamente. Pero no solo la costa aprovechó los mercados externos para vender productos manufacturados. Loreto exportó US\$ 32.4 millones; Ucayali, US\$ 16 millones; Junín, US\$ 10.7 millones; Moquegua, US\$ 9.3 millones; Puno, US\$ 7.0 millones; Madre de Dios, US\$ 5.2 millones; y San Martín, US\$ 4.6 millones, entre otros departamentos. En cuanto al sector agrícola (tanto primario como no tradicional), departamentos como Cusco, Junín y San Martín, a pesar de no estar en la costa, han alcanzado ventas de productos agrícolas en el exterior por US\$ 16.36 millones, US\$ 14.75 millones y US\$ 12.06 millones en lo que va del año.

Las empresas... motores descentralizados Principales exportadores enero - junio 2006 (millones de US\$)			
Sector	Ubicación geográfica	Monto	Var% 05/06
Minería			
SOUTHERN PERU	MOQUEGUA	1,131.14	19.16
MINERA ANTAMINA	ÁNCASH	1,110.34	47.53
MINERA YANACOCOA	CAJAMARCA	936.50	45.66
Pesca			
PESQUERA HAYDUK	AMAZONAS / ÁNCASH / ICA / LA LIBERTAD / LIMA / PIURA / CALLAO	69.87	-9.96
GRUPO SIPESA	AREQUIPA / LAMBAYEQUE / ICA / CALLAO / PIURA / ÁNCASH / LIMA / CAJAMARCA / LA LIBERTAD	68.52	-17.88
AUSTRAL GROUP	CALLAO / PIURA / ÁNCASH / ICA / MOQUEGUA / LIMA	65.17	18.67
Agrícola			
CAMPOSOL	LA LIBERTAD / ICA / PIURA	44.20	43.15
PERALES HUANCARUNA	CALLAO / LAMBAYEQUE	30.71	11.87
SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ	LA LIBERTAD / ICA	25.57	69.33
Textil			
DEVANLAY PERÚ	LIMA / CALLAO	46.53	23.94
TOPY TOP	LIMA / AREQUIPA	43.22	7.94
TEXTIMAX	LIMA	41.68	-3.21

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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