



## Contenido

Del 18 al 24 de junio del 2012

	<b>EL TLC CON UE NO OBLIGA AL CONTROL DE FUSIONES</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>CERRANDO PUERTAS</b> <i>Tanto Brasil como Argentina aumentarían aranceles de productos manufacturados, con la finalidad de proteger sus industrias.</i> <b>DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE</b> <i>Pese a una coyuntura internacional incierta, América Latina y el Caribe presentan avances favorables en el mercado laboral.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>MEDIDAS PROEXPORTACIONES</b> <i>Enfoquémonos en mecanismos de largo plazo. El comercio exterior peruano lo necesita.</i> <b>REFORMA DE LEY DE CONTRATACIONES: PERJUDICANDO LA INVERSIÓN</b> <i>Por Freddy Sequeiros.</i>	<b>Actualidad</b>	<b>4</b>
	<b>DE LOCAL... ¿Y DE VISITANTE?</b> <i>El control previo a las concentraciones... ¿Esperará el dictamen de la Comisión de Economía? ¿Aguardarán por la opinión técnica del MEF? ¿Lo obliga el TLC con la Unión Europea?</i>	<b>Economía</b>	<b>6</b>
	<b>PRODUCTOS DESTACADOS</b> <i>Envíos de anchoas, t-shirts para niños o niñas y fosfatos de calcio han aumentado en un 74%, un 188% y un 97% en los primeros cuatro meses del año, respectivamente.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>7</b>

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Director

Eduardo Ferreyros Küppers

#### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Francisco Cava Quintero

David Ospino Ibarra

#### Corrección

Angel García Tapia

#### Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Tel.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**MURANO**  
La evolución de las SUV Crossover.





## El TLC con UE no obliga al control de fusiones

Luego de cumplir con las “formalidades”, mediante presentaciones y foros de discusión legal, la Comisión de Defensa del Consumidor finalmente aprobó el proyecto que exige que las empresas que decidan fusionarse, adquirir otras, unirse para invertir capital de riesgo o participar en concesiones públicas, entre otras estrategias para enfrentar la cada vez mayor competencia externa, tengan la obligación de pedirle permiso a un burócrata para hacerlo y pagar por ello.

En reiteradas oportunidades hemos señalado nuestra oposición al control previo por los efectos negativos que tendría sobre las inversiones, tanto nacionales como extranjeras, las demoras en realizar inversiones que se generarían, la seguridad jurídica, entre otros, y las grandes tentaciones que se presentarían para las autoridades administrativas y judiciales, así como la falacia a priori de que estas “concentraciones empresariales” atentan contra la competencia y el bienestar de los consumidores.

Lo grave del asunto es que el proyecto se aprobó sin tener en cuenta, hasta donde sabemos, la opinión del Ministerio de Economía y Finanzas, y solo con el aval de un grupo de interesados que tendrían más casos legales para asesorar y de la autoridad administrativa (INDECOPI), que incrementaría sus ingresos por realizar estos exámenes. Es decir, sin el más mínimo análisis técnico económico sobre sus efectos en la economía peruana, en momentos en los que estamos trabajando como país para atraer inversiones en una coyuntura nacional e internacional incierta. No encontramos mayor argumento esgrimido que “varios países ya lo tienen”.

En la semana se ha dicho que el proyecto se debe aprobar porque el TLC con UE establece “un compromiso al Perú para el control de las fusiones”. Como explicamos en esta edición, ello no es cierto en lo absoluto.

Una lectura desinteresada y con experiencia en las sutilezas en la redacción de acuerdos, entendería perfectamente que el TLC con UE compromete a ocuparse de las concentraciones empresariales “que obstaculicen significativamente la competencia” por sus efectos negativos en el comercio e inversión, pero que cada país lo haga según su política interna, es decir, que no utilicen el TLC con la UE para justificar una medida que, en nuestra opinión, es perjudicial.

El proyecto debe ser archivado. En momentos de incertidumbre, cuando el clima de inversiones ya se ve afectado por las “movilizaciones” antimineras, no se pueden crear más barreras a las mismas. Tomemos medidas en beneficio de los consumidores, atrayendo más inversión y no ahuyentándola.

*Eduardo Ferreyros*  
Gerente General  
COMEXPERU



\* Fuente: HSBC “El Mundo en el 2050”

### En el futuro no quedarán mercados por emerger

En el 2050, 19 de las 30 mayores economías del mundo serán de países que actualmente se consideran “emergentes”.\*

En HSBC lo ayudamos a lograr nuevas conexiones en Perú y en el mundo para Comercio Exterior.

**HSBC**   
Banca Comercial

 regresar  
página 1



## CERRANDO PUERTAS

Tanto Brasil como Argentina son países que en los últimos años han dado varias señales de su poca apertura comercial. COMEXPERU, en las ediciones del semanario [Nº 658](#) y [Nº 660](#), informó acerca de las barreras no arancelarias que mantenía Brasil para una serie de productos, inclusive peruanos, y de otras medidas por las cuales se dificulta el comercio con las zonas de Acre, Rondonia y Mato Grosso a través de la carretera Interoceánica. Respecto a la Argentina, hemos enfatizado acerca de cómo este país viene implementando una serie de restricciones comerciales (ver [Semanario Nº 652](#)) que han generado el atraso de muchas exportaciones peruanas (ver [Semanario Nº 659](#)) y causado que este país tenga actualmente una solicitud de “consultas” ante la OMC por parte de la Unión Europea (ver [Semanario Nº 661](#)).

Esta tendencia parece continuar, ya que ambos Gobiernos acordaron elevar al 35% el Arancel Externo Común, máximo nivel permitido por la OMC, para una serie de productos industriales provenientes de países externos al Mercosur. Esta medida se debería a que ambos países se encuentran preocupados por la gran incertidumbre que hay a nivel internacional, ante lo cual optarían por esta clase de acciones para contrarrestar las posibles adversidades de la crisis. Además, ambas partes acordaron volver a analizar un universo de productos “sensibles”, con el objetivo de volver a aumentar los aranceles de algunos productos hasta el máximo del 35%.

A pesar de este aumento de aranceles, los productos peruanos no se deberían ver afectados debido al Acuerdo de Complementación Económica 58 que tiene el Perú con el MERCOSUR (uno de los beneficios de los acuerdos comerciales). Sin embargo, sí debemos resaltar que nuestro país no debe contagiarse de medidas como estas, ya que justamente el abrirse a diferentes mercados y destinos es lo que permite crear más empleo y aumentar los ingresos, a través de las exportaciones, y mantener altos los niveles de competitividad en la economía, con las importaciones. Por ello, se debe de continuar con la agenda comercial de los últimos años, las cuales han traído muchos beneficios, y no darle pie a iniciativas que buscan trabar el comercio y las inversiones en el país.

## DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en conjunto con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), presentaron el informe “Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe”, documento que aborda las características del empleo a nivel regional. En su última edición, de mayo del 2012, destacan la contracción del desempleo de un 7.3% en el 2010 a un 6.7% en el 2011, nivel no observado desde principios de los años noventa, lo cual catalogan como “inédito” dada la coyuntura internacional actual.

Según el informe, el avance se debe a la sólida relación que vienen mostrando los países de la región con las economías asiáticas. El creciente intercambio comercial ha permitido que se mantengan las exportaciones dinámicas y el empleo estable. Otro factor de importancia sería la demanda interna de los países, la cual permitió expectativas favorables por parte de los inversionistas. Sin embargo, también resaltan que el repunte económico mostrado en el 2010 (luego del impacto de la crisis) se desaceleró en el 2011 en respuesta al empeoramiento del contexto externo.

Otro aspecto importante es el crecimiento de los empleos formales con cobertura social. Estos presentaron incrementos desde la segunda mitad del 2009, con una desaceleración desde el segundo semestre del 2010. No obstante, afirman un robusto avance a nivel agregado. En adición, también resaltan el crecimiento del salario mínimo en términos reales, los países con un mayor crecimiento en este aspecto fueron Uruguay, con un 15.7%; Perú, con un 9.6%; Bolivia, con un 9.2%; y Guatemala, con un 7.1%.

Adicionalmente, el reporte destaca que el avance respecto al desempleo no fue homogéneo a nivel regional. Mientras que en los países de América del Sur y del norte de América Latina el desempleo cayó un 0.6% y un 0.4%, respectivamente, en los países del Caribe el desempleo se incrementó ligeramente un 0.2%. Para finalizar, un aspecto al que debemos prestar atención es el desempleo juvenil el cual solo presentó incrementos en Perú, del 15.7% (2010) al 16.1% (2011), y en México del 9.6% al 9.7%.

Debemos resaltar que este resultado favorable se debe, en parte, a la política de apertura comercial que vienen mostrando algunos países de la región; no obstante, también existen países con prácticas poco saludables para las inversiones y el comercio (ver [Semanario Nº 659](#)). Es imperativo para nuestra estabilidad continuar por el camino trazado y buscar diferenciarnos de estos países “poco amistosos” al comercio y la inversión.



**Acercamos culturas, acercamos negocios**

Oficina de Representación Brasil – Sao Paulo

Entérate más AQUÍ



regresar  
página 1



## Medidas proexportaciones

En vista de que el impacto de la coyuntura económica internacional se siente cada vez más en nuestros resultados de comercio exterior, consideramos pertinente reeditar un artículo en el cual lanzamos nuestras propuestas de medidas para promover las exportaciones, a fin de no darle pie a los mecanismos que entorpecerían aún más el desempeño de nuestro comercio y, por ende, de nuestra competitividad con el exterior.

Si bien es cierto que, en el corto plazo, los mecanismos que debería impulsar el Estado son acelerar las devoluciones de derechos arancelarios (*drawback*) e impulsar la utilización de instrumentos financieros de cobertura ante fluctuaciones bruscas del tipo de cambio, como el uso del *forward*; la clave está en aumentar la competitividad y productividad de las empresas de largo plazo. Los exportadores no pueden basar su crecimiento en factores de corto plazo o coyunturales. Es por ello que, entre las principales medidas que sugerimos tenemos:

- **Acuerdos comerciales.** Es preciso continuar con la apertura de mercados no solo a través de los TLC (India, Rusia, entre otros), sino también dedicando mayores recursos para tomar una actitud más activa frente a las barreras no arancelarias de nuestras exportaciones no tradicionales. Asimismo, se debería poner un mayor énfasis en el Acuerdo de Asociación Transpacífico, el cual crea una plataforma para una potencial integración económica en la región del Asia-Pacífico.
- **Infraestructura.** El Gobierno debe retomar el curso de las concesiones en puertos, aeropuertos y carreteras. Se debe acelerar la inversión en infraestructura para aumentar la conectividad y reducir los costos de los exportadores ampliando las capacidades y eficiencias: puertos (Paíta, Ilo, Salaverry, entre otros), aeropuertos, carreteras, etc. Urgen las obras de modernización de la Av. Néstor Gambetta como vía principal de acceso hacia el puerto del Callao, su conexión con el aeropuerto, el establecimiento de zonas logísticas, entre otros.
- **Cadena logística aduanera.** Es necesario facilitar a los exportadores que puedan cumplir sus obligaciones y utilizar los mecanismos que tienen a su disposición. Es decir, hay que simplificar los trámites para el cobro del *drawback*, tener muchísimo cuidado con complicar aún más la contratación de trabajadores eliminando la posibilidad de los contratos temporales, simplificar trámites tributarios en general, entre otros.

Adicionalmente, aprovechar las facultades legislativas otorgadas para que la Ley General de Aduanas y su reglamento guarden una concordancia que agilice tanto los procesos de exportación como de importación, al reducir los costos de todas las cadenas de producción, suministro y comercialización. Con respecto a la Ventanilla Única de Comercio Exterior, es preciso acelerar la incorporación de procedimientos, así como la interconexión con el despacho aduanero de entidades como SENASA, DIGEMID, DIGESA e ITP, entre otras.

- **Promoción comercial.** Se deben fortalecer las agregadurías comerciales. Hay que destinar mayores recursos para la promoción comercial en el exterior y la inteligencia de mercados. Reforzar las oficinas comerciales ya existentes en los destinos más importantes y abrir nuevas oficinas en el Asia-Pacífico y en los países con los que tenemos acuerdos de libre comercio.
- **Eliminación de barreras al comercio exterior.** Se deben eliminar los aranceles a insumos aún gravados, además de bienes de capital, lo cual impulsará la competitividad de nuestras empresas e incrementará el bienestar de nuestros consumidores.

Al respecto de protocolos fitosanitarios, se deben incrementar los presupuestos para las entidades como SENASA y DIGESA, y así erradicar plagas en la agricultura.

- **Productividad.** Es preciso ampliar los recursos destinados a programas de capacitación e innovación tecnológica, como Innóvate Perú, a través de fondos concursables para proyectos y empresas especialmente destinados a la exportación.

No es el momento de prohibir o controlar las cosas porque sí o porque otros países lo hacen. El sistema económico peruano aún tiene un largo trecho por recorrer, pero si creemos que el de hoy es nuestro tope, y le ponemos trabas al comercio o peor aún a las inversiones, nada de lo hecho en los últimos 20 años habrá servido. Apuntemos a largo plazo.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1





## Reforma de Ley de Contrataciones: perjudicando a la inversión

Por Freddy Sequeiros  
Analista de Reflexión Democrática

El 1 de junio se publicó en el diario oficial la Ley 29853, que modifica múltiples e importantes disposiciones de Ley de Contrataciones del Estado. La reforma producida se gestó a partir de una iniciativa del Ejecutivo a la que se sumaron otros proyectos de ley de congresistas, lo que dio como resultado un texto definitivo en las comisiones de Economía y de Fiscalización del Parlamento, el cual fue aprobado en última instancia por el Pleno<sup>1</sup>.

Uno de los puntos criticables de la reforma realizada es el referente a la inscripción de las empresas extranjeras en el Registro Nacional de Proveedores del Estado como "Ejecutoras de Obra", es decir, las que ejecutan proyectos de infraestructura.

Decimos lo anterior porque se obliga a las empresas constituidas en el extranjero, cuenten o no con sucursal en el Perú, a depositar en una entidad del sistema financiero nacional una suma de dinero no inferior al 5% de la capacidad máxima de contratación que pretendan tener. Esta obligación no la tienen las empresas nacionales, ya que para determinar dicha capacidad en ellas solo se considera su capital social suscrito y pagado.

Esta obligación se crea exclusivamente para las empresas extranjeras y es, en la práctica, un aval adicional a las garantías ya impuestas por la ley a todas las empresas. Con ello, aquellas tendrán mayores exigencias económicas y por ello estarán en desventaja frente a las empresas nacionales para participar en los procesos de licitación de obras públicas.

Dicha disparidad en el trato vulnera el principio de "trato justo e igualitario" contenido en la Ley de Contrataciones del Estado, el cual señala que: "Todo postor de bienes, servicios o de obras debe tener participación y acceso para contratar con las Entidades en condiciones semejantes, estando prohibida la existencia de privilegios, ventajas o prerrogativas". Pero, además, contravendría la Constitución que, en su artículo 63, señala que: "la inversión nacional y extranjera se sujetan a las mismas condiciones".

Por otro lado, la mencionada obligación para las empresas extranjeras implica imponerles un congelamiento de parte de sus recursos económicos dentro del país, lo cual les generaría costos de oportunidad por el no aprovechamiento de los mismos.

Cabe precisar, sin embargo, que también se introduce el principio de reciprocidad por el que el Estado peruano se obliga a dar a las empresas extranjeras el mismo trato que las empresas nacionales reciben en los países de origen de aquellas. Con ello, la obligación de depositar en una entidad del sistema financiero nacional una suma de dinero para las empresas foráneas quedaría sin efecto si en sus países no existiera tal exigencia para las empresas peruanas. Por ello, la referida obligación no se le aplicará a las empresas extranjeras de países con los que se haya firmado un tratado o compromiso internacional que incluya disposiciones en materia de contrataciones públicas, o sea, a las de los países de la Comunidad Andina o a las de los que tengan vigente un TLC con el Perú.

Si bien las exclusiones señaladas en el último párrafo dejan a salvo los compromisos internacionales que el Perú ha asumido (cuida de brindar un trato igualitario a las empresas de determinados Estados), ello no cambia el hecho de que la reforma sí termina perjudicando a empresas del resto de países (como a las empresas brasileñas, por ejemplo), en tal sentido, se debería evaluar dar marcha atrás en este aspecto de la reforma.

<sup>1</sup> Las modificaciones no estarán vigentes sino hasta el trigésimo día hábil posterior a la publicación de los cambios que el Ejecutivo debe hacer al reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, los que deben efectuarse dentro de los 45 días posteriores al 1 de junio.

**¿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**

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

**EQUIFAX PERU**

regresar  
página 1



## De local... ¿y de visitante?

Bien dicen que de local, en “tu cancha”, debes sacar todos los puntos porque, evidentemente, tienes todo a tu favor. Esto no solo pasa en el deporte, sino también en la vida misma.

Resulta que el pasado 12 de junio se aprobó por “unanimidad” el proyecto de ley N° 972/2011-CR en la Comisión de Defensa del Consumidor. Dicho proyecto exige que el Estado realice un control previo e incluso pueda denegar las concentraciones empresariales que se materialicen a través de la fusión, escisión, compraventa, constitución de empresas en común, entre otras modalidades.

En las ediciones N° 657 y N° 659 del Semanario COMEXPERU, ya hemos manifestado nuestra oposición a dicha iniciativa explicando que es perjudicial para la competitividad de las empresas, su capacidad de lograr economías a escala y la internacionalización, y representa una traba burocrática a la libre voluntad de las partes para celebrar contratos privados. El “control ex ante” que plantea la iniciativa legislativa también aplicaría a los procesos de concesión privada que lleve adelante el Estado, lo cual significaría aún mayores trabas y demoras a un proceso de por sí complicado, engorroso y con alarmantes retrasos para impulsar la inversión y cerrar la brecha en infraestructura de aproximadamente US\$ 40,000 millones.

### ¿QUÉ SE OCULTA DETRÁS DEL DICTAMEN APROBADO?

De acuerdo con el predictamen del proyecto de ley en cuestión, según el artículo 13° literal e), entre los requisitos para solicitar la autorización previa se encuentra “presentar el comprobante de pago por concepto de la tasa administrativa correspondiente”... ¿mayor detalle sobre algunos de los intereses detrás? Ninguno.

Si revisamos el proyecto de ley presentado el 2 de abril de 2012, que diera origen al debate sobre este tema, según el artículo 13° numeral 3, “La notificación de una concentración económica estará sujeta al pago de una tasa administrativa equivalente al 0.1% del valor total de la operación hasta un límite de 50 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)”. Es decir, que el Indecopi, a través de la Comisión de la Libre Competencia, estaría recibiendo abonos de hasta S/. 182,500 por cada solicitud de evaluación presentada.

Los autores de esta iniciativa deberían entender que los cada vez menores aranceles a la importación, más acuerdos comerciales y la mayor facilitación del comercio y la inversión disminuyen el riesgo de que un grupo económico predomine y logre ganancias monopólicas u oligopólicas en perjuicio de los consumidores intermedios o finales. El sistema económico peruano no necesita más trabas a la inversión, sino todo lo contrario, eliminar las barreras burocráticas que frenan el libre desenvolvimiento y dinamismo del mercado.

Ahora, las grandes interrogantes que nos hacemos son: ¿esperarán el dictamen de la Comisión de Economía? ¿Aguardarán por la opinión técnica del MEF? ¿Será este un caso tipo de exoneración de dictamen y pase al Pleno?

### TLC CON EU NO OBLIGA AL CONTROL DE CONCENTRACIONES

Declaraciones en un medio periodístico señalan que el TLC con UE establece “un compromiso al Perú para el control de las fusiones”. Ello no es completamente exacto de acuerdo con nuestro análisis de los textos del capítulo sobre “Competencia” del mencionado TLC (Título VIII, artículos 259 y 260).

En el texto, las partes reconocen que “las concentraciones empresariales, que obstaculicen significativamente la competencia efectiva” son incompatibles con el acuerdo porque pueden afectar el comercio e inversión, e instan a que existan leyes de competencia que se ocupen de estas prácticas. No obstante, no obligan a que todas las partes expidan leyes que controlen “ex ante” las concentraciones empresariales, sino que reconoce que “cada Parte mantendrá su autonomía para establecer, desarrollar y aplicar sus respectivas políticas de competencia.”

De llegar esta iniciativa a la Agenda del Pleno del Congreso, sin recibir la opinión del MEF ni esperar al dictamen de la Comisión de Economía, se pondría el riesgo el desempeño económico del Perú, peor aún bajo una coyuntura internacional que cada vez se va sintiendo más en el país, y se iría en contra de la política de Estado de atracción de inversiones. En caso llegue al Pleno, este proyecto debería ser enviado al archivo por sus negativos efectos transversales a toda la economía en su conjunto. No es el momento de poner trabas a la inversión ni a la capitalización de las empresas.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1



## Productos destacados

En las ediciones Nº 661 y Nº 663 del Semanario COMEXPERU, señalamos algunos productos que, pese a las condiciones desfavorables que se vienen dando en el mundo, han tenido un buen desempeño en los primeros cuatro meses del año. En esta ocasión analizaremos el resultado que han alcanzado las preparaciones y conservas de anchoas (también conocidas como anchovetas), así como de los demás *t-shirts* de punto de algodón para niños o niñas y los fosfatos de calcio naturales, entre enero y abril del presente año.

### ANCHOAS

Las exportaciones de preparaciones y conservas de anchoas entero o en trozos, excepto picado, tuvieron una considerable alza durante todo el año 2008 al expandirse un 281%, alcanzando un valor de US\$ 19 millones. Desde ese año no se evidenció algún crecimiento elevado, lo cual se refleja en que durante todo el 2011 se realizaron envíos por US\$ 22.4 millones (+6%). Sin embargo, durante los primeros cuatro meses del 2012, las exportaciones de este producto se han incrementado en un 74%, al alcanzar un valor de US\$ 12.3 millones, es decir, cerca del 55% del total exportado en el 2011.

Este dinamismo es explicado por los mayores envíos a República Dominicana, por un valor de US\$ 3.9 millones (+104%); Colombia, por US\$ 1.2 millones (+60%); Haití, por US\$ 918,810 (+438%), y Chile, por US\$ 597,660 (+86%). Además, podemos resaltar nuevos destinos como Alemania, por un valor de US\$ 525,000, y Japón, por US\$ 283,560. Sin embargo, vale la pena resaltar a España, segundo destino de este producto, cuyos envíos han disminuido un 9%, al alcanzar un valor de US\$ 1.9 millones. Entre las principales empresas que exportan este producto se encuentran Inversiones Prisco, con un valor de US\$ 3.3 millones (+108%); Austral Group, con US\$ 2.8 millones (+6%), y Pesquera Hayduk, con US\$ 1.4 millones (+435%).

### T-SHIRTS

Las exportaciones de los demás *t-shirts* de punto de algodón, para niños o niñas, es un producto cuyos envíos han mostrado una tendencia a la baja desde el 2008 hasta el año 2010. Sin embargo, durante el 2011 mostró un gran dinamismo al expandirse un 57%, al alcanzar un valor de US\$ 36 millones. Esta tendencia al alza parece haberse reafirmado durante los primeros cuatro meses del año, ya que los envíos de dicho producto continúan mostrando este gran dinamismo al expandirse un 188%, con un valor de US\$ 12 millones.

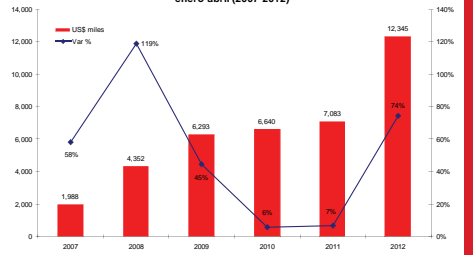
Entre los principales destinos de este producto se encuentran Venezuela, con un valor de US\$ 9 millones (+592%); EE.UU., con US\$ 1.7 millones (-4%); Brasil, con US\$ 380,400 (+102%); Chile, con US\$ 236,830 (-26%), y Ecuador, con US\$ 158,660 (+15%). Entre las principales empresas encontramos a la Corporación Ridof Group, con exportaciones por un valor de US\$ 1 millón, SQ & Asociados con US\$ 970,910 e Inversiones Ridofperú con US\$ 743,350, así como empresas como Topy Top, con US\$ 651,210 (-42%).

### FOSFATOS DE CALCIO

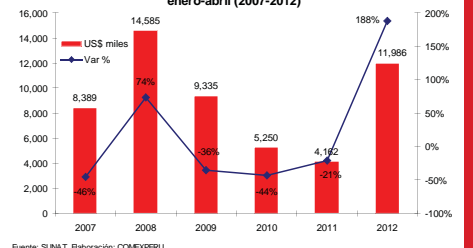
Los fosfatos de calcio natural, aluminocalcicos naturales y cretas natur son un producto que tiene diversos usos, el principal de los cuales es el de fertilizante. Hace algunos años este no se exportaba mucho, ya que en el 2009 se registraron envíos por un valor de US\$ 172,990. Sin embargo, en los años 2010 y 2011 tuvieron una considerable expansión, hasta alcanzar en el último año un valor de US\$ 236 millones. Durante los primeros cuatro meses del 2012, este dinamismo ha continuado, al expandirse un 97% y alcanzar un valor de US\$ 122 millones, lo cual lo convierte en el producto no tradicional más exportado.

Entre los principales destinos de este producto se encuentran EE.UU., con envíos por un valor de US\$ 64 millones (+111%); Brasil, con US\$ 26 millones (+169%); México, con US\$ 11 millones (+231%), e India, con US\$ 8 millones (-42%). La principal empresa que exporta este producto es la Compañía Minera Miski Mayo, con un valor de US\$ 121 millones (+98%), lo que representa el 99.8% de los envíos. Sin embargo, debemos resaltar a otras empresas como Fertilizantes y Minerales, con US\$ 209,970 (+83%), y Fosyeiki, con US\$ 26,820 (-35%).

Evolución de las exportaciones de preparación y conservas de anchoas enero-abril (2007-2012)



Evolución de las exportaciones de *t-shirts* para niños o niñas enero-abril (2007-2012)



Miércoles 20 DE JUNIO 2:30 pm

INSCRIPCIONES

Llamar al 625-7700 Anexos del 320 al 329 o

Escribir a [pyme@comexperu.org.pe](mailto:pyme@comexperu.org.pe)

COMEXPERU  
Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Alibaba.com

EBID OMN



SEMINARIO GRATUITO

Ventas seguras  
por internet  
para  
**PYMES**

regresar  
página 1