



## Contenido

Del 25 al 31 de julio del 2011

	<b>GABINETE, ¿ECLÉCTICO O SOLO ARROZ CON MANGO?</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>LOS BENEFICIOS DE LA REBAJA ARANCELARIA</b> <i>La Comisión de Transferencia crítica rebaja arancelaria, apoyada en un análisis incompleto.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>YA NO HAY QUE HACERSE PALTAS</b> <i>Las paltas peruanas podrán entrar a los Estados Unidos sin tratamientos cuarentenarios.</i>		
	<b>CAJAMARCA: LUZ PARA TODOS... ¿Y EL RESTO?</b> <i>El 45% de su presupuesto ejecutado... el 1% destinado a servicios básicos y oportunidades de mercado...</i>	<b>Actualidad</b>	<b>4</b>
	<b>EL AUMENTO DE S/. 150 DEL SUELDO MÍNIMO REDUCIRÍA LAS UTILIDADES DE UNA MYPE FORMAL EN UN 36% POR CADA TRABAJADOR QUE GANE SUELDO MÍNIMO</b> <i>Por Diego Isasi.</i>	<b>Economía</b>	<b>5</b>
	<b>EXPORTACIONES CRECIERON UN 30% EN EL PRIMER SEMESTRE</b> <i>Sumaron US\$ 20,903 millones en dicho periodo.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>7</b>

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrolalos Viñas

Rafael Zaczich Nonalaya

Alonso Otárola Moore

Manuel Morales Rodríguez

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)

Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## RENAULT KOLEOS

TRANSFORMA LOS VIAJES EN EXPERIENCIAS ÚNICAS

[www.renault.com.pe](http://www.renault.com.pe)





## Gabinete, ¿ecléctico o solo arroz con mango?

Hasta ahora, las señales que da el nuevo Gobierno continúan siendo confusas y hasta contradictorias. Así, por ejemplo, las declaraciones hechas por el presidente electo durante las visitas a otros jefes de Estado solo tenían un patrón común: en cada lugar se decía lo que el interlocutor quería escuchar. Luego, vino el asunto Alexis y como que se agudizó la sensación de confusión entre discurso y hechos concretos.

El lunes, la cosa se veía mejor: a los rumores del nombramiento de Miguel Castilla como ministro de Economía, se sumó el anuncio de Ollanta Humala en cuanto a que propondría mantener a Julio Velarde a la cabeza del Banco Central. Los mercados reaccionaron positivamente y es casi seguro que en ese momento se comenzó a pensar que no tendríamos por qué conformarnos con una tasa de crecimiento del 5%...

Pero con mayor intensidad que los mercados reaccionó Javier Diez Canseco, quien criticó duramente la decisión de Humala. Era de esperarse. Recordemos que Diez Canseco está programado (creo que incluso genéticamente) para ser oposición; de preferencia destructiva. ¿Cómo haría para mantenerse vigente alguien acostumbrado a destruir funcionarios si estos son del Gobierno del cual forma parte? Nombramientos adecuados le dan argumentos para regresar a la trinchera del descontento y atacar desde allí.

Pero el presidente electo continúa siendo sensible a los sentimientos de su entorno cercano. Nombramientos como el de Herrera o García Naranjo marcan un regreso a las raíces. E incluso el de Kurt Burneo podría ser un problema, si es que no forma equipo con Castilla y decide enfrentarse al que debe percibir como "el usurpador". A menos que Humala muestre un liderazgo distinto al de Alan García y pueda conseguir que todos trabajen por el mismo objetivo, vemos difícil que los buenos componentes de este gabinete ecléctico (ojalá sea así) perduren y logren esa inclusión que tanto anhela.


*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722

Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar  
página 1



## LOS BENEFICIOS DE LA REBAJA ARANCELARIA

La Comisión de Transferencia del Gobierno electo criticó la rebaja de aranceles para productos agropecuarios que se ejecutó en diciembre del 2010. Esta Comisión asegura que se perjudicó a 1.5 millones de productores y que el Estado dejó de recaudar US\$ 500 millones. En COMEXPERU creemos que el enfoque de este análisis es bastante reducido y tendencioso, pues omite la gran cantidad de beneficios que las rebajas arancelarias realizadas por el Gobierno actual y los Gobiernos anteriores realmente han generado. Desde hace varios años, COMEXPERU viene apoyando reducciones arancelarias generales que beneficien tanto a productores como a consumidores, a fin de darle un carácter más equitativo a esta política.

Los beneficios de la apertura comercial de los últimos 20 años se observaron desde sus inicios. Desde entonces, la industria manufacturera ha crecido y se ha diversificado, con productos destacados a nivel nacional e internacional. Cifras del Banco Central de Reserva indican que en el 2010 la producción manufacturera no primaria creció un 16.9%. Además, el PBI no primario creció un 10.3%, mientras que el PBI primario creció en solo un 1.1%. Esto se relaciona con la competencia que la apertura comercial ha generado, la cual ha vuelto más productivas a las industrias nacionales, y con que estas, gracias también a la apertura, enfrentan menores costos al importar materias primas y otros insumos, lo cual justamente ha beneficiado a sectores como el agro. Estas cifras nos indican que estamos en el camino correcto, a diferencia de lo que la Comisión de Transferencia nos quiere hacer creer.

Reducir los aranceles de los bienes de consumo es aún más importante debido a la reciente coyuntura: la rebaja de fines del año pasado se daba cuando indicadores de la FAO ya apuntaban a posibles aumentos importantes en los precios internacionales de los alimentos. La reducción arancelaria contribuiría a que los consumidores no sientan mucho dichos aumentos, pues el costo de importar alimentos será menor. Además, para tener equidad en la política arancelaria, es necesario eliminar de una vez toda clase de distorsiones, tanto para consumidores como para productores (ver Semanarios N° 597, 609, 610).

La evidencia es concluyente. Por más que la bancada nacionalista quiera tomar cualquier dato sin un análisis profundo para criticar la liberalización comercial, los beneficios que se han acumulado hasta la fecha son innegables. En COMEXPERU esperamos que se mantenga esta política para seguir impulsando a la industria y al empleo limpiamente, sin beneficiar a unas actividades a costa de otras o de los consumidores, sino todo lo contrario.

## YA NO HAY QUE HACERSE PALTAS

Una gran noticia para las agroexportaciones peruanas. El 15 de julio se anunció que el Perú podrá exportar palta Hass hacia los Estados Unidos sin ningún tratamiento cuarentenario, después de nueve años de arduos procesos. El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas de los Estados Unidos (APHIS) impuso esta cuarentena a nuestras paltas para prevenir que la mosca de la fruta llegara a suelo americano, procedimiento que afectaba la calidad del producto. Sin embargo, estudios científicos realizados por SENASA han revelado que estas paltas no son portadoras de la plaga.

Según reportes de SENASA, los estudios científicos realizados en los últimos años y los largos procesos de trámite con el Gobierno americano han revelado que la palta peruana no hospedaba a dicha plaga, por lo que este producto no tendrá que ser tratado con un procedimiento de cuarentena de frío que deterioraba su calidad y era pagado por los mismos exportadores peruanos, los cuales ahora tendrán considerables reducciones en sus costos para el proceso de exportación.

La producción de palta en el Perú es una de las que más destaca en el agro y, en la actualidad, las plantaciones alcanzan unas 5,000 hectáreas. Tras un largo proceso y un incansable trabajo conjunto entre SENASA y el sector privado, a inicios del 2010 se anunció el ingreso de nuestra palta a Estados Unidos, el mayor mercado para este fruto. Solo en el 2008 se comercializaron y consumieron en dicha plaza más de 500 millones de kilos de palta Hass proveniente de diversos orígenes, incluyendo México y Chile. Por este motivo, esperamos que este mejor acceso al mercado americano genere mayores volúmenes de exportación a menores costos, situación ideal para los agroexportadores peruanos.



**No dejes a la suerte tus operaciones  
de Comercio Exterior con China**

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar  
página 1



## Cajamarca: luz para todos... ¿y el resto?

En la edición N° 621 del Semanario de COMEXPERU vimos que, en los primeros seis meses del año, los Gobiernos regionales apenas ejecutaron el 34.2% del total de su presupuesto en promedio, lo que equivale a más de S/. 1,116 millones. En lo que respecta al Gobierno regional de Cajamarca, este ejecutó más del 45% de su presupuesto, alrededor de S/. 89 millones.

Pese a contar con este nivel de ejecución, persisten una serie de conflictos sociales (17 entre activos y latentes), lo cual despierta sospechas sobre la eficiencia en la gestión de recursos o sobre la real dimensión y sustento de dichos conflictos. A continuación daremos un vistazo a lo que está detrás de ese 45% ejecutado.

### LA DISTRIBUCIÓN: PROGRAMAS ESTRATÉGICOS Y UNIDADES EJECUTORAS

De acuerdo con cifras del MEF, los S/. 89 millones ejecutados en los primeros seis meses fueron utilizados en los siguientes programas estratégicos: i) Acceso a energía en localidades rurales, S/. 35.5 millones (36% del total); ii) Logros de aprendizaje al finalizar el III ciclo, S/. 23.9 millones (27% del total); iii) Programa articulado nutricional, S/. 16.1 millones (18% del total); iv) Salud materno neonatal, S/. 10.3 millones (11% del total); v) Acceso a servicios sociales básicos y a oportunidades de mercado, S/. 1.04 millones (1% del total); entre otros.

Todos estos programas son importantes, pero, del total ejecutado, solamente el 1% ha sido para cumplir con un programa que influye en el nivel de satisfacción de la población más necesitada. De acuerdo con cifras de la ENAHO al 2010, el porcentaje de familias sin acceso a agua, saneamiento y electricidad bordeaba el 31%, 65.7% y 38.2%, respectivamente. Si bien es cierto que se contempla un programa estratégico particular en el caso de la electricidad, tal parece que los otros dos fueron totalmente desatendidos. ¿Qué tipos de oportunidades de mercado han sido ofrecidas hasta el momento? Según lo declarado, S/. 294 mil en el mantenimiento periódico de caminos departamentales y S/. 753 mil en la rehabilitación y mejoramiento de la carretera a nivel de afirmado Chilete-Contumazá-Emp. R103 (Puente Ochape).

Cabe resaltar que el monto presupuestado para todo el año en el programa de acceso a servicios sociales básicos y a oportunidades de mercado bordea los S/. 9.1 millones, es decir que en los primeros seis meses del año apenas se ejecutó un 11.4% del presupuesto. Y por lo visto hasta el momento, de servicios básicos y oportunidades de mercado que marquen la diferencia y les brinden posibilidades de producción... nada.

En lo que respecta a unidades ejecutoras, de los S/. 89 millones utilizados un 36% fue utilizado por la unidad Pro Región (S/. 32.5 millones), un 12% por Salud-Cajamarca (S/. 11.1 millones), un 11% por Educación-Cajamarca (S/. 10.1 millones), un 8% por Salud-Chota (S/. 7.4 millones), un 5% por Salud-Jaén (S/. 4.5 millones), un 5% por Salud-Cutervo (S/. 4.3 millones), entre otros. ¿Qué actividades o proyectos fueron atendidos por la unidad Pro Región? Básicamente los relacionados a la electrificación rural: S/. 6.4 millones en Celendín IV etapa, S/. 5.9 millones en Cutervo IV etapa, S/. 4.4 millones en Cutervo III etapa, S/. 4.1 millones en San Marcos II etapa, S/. 2.5 millones en Cajabamba II etapa, S/. 2.4 millones en Jaén III etapa, S/. 2.1 millones en San Marcos III etapa, entre otros.

La región Cajamarca también es una de las regiones con mayor uso de los recursos percibidos por concepto de canon y sobrecanon, regalías, renta de aduanas y participaciones, con alrededor de S/. 16.8 millones, lo que representa un 42% del total ejecutado bajo esta partida. ¿Qué actividades o proyectos fueron atendidos con este monto? S/. 15.7 millones fueron destinados a obras de infraestructura eléctrica, lo que representa el 93% de lo ejecutado por este concepto. ¿Alguna coincidencia o similitud?

Si bien es cierto que el conjunto de actividades que se desprenden de la electrificación rural representan obras de infraestructura que generan un importante impacto regional y local, en regiones como Cajamarca vemos cómo el ímpetu por cumplir con esta política de Estado podría haber desviado recursos e incluso desatendido otras necesidades relevantes en la población que harían sentir los beneficios del crecimiento económico de los últimos años, como el desarrollo de proyectos de inversión productiva.

Tal y como señalamos al inicio, en Cajamarca se registran una serie de conflictos sociales. La mayoría de estos están relacionados a rendición de cuentas y falta de transparencia de la gestión gubernamental de turno. Sin embargo, existen también los que van en contra de la actividad minera y ponen en peligro las futuras inversiones en la zona.

El diálogo y la eficiencia en la gestión de los recursos todavía es una tarea pendiente.



### Máster en Dirección de Negocios Internacionales

Fecha de inicio: 26 de agosto  
419-2800 anx 3502  
masters@upc.edu.pe

EOI Escuela de organización Industrial

UPC ESCUELA DE POSTGRADO

regresar  
página 1



# El aumento de S/. 150 del sueldo mínimo reduciría las utilidades de una MYPE formal en un 36% por cada trabajador que gane sueldo mínimo

Por Diego Isasi

MBA/MPP - Universidad de Chicago

www.AtikaPeru.com

Alguien preguntaba en la radio por qué el Estado prohíbe por ley la actividad minera de una empresa formal en Puno y no hace lo mismo con la minería informal. Un razonamiento similar tienen aquellos políticos y economistas que proponen elevar el sueldo mínimo para que los trabajadores tengan mejores remuneraciones. En un país con alta informalidad laboral, un aumento en el sueldo mínimo no tiene mayor impacto en el bienestar de los trabajadores. Veamos, en particular, qué pasaría con las MYPE, considerando que un sueldo mínimo de S/. 750 representa más del doble de las utilidades que las MYPE generan en promedio por trabajador.

## ¿CUÁNTOS TRABAJADORES SE BENEFICIAN CON EL AUMENTO DEL SUELDO MÍNIMO?

Para que un trabajador se beneficie con el aumento del 25% del sueldo mínimo, este debe trabajar en una empresa formal y debe ganar entre S/. 600 y S/. 750. Según la encuesta anual de hogares del 2010 (ENAH0 2010), en el Perú existen 6.3 millones de empresas con entre 1 y 50 trabajadores. Estas MYPE emplean 8.5 millones de trabajadores. De estos, solo 112 mil trabajan en empresas formales y tienen sueldos entre S/. 600 y S/. 750 soles. Por tanto, la medida propuesta solo afectaría al 1.3% de los trabajadores de MYPE.<sup>1</sup>

## ¿ES SEGURO QUE ESTOS 112 MIL TRABAJADORES SE BENEFICIARÁN?

No. El resultado deseado puede ser que al menos estos 112 mil trabajadores reciban un aumento de sueldo de 150 soles. Sin embargo, si el aumento de sueldo es mayor a lo que las empresas pueden pagar, estas tendrán que despedir trabajadores (o contratar menos), por lo que algunos de los trabajadores se verían perjudicados en lugar de beneficiados con la medida. Las empresas podrán decidir entre producir menos o producir con maquinaria que requiera menos trabajadores y reemplazar varios empleados de sueldos bajos por pocos de sueldos altos. Estos últimos no se ven afectados por el aumento del sueldo mínimo y, por lo tanto, requieren un sueldo más cercano al del valor de lo que estos puedan producir. En este último caso, la medida desviaría empleo desde sectores más pobres a sectores más favorecidos.

**Cuadro 1: Impacto del aumento de salario mínimo en la MYPE formal**

Ventas anuales promedio (S/.)	60,447	60,447	60,447	60,447
Margen de utilidades sobre ventas (%)	4.2%	12.2%	8.2%	20.0%
Utilidades (S/.)	2,539	7,375	4,957	12,089
Mayor costo por aumento del salario mínimo, por trabajador (S/.) <sup>1</sup>	1,800	1,800	1,800	1,800
<b>Mayor costo como % de utilidades</b>	<b>71%</b>	<b>24%</b>	<b>36%</b>	<b>15%</b>

1. Cálculo: (S/. 750-S/. 600) \* 12 sueldos. Por trabajador que gane el sueldo mínimo.

Fuente: ENAHO 2010, CENEC 2008. Elaboración propia.

## EN EL CASO DE LAS MYPE, ¿EL AUMENTO ES SUFICIENTEMENTE ALTO COMO PARA OBLIGARLOS A DESPEDIR TRABAJADORES?

Sí. El aumento de sueldo de S/. 150 mensuales por trabajador significaría que contratar a un empleado que reciba el sueldo mínimo se volvería S/. 1,800 anuales más caro (considerando 12 sueldos al año). Según la ENAHO 2010, una MYPE formal vende, en promedio, S/. 60,447 al año. Asumiendo una rentabilidad sobre ventas del 8.2% para estas MYPE, el aumento del sueldo mínimo reduciría las utilidades de una MYPE formal en un 36% por cada trabajador que gane sueldo mínimo.

**Cuadro 2: Impacto del aumento de salario mínimo en la MYPE informal si decide formalizarse**

Ventas anuales promedio (S/.)	12,328	12,328	12,328	12,328
Margen de utilidades sobre ventas (%)	4.2%	12.2%	8.2%	20.0%
Utilidades (S/.)	518	1,504	1,011	2,466
Mayor costo por aumento del salario mínimo, por trabajador (S/.) <sup>1</sup>	1,800	1,800	1,800	1,800
<b>Mayor costo como % de utilidades</b>	<b>348%</b>	<b>120%</b>	<b>178%</b>	<b>73%</b>

1. Cálculo: (S/. 750-S/. 600) \* 12 sueldos. Por trabajador que gane el sueldo mínimo.

Fuente: ENAHO 2010, CENEC 2008. Elaboración propia.

<sup>1</sup>Algunos trabajadores ganan menos de S/. 600 soles porque trabajan medio tiempo. Estos trabajadores también pueden ser afectados con el aumento del sueldo mínimo. Asimismo, algunos trabajadores que ganan más de S/. 750 podrían tener sueldos indexados al sueldo mínimo por lo que también serían afectados con el aumento. A falta de estadísticas sobre estos casos no he podido considerarlos en los cálculos anteriores.

**¿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](mailto:info@infocorp.com.pe)  
[www.equifax.com.pe](http://www.equifax.com.pe)

<

regresar  
página 1

EQUIFAX PERU



A falta de información sobre la rentabilidad de las microempresas, en el cuadro 1 evaluó el impacto del aumento del sueldo mínimo asumiendo cuatro posibles márgenes de utilidad de las microempresas: a) 4.2%, el margen de utilidades sobre ventas que reporta el Censo Nacional Económico 2008 para las pequeñas empresas, b) 12.2%, el margen de utilidades sobre ventas que reporta el Censo Nacional Económico 2008 para las medianas y grandes empresas, c) 8.2%, un promedio de los dos anteriores y d) 20%, un escenario optimista con respecto a la rentabilidad de las microempresas.

El cuadro 1 demuestra que la reducción de utilidades para las MYPE formales podría ser de entre 15% y 71% por cada trabajador que gane sueldo mínimo. El cuadro 2 muestra el mismo ejercicio aplicado a MYPE informales, para evaluar cómo se verían afectadas en caso quisieran formalizarse. El resultado es que el aumento del sueldo mínimo reduciría las utilidades de una MYPE informal que se formalice entre 73% y 348% por cada trabajador que gane sueldo mínimo.

### ¿CÓMO ES POSIBLE QUE EL AUMENTO DE S/. 150 POR TRABAJADOR SEA UN PORCENTAJE TAN ALTO DE LAS UTILIDADES DE LAS MYPE?

Un gran número de las MYPE no tiene trabajadores dependientes, solo los dueños y sus familias trabajando para sí mismos y ganando en utilidades menos que un sueldo mínimo cada uno. El cuadro 3 muestra que las utilidades promedio por trabajador en una MYPE (tanto formales como informales) se encuentran entre S/. 94 y S/. 446. Un sueldo mínimo de S/. 750 representa más del doble de las utilidades que las MYPE generan en promedio por trabajador. Y esto es considerando el nivel más alto de utilidades del cuadro.

### ENTONCES, ¿QUÉ PODEMOS HACER?

En realidad, S/. 600 es un sueldo muy bajo. Y S/. 750 también lo es. Sin duda, quisiéramos que todos los trabajadores ganen mucho más. Pero pretender ha-

cerlo por ley es igual de absurdo que querer eliminar la informalidad con una ley que la prohíba. El aumento de sueldos solo se puede lograr incrementando la productividad de los trabajadores (mejor capital humano: educación y salud) y promoviendo la producción para que más empresas compitan para contratar a nuestros trabajadores. Lo demás es politiquería y bla bla bla.

	228,536,558,640	228,536,558,640	228,536,558,640	228,536,558,640
Ventas totales MYPE (S/.)	228,536,558,640	228,536,558,640	228,536,558,640	228,536,558,640
Margen MYPE (%)	4.2%	12.2%	8.2%	20.0%
Utilidades MYPE (S/.)	9,598,535,463	27,881,460,154	18,739,997,808	45,707,311,728
Total trabajadores MYPE	8,541,537	8,541,537	8,541,537	8,541,537
Ventas por trabajador (S/.)	26,756	26,756	26,756	26,756
Utilidades por trabajador (S/.)	1,124	3,264	2,194	5,351
<b>Utilidades mensuales por trabajador (S/.)</b>	<b>94</b>	<b>272</b>	<b>183</b>	<b>446</b>

Fuente: ENAHO 2010, CENEC 2008. Elaboración propia.



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

SUMMIT

DELFINES  
HOTEL & CASINO

regresar  
página 1



## Exportaciones crecieron un 30% en el primer semestre

Durante el periodo enero-junio, el valor de las exportaciones se incrementó un 30% con respecto al mismo periodo del año anterior. Entre los principales países de destino, China se encuentra en el primer lugar (15.8% del total), seguido de cerca por Estados Unidos (12.3%), Suiza (11.8%) y Canadá (9%). En comparación al primer semestre del 2010, las exportaciones hacia el primer país y los últimos dos crecieron un 32%, 36% y 18%, respectivamente. En el caso de EE.UU., si bien nuestras exportaciones a ese destino cayeron un 11%, esto se debió a las primarias, pues las manufacturadas aumentaron un 24%.

### PRIMARIAS CRECIERON UN 29%

El sector tradicional de la economía exportó un total de US\$ 16,365 millones durante el primer semestre del año. El crecimiento de este periodo se explica principalmente por las mayores ventas de concentrados y minerales de cobre (US\$ 4,063 millones, +54%) y de oro (US\$ 4,347 millones, +14%).

Es importante resaltar la notablemente creciente participación en el sector del gas natural licuado, producto que se viene exportando recientemente. Así, con el inicio de operaciones de la planta de Pampa Melchorita de Perú LNG, sus exportaciones han pasado de US\$ 7.5 millones durante el primer semestre del año pasado, a US\$ 576.6 millones en lo que va del 2011 (+7,539%).

Asimismo, aunque con menor peso en el sector primario, la actividad agrícola también reportó un crecimiento importante (US\$ 300 millones, +54%), impulsada por las exportaciones de café (US\$ 266 millones, +73%).

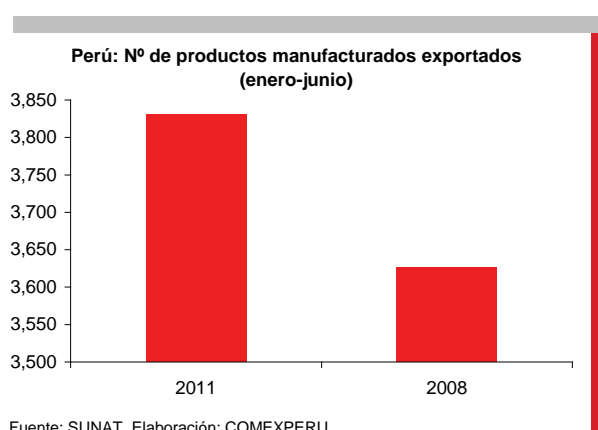
### NO TRADICIONALES AUMENTARON UN 33%

Las manufacturas reportaron un crecimiento del 33% durante el último semestre, en relación con el mismo periodo del 2010. El agropecuario fue el principal rubro dentro de esta categoría, con un valor exportado de US\$ 1,198 millones (+32%). Sus ventas estuvieron lideradas por los mangos y mangostanes frescos o secos (US\$ 112 millones, +74% en valor y +61% en volumen), los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 102 millones, +4%, -2%), las uvas frescas (US\$ 93 millones, +50%, +48%), las paltas frescas o secas (US\$ 73 millones, +37%, +6%) y los espárragos preparados o conservados sin congelar (US\$ 67 millones, +52%, +31%).

Entre los sectores más dinámicos se encuentra la minería no metálica, con un valor exportado de US\$ 203 millones (+130%). Sus ventas estuvieron lideradas por los fosfatos de calcio, aluminocálcicos y cretas naturales sin moler (US\$ 86 millones, +53,395%, +61,623%) y las demás placas y baldosas de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento (US\$ 34 millones, +19%, +10%).

El sector químico también tuvo un desempeño importante, con ventas al exterior equivalentes a US\$ 777 millones en lo que va del año (+41%). Entre los productos más dinámicos encontramos a las placas, láminas, hojas y tiras de propileno (US\$ 53 millones, +114%, +109%), el carmín de cochinilla (US\$ 51 millones, +122%, +33%) y las lacas colorantes (US\$ 83 millones, +46%, +3%), producto que lidera este sector en valor exportado.

Finalmente, el sector textil reportó un crecimiento importante (US\$ 854 millones, +23%), liderado por la ventas de *t-shirts* de algodón para hombres y mujeres, de tejido teñido de un solo color (US\$ 88 millones, +5%, -11%), los demás *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres (US\$ 84 millones, +48%, +26%) y las camisas de punto de algodón, con cuello y abertura delantera parcial para hombres, de tejido teñido de un solo color (US\$ 51 millones, +43%, +30%). De este último producto, el 66% es exportado a EE.UU., seguido muy de lejos por destinos que geográficamente se encuentran más cercanos, como Brasil (8%) y Argentina (4%). Este es solo un ejemplo de los grandes beneficios que traen las preferencias arancelarias y, particularmente, los TLC, los cuales fortalecen los vínculos comerciales con países a los que antes era costoso exportar y nos acercan de este modo a grandes mercados.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

**¿Buscas una computadora?**

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

Ax. Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-0630 Fax: 271-0631  
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**