

Contenido:

Microfinanzas y MYPEs	1
Biocología y negocios	2
Patentar las plantas y APC	2
Educación y subsidio	3
Gestión en educación	3
El IEE	4
Decoración para EE.UU.	4

Microfinanzas y MYPEs. ¡ Camino aún por recorrer !

El crecimiento económico del país en últimos años, no ha estado acompañado por crecimiento similar del sistema bancario. Así, los ratios de créditos directos y depósitos totales entre PBI registraron 15,0 % y 19,0% a finales del 2006. En comparación con otros países similares dichos ratios son (muy) menores, lo que da espacio para una mayor penetración del sistema bancario. Por ello es lógico que en el 2007, por ejemplo, las novedades en banca y seguros no se detendrán. En adición al Banco Falabella, que iniciará operaciones en marzo, anunciará su ingreso un nuevo banco europeo, que participa de banca múltiple y que incluso ya está buscando locaciones en Lima, y una compañía de seguros (tanto de generales como de vida) del listado de Standard & Poor's 500.

MYPEs: potencial crediticio y de SDE

Las estadísticas muestran que las MYPE, son importantes por su capacidad de generación de empleos

(PEA = 84%), producto (45% del PBI), en exportaciones 2.2% del total nacional (sólo el 0,2% de MYPEs exportan), el saldo de cartera de colocaciones se sitúa en 8.6% sobre el total del sistema financiero y se estima que la profundización de crédito llega a un millón de pequeñas unidades económicas. Se estima que sólo un tercio de las MYPEs recibe algún tipo de servicio empresarial y que sólo el 8% recibe más de dos servicios empresariales (Copeme). El mercado de microfinanzas en el Perú, no obstante su crecimiento aún tiene buen potencial (habrían 3.1 millones de MYPEs en Perú: 45% en sector agropecuario, 36% en comercial, 8 % en manufactura, y 11% en servicios).

Aquí vamos a hacer un análisis de la oferta crediticia a las MYPEs por segmento bancario y no bancario (supervisado y no supervisado).

1. Banca múltiple. Los "bancos".

A Oct. 2006, la banca múltiple (11 empresas), tiene un saldo total de créditos de **US\$ 14839 millones**. Los créditos comerciales registraron un nivel de US\$ 9496 millones, los créditos de consumo de US\$ 2431 millones, los créditos hipotecarios de US\$ 2138 millones y los créditos **MES** de US\$ 773 millones. El indicador de **rentabilidad** patrimonial - utilidad neta anualizada/patrimonio promedio- registró un valor de 23,61% en octubre de 2006, 3,40 puntos porcentuales por encima del valor de octubre del 2005. Los ratios de **liquidez** en MN y ME se situaron ambos en niveles muy por encima de mínimos regulatorios requeridos (8% en MN y 20% en ME). El ratio de liquidez global, representado por total de activos líquidos entre pasivos de corto plazo en ambas monedas, se incrementó de 42,97% a 43,34%.

2. Instituciones Microfinanc no bancarias

A Sept 2006 en el Perú se encontraban operando 39 IMFNB: 13 Cajas Municipales (CM), 12 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y 14 Entidades de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME). El saldo de créditos directos de las IMFNB alcanzó a Sept. 2006 un nivel de **S/. 4528 millones**. Las EDPYMEs, con un nivel de S/. 667 millones, registraron el comportamiento más dinámico (45.0% anual), seguidas de las CM (26.3% anual) con un nivel de colocaciones por S/. 3262 millones, y las CRAC con un nivel de crédito de S/. 599 millones, registraron una tasa anual de 23.0%.

Los créditos a la microempresa (**MES**) representó el 53.3% en la cartera de créditos de las

En la última década, las tasas promedio anual de crecimiento de las colocaciones directas de las IMFNB han sido **29,7%**. Este crecimiento se explica por la demanda de financiamiento aún insatisfecha de las microempresas, así como la creciente presencia de IMFNB en el Sistema Financiero peruano.

IMFNB (**S/. 2411 millones**). En las CM, los créditos MES ascendieron a S/. 1 614 millones. En las CRAC, los créditos MES ascendiendo a S/. 278 millones. En las EDPYMEs, los créditos MES mostraron un notable incremento en el último año (50.9%), siendo la principal cartera de estas empresas (77.8% del total), alcanzando ésta los S/. 519 millones.

Las CM alcanzaron a Sept. 2006 una **rentabilidad** patrimonial (ROE = return on equity) de 26.1%; mientras las CRAC 20.7% y las EDPYMEs 15.2%. La elevada rentabilidad que viene mostrando el subsistema de CM les ha permitido también incrementar su patrimonio, a través de la capitalización de sus utilidades anuales. Los niveles de **liquidez** de las IMFNB se mantienen elevados, tanto en moneda nacional como extranjera. A Sept. 2006 las CM registraron un ratio de liquidez en moneda nacional de 28.0% y las CRAC 16.4%, ambos superiores al mínimo requerido de 8%. Con relación a la liquidez en moneda extranjera, las CM alcanzaron a septiembre de 2006 un nivel de liquidez de 42.9% y las CRAC de 45.6%, cifras superiores al valor mínimo requerido de 20%.

3. ONGs crediticias

Apoyan a la microempresa 21 ONGs, a Marzo 06

(Copeme) el saldo crediticio ascendía a US\$ 32.3 millones, y atendían a 135 mil microempresas principalmente de la sierra y selva. En créditos destacan Cáritas del Perú (25.5%), ProMujer (13.9%), y Prisma (11.9%).

4. Cooperativas de ahorro y crédito (CACs)

En el Perú operan 164 CACs con 590 mil socios (Fenacrep), que a Sept 06 tienen un stock crediticio de S/. 1332.1 millones. Destacan en el crédito Abaco (15.5%), Aelucop (10.8%), y, Pacífico (8.6%). El crédito a la microempresa (MES) representa el 13.3%, y el crédito comercial el 30.7%.

A modo de conclusión crediticia

La banca múltiple atiende a 191 mil MES, con un crédito promedio de US\$ 2,689 (Copeme). Mi Banco atiende a 126,341 MES, con un crédito promedio de US\$ 1,274. Las Edpymes atienden a 156,775 MES con un promedio de crédito de US\$ 811. Las CRACs atienden a 54,970 MES, con un crédito promedio de US\$ 1,467. Las CM atienden a 313.568 MES, con un crédito promedio de US\$ 1,411. Y, las ONG atienden a 135 mil MES con un crédito promedio de US\$ 385.

Hay pues buen espacio para avanzar en el crédito hacia la MES. Avancemos en la O y D.

La expansión de servicios ofrecidos en la industria de microfinanzas, se ha sustentado principalmente en ampliación de cobertura geográfica de las Cajas Municipales (CM), de Edpymes y áreas especiales de algunos bancos comerciales.

Biotecnología y negocios. Oportunidades para Perú

Desde la antigüedad, el hombre utilizó la biotecnología tradicional para mejorar sus cultivos y ganado, así como para fabricar alimentos y bebidas fermentadas (pan, yogurt, queso, cerveza, vino, chicha). La biotecnología moderna (BIOM) apareció recién a finales del siglo pasado con aplicaciones a la salud humana. Actualmente existen cientos de proteínas terapéuticas, vacunas humanas, fármacos y kits de diagnóstico, así como investigaciones avanzadas en el desarrollo de terapias génicas que inhiben la predisposición a enfermedades, incluido el cáncer, Alzheimer y otras ("Contact" Jul-Oct. 06, pág 07- Amcham)

En el sector agrícola, se han desarrollado variedades de cultivos transgénicos tolerantes a herbicidas y resistentes a plagas, como los insectos y virus, que incrementaron significativamente la producción de alimentos y redujeron las pérdidas de cosechas, el consumo de plaguicidas y, consecuentemente, la contaminación ambiental

Los avances actuales

En biotecnología agrícola incluyen el desarrollo de cultivos transgénicos tolerantes a la helada, sequía, salinidad, fotoperíodo, entre otros (estrés abiótico), así como el desarrollo de alimentos transgénicos con mejores propiedades nutricionales (granos biofortificados y aceites vegetales más sanos) y desarrollo de cultivos con tiempos de floración y maduración controlados para optimizar las ventanas de exportación de frutas y hortalizas.

Un desarrollo paralelo se da en cultivos transgénicos para aplicaciones forestales, industriales y farmacéuticas. Asimismo, hay avances notables en biotecnología pecuaria y acuícola: cerdos con menos grasa, peces de crecimiento más rápido y animales transgénicos convertidos en biorreactores para fines farmacéuticos e industriales.

Negocios en el Perú

El Perú posee numerosas oportunidades de negocios a partir de la biotecnología. En el sector agropecuario, están las variedades de **algo-**

dón pima transgénico (tolerante a climas más fríos), así como de hortalizas transgénicas (tolerantes a climas áridos), de **frutas** transgénicas (con madurez retardada o controlada para ampliar las ventanas de exportación), de fibras de **alpaca** de alta calidad (en alpacas transgénicas con genes de vicuña que determinan la finura de su fibra). Mientras que en el sector **maderero**, la biotecnología permite la transformación, clonación y cultivo de variedades transgénicas de caoba y cedro resistentes a insectos en purmas y zonas de amortiguamiento en la selva;

En el sector **salud**, se están desarrollando vacunas recombinantes humanas basadas en segmentos del genoma del patógeno para enfermedades tropicales endémicas (malaria, dengue, (leishmaniasis)), así como la caracterización molecular y valorización de genes de nuestra biodiversidad cultivada y silvestre (con propiedades farmacéuticas, nutracéuticas o cosméticas).

Del mismo modo, se cuenta con la biolixiviación de **minerales** de cobre, oro y otros metales con bacterias seleccionadas, convencionales y/o transgénicas, con la recuperación secundaria de petróleo mediante bacterias transgénicas y con la biorremediación de suelos y cuerpos de agua contaminados.

Ciencia, tecnología e innovación.

Es necesario que cada país construya un eficiente sistema de bioseguridad. Varios grupos de investigación que están avanzando en el desarrollo de innovaciones biotecnológicas y genómicas dentro del marco del Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación 2006-2021 (PNCTI). Con la próxima operación del PNCTI se pondrá a disposición de las empresas innovadoras y los grupos de investigación fondos importantes para promover más proyectos de innovación en biotecnología, con prioridad en sectores agropecuario y agroindustrial, pesca y acuicultura, y fibras textiles y confecciones. Esto deberá complementarse con la ley de desarrollo de la biotecnología moderna. Finalmente, el sector privado debería guiar la innovación, con incentivos para ello..

¿Patentar las plantas?. El acuerdo de promoción comercial (APC, ex-TLC)

El APC con EE. UU. establece una obligación indirecta por la cual el Perú se compromete a realizar esfuerzos razonables para proteger a las plantas mediante patentes. Así, las patentes logran proteger a plantas producidas por técnicas de ingeniería genética complejas (o biotecnología), las que por requerir mayores inversiones, no quedarían adecuadamente recompensadas por el sistema de variedades vegetales tradicional, que es el mecanismo de protección actual. ("Contact", Jul-Oct 06)

Por ello, en función de lo establecido en el APC y del avance de la biotecnología, es apropiado debatir sobre la protección vía la propiedad intelectual de organismos vivos y particularmente de plantas, con miras a darle valor agregado a nuestra biodiversidad.

Los polos del debate

Este tema suscita un debate mundial. Por un lado, están los países desarrollados que promueven la protección de la propiedad intelectual a las plantas; mientras que, por otro lado, están los países en vías de desarrollo que sostienen que las patentes de formas de vida plantean diversos problemas, entre ellos, los relacionados con el desarrollo, la seguridad alimentaria, el medio ambiente, la cultura y la moralidad

Los países ricos en biodiversidad afirman que es necesario reequilibrar los actuales acuerdos internacionales al argumentar que sólo se protegen los intereses de innovadores, pero no se ofrece la suficiente protección a los países y comunidades que proporcionan el material genético

A fin de poder desarrollar estos nichos de desarrollo que plantea la biotecnología se deberá superar la idea que biotecnología y biodiversidad son conceptos antagónicos sino más bien complementarios. Es clave la protección de la propiedad intelectual para darle valor agregado.

y los conocimientos tradicionales subyacentes. Este interés se centra en hacer que los principios de la Convención de Diversidad Biológica relativos al consentimiento fundamentado previo y la distribución de beneficios sean más efectivos.

Régimen legal en el Perú

La CAN norma la regulación peruana sobre la materia vía la Decisión 486 de 2000 (Régimen común sobre propiedad industrial), y de la Decisión 345 de 1993 (Régimen común de protección a derechos de los obtentores de variedades vegetales). Se excluye radicalmente la patentabilidad de plantas y variedades vegetales, con lo cual se deberá establecer un sistema de protección sui generis para proteger las variedades vegetales. Esta protección sui generis es conforme con las normas de la OMC, toda vez que sus acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) dispone que los países miembros podrán excluir de patentabilidad las plantas, pero deja abierta la posibilidad de que se obtenga una protección "a todas las obtenciones vegetales mediante patentes, mediante un sistema eficaz sui generis o mediante una combinación de aquéllas y éste".

Al margen de polémicas, hay avances de la biotecnología que no se puede soslayar, y hay nichos que se puede aprovechar bien. ¡Pensemos!

Mejorar la educación. Subsidiar la demanda

Actualmente en el Perú hay un debate sobre la educación, pero como siempre es circunstancial y hasta anecdótico, asimismo, ciertos políticos aparecen cual espadachines defendiendo a la educación, cuando sabemos que poco a nada han hecho por la misma pudiendo (y debiendo) haberlo hecho. Sin embargo esperemos que ante esa Amenaza (el Super) seamos capaces de convertirla en una Oportunidad para que de una vez se “arregle” la situación de la educación. Debe haber un plan-teo integral y tener la capacidad para llevarlo a cabo.

La economía de la educación

Se centra en la gestión, financiamiento, e incentivos. Nosotros nos referiremos a los dos últimos. El objetivo final debería ser promover una mayor eficiencia y calidad de los servicios educacionales, a través de la competencia..

Experiencia de subsidio a la demanda

En este sentido, experiencias positivas se dan en países como Chile, en donde el financiamiento se realiza a través de un esquema de subvención educacional o subsidio por estudiante (subsidio a la demanda, o *voucher*). El propósito de este mecanismo es promover la competencia entre las escuelas bajo financiamiento fiscal (públicas y privadas) para atraer y retener alumnos, al hacer depender el ingreso de los establecimientos de la elección que efectúen los alumnos y sus familias. La subvención se paga mensualmente al sostenedor conforme a la asistencia media de los alumnos durante los últimos tres meses previos al pago

Estudios de funciones de producción

Todos estos estudios que se han realizado encuentran que la diferencia

entre los colegios particulares pagados y el resto se debe en parte a la diferente calidad del colegio y no sólo a que reciben alumnos que tienen más apoyo en la casa y cuentan con mayor capital humano inicial.

Normalmente debemos pensar (correctamente) que los subsidios a la demanda (se centran en la persona) son mejores que los subsidios a la oferta (características promedio de las escuelas) porque permiten la elección (racional) por parte del consumidor.

Debemos considerar los incentivos que provee el sistema de subvención a la demanda, y que el incorporar (o mantener) programas de subsidio a la escuela disminuye la movilidad de los niños y disminuye la competencia en el sistema, dándole poder de mercado a colegios que reciben subsidios. En el Perú sólo pensamos en oferta.

Debemos avanzar en conocer aún más

Sin embargo, recordemos que todavía sabemos poco de las políticas que más influyen en el rendimiento educacional de los niños, y sabemos menos sobre su costo-efectividad. En una revisión de la literatura en el área, el insumo en que encontramos más consenso fue que la disponibilidad de material de lectura de los niños impactaba positivamente el rendimiento educacional. En tanto que una política tan sencilla como esa parece tener un efecto tremendo sobre el rendimiento de los niños, la experiencia de los profesores, si tienen o no postgrado, no parece tener demasiados efectos (aspectos de oferta y demanda educativa , ver previos A-Z)

Estudios muestran que los padres utilizan mediciones de calidad al tomar sus decisiones respecto a dónde mandar sus niños. A su vez, la dimensión de la elasticidad demuestra que los padres son muy sensibles a diferencias de calidad entre los colegios. Puede ser que no sean plenamente conscientes de ello, pero su comportamiento es "como si" conocieran los resultados. posiblemente porque cuentan con información suficiente En el Perú debemos tener una idea clara de cómo funciona mejor la educación e impulsarla, antes de querer municipalizarla, por ejemplo, por ahí no va cosa.

Calidad y gestión escolar, ¡ hacia resultados !

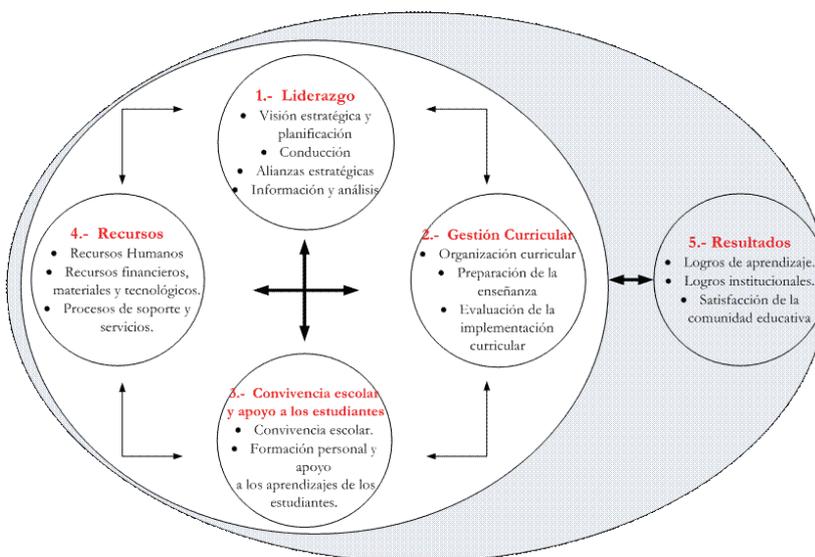
Es pertinente hacer conocer que el ministerio de educación chileno (www.preal.org) ha puesto un fuerte énfasis en la obtención de resultados educativos. Reconociendo a la escuela como la unidad básica donde ocurren el cambio y la mejora., Decidió impulsar la creación de un Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Gestión Escolar (SACGE), que intenta desarrollar las capacidades de la organización escolar para darle sustento a su propuesta curricular y ofrece apoyos para el mejoramiento continuo de sus procesos y resultados.

El modelo de calidad

El Modelo de Calidad de la Gestión Escolar (ver figura) plantea que el dinamizador y generador de los procesos de gestión del establecimiento es el **liderazgo**, ejercido principalmente por sus equipos directivos y de gestión, aunque sin desconocer el rol de docentes y otros actores de la comunidad educativa.

Un segundo componente es la **gestión curricular**, que incluye todos los procesos asociados a la implementación y evaluación de la propuesta curricular del establecimiento. Otros dos componentes articulados con lo anterior son la **convivencia y apoyo a los estudiantes** y **los recursos**, por la relevancia que tienen para que los procesos educativos se produzcan en buenas

condiciones organizacionales, sociales, políticas, emocionales y materiales. Un quinto componente del modelo se refiere a los **resultados** en tres ámbitos (los aprendizajes de los estudiantes, los logros institucionales y la satisfacción de la comunidad escolar), que son el foco de la evaluación final que contempla el proceso.



En cada una de estas áreas o componentes, el modelo considera diferentes *dimensiones* (16 en total), definiendo en cada dimensión una serie de *elementos de gestión* (56 en total).

Avances y resultados

Una evaluación de los dos primeros años sobre los procesos de autoevaluación de las escuelas y las evaluaciones externas, comprobó que la *Guía de Autoevaluación* usada por los centros educativos demostraba una buena consistencia interna y fiabilidad. Por otra parte, se observó que los centros educativos generalmente tienen una percepción más positiva de

la gestión escolar que la mirada de los Paneles de Evaluación Externa, aspecto que se debe analizar con mayor profundidad.

El plan de mejoramiento es central en estrategia propuesta en el SACGE, pues da contenido y direccionalidad al cambio. ¡ Miremos bien !



Instituto de Economía y Empresa S.A.C.

Consultoría en negocios y desarrollo

Dirección

Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Arias Aragüez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo

Teléfono : 01- 4259148 - Lima

Celular : 01- 97660791

Correo: institutoeconomia@yahoo.com,
fhuertabenites@gmail.com

www.iee.edu.pe

A-Z

Se autoriza la reproducción del material del IEE,
sólo citar la fuente

Director : **Francisco Huerta Benites**

Artículos de decoración para EE.UU

Los mercados con mayor margen de ganancia son aquellos “hechos a mano”, provenientes principalmente de países como China, India, México, África, Nepal, y Sri Lanka, entre otros, grupo en el cual Perú viene tomando año a año un rol más protagónico (Amcham News, # 07, pág 06- Julio 06).

Perfil del consumidor de EE.UU

- Adulto que aprecia el arte y valora al carácter manual/artesanal de las piezas.
- Busca diseños no convencionales y diferenciales de lo común.
- Ingresos promedios anuales > US\$ 30 mil

El tamaño del mercado

Estadounidense de artesanías, regalos y artículos para el hogar es de US\$ 70 mil millones

Cómo llegar al consumidor

- **Boutiques**, tienda de artesanía especializadas, tiendas de museos, pequeñas tiendas por departamentos, etc.

- **Ferias** comerciales especializadas: California Gift Show-Sources L.A.; San Francisco Internacional Gift Fair; Miami Internacional Gift fair. (ver ferias más adelante).

Oferta exportable peruana

- Tumbes: artículos de restos marinos.
- Piura: cerámica (chulucanas), orfebrería (catacaos), artículos de madera zapote.
- Lambayeque: artículos de fibra vegetal
- Cajamarca: tallados en piedra, tejidos a telar, joyería/fibra vegetal
- La Libertad: artículos de cuero y madera
- Ancash: cerámica tárica
- Lima: tejidos a telar (san pedro de cajas, hualhuas, etc), mates burilados (cochas) platería (san jerónimo); tejidos a punto, tala-bartería.
- Ica: Restos marinos, tallado en piedra.
- Ayacucho: cerámica de quinua, etc.

retablos, tapices, piedra de huamanga

j. Arequipa: cerámica, peletería, tejidos a telar (alfombras).

k. Moquegua: tejidos de punto, artículos de cobre.

l. Cusco, Apurímac: cerámica (pisac), imaginaria, platería, réplicas de pintura, peletería (sicuani), tejidos a telar (chincheros)

ll. Pasco: filigrana en cobre

m. Ucayali: cerámica, artículos con tela pintada o bordada, bisutería nativa, artículos de fibra vegetal, artesanía nativa (arcos, flechas)

n. San Martín: bisutería, artículos en floral vegetal, tarjetas de pluma

o. Loreto: tallados en madera palo santo, artículos de flora vegetal, artesanía nativa (arcos, flechas).

Para vender: misiones comerciales

Los exportadores peruanos potenciales, de artículos de decoración u otros, deberían participar en ferias especializadas o sectoriales, pues están reservadas para expositores de un sector determinado con alto grado de especialización, y son visitadas exclusivamente por hombres de negocios o visitantes profesionales (compradores potenciales) con tiempo escaso para hacer negocios (AN, Oct 06).

Preguntas antes de participar en ferias

- ¿Cuáles son mis objetivos en la feria ?
- ¿Satisface mis productos las exigencias del mercado ?
- ¿ Podré producir lo suficiente como para atender la demanda probable en forma constante ?.

4. ¿ Cuánto estoy dispuesto a invertir en tiempo y dinero, en desarrollo de mercado, después de la feria ?

Cuando es la primera vez en una feria: ¡ vaya de observador !

Puede realizar contactos, nadie se lo impedirá. Puede conocer de cerca la competencia, las tendencias de los productos y el mercado. Puede recoger información estratégica para su plan de negocios. Puede analizar la importancia y la calidad de la feria y la viabilidad de su participación como expositor posteriormente.

Si asiste a una feria para vender

Considere la posibilidad de no realizar ventas durante la primera feria comercial. Puede vender bien en el Perú pero no necesariamente en el exterior. Las empresas compradoras analizan todos los pormenores antes de tomar una decisión. Requieren de análisis, muestras, pruebas, decisiones de consenso, que se traducen en tiempo. Hay que participar en estos eventos pues desarrolla experiencia empresarial y habilidades de networking.

Top 10 Exported Products to the U.S. / Los 10 Principales Productos Exportados a EE.UU.
January - June / Enero - Junio, 2006

Ranking	PARTIDA	PRODUCTOS EXPORTADOS	FOB (miles de US\$)	%Part.
1	7108120000	ORO EN LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO	753,134	11.9
2	7403110000	CATODOS Y SECCIONES DE CATODOS DE COBRE REFINADO	447,302	7.1
3	2710111910	GASOLINAS SIN TETRAETILO DE PLOMO CON UN INDICE DE ANTIDETONANTE INFERIOR O IGUAL A 84	187,188	3.0
4	7106911000	PLATA EN BRUTO SIN ALEAR	132,242	2.1
5	7404000000	DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE COBRE.	112,303	1.8
6	6109100031	"T-SHIRT" DE ALGODON P'HOMB.O MUJ., D'TEJ. TEÑIDO D'UN SOLO COLOR UNIF.INCL. BLANQUEADOS	82,098	1.3
7	6105100041	CAMISAS D'PTO.ALG.C/ABERT.DEL.PARC.,C.Y PUN.DE TEJ.ACAN.P'HOMB.,TEÑIDO D'UN SOLO COLO	49,468	0.8
8	2710191120	CARBURORACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES Y TURBINAS DESTINADOS A EMPRESAS DE AVIACION	42,686	0.7
9	7113190000	ART. DE JOYERIA DE LOS DEMAS METALES PRECIOSOS, INCLUSO REVESTIDOS O CHAPADOS	35,789	0.6
10	6114200000	LAS DEMAS PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO DE ALGODON	35,727	0.6
SUBTOTAL			1,877,938	29.7
RESTO DE PRODUCTOS EXPORTADOS*			4,446,842	70.3
TOTAL			6,324,780	100.0

* During this period 4,015 products were exported to the U.S. / El total de productos exportados a EE.UU. durante este periodo fue de 4,015 productos.

Source / Fuente: Sunat