



## Contenido

Del 19 al 25 de setiembre del 2005

	<b>SE FIRMA, NO SE FIRMA...</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>ACCESO AL MERCADO JAPONÉS PARA EL MANGO PERUANO</b> <i>¿Qué se ha hecho hasta ahora?</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>AMENAZAS PARA LA CONCESIÓN DE PUERTOS</b> <i>¿Qué y quiénes están detrás?</i>	<b>Bandeja Legal</b>	4
	<b>A NOMBRAR, A NOMBRAR...</b> <b>... que las elecciones van a llegar</b> <i>El nombramiento de empleados públicos contratados se ha convertido en una práctica común en el Congreso</i>	<b>Actualidad</b>	5
	<b>SUPERÁVIT COMERCIAL CRECIÓ 60%</b> <i>Crecimiento de las exportaciones alcanzó el 32% entre enero y agosto.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>EL MALENTENDIDO ROL DEL ESTADO</b> <i>Inversión pública como alternativa para no privatizar Petroperú, ¿viable?</i>	<b>Comercio Exterior</b>	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

Ricardo Montero de la Piedra

Leda Inga Charaja

Verónica Zapata Gotelli

Colaboradores

Ami Dannon Klein

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

#### Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## Se firma, no se firma...

Para beneplácito de ADIFAN y CONVEAGRO y preocupación de los demás peruanos, han surgido complicaciones en la finalización de la negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos y, pocos días antes de iniciar lo que debiera ser la penúltima ronda, vemos a un Estados Unidos más dedicado a resolver la crisis interna desencadenada por Katrina que a mirar al resto de la región; a un Ecuador que no parece saber todavía qué quiere; y a Colombia con un sector empresarial dividido y un manejo de tiempos bastante laxo. Por su lado, el Perú, bastante avanzado con la negociación comercial misma, continúa sufriendo las consecuencias de no haber hecho nada respecto a mejorar el Poder Judicial y corre el riesgo de quedar fuera del TLC por la decisión de algún juez deseoso de salir del anonimato y que, para ello, no tuvo mejor idea que ordenar la detención de una serie de directivos de una empresa transnacional que nunca han puesto siquiera un pie en el Perú.

Con comprensible preocupación, el presidente Toledo está haciendo los esfuerzos para persuadir a las autoridades estadounidenses de la conveniencia de la rápida aprobación del TLC. Unos dicen que la visita es inoportuna en medio del desastre de Katrina; otros, que no tenía citas importantes adecuadamente concertadas... Dejémonos de cosas, todo presidente debiera ser recordado al menos por tres cosas buenas. A Alejandro Toledo le tocan: la reforma del sistema público de pensiones, el crecimiento económico (gracias China; gracias Fed; gracias MEF) y la firma del TLC con Estados Unidos. Ya se "bancó" todo el desgaste de la negociación; bien merece estar en la foto y sería mezquino quitársela.

Pero hay mucho más que egos en juego: el ATPDEA vence a fines del 2006 y es poco probable que se renueve. Eso significa que sin TLC nuestros productos de "exportación no tradicional", aquellos con mayor valor agregado, aquellos que mayor empleo generan en su producción, aquellos que siempre decimos que queremos exportar, tendrán que pagar aranceles que, en algunos casos, superan el 20% y competir así con productos similares provenientes de otros países, que ya tienen acuerdo comercial y que, por tanto, no pagan dichos impuestos.

Ya hace unos años tuvimos un escenario similar: no se renovó el ATPA y, entre setiembre del 2001 y setiembre del 2002, las exportaciones no tradicionales estuvieron prácticamente estancadas. Perder mercados significa no vender; no vender significa que se requiere menos producción y eso se traduce en menor empleo.

¿Quién no quiere el TLC?

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU





### ACCESO AL MERCADO JAPONÉS PARA EL MANGO PERUANO

Antes de que se inicie la década de los noventa, la empresa importadora de frutas tropicales más importante del Japón, "Diamond Star", mostró interés en comprar mango peruano de la variedad Kent, afirmando que era "el mejor entre los mejores". Lamentablemente, han pasado más de catorce años y el Perú aún no puede exportar mango al Japón, uno de los mayores importadores a nivel mundial de esta fruta. Veamos cuál es el proceso a seguir para lograrlo, aunque si juzgamos por su capacidad y velocidad de respuesta a nuestras consultas, los catorce años parecen ser el estándar de SENASA.

El procedimiento ante el Ministerio de Agricultura, Selvicultura y Pesquería del Japón (MAFF) para lograr el permiso de importación del mango fresco peruano está conformado por 9 etapas de carácter técnico (mostradas en el cuadro) y luego por cuatro de carácter administrativo.

Actualmente, nos encontramos en la etapa cinco, esperando que el MAFF apruebe el protocolo de ensayo del tratamiento hidrotérmico, que se espera entregar antes de noviembre, y poder realizarlo. Luego de haber concluido las etapas técnicas, se procedería a realizar una ronda de consultas públicas acerca del ingreso del mango y, de no haber inconvenientes, el Japón otorgaría al Perú el respectivo permiso de exportación a su mercado. Asimismo, dentro de esta última fase se tendría que realizar el envío de un cargamento de mangos como prueba a fin de que sea revisado por la cuarentena japonesa.

El principal argumento que han utilizado las autoridades responsables para justificar su demora ha sido que la alta exigencia de los requerimientos impuestos por Japón ha dificultado la culminación del proceso involucrado. Asimismo, se ha planteado que el beneficio de acceder al mercado japonés no compensa el costo en tiempo y dinero que implica y que, por lo tanto, se debe priorizar el uso de los recursos con los que se cuenta.

Cabe resaltar que el acceso a nuevos mercados es importante en un contexto de saturación del mercado americano y europeo y el aumento de la oferta de Ecuador y Brasil. En efecto, durante la campaña 2004-2005 se estima que la industria perdió US\$ 9 millones por la caída de los precios en nuestros mercados de destino.

Actualmente, se está pensando en traer a un experto de Brasil, dado que, por problemas políticos (por el caso Fujimori) y de seguridad, Japón no está dispuesto a enviar a uno para poder acelerar el acceso al mercado japonés y así evitar que se rechace el protocolo en periodos posteriores. La Asociación de Productores y Exportadores de Mango (APEM) ha manifestado su interés en cofinanciar los gastos que involucraría contratar al experto. Esperemos que una efectiva organización de los sectores público y privado permita que podamos diversificar nuestros mercados destino. Queda, sin embargo, la pregunta: ¿cuál es la función del Estado?

### AMENAZAS PARA LA CONCESIÓN DE PUERTOS

La semana pasada, la Comisión de Transportes y Comunicaciones del Congreso presentó el proyecto de ley N°13685 para anular el convenio establecido entre la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y Proinversión y derogar la Resolución Suprema 098, promulgada en agosto del 2005, que daba la facultad a esta institución para encargarse de la concesión de puertos. El argumento utilizado fue la falta de sustento jurídico de esta resolución, debido a que no se respetaban los artículos 24° y 29° de la Ley del Sistema Portuario Nacional (Ley N° 27943) mediante los cuales se asigna a las autoridades portuarias la responsabilidad exclusiva de esa tarea.

Por convenio suscrito entre las partes (APN y Proinversión), a fin de aprovechar la experiencia de esta última, se acordó que Proinversión apoyara en la gestión de la promoción de la inversión privada. Sin embargo, todas sus propuestas tienen que pasar por la aprobación del directorio de la APN, confirmándose la dependencia de la primera con respecto a esta última. En efecto, hace aproximadamente una semana y media, Proinversión presentó el Plan de Promoción de Inversión del Muelle Sur y está a la espera de las observaciones y recomendaciones de la APN para que luego pueda ser aprobado por su directorio y se inicie el proceso de convocatoria. En el caso del Muelle 5, dada su importancia política y el diferente tratamiento por ser un muelle existente, aún se está elaborando el Plan de Promoción, considerando la factibilidad de cada una de las modalidades de inversión.

Si ya se cuenta con una institución especializada en los procesos de concesión, ¿qué sentido tiene duplicar esfuerzos? Este hecho no representa más que otro intento por demorar la tan urgente concesión de puertos. Si se está trabajando para acceder a nuevos mercados y desarrollar nuevos productos, no podemos descuidar los medios para conectar estos esfuerzos.

◀ regresar  
página 1

Etapas para la obtención del permiso para exportar mango al Japón	
2001	Se presenta la solicitud a Japón para poder exportar mango.
1° Etapa Junio 2002	Una misión técnica de SENASA viaja a Japón y se establece un plan conjunto coordinado de investigación y pruebas.
May-04	SENASA entrega la información técnica requerida.
Nov-04	Se entrega la primera versión del protocolo de ensayo en agua caliente al mango peruano.
Ene-05	El MAFF comunica que los ensayos no son suficientes, luego de lo cual se entrega un borrador.
2° y 3° Etapa	MAFF revisa los documentos entregados.
Febrero - Abril 05	MAFF remite las observaciones del protocolo a SENASA.
4° y 5° Etapa	Se entrega el protocolo considerando las observaciones hechas por la autoridad japonesa sanitaria.
6° Etapa	Aprobación del protocolo presentado.
7° Etapa	Ejecución del protocolo en el Perú bajo estrictas medidas de salubridad.
8° Etapa	Aprobación de dicho ensayo por parte del MAFF.
9° Etapa	Se designa a un experto japonés para verificar las zonas de cultivo, lugar de producción, los métodos sanitarios, etc.

Fuente: Área comercial de la Embajada del Perú en Japón, MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.



## A nombrar, a nombrar... ... que las elecciones van a llegar

No cabe duda que este año va a ser difícil. Mientras que el Poder Ejecutivo es constantemente acusado de planear una farra fiscal, es poco probable que el Congreso se quede atrás en lo que a planes reeleccionistas se refiere. Y es que las leyes, proyectos de ley y dictámenes populistas prometen estar a la orden del día en el poco tiempo que les queda. Los nombramientos de empleados públicos se han convertido en una de las formas preferidas por algunos congresistas... y el tema podría estar llegando al límite.

### ¿QUÉ PASA SI NOMBRAMOS A TODOS?

El nombramiento de empleados públicos contratados bajo diversos regímenes, como los servicios personales o no personales, lleva a que los trabajadores beneficiados cuenten con estabilidad laboral y reciban todos los demás derechos laborales estipulados en la Ley Marco del Empleo Público y en la Ley de Bases de la Carrera Administrativa y de Remuneraciones del Sector Público. Los empleados nombrados pasarán a formar parte de la carrera administrativa y ocuparán una plaza en la entidad.

No cabe duda que todos los trabajadores, públicos y privados, deberían contar con derechos laborales básicos y seguridad social. No obstante, dada la rígida legislación laboral, el Estado se ha visto en la necesidad -al igual que los empleadores privados- de recurrir a métodos de contratación de personal que les resulten menos costos. Mientras que es evidente que el problema debe ser solucionado revisando y flexibilizando la legislación laboral, y garantizando el cumplimiento de los derechos de los empleados públicos -teniendo en consideración las posibilidades financieras de las entidades del Estado- el Congreso ha encontrado una vía más fácil: ¡nombrarlos!

Al nombrar a los empleados públicos, el Congreso se atribuye competencias de entidades como el MINSA, EsSalud o el Ministerio de Educación -las cuales deberían dirigir su propio funcionamiento- y, como no, el manejo de su personal. Como si eso fuera poco, la mayoría de iniciativas legislativas que proponen el nombramiento de empleados públicos "se olvidan" de que este debe ajustarse a lo dispuesto por la Ley Marco del Empleo Público, que establece y obliga a llevar a cabo un procedimiento de convocatoria, concurso y selección de funcionarios. Al saltarse el concurso público en los nombramientos, las cosas se ponen de color de hormiga, pues las entidades públicas obligadas deberán destinar gran cantidad de recursos a contratar permanentemente a personal que no necesariamente es idóneo para los puestos.

### EL EFECTO DOMINÓ

La modalidad encontrada por los congresistas para captar la atención de los votantes genera también un efecto dominó. Basta ver la cantidad de proyectos de ley presentados en el Congreso que proponen el nombramiento de empleados públicos.

Luego de que fuera aprobada la ley que obliga al nombramiento de los médicos cirujanos del MINSA, fue aprobada la Ley de Nombramiento de los Profesionales de la Salud No Médicos Cirujanos contratados por el MINSA a Nivel Nacional y Ley de nombramiento del personal técnico asistencial y administrativo, personal de servicios y auxiliar asistencial, que se encuentren prestando servicios en la condición de contratados bajo cualquier modalidad por el MINSA a nivel nacional. Pese a que los promotores de estas leyes argumentan que no generan gasto -y, generalmente, se basan en argumentos relacionados con la justicia para demostrarlo-, según fuentes del Poder Ejecutivo, el nombramiento de médicos y del personal de salud no médico le costó al Estado más de S/. 250 millones. Y si alguien pensara que el Ejecutivo no opuso resistencia, es necesario recordar que ambas leyes son producto de autógrafas promulgadas por el propio Congreso ante la insistencia a las observaciones del Poder Ejecutivo.

Hoy, el Congreso cocina algunos nombramientos más. La Comisión de Salud, Población, Familia y Personas con Discapacidad del Congreso ha presentado un dictamen en insistencia -haciendo caso omiso a las observaciones del Ejecutivo- con el objetivo de lograr el nombramiento de todo el personal médico cirujano de EsSalud. El Pleno del Congreso, por su parte, aprobó el pasado jueves el nombramiento de los auxiliares de educación que laboran en los centros y programas educativos que cuentan con contrato laboral vigente. ¡Qué siga la fiesta!





## ¿Buscas una computadora?

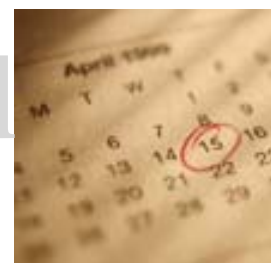
\*computadoras \*notebooks \*servidores \*pdas \*software \*servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera  
Central: 271-0630 Fax: 271-0631



regresar  
página 1





## Superávit comercial creció 60%

Durante los primeros ocho meses del 2005, nuestras exportaciones llegaron a US\$ 10,414 millones, creciendo 32% con respecto al mismo periodo del 2004. Por otro lado, nuestras importaciones alcanzaron los US\$ 8,102 millones, lo que representa un crecimiento de 26%. Así, nuestra balanza comercial registró US\$ 2,312 millones, 60% más que el año anterior; y nuestro intercambio comercial creció en 29.11%.

### LOS LÍDERES EXPORTADORES

Las exportaciones primarias lograron alcanzar un crecimiento de 34.62%, mientras que el sector manufacturero aumentó en 24.99%. Los principales productos exportados dentro del primer grupo fueron el cobre (US\$ 1,900 millones) y el oro (US\$ 1,620 millones). El crecimiento en las exportaciones de cobre se explica por el sostenido crecimiento en sus precios, que cerraron el mes de agosto con un nuevo récord (¢US\$ 177.58 por libra). Dentro de las manufacturas, el sector textil representó la mayor parte (30%) de las exportaciones, alcanzando los US\$ 820 millones, seguido por el sector agropecuario (22%) que alcanzó los US\$ 587 millones. Las agroexportaciones en general registraron un crecimiento de 24%, y entre ellas las manufacturadas alcanzaron el mayor crecimiento (25%). Por otro lado, las agroexportaciones primarias crecieron en 18%. Dentro de este rubro, las exportaciones de café representan el 97%, llegando así a US\$ 166.9 millones (30% más que el año anterior). En cuanto a dinamismo, los metales menores (molibdeno) fueron los que presentaron el mayor crecimiento porcentual (282%) en el sector primario. Esto se debe tanto al aumento de su precio como al de su demanda, principalmente china, para la fabricación de acero inoxidable.

Los productos manufacturados fueron menos volátiles. Los sectores que más crecieron fueron las artesanías (62.33%) y los productos metalmecánicos (58.58%). Por otro lado, solo las exportaciones de pieles y cueros se redujeron (en 1.66%) dentro de este sector.

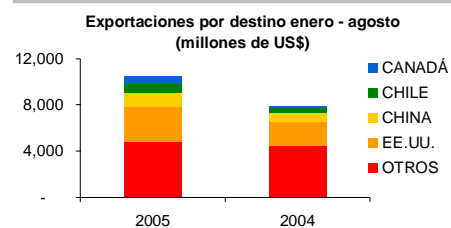
En cuanto a los destinos de las exportaciones, EE.UU. sigue siendo el principal, absorbiendo el 29% de nuestras ventas en el exterior. China se presenta como el segundo mayor comprador de nuestros productos, adquiriendo el 12% de las mismas. En tercer lugar se ubica Chile, el cual importa US\$ 749 millones en productos peruanos. Finalmente, Canadá se ha convertido en un mercado sumamente atractivo para nuestros productos, pues las compras que este país nos hace han crecido en 307% con respecto al año pasado, lo que ha permitido que suba 14 puestos y se posicione como nuestro 4to mejor comprador. Esto puede explicarse en parte porque el principal comprador de oro, Johnson Matthey, cerró su fundición en Londres para redirigir sus compras a EE.UU., Canadá y Suiza.

### IMPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL CRECE 28.31%

El mayor monto de importaciones lo obtuvieron los bienes intermedios, que alcanzaron los US\$ 4,548 millones, 25% mayores que en el año anterior. La importación de bienes de capital llegó a los US\$ 2,068 millones. Esto refleja el buen momento por el que pasa la industria manufacturera, que alcanzó un crecimiento de 6% entre enero y julio con respecto al mismo periodo del 2004. Por otro lado, la adquisición de bienes de consumo del exterior creció en 24%, llegando a US\$ 1,481 millones. El sector que registró un mayor crecimiento fue el de los materiales de construcción (62.5%).

Sector	Monto	Participación % en el sector	Var % 05/04
<b>Minero</b>	<b>5,531.60</b>		
SOUTHERN PERU	1,294.81	23.41	52.08
ANTAMINA	1,011.52	18.29	75.23
YANACOCCHA	814.49	14.72	10.15
<b>Pesquero</b>	<b>1,283.83</b>		
SIPESA	130.27	10.15	49.42
HAYDUK	99.93	7.78	-4.25
AUSTRAL	78.88	6.14	89.75
<b>Textil</b>	<b>819.69</b>		
TEXTIMAX	54.56	6.66	-1.80
TOPY TOP	54.48	6.65	15.16
DISEÑO Y COLOR	53.87	6.57	21.40
<b>Agrícola</b>	<b>758.67</b>		
HUANCARUNA	45.88	6.05	89.09
CAMPOSOL	41.92	5.53	11.76
ALICORP	25.20	3.32	11.90

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Bienes	Monto	Participación % en el sector	Var % 05/04
<b>De consumo</b>	<b>1,480.70</b>		
RIPLEY	43.84	2.96	47.38
LG	43.02	2.91	14.28
PROCTER & GAMBLE	34.60	2.34	16.27
<b>Intermedios</b>	<b>4,547.92</b>		
LA PAMPILLA	823.94	18.12	30.74
PETROPERU	596.65	13.12	43.49
ALICORP	123.49	2.72	-7.35
<b>De capital</b>	<b>2,068.07</b>		
FERREYROS	100.50	4.86	34.05
SOUTHERN PERU	95.00	4.59	76.56
BANCO DE CRÉDITO	40.76	1.97	521.23

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.






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

**LOS DELFINES SUMMIT**  
**HOTEL & CASINO**

regresar  
página 1



## El malentendido rol del Estado

La semana pasada José Carrasco Távara, congresista del APRA, presentó un proyecto de ley en el cual se propone una serie de medidas con el fin de promover la inversión estatal para la repotenciación y modernización de las refinerías de Petroperú, exceptuándola de sus obligaciones con Fonafe y la supervisión del SNIP.

### ¿PRECIOS COMPETITIVOS?

Entre los argumentos que se presentan en el proyecto de ley, se señala que el combustible debe ser asumido como un componente fundamental de los servicios públicos, por lo cual, es responsabilidad del Estado "asegurar precios competitivos, razonables a los consumidores". Con esto se puede ver que el rol del Estado es malentendido, ya que se habla de precios competitivos, aun cuando la misma Petroperú está subsidiándolos y haciendo inviable la alternativa privada. Los que se oponen a la privatización de esta empresa aseguran que es la mejor manera de garantizar la regulación en el mercado de hidrocarburos para preservar los intereses de los consumidores. No obstante, la intromisión estatal en el sector no solo incumple el rol subsidiario del Estado -ver Semanarios N° 282 y N° 317-, sino que atenta contra la participación privada y desincentiva la inversión.

Petroperú ha venido presentando resultados favorables en cuanto a utilidades se refiere, a partir del 2004 (su utilidad operativa al II trimestre de 2005 fue de S/. 208 millones). Sin embargo, estos resultados están relacionados con contratos de suministro de combustible que mantiene con productores nacionales, a precios menores a los del mercado, por lo que la empresa privada enfrenta una competencia desleal, cuyas condiciones no puede igualar. Así, el retraso en los precios de los combustibles, al 12 de setiembre, fue de 15.5%; y se viene dando para que la ya prolongada alza en el precio del petróleo no se traspase totalmente a precios locales. Para lograrlo, el Estado ha presupuestado cerca de S/. 80 millones para el fondo de estabilización de los precios de los combustibles. Sin embargo, los contratos con los que cuenta Petroperú lo hacen mucho menos vulnerable a los cambios en los precios externos, mientras que en el caso de su principal competidor privado, que importa parte importante de su oferta de combustible, las pérdidas son mayores.

### DE VUELTA AL ESTADO EMPRESARIO

Según cifras de Fonafe, Petroperú ha venido invirtiendo anualmente US\$ 10 millones en promedio durante el período 1998-2002 en gastos de operación y mantenimiento, cuando en realidad el requerimiento de inversión para la modernización de la refinería de Talara es de US\$ 265 millones, equivalente a US\$ 53 millones anuales en el período previsto para la inversión (5 años). No obstante, los resultados y el potencial de la empresa son buenos y resultarían atractivos para los inversionistas privados que además tendrían el capital necesario para invertir en la modernización de las refinerías. De otro lado, según el proyecto de ley, con estas medidas se pretende conseguir tres cosas: (i) producir combustibles que cumplan con las especificaciones de calidad que exige el mercado, (ii) suministrar combustibles de mejor calidad para el cuidado del medio ambiente y (iii) mejorar la balanza comercial al reducir las importaciones de combustible. Todos estos objetivos podrían ser realizados con la intervención privada y sin que sea financiado por los contribuyentes.

Además, habría que preguntarse si la exoneración de los procedimientos impuestos por el SNIP llevaría realmente a una correcta asignación de los recursos obtenidos. A comienzos de este año, la Contraloría General de la República informó que del perjuicio total al Estado producido por corrupción y mal uso de recursos -aproximadamente S/. 452 millones y US\$ 35 millones- Petroperú es responsable de cerca de 43% de esta pérdida. ¿Darle mayor discrecionalidad a una empresa con malos antecedentes de manejo de fondos es razonable? Resulta mucho más coherente que el Estado cumpla su rol regulador y deje en manos de los privados el de empresario.

Proyecto de modernización de la Refinería de Talara	
Etapa I	1. Ampliación de las unidades de destilación primaria y al vacío
	2. Modernización de la unidad de craqueo catalítico fluido
	3. Almacenamiento y servicios auxiliares
Etapa II	4. Instalación de nuevas unidades de alquilación, hidrotratamiento de nafta, reformación catalítica, hidrocrackeo de gasóleos, planta de hidrógeno, recuperación de azufre y visbreaking o coquificación (por definir)
Inversión total (US\$ sin IGV)	
Fuente: Petroperú. Elaboración: COMEXPERU.	
265'000,000	



**Ya llega su Cumpleaños?**  
**Porque el ROYAL LO INVITA a Usted GRATIS**  
**y sus invitados tendrán el 20% de descuento**  
**EN TODO SU CONSUMO.**

Válido a partir de 4 personas, en todo nuestro horario de atención.  
 Haga su reserva con anticipación.

Esta oferta sólo es válida en el día de nacimiento previa verificación con su D.N.I.  
 No aplica Royal Card. Promoción válida hasta el 30-09-2005

**ROYAL**  
 皇家大酒樓

Av. Prescott 231, San Isidro ☎421-0874 • 422-9547 • 421-0814 • [www.RestauranteRoyal.com](http://www.RestauranteRoyal.com)

regresar  
página 1



## ¿Negociando para el país o para callar a los que no quieren TLC?

La semana pasada ADIFAN, el gremio de fabricantes locales de medicamentos, publicó un comunicado en el que indica que el TLC otorga ventajas y protecciones a los laboratorios de investigación (transnacionales) que "no favorecerán a los enfermos pobres del Perú". Lo que no dijeron es que varias de las posiciones de ADIFAN son las que impedirán que los enfermos pobres del Perú se beneficien del TLC con EE.UU.

### EN BLANCO Y NEGRO, QUÉ QUIEREN LOS LABORATORIOS NACIONALES

Los laboratorios farmacéuticos nacionales, fabricantes de productos genéricos o copias, no quieren que se proteja la data de prueba de los medicamentos. El efecto de esta protección está en debate. Por otro lado, estas empresas tampoco quieren que EsSalud se beneficie del TLC al ser incluido en el capítulo de compras estatales. Claro, eso haría que EsSalud pueda comprar al mejor postor, al que le ofrezca la mejor calidad al menor precio, y no tenga que darle una prima de 20 puntos a la calificación de los nacionales. Adicionalmente, los laboratorios quieren que el valor a partir del cual una compra del Estado pueda beneficiarse del tratado sea US\$ 175,000 en lugar de la alternativa de US\$ 58,000 que EE.UU. ha negociado en otros tratados. Finalmente, los laboratorios quieren que se demore la eliminación de aranceles a los medicamentos. Es decir, en temas arancelarios y de compras estatales, la posición de ADIFAN perjudica seriamente a "los pobres enfermos del Perú" que dice preocuparle en su comunicado.

Pero los laboratorios sabían de antemano que el Perú iba a tener que aceptar algún tipo de protección de data de prueba si es que quería tener un TLC con EE.UU. Sin embargo, con cara de sorpresa, hicieron bulla, armaron conferencias de prensa y ahora sacan comunicados protestando contra el TLC. Y tuvieron retribuciones: al parecer, a cambio de haberse aceptado la protección de data de prueba, se les ha ofrecido a los laboratorios acordar la posición que exigían en compras estatales.

Si bien el tema de propiedad intelectual es materia de debate, lo que no tiene sentido es sacrificar los aspectos de compras estatales, que sí beneficiaban al país, para callar a los bulliciosos. Esto es simplemente inaceptable. La negociación debe buscar el mayor beneficio para el Perú, no para un grupo de empresas que quiere mantener un mercado cautivo.

¿Estaremos negociando para el país o para callar a los que no quieren TLC? Pareciera que es más importante convencer a los CONVEAGRO y los ADIFANES, que defienden intereses particulares, que conseguir un tratado beneficioso para la mayoría del país. Incluso existen saboteadores que dicen querer TLC, pero que en el fondo intentan bloquear la competencia, y ya han conseguido bloquear otras negociaciones como el TLC con Singapur.

### CONCLUSIONES

Sabemos que los negociadores no se encuentran en una posición sencilla. Reciben amenazas e insultos ridículos por parte de los anti-TLC; les llaman traidores a la Patria y les dicen que "están vendiendo la propiedad intelectual" -o lo que se haya querido decir-. Pero haciendo caso a ese tipo de reclamos, que carecen de argumentos técnicos, solo les dan mayor fuerza. Sabemos que es difícil, pero cuando uno está al mando, debe hacer lo correcto.

Esperamos que los negociadores sepan rectificar esta grave equivocación y volvamos a negociar para las mayorías en el país.



*Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo*

*Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU*



CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

[www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe)

regresar  
página 1