



Contenido

Del 19 al 25 de julio del 2004

	¿QUEREMOS UN TLC? Unos, sí; otros, no tanto...	Editorial	2
	EXPORTACIONES CRECEN EN 27.43% <i>Un buen primer semestre, aunque no faltaron los obstáculos.</i>	Hechos de Importancia	3
	LEYES DE TRABAJO PARA EL OBSTETRA Y EL EMOLIENTERO, PASANDO POR EL POPULISMO A cada quien su cada cual <i>Para todos es difícil trabajar en el Perú ¿Merecemos todos nuestra propia ley?</i>	Bandeja Legal	4
	INCENTIVOS HASTA EN LA SOPA Llegó el turno de las regiones <i>Las buenas intenciones no bastan... y menos cuando vienen acompañadas por incentivos como estos.</i>	Actualidad	5
	VENDIENDO ORO NEGRO ... y generando distorsiones con "buenas voluntades" <i>Otra joyita "negra" de Petroperú.</i>	Economía	6
	COMPRAS ESTATALES: ¿POBRES VS. EMPRESARIOS? <i>Debemos ponerle fin al mercantilismo. No podemos sacrificar la eficiencia del Estado en su labor para con los más pobres buscando privilegiar intereses particulares.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
 Patricia Teullet Pipoli
 Promoción Comercial
 Helga Scheuch Rabinovich
 Equipo de Análisis
 Diego Isasi Ruiz-Eldredge

José Eduardo Roca Serkovic
 Sofía Piqué Cebrecos
 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



¿Queremos un TLC?

Unos, sí; otros, no tanto...

A pesar de los esfuerzos de los economistas por explicar los beneficios de la apertura comercial, una parte importante del sector empresarial (no solo aquí, en Estados Unidos también) considera que la apertura es buena... siempre y cuando los que se abran sean los demás y nos sigan permitiendo a nosotros mantener aranceles altos para los bienes que producimos y bajos para aquellos que necesitamos importar como insumos. Es decir, queremos insumos baratos para producir productos que vendemos a precios altos a nuestros compradores. Si nuestros compradores son otras empresas, el resultado dependerá del nivel de "acercamiento" y "persuasión" que tengamos con ministros clave (como los de Economía e Industrias -ahora llamado falazmente "Producción"-). Esto fue evidente en época de Paniagua y el triunvirato Silva Ruete - Navarro - Incháustegui, época en que se manejó aranceles a pedido o mejor postor. Se dio también cuando, por presiones de Raúl Diez Canseco, el MEF tuvo que retroceder y volver a subir los aranceles a los bienes de capital "producidos"... por las empresas de los dirigentes de la SNI.

Hoy su posición frente a un TLC con Estados Unidos es esencialmente la misma: que se abra el mercado de Estados Unidos y se consolide el ATPDEA, a cambio de lo menos posible y, si fuera posible, de nada. Por el lado de EE.UU., un artículo de Andrés Oppenheimer en El Comercio del martes pasado advierte sobre la posición proteccionista de Edwards (candidato de Kerry a la vicepresidencia de aquel país) y al alarde que hace por haberse opuesto siempre a los acuerdos comerciales con América Latina.

Así las cosas, el tiempo en esta negociación juega un papel crucial. Ojalá que los negociadores peruanos sean conscientes de que hay poco espacio para juegos de poder y vayan directamente en busca de sus objetivos, sabiendo cuál es su probabilidad de éxito en cada tema. Proteccionismo en ambos lados de la mesa difícilmente conducirá a la integración comercial.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO



EXPORTACIONES CRECEN EN 27.43%

Continúa consolidándose la tendencia creciente en el sector exportador peruano. Durante el primer semestre del presente año nuestras exportaciones sumaron un total de US\$ 5,377 millones, viéndose incrementadas en 27.43% con respecto a similar periodo del 2003; es decir, aumentaron en US\$ 1,158 millones y en US\$ 1,833 millones respecto al 2002. Al otro lado de la balanza, las importaciones también presentan una tendencia similar, pues crecieron en 14.14% entre enero y junio. Con estos resultados se obtuvo un superávit en la balanza comercial de US\$ 61.28 millones. El intercambio comercial alcanzó los US\$ 1,778 millones, 19.35% superior a la cifra del año anterior.

Exportaciones

El sector minero explicó el 55.79% de este crecimiento, mientras que el año pasado explicó el 51.14%. El oro sigue siendo el producto que impulsa la mayor parte de las exportaciones. Representa dentro del rubro de minerales el 37.08% (US\$ 1,112 millones). A esto se le suma el cobre (concentrado y refinado), el cual ha crecido en 90.58% (US\$ 1,055 millones). Minera Yanacocha lideró la lista de empresas exportadoras de este sector con un crecimiento de 17.62% y ventas por US\$ 552 millones. Le sigue Southern Peru con un crecimiento de 72.33% y ventas por US\$ 550 millones, y Antamina con US\$ 414 millones en ventas y un crecimiento de 80.46%. No obstante, con la promulgación de la Ley de Regalías Mineras se pone en riesgo estos niveles de crecimiento, debido al desincentivo que esta medida representa para el sector de mayor peso en nuestras exportaciones.

Por su parte, el sector pesquero representa en total el 10.59% de todas nuestras exportaciones, pero lamentablemente ha sido uno de los pocos sectores que ha presentado un desempeño negativo con respecto a los primeros 6 meses del año pasado, reduciéndose sus exportaciones en 0.26%. Esta caída la explica el sector primario, dado que las exportaciones de harina de pescado disminuyeron en 11.25%. Según la Sociedad Nacional de Pesquería, a pesar del crecimiento en la producción pesquera, el porcentaje de la producción mensual de harina de pescado exportada a China ha descendido de 53% en enero del 2004 a 22% en junio. Esto evidencia el impacto negativo de la aplicación de salvaguardias provisionales a las importaciones de textiles chinos, teniendo en cuenta que China absorbe más del 30% de nuestras exportaciones pesqueras.

En cuanto al agro, las exportaciones de sus productos primarios crecieron en un 5.35% con respecto al año anterior y representan el 1.25% del total. No obstante, esto se ve compensado por las cifras que presentan las manufacturas agrícolas: una participación de 6.18% y un crecimiento del 30.51%. Respecto al sector textil, que representa el 32.23% de las exportaciones manufactureras, este acumuló en el primer semestre del año US\$ 504 millones, cifra 30.80% mayor al monto correspondiente al mismo periodo del 2003.

Importaciones

Las compras al exterior, en la primera mitad del año, superaron en US\$ 582 millones al monto del mismo periodo del 2003. La importación de bienes intermedios -insumos- y bienes de capital contribuyeron a dicha expansión, registrando crecimientos de 20.33% y 13.84%, respectivamente. Estos incrementos se debieron a que los bienes intermedios y materia prima para la agricultura (39.77%), para la industria (18.06%) y los combustibles (20.90%) mostraron resultados positivos. Respecto a los rubros de importación de bienes de capital, los adquisiciones destinadas a la agricultura (40.39%) y a los equipos de transporte (27.83%) fueron las que mayor dinamismo presentaron. En bienes intermedios, Refinería la Pampilla continuó siendo la empresa que más importó, incrementando sus compras en 10.13% y alcanzando así los US\$ 458 millones. Le sigue Petroperú con un crecimiento de

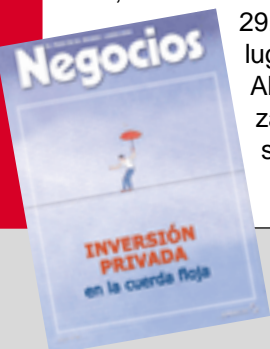
29.44%, llegando a los US\$ 306 millones. En materias primas para la agricultura, San Fernando ocupa el primer lugar, con un 52.42% más que en el mismo periodo del 2003. Por otro lado, en materias primas para la industria, Alicorp lidera la lista con compras por US\$ 99 millones. Las importaciones de bienes de capital las volvió a encabezar Ferreyros, con US\$ 64 millones (51.23%). Finalmente, en el caso de los bienes de consumo, LG siguió liderando la lista, con un leve incremento de 5.93%.

Exportaciones enero - junio (US\$ millones FOB)			
	2004	2003	Var %
Primarios	3,813.17	3,028.28	25.92
Mineros	3,000.14	2,157.91	39.03
Pesqueros	427.43	462.08	(7.50)
Petróleo y derivados	318.39	344.48	(7.58)
Agrícolas	67.22	63.80	5.35
Manufacturas	1,564.21	1,191.47	31.28
Agropecuaria	332.12	254.48	30.51
Textil	504.18	385.45	30.80
Pesquero	141.92	108.74	30.52
Químico	185.07	146.17	26.61
Metalmecánicos	57.79	48.15	20.03
Siderometalúrgicos	139.80	86.49	61.64
Minería no metálica	43.75	34.73	25.97
Artesanías	0.43	0.84	(49.34)
Maderas y papeles	90.26	79.97	12.87
Pieles y cueros	14.04	12.42	13.08
Varios (inc. joyería)	54.85	34.04	61.11
Total	5,377.38	4,219.75	27.43

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU

Importaciones enero - junio (US\$ millones CIF)			
	2004	2003	Var %
Bienes de Consumo	870.78	870.87	(0.01)
Bienes Intermedios	2,649.71	2,202.06	20.33
Bienes de Capital	1,170.30	1,027.98	13.84
Diversos	6.25	14.09	(55.66)
Total	4,697.03	4,115.01	14.14

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU





Leyes de trabajo para el obstetra y el emolientero, pasando por el populismo

A cada quien su cada cual

¿Qué debe hacer un buen legislador? Lamentablemente, un buen porcentaje de la población y de congresistas piensan que debe presentar la mayor cantidad de proyectos de ley y aprobar la mayor cantidad de normas; que debe lograr la declaración de urgencia o emergencia de la mayor cantidad de localidades a las que representa; que debe desviar la mayor cantidad de recursos públicos hacia su propia región y generar para sus habitantes o cualquier grupo específico de personas beneficios/exoneraciones/reconocimientos que otros peruanos no tienen. Lamentablemente en el actual Congreso, catalogado por muchos como el de menor calidad en tiempo, numerosos legisladores recurren a esta clase de medidas para ganarse algo de aprobación. Un recurso del que, sin lugar a dudas, nuestros actuales congresistas han abusado es la propuesta de normas laborales para grupos específicos. El diagnóstico es crítico.

NO ES BROMA

Entre los proyectos de ley que, afortunadamente, no han pasado aún de ser debatidos en comisión están los de la Ley del Artesano (proyectos N° 2564, 2775, 4557), el Proyecto de Ley que Regula el Trabajo del Ingeniero Agrónomo (7862), o los que regulan la actividad de los trabajadores independientes vendedores de golosinas y afines (5528, 9556). Si lo del golosinero pareció exagerado, más lo parecerá el Proyecto de Ley que Regula la Actividad del Expendedor de Emoliente (10519), retirado por su autor -suponemos que por vergüenza- 20 días luego de su presentación. Algunas de estas leyes laborales específicas han sido ya aprobadas en el Congreso. El dictamen de la Ley de Trabajo del Psicólogo fue aprobado por el pleno el 24 de mayo para luego ser observado por el Poder Ejecutivo. El proyecto de Ley del Trabajo del Médico Tecnológico y del Ejercicio Profesional del Nutricionista, ambos propuestos inicialmente por sus colegios profesionales, fueron aprobados nada más y nada menos que por la Comisión Permanente el 8 y 9 de este mes. Aún falta la opinión del Ejecutivo.

Para algunos, no es suficiente con la presentación, el debate y el alarde en prensa de estas iniciativas. Muchas de ellas se convierten en Ley. Así, desde fines del 2001 existe la ley N° 27607, Ley del Porteador. Por otro lado, y pese a las observaciones del Poder Ejecutivo, fueron promulgadas por el Congreso la Ley N° 28131, Ley del Artista Intérprete y Ejecutante, en diciembre del año pasado, y la N° 27878 del Cirujano Dentista. Dentro del grupo de normas aprobadas también está la Ley N° 28173, Ley del Trabajo del Químico Farmacéutico del Perú, que fue publicada el 17 de febrero de este año, y la Ley N° 27866 del Trabajo Portuario publicada a finales del 2002. Después del proyecto de ley del emolientero, ¿se puede ir más lejos?

GENERANDO CAOS

Para todos es difícil trabajar en un país pobre y en una economía que no genera muchas oportunidades. Es difícil para el chofer de combi, para el autor de novelas, para el contador, para el profesor o para el lustrabotas (que dicho sea de paso, también tiene su ley aprobada en el Gobierno de Transición). Muchos han pasado por el desempleo, el subempleo, no son capacitados por sus empleadores, no reciben una remuneración justa tomando en cuenta su productividad, o trabajan horas extra que no son pagadas. ¿Es la promulgación de una ley a cada uno la manera de solucionar el problema? Obviamente no. Si bien el problema tiene varias aristas, en el ámbito normativo es necesario contar con una legislación clara, igual para todos y que promueva la generación de empleo. Solo cuando se reduzca el nivel de desempleo a las tasas mínimas vamos a garantizar el respeto de los derechos de cada trabajador. La presentación de proyectos de ley que buscan beneficiar a grupos específicos hace cada vez más engorroso el trabajo del Congreso, complica la normatividad vigente y crea finalmente inestabilidad jurídica. Ante este escenario cabe preguntarnos ¿para quién se está trabajando la Ley GENERAL de Trabajo? ¿Para todos aquellos grupos profesionales sin poder que no consiguieron su propia ley?

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

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>

regresar
página 1



Incentivos hasta en la sopa

Llegó el turno de las regiones

El pasado viernes 9 de julio fue publicada la Ley de Incentivos para la Integración y Conformación de Regiones (Ley N° 28274), a pesar de los cuestionamientos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) al respecto. ¿Son los incentivos que propone esta ley los que realmente se necesitan para la integración regional?

INCENTIVANDO LA DISCRIMINACIÓN

La presente ley hace referencia a las Juntas de Coordinación Interregional. Estas son órganos conformados por dos o más gobiernos regionales destinados a la gestión estratégica de la integración para la conformación de regiones y la realización de acuerdos de alcance macrorregional. Una parte de los incentivos que define esta ley se dirige a estas juntas. Se establece, por ejemplo, que los gobiernos regionales pertenecientes a las juntas mencionadas podrán plantearle al Ejecutivo incentivos a la inversión para empresas tanto nacionales como extranjeras, y otros que promuevan el desarrollo de las regiones. Por otra parte, esta ley propone que los proyectos de influencia interregional que las juntas presenten al Fondo Intergubernamental para la Descentralización (FIDE) gocen de prioridad y de un puntaje adicional respecto a los proyectos presentados por gobiernos regionales en la evaluación para su financiamiento. Asimismo, se contempla la capacitación y el asesoramiento a los funcionarios regionales por parte de entidades como el Consejo Nacional de Descentralización y PROINVERSIÓN.

Por otro lado, las regiones que surjan de la fusión de departamentos, de acuerdo con los procedimientos estipulados por la presente ley, también podrán acceder a ciertos beneficios. Por ejemplo, los proyectos presentados por estas regiones al FIDE obtendrán el doble del puntaje que los presentados por las juntas. Igualmente, el Gobierno priorizará el acceso a crédito internacional para estos proyectos y autorizará a estas regiones a concertar operaciones de endeudamiento interno para proyectos bajo ciertas condiciones. Se trata de algo bastante peligroso, aunque sea sin el aval del Gobierno, considerando que el 80.8% del presupuesto de gasto de los gobiernos regionales se destina a sueldos, beneficios sociales y pensiones; y solo el 9.6%, a inversiones.

Una de las medidas más importantes de esta ley es la asignación a las regiones del 50% de lo recaudado en ellas por concepto de impuestos internos, como el IGV, el ISC y el Impuesto a la Renta cobrado a personas naturales. Por otro lado, las empresas situadas y registradas como contribuyentes en sus jurisdicciones obtendrán una bonificación del 20% en los procesos de adjudicación y contratación del Estado.

JUNTAS Y REVUELTAS

Como se puede ver, esta ley deja las puertas abiertas a que las Juntas de Coordinación Interregional planteen al Ejecutivo los incentivos -tributarios, por ejemplo- que se les ocurran, lo cual podría desembocar en una competencia desmedida por atraer inversión con discriminación y no con verdaderas señales de competitividad, como lo temía el MEF. Si bien algunos aspectos de la ley son positivos, como la capacitación y asesoría y la autonomía que brinda el disponer de parte de los recursos recaudados en la zona, nada garantiza que, por ejemplo, esta autonomía sea utilizada con eficiencia y no, como ya lo señalamos, en financiar básicamente gasto corriente. Para eso ya tenemos suficiente con el Gobierno Central. Es claro que este tipo de incentivos es el más sencillo de llevar a cabo y el más popular para ofrecer, pero eso no lo convierte en el más adecuado para facilitar la fusión de regiones. Mucho más conveniente, para todos, sería la inversión en carreteras y caminos rurales, y transferencias más efectivas, medios que son, además, más transparentes para promover el desarrollo regional.

Gasto de los gobiernos regionales Presupuesto anual 2004 (en nuevos soles)		
Grupo de gasto	Presupuesto	Participación (%)
Personal y obligaciones sociales	4,494,602,769	63.6%
Obligaciones previsionales	1,214,303,476	17.2%
Inversiones	679,226,044	9.6%
Bienes y servicios	587,987,905	8.3%
Otros gastos corrientes	42,295,148	0.6%
Otros gastos de capital	26,549,197	0.4%
Inversiones financieras	19,161,446	0.3%
Total	7,064,125,985	100.0%

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

< regresar
página 1



Vendiendo Oro Negro ... y generando distorsiones con "buenas voluntades"

No todos los consumidores peruanos tienen conocimiento de que consumimos alrededor de 140 mil barriles diarios de petróleo, de los cuales solo el 64% lo producimos localmente. Al respecto, el último boletín de la SNMPE señala que el volumen de producción acumulada de hidrocarburos (petróleo) al término del primer semestre del 2004 fue 7.9% inferior al obtenido en similar período del 2003. Asimismo, en el mes de junio la producción fue de 2,686 miles de barriles (haciendo un promedio diario de 89.5 miles de barriles por día), monto inferior en 5.6% al registrado en el mismo mes del año anterior. Esta insuficiente producción de petróleo para abastecer el mercado local hace necesario que lo importemos. En el Perú existen dos grandes importadores: el Estado y la industria privada orientada a este sector. Sin embargo estos venden al consumidor final a distintos precios, siendo más barato el ofrecido por Petroperú. ¿Resulta ventajosa tal "ganga"?

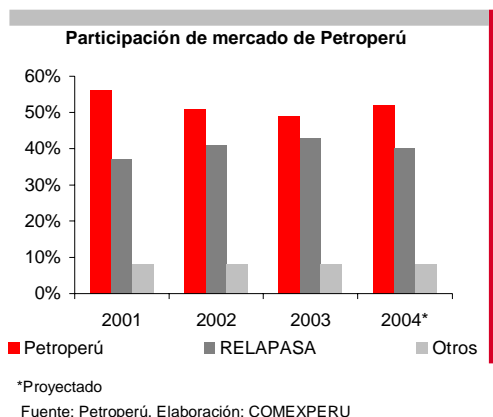
QUIÉN GANA, QUIÉN PIERDE, ... QUIÉN SUBSIDIA, QUIÉN PAGA

En el mercado peruano son diversos los agentes involucrados en la distribución y venta de combustibles. Se cuenta con 23 distribuidores mayoristas y 177 minoristas para las 35 plantas de abastecimiento del mercado local. Además son cerca de 3 mil los establecimientos registrados para la distribución de los combustibles a los consumidores finales (grifos). Entonces, al ser este un mercado amplio, resulta lógico que el consumidor que no esté conforme con el precio que paga por el producto que consume (combustible en este caso) elija a otro distribuidor o grifo, ajustándose así los niveles de precios a la oferta y demanda. Sin embargo, esta simple decisión puede ser distorsionada si los que ofrecen este servicio (que a su vez manejan una porción muy importante del mercado) captan consumidores mediante subsidios y no con mejoras en la eficiencia de sus costos.

Diversas empresas como Repsol-YPF, Exxon-Mobil y Shell han venido sufriendo una competencia desleal respecto al nivel de precios de venta desde el año pasado, cuando Petroperú comenzó a aplicar una política de subsidios a los combustibles desde el 19 de marzo del 2003. Debido a los continuos aumentos en los niveles de precios internacionales del crudo, tanto la refinería La Pampilla como Petroperú (principales competidores en este sector) han venido ajustando sus precios de venta, pero en márgenes desiguales. Mientras que el pasado mes de mayo La Pampilla aumentó el precio de sus productos en un promedio de 6%, Petroperú hizo lo propio pero en 2.4%, generando la empresa estatal -dos palabras que no deberían ir juntas- un retraso de hasta 27% con la paridad internacional. Al respecto, a finales de mayo, el presidente de la Asociación de Grifos había anunciado que tal subsidio alcanzaba los US\$ 400 mil diarios. Esto se traduce en US\$ 400 mil diarios que deja de percibir Petroperú, lo que hace un total de US\$ 146 millones al año. Esa suma debe ser considerada más una pérdida que una ganancia, ya que Petroperú se mantiene financieramente con el dinero proporcionado por el Estado (de manera indirecta al encargarle que cumpla esta actividad), dinero que finalmente es proporcionado por todos los peruanos, o al menos, por aquellos que generan ingresos al fisco. Esta suma podría ser destinada para otras actividades. Por ejemplo, tan solo para la modernización de la refinería de Talara se necesita una inversión cercana a los US\$ 250 millones, mientras que para todo Petroperú se requiere de US\$ 430 millones.

ESA ES LA IDEA...

La reducción de los precios de los combustibles, tomando en cuenta que se importa gran parte de la producción para la venta, y que ese aspecto no se puede controlar localmente, solo puede darse de dos maneras: una reducción en los impuestos que se le carga a los combustibles (ISC) o la disminución de los márgenes de ganancias de las empresas distribuidoras. Es muy difícil que se logre lo primero, ya que los impuestos a los combustibles son como el "ron" para los alcohólicos.



VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

- Secretarios
- Escritorios
- Monitores
- Altavoces
- Reproductores
- Teclados
- Ratones
- Módems
- Cámaras

Praidex

Av. Tejeda 554 - Miraflores Teléfonos: 242-2603 / 242-2818
E-mail: ventas@praidexperu.com
Web: www.praidexperu.com

La solución que usted busca está con nosotros.

regresar
página 1



Compras Estatales: ¿Pobres vs. empresarios?

¿Sabrán los niños que reciben desayunos escolares -y los beneficiados con los demás programas sociales- que el Gobierno mantiene una ley que le obliga a comprar los productos exclusivamente a proveedores nacionales? ¿Sabrán que eso significa que aunque el producto importado fuese de mejor calidad, tuviera más vitaminas y más proteínas, estuviese enriquecido con hierro, etc., el Gobierno no podría comprar ese producto y dárselos? ¿Y que, peor aun, aunque el producto importado fuese más barato, lo que permitiría hacer compras mayores y darle alimentos a más niños, el Gobierno no lo compraría?

En efecto la Ley N° 27767, Ley del Programa Nacional Complementario de Asistencia Alimentaria, y su Reglamento, D.S. N° 001-2003-MIMDES, obligan a que las compras de los programas sociales se realicen exclusivamente a empresas nacionales. Adicionalmente la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa -Ley N° 28015- obliga a que el 40% de las compras del Estado sea a las PYME.

DISCRIMINANDO A LOS POBRES

Y las demás compras del Estado no tienen mejor suerte. En el 2001 la Presidencia del Consejo de Ministros promulgó un decreto supremo que privilegia a los proveedores nacionales por encima de los extranjeros en todas sus compras (D.S. N° 013-2001-PCM). En efecto, al evaluar a los distintos proveedores, la calificación de los nacionales recibe 20 puntos extra. No se trata de que ante un mismo precio y calidad se escoja el producto peruano. No. Aun a pesar de que el producto importado fuese más barato, o de mayor calidad, o ambas cosas, el Gobierno podría terminar eligiendo comprar al productor nacional. Y en efecto, lo hace. Es decir, se incentiva la ineficiencia del Estado y con ello la subsistencia de impuestos excesivos como el IES, el punto extra de IGV, el ITF, etc.

Con esta ley no solo se perjudica a los contribuyentes; se perjudica a todos los beneficiarios de los servicios del Estado. Preocupan especialmente los sectores salud y educación. En el cuadro podemos ver los resultados de esta ley en EsSalud. Se gastó S/. 2 millones de más. En la licitación del 2003 esta pérdida bordearía los S/. 4 millones. Peor aún, los que reciben estos servicios del Estado son los que no pueden pagar seguros privados, los que no pueden pagar un colegio o universidad privada, es decir, los perjudicados son los grupos más pobres de la población. ¿Y quiénes son los beneficiados?

Lo mínimo que podemos pedir los peruanos al Gobierno es que nos informe ¿A cuántos se está beneficiando con estas leyes? ¿Son más que los casi 13 millones de pobres que tenemos en el Perú? Y más importante aun, ¿quiénes son esos beneficiados? ¿Pertenece también a los grupos más pobres de la población?

¡BASTA DE PRIVILEGIOS!

Los argumentos nacionalistas para mantener la discriminación en las compras estatales no tienen ningún sentido. Los beneficiarios de los programas sociales son tan peruanos como los empresarios que quieren venderle al Estado. Así que si estos últimos quieren que el Gobierno les compre sus productos utilizando nuestros impuestos, tenemos todo el derecho de exigirles que ofrezcan el producto de mejor calidad y menor precio. Y con mayor razón cuando estas compras afectarán a los pobres del Perú.

Debemos ponerle fin al mercantilismo y a todo tipo de beneficios especiales: los aranceles a pedido (reducciones o protecciones), las exoneraciones tributarias, los bancos sectoriales, y ese sin fin de propuestas que siempre termina beneficiando a unos pocos a costa de todos los demás peruanos. En el caso de las compras estatales es especialmente grave que se esté otorgando estos privilegios, porque los que pagan los platos rotos son principalmente la población más necesitada. Para resolver este problema basta con derogar las leyes y el decreto supremo mencionado. Todo está en manos del Congreso y del Ejecutivo. ¿Legislarán para los más pobres o para los "lobistas"?

LICITACIÓN EsSalud N° 0199L00231-junio 2002

Producto	Monto adjudicado	Mejor propuesta	Mayor gasto	Proveedor escogido
Acitretina 25 mg tb	379,675	344,150	35,525	Ac Farma S.A.
Agua dest x 1 l	1,334,271	1,162,988	171,283	B. Braun Medical S.A.
Atropina 0.25 mg iny	266,861	206,575	60,286	Trifarma S.A.
Cefalexina 500 mg tb	880,239	709,955	170,284	Ac Farma S.A.
Cefazolina 1 g iny	3,184,316	3,115,977	68,338	Albis S.A.
Ciprofloxacino 200 mg iny	819,679	813,260	6,419	Medifarma S.A.
Cloruro de sodio 0.9% x 1l	3,411,742	2,766,146	645,595	B. Braun Medical S.A.
Dextrosa 10% x 1l	190,678	154,474	36,205	B. Braun Medical S.A.
Dextrosa 5% x 1l	1,893,025	1,489,347	403,678	B. Braun Medical S.A.
Dextrosa 5% x 500 ml	174,116	133,721	40,395	B. Braun Medical S.A.
Dextrosa 50% x 1 l	121,354	110,077	11,277	B. Braun Medical S.A.
Ergometrina 500 ug tb	170,037	143,877	26,160	Ac Farma S.A.
Escopolamina 20mg/ml iny	546,058	434,473	111,586	Medco S.A.C.
Gentamicina 80 mg iny	417,070	361,242	55,828	Medifarma S.A.
Indinavir 400 mg tb	1,887,136	1,758,767	128,369	Refasa S.A.C.
Itraconazol 100 mg tb	182,686	172,739	9,946	Ac Farma S.A.
Lamivudina 150 mg tb	713,441	670,463	42,978	Refasa S.A.C.
Manitol 20% x 500 ml	1,058,556	1,011,667	46,889	B. Braun Medical S.A.
Nitrofurantoina 100 mg tb	92,243	80,286	11,957	Medifarma S.A.
Ofloxacino 200 mg tb	93,614	89,364	4,249	Medifarma S.A.
Valproico acido 200-300 mg/ml	494,124	494,054	70	Ac Farma S.A.
Total	18,310,920	16,223,600	2,087,320	

Fuente: EsSalud. Elaboración: COMEXPERU