



Contenido

Del 25 al 31 de octubre del 2004

	¿COMERÁN PERDICES?	Editorial	2
	TLC CON CHINA <i>No perdamos las grandes oportunidades. Negociemos con gigantes.</i>	Hechos de Importancia	3
	¿CÓMO DEFENDER AL CONSUMIDOR? Estrategias del Congreso y una gran recomendación <i>Para variar, la Comisión de Defensa del Consumidor busca limitar los cobros de los bancos, esta vez con algunas novedades.</i>	Bandeja Legal	4
	NUESTRO RESULTADO SUPERAVITARIO CRECE Y SE CONSOLIDA AUN MÁS <i>Cada vez más cerca de los US\$ 12,000 millones de exportaciones.</i>	Actualidad	5
	¡CEMENTERO, CEMENTERO! <i>La industria del cemento: literalmente sólida.</i>	Economía	6
	LA ASISTENCIA MAL ENTENDIDA <i>Protección vs. precios: ¿intermediarios vs. consumidores?</i>	Comercio Exterior	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
Patricia Monzón Castillo
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



¿Comerán perdices?

Esta negociación comercial entre el Perú y Estados Unidos se parece cada vez más a la planificación de una boda, con acuerdo prenupcial incluido, en la que todos los parientes pretenden participar (y finalmente interfieren). Por el momento, en el papel de suegras identificamos claramente al embajador Strubble y al congresista Díez Canseco. Ambos destacando las cualidades de su respectivo "retoño" y a veces dando a entender que, dadas sus múltiples virtudes, bien merecerían una pareja mejor. Comprensible orgullo maternal, supongo.

Habiendo pasado ya algún tiempo desde el anuncio del compromiso, las tensiones se van haciendo más evidentes y, por momentos, pareciera correrse el riesgo de una ruptura (poco probable pero no descartada). La reunión de Guayaquil se percibe como crítica para definir si continúan los planes de boda o si estos se interrumpen por lo que, teniendo en cuenta que la decisión de ir a un TLC fue cuidadosamente evaluada y las partes van a ella, "sin ser coaccionados, libre y voluntariamente", se deberá ahora hacer todos los esfuerzos para que la relación continúe.

Aunque todo el proceso previo es desgastante, tedioso y estresante, no debe olvidarse que, luego de las promesas de amor eterno de la ceremonia formal, la cosa recién comienza: para que la relación sea sólida y duradera, será necesario que ambos sientan que están ganando. Dadas las circunstancias, probablemente el Perú sea quien más deba trabajar para lograrlo pues tiene todavía una larga agenda para poder elevar su productividad, reducir sus costos y, en general, ser competitivo para poder hacer uso de un TLC que es, en realidad, solo una herramienta y una oportunidad.

A pesar de los temores que una relación como esta suscita, no debemos olvidar que, felizmente, en este matrimonio no hay compromiso de exclusividad y que no se impide que haya otros matrimonios en el futuro. Así pues, a partir de Estados Unidos estarán, si las cosas se hacen bien, Tailandia, Singapur, Chile, la Unión Europea y, tal vez, incluso hasta China.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





TLC con China

Durante las últimas semanas han circulado declaraciones del ministro de Economía y Finanzas, Pedro Pablo Kuczynski, respecto al interés del Perú por negociar un tratado de libre comercio con China. Considerando que el gigante asiático es nuestro segundo socio comercial y absorbe el 9.5% de nuestras exportaciones, los esfuerzos en ese sentido deberían ser prioritarios.

DE COBRE, LYCHEES Y MUCHO MÁS

De acuerdo con el ministro, ya (supuestamente) zanjada la controversia con China mediante el establecimiento de salvaguardias generales, el Gobierno reanuda las conversaciones con aquel país respecto a diversos temas pendientes, como el nombramiento de nuestro país como destino turístico oficial por parte de China (que cuenta con 236,000 millonarios) y los requisitos fitosanitarios para nuestras exportaciones de productos frescos como la uva de mesa. Pero cabe resaltar que tampoco el SENASA ha respondido a China respecto a su interés por lograr el acceso de sus manzanas, lychees y lentejas a nuestro mercado.

No obstante, Kuczynski ha indicado que más importante aun es negociar un TLC con aquella nación, algo destacable dadas las oportunidades que nos ofrece dicho país: un PBI de US\$ 1.4 billones, que crece a más de 9% anualmente; 1,300 millones de habitantes; US\$ 1,227 millones diarios de importaciones (que crecieron en 33% en el 2003), entre las que se encuentran exportaciones peruanas como la harina de pescado, los minerales de cobre y sus concentrados, y minerales de plomo y sus concentrados. En el 2003 China fue nuestro principal comprador de dichos productos, con el 37%, el 38%, y el 39% de participación, respectivamente.

Cabe destacar que China es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones de cátodos de cobre, pero Chile es uno de los principales abastecedores de este producto para el país asiático. Dado que el vecino del sur ya se encuentra negociando un TLC con China, nos podría dejar aun más atrás. He ahí otro punto a favor del TLC Perú - China. Pero más allá de los minerales, hay varios sectores con importante potencial para exportar a China: aceites, pieles y cueros, industria pesquera y alimentaria, madera y productos forestales, fruta fresca, semillas de plantas y flores, y fertilizantes y pesticidas, entre otros. El mango, por ejemplo, se vería liberado del arancel de 23% con el que lo grava China; las mandarinas, de un 35%; y las uvas, de un 40%.

¿ILUSIONÁNDONOS ANTES DE TIEMPO?

Por otro lado, actualmente la inversión extranjera directa china en el Perú está concentrada en la minería (US\$ 122 millones a junio del 2004), pero un TLC podría impulsar además inversiones en puertos, agua y desagüe, proyectos hídricos y carreteras, entre otros, y se sabe que el país asiático está interesado en invertir en la industria de la seda peruana. Esperamos que las salvaguardias generales (que afectan sobre todo a China) no demoren también esta negociación, pues aquella nación ofrece grandes oportunidades, aunque algunos solo vean amenazas.



Principales exportaciones peruanas a China (en millones de US\$)*

Producto	Monto	Var 04/03
Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana	335.65	46.80%
Minerales de cobre y sus concentrados	235.55	110.36%
Minerales de plomo y sus concentrados	73.88	100.36%
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	47.39	13.86%
Minerales de hierro y sus concentrados, aglomerados	37.70	48.98%
Minerales de hierro y sus concentrados, sin aglomerar	27.83	64.57%
Preparaciones y conservas de moluscos e invertebrados acuáticos	11.63	495.58%
Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	10.52	380.39%
Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas	9.29	123.99%
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	7.29	58.14%
Subtotal	796.73	68.00%
Total	829.48	58.24%

* Enero - setiembre 2004

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

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>

www.comexperu.org.pe



¿Cómo defender al consumidor? Estrategias del Congreso y una gran recomendación

La Comisión de Defensa del Consumidor del Congreso ha hecho noticia las últimas semanas y, sin lugar a dudas, su presidente tiene la fórmula perfecta para captar la atención de las cámaras. En el último mes, la Comisión se ha abocado, sin argumento técnico alguno, a que el usuario peruano pague menos por todo. Ha propuesto que las tarifas eléctricas se fijen tomando como referencia niveles de oferta y demanda distorsionados para que el precio del servicio pueda bajar. Ha procurado también que el pago de servicios públicos no se pueda llevar a cabo mediante el sistema financiero (a menos que este lo haga gratuitamente) de modo que condena a los usuarios a largas colas, opción con la que ya contaban antes de la intervención de la Comisión.

No obstante, ahí no queda la cosa pues el nuevo reto de este grupo de trabajo parece ser eliminar todos los cobros y comisiones bancarias que los legisladores consideren abusivos.

¿SERVICIOS BANCARIOS GRATIS?

Entre las novedades propuestas está que los bancos solo cobren comisiones que impliquen la prestación de un servicio efectivo, las que tengan justificación técnica y las que impliquen un gasto real y demostrable para el proveedor del servicio. Siguiendo esos criterios -pese a la ambigüedad del término "gasto real"- elimina la comisión por pago anticipado, la comisión por pago tardío y la comisión por rechazo de cheque.

La iniciativa impide, violando la libertad de contratar estipulada en el artículo 62º de la Constitución, introducir cláusulas generales de contratación en la prestación de servicios financieros que conlleven la aceptación del cliente para que se le pueda cobrar comisiones, gastos o tarifas no vigentes al momento de la suscripción del contrato.

Con estas medidas, no se reducirán los cobros a los usuarios bancarios, pues al no poder cobrar por los servicios que prestan, las entidades financieras se verán en la necesidad de aumentar el *spread* de tasas. Así, el costo del crédito aumentará.

El proyecto de ley también prohíbe el cobro de las comisiones de mantenimiento y gastos administrativos a las operaciones inferiores a 1 UIT y el de la comisión de transacción en ventanilla a las operaciones inferiores a 0.5 UIT. Al no poder transferir los costos que estas pequeñas operaciones representan para los bancos, estos se verán en la necesidad de imponer condiciones mínimas para muchas de las transacciones. Con ello se alentará un proceso de desbancarización.

El proyecto de ley también propone que las empresas del sistema financiero deban entregar (a solo pedido de sus clientes o no clientes) y exhibir, en cualquiera de sus oficinas, una copia impresa de su tarifario vigente. Brindar la información completa y facilitar las decisiones de los usuarios sí parece ser una medida adecuada para solucionar el malestar que los cobros de las comisiones produce en los usuarios del sistema. Tristemente vino acompañado de restricciones irracionales.

NO SOLO EN EL SECTOR FINANCIERO SE CUECEN HABAS

El consumidor peruano tiene derecho a no pagar lo que no considere justo y afortunadamente en el sector de servicios financieros hay de dónde elegir. Lamentablemente, existen otros sectores en los que las políticas de Estado están obligando al consumidor a pagar de más; casos que el congresista Lescano, presidente de la Comisión de Defensa del Consumidor debería combatir con uñas y dientes. Estamos hablando del sector textil.

Con las salvaguardias impuestas recientemente el consumidor nacional deberá pagar mucho más cada vez que quiera comprar t-shirts, suéteres, sacos de algodón o sintéticos, y camisas, entre otras prendas comunes. ¿Y por qué? Porque las empresas nacionales del sector buscan mayores utilidades por el camino fácil. Queda como recomendación para la Comisión y sus miembros.

VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

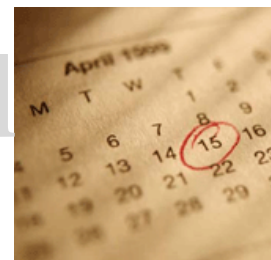
Software, Hardware, Wireless, Peripherals, Servers, Accessories

Praidex

La solución que usted busca está con nosotros

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

regresar
página 1



Nuestro resultado superavitario crece y se consolida aun más

En lo que va del año, nuestras exportaciones facturaron US\$ 8,722 millones, lo que representa un incremento de 33.07% respecto al mismo periodo del año pasado. Las importaciones también crecieron, pero a un menor ritmo, alcanzando los US\$ 7,325 millones. De esta forma, al tercer trimestre del año, hemos obtenido una balanza comercial positiva equivalente a US\$ 1,398 millones, superior en ¡US\$ 1,100 millones! a la correspondiente al mismo periodo del 2003.

EXPORTACIONES

El sector primario exportador sigue explicando gran parte de nuestras ventas al exterior; siendo el sector minero el de mayor participación (54.37% del total). El crecimiento de las exportaciones de este sector se sustenta principalmente en la creciente demanda externa por estos productos, reflejada en la mejora de sus precios internacionales. Esto ha impulsado a que en el periodo enero-agosto del presente año, el sector minero incremente su nivel de producción en 6.6% respecto al mismo periodo el año anterior. Las exportaciones primarias y manufactureras de nuestro sector pesquero también mostraron un buen comportamiento en los 9 primeros meses del año, producto de la mayor extracción de especies destinadas al consumo humano directo (principalmente, para congelado y en estado fresco) e indirecto (especialmente, de la anchoveta y otras especies).

Asimismo, entre enero y setiembre el sector agrícola (productos primarios y manufacturas) registró un crecimiento de 27.58% en su nivel exportado respecto a similar periodo del 2003, a pesar de enfrentar los problemas climáticos propios de esta actividad y de la restringida disponibilidad del agua, los que impactaron negativamente en la producción de algunos productos, como el azúcar. Por otro lado, el sector textil también obtuvo resultados muy satisfactorios en sus ventas al exterior, pues estas se incrementaron en 32.36%. De esa manera, esta actividad mantiene el gran dinamismo presentado a lo largo del año.

IMPORTACIONES

Entre enero y setiembre del 2004, nuestras compras al exterior han crecido en 17.05% respecto al nivel registrado en similar periodo del 2003. La industria fue uno de los sectores que contribuyó a este crecimiento, pues vio necesario incrementar sus importaciones de materias primas en 21%, así como las de bienes de capital en 13.93%. Por su parte, el sector agrícola también aumentó sus compras al exterior de insumos y bienes de capital en 37.58% y 63.25%, respectivamente. Asimismo, las compras de equipos de transporte al exterior crecieron en 38.96%. Sin embargo, estos aumentos fueron parcialmente contrarrestados por la reducción de las importaciones de materiales de construcción en 12.13%.

Entre las principales empresas importadoras durante el periodo de análisis, Refinería La Pampilla se encuentra en el primer lugar al realizar las mayores compras al exterior de materias primas, con un crecimiento de 19.28% respecto al año pasado. Ferreyros sigue liderando las importaciones de bienes de capital, registrando un aumento de 32.72%. Respecto a las importadoras de bienes de consumo, LG fue la principal, seguida esta vez por Ripley la que, a pesar de haber reducido sus compras al exterior en 7.38%, superó los montos importados por Procter & Gamble, convirtiéndose esta última en la tercera empresa importadora de bienes de consumo.

Exportaciones enero-setiembre
(millones de US\$)

	2004	2003	Var %
Primarios	6,245.24	4,693.67	33.06
Mineros	4,742.12	3,379.67	40.31
Pesqueros	873.16	683.81	27.69
Petróleo y derivados	449.62	481.22	-6.57
Agrícolas	180.34	148.97	21.06
Manufacturas	2,477.21	1,861.32	33.09
Agropecuaria	537.84	413.93	29.93
Textil	792.15	598.47	32.36
Pesquero	205.03	153.91	33.22
Químico	304.13	226.65	34.19
Metalmecánicos	94.61	76.10	24.33
Siderometalúrgicos	211.14	136.64	54.53
Minería no metálica	68.29	56.15	21.61
Artesanías	0.62	1.02	-38.73
Maderas y papeles	155.22	123.77	25.41
Pieles y cueros	21.60	18.94	14.03
Varios (inc. joyería)	86.59	55.76	55.29
Total	8,722.45	6,554.99	33.07

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Principales exportadoras enero-setiembre 2004
(miles de US\$)

Empresas por sector	Monto	Participación en el sector	Var % 04/03
Minero			
Southern Peru	911,576.89	19.22	77.79
Yanacocha	863,739.49	18.21	9.44
Antamina	693,067.78	14.62	102.16
Pesquero			
Hayduk	114,449.45	10.61	36.28
Sipesa	98,666.80	9.15	16.68
Corporación Pesquera Inca	64,563.75	5.99	119.98
Agrícola			
Camposol	41,180.38	5.73	25.94
Huancaruna	29,768.56	4.15	9.21
Sociedad Agrícola Virú	26,025.92	3.62	20.47
Textil			
Textimax	59,590.29	7.52	24.15
Topy Top	54,816.32	6.92	31.55
Diseño y Color	50,319.87	6.35	37.08

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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

< regresar
página 1



¡Cementerero, cementero!

Recientemente se ha escuchado algunos rumores, aparentemente malinformados, acerca de un posible colapso de la industria cementera si se firmara un TLC con Tailandia, al eliminarse para este país la barrera que constituye el 12% de arancel que grava al cemento. ¿Será posible eso?

RUMORES DESCABELLADOS

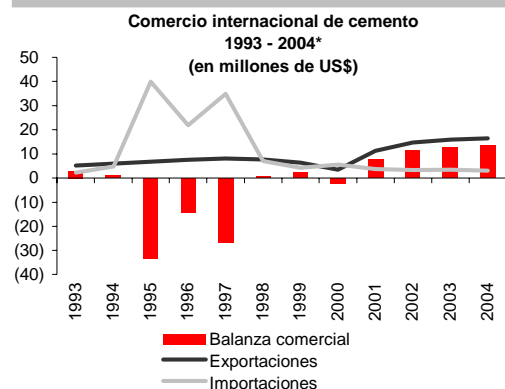
Afortunadamente todo indica que los rumores tienen mucho más de descabellados que de verdaderos. En la actualidad los márgenes de ganancia de las empresas cementeras superan el 25% llegando a alcanzar, en algunos casos, más del 40%. Son cifras que prácticamente ningún otro sector empresarial peruano maneja y que reflejan la competitividad de nuestras cementeras. Estas extraordinarias ganancias también evidencian un mercado cementero interno altamente concentrado: solo cuatro empresas lo conforman y al estar situadas en distintas regiones del país, se dividen el mercado geográficamente. Por otro lado, cabe destacar que las AFP apostaron por invertir en este sector y tuvieron una buena visión, considerando el exitoso desempeño y elevados precios del mismo, que ofrece buena rentabilidad a miles de pensionistas. Pero, ¿colapsaría esta exitosa industria por una reducción arancelaria del 12%?

Si la reducción arancelaria de 12% se trasladara directamente al precio, este bajaría del promedio actual de US\$ 92 por tonelada a US\$ 82, un nivel con el que la industria puede vivir perfectamente, pues el precio promedio de los noventa fue de aproximadamente US\$ 75. Más datos para tranquilizarnos: Estados Unidos importa cemento de Venezuela, país que puede ser competitivo por el bajo costo del petróleo, algo considerable para una industria intensiva en energía; y, gracias a la CAN, Venezuela puede exportar cemento sin aranceles a sus socios andinos. Dicho país, además de contar con la ventaja señalada, es más competitivo que Tailandia en términos de costos de transporte. ¿Por qué alguien va a importar cemento de Tailandia si puede hacerlo desde Venezuela ahorrando significativos montos en fletes? Cabe señalar que actualmente el precio de una tonelada venezolana -sin incluir comercialización interna, almacenaje e IGV- alcanza los US\$ 61.25.

Y precisamente los costos de transporte son los que hacen bastante complicado -por no decir imposible- competir con las cementeras nacionales, convirtiéndose en una importante barrera, pues tanto el cemento embolsado como traer graneles implica elevados costos. Fuentes consultadas nos informan que mientras que el flete en graneles sería de US\$ 10 por tonelada para que el barco sea rentable, para las bolsas este ascendería a US\$ 30. Si se tiene un barco de 30,000 toneladas y por cada una hay 23.53 bolsas se tendrían 705,900 de ellas. Para desembarcarlas se emplearía cerca de 9 días y un barco podría costar US\$ 12,000 diarios. Por otro lado, a pesar de que en graneles el tiempo se reduciría hasta 2 días, esta modalidad entraña invertir en construir un muelle especial para ello (como el de Cementos Lima en Conchán), una planta de molienda, un silo de 30,000 toneladas y una envasadora para poder despachar, entre otros proyectos. Solo el muelle requeriría una inversión de por lo menos US\$ 14 millones. Como se puede ver, se trata de montos bastante grandes como para que los inversionistas se arriesguen a que los cementeros peruanos bajen sus precios. Cabe resaltar que es prácticamente imposible que los costos de transporte bajen repentinamente, teniendo en cuenta por ejemplo la gran demanda de China e India, que están contratando barcos incluso a un año.

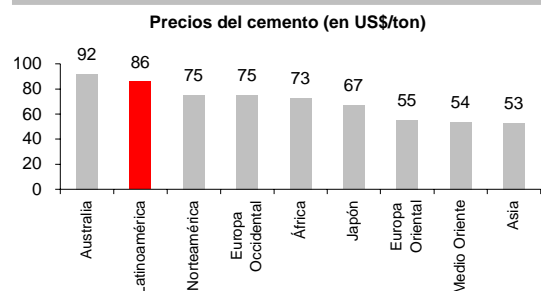
LA AMENAZA FANTASMA

En conclusión, estos rumores no tienen sentido y asumimos que son producto de la desinformación, por lo que se debería hacer caso omiso a ellos. La industria cementera nacional no va a quebrar. Su situación es bastante buena y se espera que se mantenga, a pesar del alto costo de la energía, pues se ve impulsada por la minería y la construcción. No obstante, un poco más de competencia en el mercado local no vendría nada mal para los consumidores de cemento.



* Cementos hidráulicos, incluyendo clinker. A setiembre del 2004

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: Cembureau, JPMorgan.



www.dhl.com

regresar
página 1



La asistencia mal entendida

Conforme la inflación acumulada en el año se ha ido acercando al límite máximo de 3.5% planteado por el BCRP, la preocupación pública por el tema inflacionario, que se creía extinta, resurgió. Sin embargo, al analizar los fenómenos que explican la inflación de 3.22% registrada en lo que va del año, encontramos que los precios de los productos que contribuyeron más a la inflación se pudieron haber controlado si tuviéramos una política arancelaria menos proteccionista. En efecto, la inflación se ha concentrado en los productos transables, los que presentaron una inflación de 4.85% entre enero y setiembre, frente a una inflación de solo 2.67% registrada para los productos no transables.

INFLACIÓN IMPORTADA

Según el último Reporte de Inflación (correspondiente a agosto) publicado por el BCRP, del 3.2% de inflación acumulada hasta agosto, 1.2 puntos porcentuales se deben a inflación importada y 2 puntos a inflación interna.

La inflación importada es la generada por el aumento de los precios internacionales. Evidentemente esto no significa que si cerráramos la economía no tendríamos esa inflación; lo que significa es que nuestra mejor opción de compra (para el producto final o los insumos) era la importación y esta se encareció. Según el BCRP, los principales responsables fueron el pan y los fideos afectados por el incremento en el precio internacional del trigo en enero del 2004 con respecto a julio del 2003 y los aceites encarecidos por la mayor cotización de la soya. En conjunto, estos rubros presentaron una inflación de 11.2%, aportando 0.65 puntos porcentuales a la inflación. Este aumento se pudo más que compensar eliminando el arancel a la importación de trigo, que actualmente es de 17%, y el de los derivados del trigo como el aceite de trigo (arancel de 12%), harina de trigo (17%) y los fideos y galletas de trigo (25%).

De esta manera, aunque los siguientes incrementos en precios internacionales afectaran los precios internos, lo harían sobre una base mucho más baja. Con esa simple medida se hubieran abaratado los almuerzos de las amas de casa y las loncheras de sus hijos.

LA FRANJA DE PRECIOS ES INFLACIONARIA

En cuanto a los componentes internos de la inflación, cabe mencionar principalmente los mayores precios del arroz y el azúcar; y, en menor medida, la inflación de los huevos y la carne de pollo. En cuanto al azúcar, según el BCRP, el incremento se debió a que los problemas climáticos y las paralizaciones de las empresas redujeron la producción en 21% en el primer semestre del 2004 con respecto al mismo periodo del 2003. En condiciones normales la escasez de producción local se hubiera compensado con importaciones, lo que hubiera impedido el aumento de 35.2% en el precio del azúcar. Sin embargo, el proteccionismo lo impidió. El mecanismo de franja de precios hizo que mientras escaseaba el azúcar en el Perú se imponga un impuesto adicional a la importación de azúcar de US\$ 131 por tonelada, lo cual refleja un incremento de casi 300% con respecto al impuesto vigente en agosto del 2002 (US\$ 33 por tonelada).

El precio del arroz aumentó 13.7% entre enero y agosto. El incremento se debió principalmente a la escasez de agua, lo que redujo la producción de arroz pilado en 21% en el primer semestre del año con respecto al mismo periodo del 2003. En este caso las importaciones tampoco pudieron impedir la inflación debido al proteccionismo arancelario (arancel de 25% más impuestos adicionales de alrededor de US\$ 50 por tonelada; es decir, tiene más de 40% de protección) y al neoproteccionismo fitosanitario (el SENASA prohibió la importación de arroz procedente de Asia).

PROTECCIONISMO CONTRA LOS POBRES

Es cierto que EE.UU. subsidia su agricultura y esto perjudica a los productores locales, pero aun sin esos subsidios no podríamos competir. La prueba está en que otros países subdesarrollados que no subsidian su agricultura nos desplazan en esos mismos productos. Sin embargo, esto no significa que no se deba ayudar a los productores de menores recursos que enfrentan un entorno difícil de superar. Pero el uso de la franja de precios y las protecciones arancelarias no resuelve su problema, pues los beneficiados con estos mecanismos son los intermediarios que se llevan la parte del león, mientras los agricultores siguen recibiendo precios bajos por su producto. Mientras las interrupciones de carreteras alientan protecciones que solo benefician a unos pocos y encarecen los alimentos a los más de 13 millones de pobres que tenemos, se deja de lado mejores políticas como subsidios directos a las personas que realmente lo requieren.