



Contenido

Del 03 al 09 de julio del 2006

	SEGUNDO PASO HACIA EL CRECIMIENTO	Editorial	2
	ENTRE LA EQUITAD Y EL EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO <i>Por insistencia, se encuentra en el Pleno un dictamen para el plazo de pago de devengados.</i> ¿QUIÉN COMPRA EN EE.UU.? <i>Buscando un nicho, esta vez para las frutas y verduras.</i>	Hechos de Importancia	3
	TLC RATIFICADO POR EL PERÚ Tras una maratónica jornada del Congreso de la República <i>Con 79 votos a favor, 14 en contra, 6 abstenciones y un tabique roto se logró la aprobación del TLC.</i>	Bandeja Legal	4
	EL MIEDO AL ORO NEGRO <i>El problema de tener un presupuesto "gasolinizado".</i>	Actualidad	5
	EL ABSURDO DE LAS OTC: BRASIL <i>Esta vez es el turno de Brasil... para que el próximo presidente lo tenga presente.</i>	Economía	6
	LA DISCUSIÓN DEL TLC EN EL CONGRESO <i>El XI Congreso Regional de Estudiantes de Economía Nor Oriente.</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
Diego Llosa Velásquez
Natalie Carbonel Gamarra
Colaboradores
Ami Dannon Klein

Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro

Corrección
Angel García Tapia
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Segundo paso hacia el crecimiento

A la magnífica noticia de la concesión del Puerto del Callao, se suma ahora la aprobación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos por parte del Congreso de la República. Aunque todavía está pendiente (y complicada) la ratificación por parte del Congreso estadounidense, la decisión del Legislativo peruano es vital y, aunque tristemente empañada por la viveza abusiva de algunos, la señal es positiva.

A pesar de la abrumadora aprobación, no faltaron los discursos en contra ni la violencia cómplice de la mentira de esos discursos con la que actúan quienes, para subsistir (y seguir recibiendo financiamientos de ONG de oscuros intereses), tienen que oponerse al crecimiento del país. Así, la televisión estuvo más concentrada en mostrar el ataque hepático de un Pedro Francke que solía ser un más o menos reconocido analista, antes de convertirse en un rabioso opositor al desarrollo.

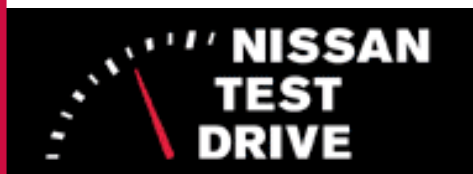
Hay algo que no debemos olvidar: a Chile le tomó diez años obtener su tratado comercial porque el Congreso de mayoría demócrata nunca le dio a Clinton la autorización para hacer una negociación por la vía rápida. Y dicen los informados que eso se debía a la presión de los sindicatos americanos, que ven en los tratados de libre comercio un riesgo de pérdida de empleos que se trasladan de Estados Unidos a los países en desarrollo que luego pueden exportar sus productos, sin restricciones arancelarias, al mercado americano.

La posición de los sindicatos es inadmisible, pero comprensible: están defendiendo sus intereses. Pero, ¿cómo explicar entonces la oposición en el Perú, que termina siendo una oposición a la generación de empleo?

Si la suerte nos acompaña, es probable que en poco tiempo podamos reclamar a Campodónico, Fairlie, Díez Canseco y Francke que nos expliquen por qué se negaban a mejorar la situación de los peruanos.

Total, no será la primera vez que Francke diga que se equivocó: "Por el error de haber defendido y promovido ideas equivocadas y negativas, me disculpo ante todos los peruanos...".

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



 [regresar
página 1](#)



ENTRE LA EQUITAD Y EL EQUILIBRIO PRESUPUESTARIO

Se encuentra dentro de la agenda del Pleno, el dictamen, observado por el Ejecutivo y aprobado por insistencia, que establece los plazos dentro de los cuales se tendrían que pagar los devengados a los pensionistas del régimen del D. L. N° 19990. El devengado es una deuda a favor del pensionista, que consiste en el importe de las pensiones no cobradas desde que inicia el trámite para el reconocimiento de su pensión hasta la fecha en que empieza a hacer efectivo su cobro o como producto de un error en la determinación de la pensión.

De acuerdo con la legislación vigente (Ley N° 28266 y el Decreto Supremo N° 108-2005-EF), la Oficina de Normalización Provisional (ONP) paga los devengados a razón de una cuota mensual que corresponde al 50% de la pensión reconocida al pensionista. El pago de devengados no genera intereses si se paga la totalidad del monto adeudado en un año; pasado ese plazo, se aplica la tasa de interés legal fijada por el BCRP.

El dictamen citado presenta una nueva fórmula basada en el monto adeudado al pensionista y su edad y la aplicación de la tasa de interés desde el comienzo. Según una estimación de la ONP, la autógrafa podría incrementar en S/. 392 millones sus necesidades presupuestales para poder cubrir adecuadamente los pagos por concepto de devengados del año 2006, lo que generaría un problema en el equilibrio presupuestario. Sin embargo, el problema no es la norma en sí, pues es justo que la iniciativa intente reajustar los plazos para el pago de los devengados considerando la edad de los jubilados, por una cuestión de expectativas de vida. El asunto de fondo es que existe un sistema previsional a cargo del Estado que no es autosostenible y que coexiste con un sistema privado. El 74% del pago de planillas de pensionistas y de devengados es cubierto con recursos del Tesoro Público, y el resto, por las contribuciones a fondos; y esto se va a agudizar, pues cada vez hay más pensionistas y menos aportantes.



¿QUIÉN COMPRA EN EE.UU.?

En EE.UU. existen 116.28 millones de unidades de consumo (familias), con un gasto anual promedio de US\$ 43,395. Esto da un consumo total de US\$ 5.05 billones al año (¡billones en español: millón de millones!). Por edad de la persona referente (cabeza de familia), las unidades de consumo con persona referente de una edad entre 45 y 54 años (US\$ 66,761 anual) son las que tienen un mayor consumo, que alcanza los US\$ 1.25 billones. Le siguen las unidades con referentes de edades entre 35 y 44, y las de referentes con edades entre 55 y 64. Los grupos de edades más extremas gastan menos.

Intentemos también conocer el tipo de consumidor de los productos en los que hemos tenido más éxito exportando a EE.UU. Sobre las frutas y verduras podemos ver que los estadounidenses consumen al año US\$ 65,234 millones (algo menos que nuestro PBI). Al revisar distintas clasificaciones encontramos que el número de familias de cada grupo influye mucho más que el gasto por familia en el monto que finalmente consume el grupo. Pero con el objetivo de ofrecer indicios de algunos nichos de mercado, revelaremos qué grupos son más intensivos en el consumo de estos bienes (mayor consumo por familia).

Empezando por la ubicación geográfica, encontramos que en el oeste el consumo por familia es el más alto. Asimismo, las zonas urbanas, pero no pertenecientes a la ciudad central, consumen más que las rurales o las de la gran ciudad. De acuerdo con su ocupación, lideran los autoempleados y, según la raza, los asiáticos. Por la edad de la persona referente, las familias guiadas por personas que tienen entre 45 y 54 años son las que consumen más frutas y vegetales.

Finalmente, se debe tener en cuenta que existen más de 5 millones de unidades de consumo que gastan en promedio US\$ 119,449 al año, casi US\$ 10,000 al mes. En promedio, estas familias gastan en frutas y verduras un promedio de US\$ 1,049 al año, es decir, que todas juntas compran US\$ 5,315 millones anuales (el 8.15% del consumo total de EE.UU.). Empresarios, a buscar su "nicho".



Central telefónica: 330-1004
ventas@depsa.com.pe
www.depsa.com.pe

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



TLC ratificado por el Perú

Tras una maratónica jornada del Congreso de la República

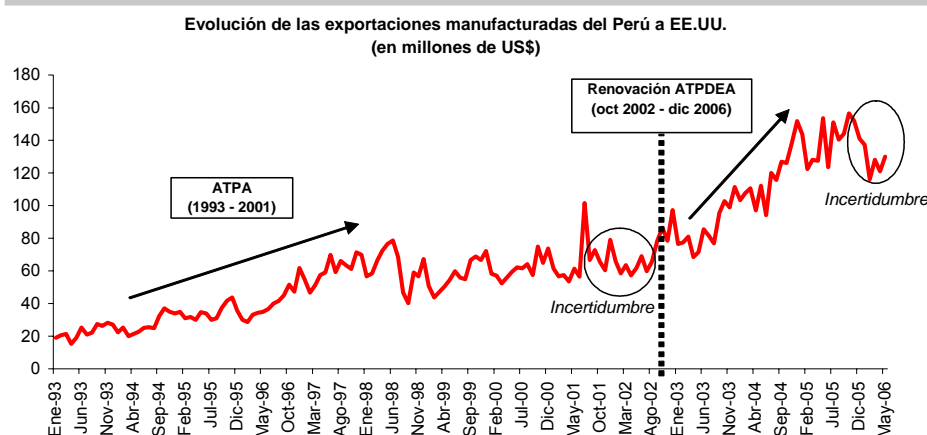
A las 2:35 de la mañana del miércoles pasado, tras una maratónica sesión sin interrupciones del Pleno del Congreso, fue ratificado el TLC con Estados Unidos, negociado durante dos años con la activa participación de los congresistas. Casi 16 horas de debate fueron solo detenidas por la acción de algunos congresistas electos que nos demuestran que los próximos cinco años van a ser considerablemente exaltados.

En la primera parte de la sesión fueron debatidos los siete proyectos de ley complementarios al TLC presentados por el Ejecutivo. Luego de aprobar la extensión de las normas de promoción del sector agrario hasta el 2021, el Pleno debatió las otras iniciativas dejándolas pendientes de votación. Luego de la participación del ministro de Agricultura, fueron aprobadas por el Pleno tres iniciativas más: la que crea el Programa de Compensaciones para el algodón, el maíz amarillo duro y el trigo; la que crea el Programa de Formalización para la Competitividad de la Cadena del Maíz Amarillo Duro-Avícola-Porcícola, y la que crea el Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura. Eso, y el acuerdo de la junta de portavoces de exonerar al dictamen de su publicación en el portal del Congreso, fueron suficientes para que la Mesa Directiva entregara los dictámenes en mayoría y minoría del TLC. Y se inició el debate que todos esperaban.

CONGRESO PERUANO Y CONGRESO NORTEAMERICANO

No cabe duda de que el Congreso cumplió a cabalidad con su función de representar a los ciudadanos al ratificar este acuerdo. Son los miembros del actual Congreso -y no los del próximo- los que participaron en el proceso de negociación con Estados Unidos, los que citaron a comisiones y al Pleno a los negociadores y ministros para pedir información y debatir los avances del proceso, y, por ende, los que tenían la obligación de decidir si el Perú ratificaba o no el acuerdo. Así, en el pasado Pleno fueron desestimadas las propuestas que buscaban dilatar la toma de esta decisión y se logró finalmente ratificar un acuerdo que, como lo hemos dicho en varias ocasiones, traerá importantes efectos positivos para la economía peruana.

Sin embargo, aún no tenemos un TLC con Estados Unidos. La decisión está ahora en manos de la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso norteamericano y del Comité de Finanzas del Senado de dicho país. Este inició el jueves 29 de junio una serie de audiencias que tienen como objetivo analizar el TLC con el Perú.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

MÁS TLC

El proceso del TLC con EE.UU. le costó al Estado peruano gran cantidad de esfuerzo y de recursos, al igual que a las instituciones que decidieron trabajar conjuntamente para promoverlo. No obstante, este éxito debe ser tomado como un paso importante y no como una meta final, pues el Perú debe seguir negociando y firmando TLC con otros Estados. Estos tratados nos permiten incrementar los flujos comerciales y de inversión, mediante el establecimiento de reglas claras con nuestros socios comerciales. Así, no solo la reducción arancelaria, sino también lo acordado en materia de solución de controversias, regulación de las inversiones, materia laboral y ambiental, entre otros temas, promoverán el desarrollo del país. Ya se han iniciado conversaciones con Singapur, Tailandia, Chile y México. Esperemos que luego sigan regiones con las que tenemos un importante intercambio comercial como la Unión Europea y China.



NUEVOS PRODUCTOS 2006

Máxima protección para tu PC

- ✓ La tecnología más **avanzada**
- ✓ Motor de análisis más **rápido y exhaustivo**
- ✓ Actualizaciones **diarias** automáticas



Adquiérela en:
Saga, Ripley, LoginStore, Diskitt,
La Curacao, Compuplaza.

regresar
página 1



El miedo al oro negro

EL ÁMBITO MUNDIAL

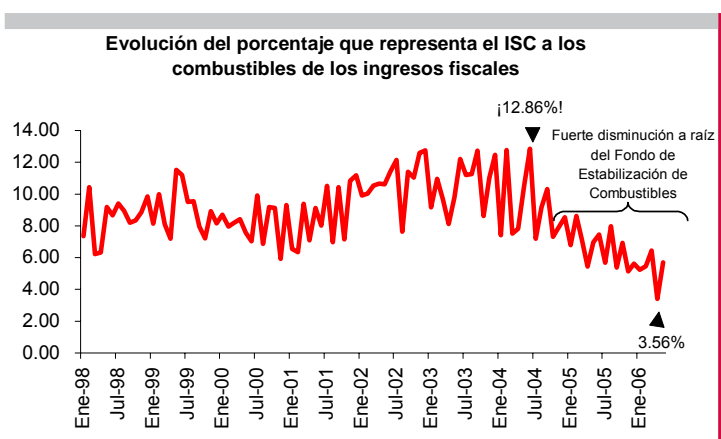
Desde el 2001, el precio del petróleo se disparó, alcanzando, en el 2006, los inimaginables US\$ 70 por barril. A principios del 2001, el precio era de tan solo US\$ 26.83. Los precios de los combustibles son fijados por la libre interacción de la oferta y la demanda mundial de petróleo. Las causas del actual aumento de los precios son tanto económicas como geopolíticas. El insaciable crecimiento de la demanda mundial (resaltando los casos de China e India), la inestabilidad política en Nigeria y las amenazas nucleares de Irán son solo algunos ejemplos. Algunos economistas inclusive han vaticinado que en el 2007 el precio por barril podría alcanzar los US\$ 100.

A pesar de la incertidumbre, aún no se han producido efectos negativos en la economía mundial. Según el Banco Mundial, una producción con menor intensidad de petróleo, mercados más flexibles de trabajo y de bienes, tipos de cambio flotantes y la implementación de políticas monetarias más fiables, han atenuado la inflación y el impacto del aumento del precio del petróleo. El aumento en el precio no se está originando por escasez de oferta, sino por el aumento de la demanda; además, la apertura comercial está permitiendo que los competitivos productos de China accedan a los mercados internacionales. Todo esto contrarresta que los precios suban. Asimismo, se especifica que a pesar de que el PBI de la mayoría de los países se encuentra en crecimiento, entre el 2003 y el 2005, el ingreso real de los países importadores de petróleo, como el Perú, ha disminuido en 3.6%.

"HAY QUE SACARLE EL JUGO AL PETRÓLEO"... ¡ERROR!

En el Perú, el alza de los precios nos ha agarrado mal parados; la mala política que ha establecido el Gobierno hacia la industria de los combustibles complica aún más la situación. En abril del 2006, los impuestos a los combustibles (impuesto al rodaje, IGV e ISC) ascendieron a 43.04% (gasolina de 90 octanos) del total del precio al público. Por lo tanto, parte de la responsabilidad de los precios elevados recae sobre el mismo Estado. Los ingresos tributarios del 2005 dependieron en 8.84% de dichos impuestos.

El ISC, que se explica y justifica en épocas de necesidad de aumentar la recaudación, no debería seguir gravando e inflando los precios de la gasolina en momentos en que de por sí, los precios son altos; esto influye en los precios de toda la economía y disminuye el poder de compra de la población. Entre 1984 y 1997 el tributo era un porcentaje fijo del costo, sin embargo luego pasó a ser un monto diferenciado por producto que, en el caso de los combustibles, ha oscilado alrededor del 30% del precio de venta. A pesar de esto, debido al continuo incremento del precio del crudo, el Estado tuvo que crear el Fondo de Estabilización de Combustibles, con el objetivo de disminuir en parte el ISC para que el incremento no se continúe trasladando a la población. ¿Con qué se financia este fondo? Con impuestos, irónicamente impuestos como el ISC que son los que encarecen los precios en un primer lugar.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

CONCLUSIONES

La incertidumbre sobre qué sucederá con el mercado del petróleo preocupa a políticos y empresarios. Más aún cuando el fondo de estabilización se agota y las cuentas fiscales no soportarían reducciones significativas del ISC. Es claro que nuestro sistema para sobrellevar la coyuntura de precios no es sostenible. Como si fuera poco el precio de los combustibles ya está distorsionado por la competencia desleal de la petrolera estatal. Así que los consumidores pagamos gasolina cara y los productores privados enfrentan competencia desleal, con lo que se desincentiva la inversión en el sector.

He aquí una papa caliente que no se podrá resolver con populismo. Por el contrario, se necesitará capacidad técnica y muñeca política para: eliminar progresivamente el ISC a los combustibles (lo justo para los consumidores) y privatizar Petroperú (eliminar la competencia desleal); y todo esto, sin dañar la sostenibilidad fiscal.

regresar
página 1



El absurdo de las OTC: Brasil

Continuando con nuestro especial sobre obstáculos técnicos al comercio (ver Semanario COMEXPERU N° 380), esta vez nos enfocamos en el gigante "verde-amarelo", con quien el próximo presidente desea fervientemente asociarse.

CONTROLES DE PRECIO A DEDO

Si bien desde los años 90 Brasil ha liberalizado su comercio, habiendo alcanzado un arancel promedio de 10.73% en el 2005 (según la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. - USTR-), aún es campeón en barreras no arancelarias. La Oficina Económica y Comercial de España en Brasilia destaca, como trabas, las licencias de importación no automáticas, los precios mínimos de importación y rigurosos reglamentos técnicos y normas de calidad.

Ya en 1999, la Unión Europea (UE) solicitó consultas ante la OMC respecto a las dos primeras medidas, indicando que limitaban sus exportaciones, especialmente las de textiles, sorbitol y carboximetilcelulosa (CMC). La UE señalaba que los precios mínimos se aplicaban a varias importaciones y que eran fijados por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil, a pedido de la rama de producción nacional (es decir, ¡la industria controlando precios para entorpecer la entrada de sus competidores!... y el gobierno obedeciendo). Las aduanas aplicaban dichos precios para la obtención de una licencia de importación o como base para calcular el valor en aduana. EE.UU. también se quejó ante la OMC, señalando que Brasil empleaba dicha medida junto al sistema de licencias no automáticas para prohibir o limitar arbitrariamente la importación de productos con valores declarados menores que los precios mínimos en cuestión. Por si fuera poco, la imposición de precios mínimos no era publicada y el importador se enteraba en la misma aduana, cuando los productos ya habían llegado.

Si bien luego se detectó que la importación de los productos mencionados ya no era obstaculizada, aún persisten estas barreras. Según la base de datos de acceso a mercados de la UE, en octubre del 2005 algunas de sus empresas de cosméticos informaron que las aduanas brasileñas estaban demorándose demasiado con el despacho de las importaciones. La aduana del puerto de Vitória había impuesto precios mínimos a los cosméticos importados y requería documentación innecesaria y excesiva para su despacho. Luego de acciones legales, este último procedió, pero, gracias al retraso, las empresas afectadas no pudieron aprovechar la Navidad, principal temporada para la venta de cosméticos.

En cuanto a las licencias, según el USTR, la mayoría de importaciones ingresan a Brasil con licencias automáticas. El régimen de las no automáticas comprende la importación de productos como bebidas, farmacéuticos y armas y municiones, la cual debe ser autorizada por los ministerios o agencias que correspondan. El organismo estadounidense señala que uno de los problemas que presenta este régimen es la falta de información específica sobre los requisitos y las razones por las cuales se rechaza solicitudes de licencias no automáticas.

Cabe señalar que en su último reporte *Doing Business*, el Banco Mundial cita a Brasil entre los países que han avanzado parcialmente en la facilitación del comercio exterior, debido a que las declaraciones de aduanas se envían por Internet. No obstante, otros documentos requieren copia impresa y, según el USTR, el registro para el sistema electrónico al cual se envían las declaraciones (SISCOMEX) es costoso pues se requiere, por ejemplo, un capital mínimo.

Exportaciones peruanas a Brasil - 2005
(en millones de US\$)

Sector	Monto	Var. 05/04
Primario	376.32	32%
Minero	368.48	32%
Petróleo y derivados	6.54	43%
Pesquero	1.30	3%
Manufacturero	77.26	6%
Siderometalúrgico	36.92	15%
Textil	12.41	-2%
Agropecuario	10.85	21%
Químico	7.97	27%
Minería no metálica	2.55	134%
Piel y cueros	2.53	-23%
Otros	4.02	-53%
Total	453.57	27%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Ranking: tiempo requerido para importar

Nº	País	Días
1	Dinamarca	5
2	Alemania	6
2	Suecia	6
4	Finlandia	7
4	Noruega	7
6	Holanda	8
6	Singapur	8
8	Austria	9
8	Bélgica	9
8	EE.UU.	9
102	Brasil	43
102	India	43
155	Uzbekistán	139

Fuente: Doing Business 2006 (BM).

BRASIL, OK... PERO HAY SOCIOS MÁS IMPORTANTES

Como vemos, los problemas no se acaban con la eliminación de aranceles. Algunas exportaciones peruanas han tenido problemas incluso con las luces del aforo al que están sujetas: si bien no pagan aranceles (gracias al Acuerdo de Complementación Económica N° 58 con el MERCOSUR), nunca les ha tocado luz verde, generándose demoras en el proceso. El próximo gobierno ya ha manifestado su intención de profundizar relaciones con Brasil (a través de un TLC, por ejemplo), pero debe considerar que existen mercados más importantes y menos restrictivos; es decir, es necesario priorizar.

I ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE GESTIÓN HUMANA
12, 13 y 14 de julio de 2006 - Miraflores Park Hotel

8 Conferencistas Extranjeros:
MÉXICO • COLOMBIA • CHILE • GUATEMALA • ARGENTINA

15 Conferencias Magistrales y 3 Mesas Redondas

INFORMES E INSCRIPCIONES GRUPO MILENIUM: Av. Rivera Navarrete 451
Of. 601, San Isidro • Telf. 440-8171 / 421-4977 Fax. 222-3679
e-mail: dfusion@grupomilenium.com.pe
www.metanolasconsultoria.com

Organizadores:
MILENIUM METAOLAS

Asociación:
UB

Patrocinadores:
CORPORACIÓN J.P. SANTANDER

regresar
página 1



La discusión del TLC en el Congreso

Del 21 al 24 de junio, los alumnos de la Universidad de Trujillo organizaron el XI Congreso Regional de Estudiantes de Economía Nor Oriente. El tema escogido fue: "Exportando: competitividad, innovación y desarrollo". Así que mientras los anti-TLC dicen que dicho tratado solo favorece a las grandes empresas, un grupo de universitarios preparaba este evento con el fin de "ampliar nuestra visión y empezar a enfocarnos en desarrollar nuestras potencialidades, para así lograr nuestro propio desarrollo profesional, el desarrollo de nuestros departamentos, nuestra región y el de todo el Perú" (ver web: www.economia2006.com).

EL EVENTO

Entre canjes y auspicios, los estudiantes se las ingeniaron para convocar a diversos profesionales que dictaron conferencias a más de 300 alumnos de las facultades de Economía de las distintas universidades del norte. Conforme llegaban los participantes, los organizadores iban recaudando y pagando los gastos pendientes, debido a que ninguna institución pudo ofrecerles fondos para hacer su evento. Ni la universidad anfitriona, ni las ONG que gastan grandes sumas en propaganda contra el TLC, ni los azucareros que desbordan utilidades y aun así quieren compensaciones por un TLC que los beneficia.

En esas condiciones tuvieron que enfrentar contratiempos como que el economista del plan de gobierno de UPP, quien había confirmado su asistencia, no apareciera y ni siquiera mandara a un reemplazo, dejándolos colgados y con un hueco en la agenda. Dicen que a ese economista no le gusta debatir, solo asiste si no hay quien le responda.

Pese a todo, se llevó a cabo el Congreso de manera exitosa. No tuvieron ni créditos subsidiados (ni sin subsidio), ni exoneraciones tributarias, ni franja de precios, ni aranceles, ni 20% extra en las adquisiciones del Estado. En su afán de aprender a ser empresarios les dieron una gran lección a algunos que creen que lo son.

Pero, claro, así como para hacer empresa le exigimos al Estado que otorgue las condiciones básicas como infraestructura, un marco laboral estable, tributos adecuados y estabilidad macroeconómica, estos alumnos también podrían tener un poco más de apoyo por parte de su alma máter, el Gobierno Regional o quizás otras universidades.

El último rubro del Plan Nacional Exportador (PENX) es el desarrollo de una cultura exportadora. La experiencia de los alumnos de la Universidad de Trujillo nos indica que no necesitan de mayor intervención de las instancias superiores, pero sí la posibilidad de acceder a las mismas oportunidades que los estudiantes en Lima. Quizás en el PENX haya espacio para un proyecto de intercambio universitario que permita a los estudiantes en las regiones hacer prácticas en los centros de investigación de las universidades de Lima.

CONCLUSIONES

En el Congreso (el evento) se dio una discusión alturada sobre el TLC. Algunos alumnos se mantenían escépticos sobre la conveniencia de la apertura comercial; otros estaban ansiosos por descubrir las oportunidades que esta les ofrecía. Pero ninguno de los que defendía el TLC era un alumno transnacional, ni políticos de derecha ni empresas primario-exportadoras; así como ninguno de los que se oponía mintió para convencer -otra lección para los anti TLC-.

Una experiencia muy enriquecedora y muy distinta a escuchar a los izquierdistas tradicionales repetir los mismos discursos que memorizaron al hacer sus pininos.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe