



Contenido

Del 10 al 16 de julio del 2006

	ENTRE GARCÍA Y BACHELET	Editorial	2
	CÓMPRALE AL PERÚ <i>Nuestras exportaciones por sectores y mercados en el 2005.</i>	Hechos de Importancia	3
	INICIATIVAS POR BANCADA Bancadas fuertes, legislación responsable <i>El próximo Congreso sería mucho más eficiente si el Pleno aprueba esta importante iniciativa de ley.</i>	Bandeja Legal	4
	DOHA: ¿CADA VEZ MÁS LEJOS DE "LA FINAL"? <i>Las negociaciones comerciales multilaterales siguen sin acuerdo a la vista.</i>	Actualidad	5
	PROGRAMA DE COMPARACIÓN INTERNACIONAL EN AMÉRICA DEL SUR <i>Consumo y nivel de precios en la región... ¿y cómo está Perú?</i>	Economía	6
	LOS BLOOPERS QUE FALTABAN <i>El análisis del capítulo de propiedad intelectual del TLC con EE.UU. que auspició la LATN y el CISEPA de la PUCP.</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
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



Entre García y Bachelet

Los diarios chilenos advierten de una pérdida de confianza del sector empresarial y es fácil percibir que la presidenta Bachelet no es del total agrado de cierto sector de la población, y ya muchos comentan sobre su poco manejo o debilidad (curioso comentario respecto de quien fuera una de las primeras mujeres en ser ministra de Defensa).

En una reciente reunión con representantes empresariales peruanos y chilenos, Michelle Bachelet definió de forma bastante clara lo que debía esperarse de su gobierno: empezó subrayando la importancia de generar superávit fiscal y una sana política macroeconómica. Esta fue la premisa que no admitía discusión. Acto seguido, advirtió que, a pesar del avance logrado por Chile en los últimos quince años en la reducción de la pobreza y la indigencia (pobreza extrema), a niveles de 18% y 4% respectivamente (que comparan con los dramáticos 48% y 18% en el caso peruano), todavía existía una parte de la población excluida de los beneficios del crecimiento y esas personas "se cansaban de esperar". Explicó que, al igual que en una carrera de postas, donde a cada quien le tocaba un testimonio distinto, ella sentía que al actual gobierno le había tocado la responsabilidad de acelerar ese proceso de inclusión.

Estando mucho más atrás en lo que se refiere a los logros económicos y a los avances en reducción de pobreza, lo primero que se siente es que, mientras Chile avanzaba en un proceso de apertura e integración al mundo que empezó en los setentas, el Perú estuvo perdiendo el tiempo. Aunque tarde y con dudas y retrocesos, empezó a enmendar en los noventas y solo recientemente podemos hablar de una etapa de crecimiento sostenido. Revisando nuestras cifras, resulta bastante obvio no solo que aún nos falta un largo trecho por recorrer en cuanto a estabilidad, seguridad y crecimiento, sino que tenemos un número muchísimo mayor de personas "cansadas de esperar".

Sabemos que Alan García se reunió con Bachelet. Sabemos también que de esa reunión derivaron promesas, no de amor eterno, pero sí al menos de una mayor integración (e incluso un TLC). Hacemos votos porque García haya entendido que recibe de Toledo la posta de una economía en crecimiento y que no puede menospreciar la importancia de un manejo económico responsable como premisa básica para que, a partir de allí, se pueda acelerar el proceso de inclusión de esa población que no tiene por qué seguir "cansada de esperar". ¿Será capaz?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





Cómprale al Perú

En el 2005 el Perú exportó sus productos a 176 países. Dividimos estos países en cinco grupos: EE.UU., Unión Europea, Asia, Latinoamérica y Otros. El grupo más importante, con el 30.8% de nuestras exportaciones, es EE.UU., y está conformado por un solo país. Le sigue el grupo de los 42 países considerados en el grupo de Latinoamérica. Como puede verse en el cuadro siguiente, en todos los sectores, salvo pesca tradicional, el grupo de EE.UU. tiene el promedio de compra por país más alto.

SECTORES Y MERCADOS

Es conocido que EE.UU. es nuestro mercado líder y que los productos mineros representan nuestras ventas más importantes en el exterior. El cuadro adjunto nos permite ver un mapa de nuestras exportaciones cruzando las variables de mercado con las de sectores.

Así, podemos saber qué sector realiza ventas a qué mercados y cuáles de estos pueden ser significativos en el total de nuestras exportaciones. Las exportaciones mineras son trascendentales sin importar el mercado al que se dirigen; no obstante, el mercado estadounidense y el asiático son los protagonistas. En pesca tradicional el Asia lidera con gran ventaja, pero las ventas a la Unión Europea también son significativas para nuestro comercio. Nuestro petróleo se dirige principalmente a EE.UU. y Latinoamérica y nuestros productos agrícolas tradicionales a la Unión Europea, aunque EE.UU. también compra una porción valiosa.

Con respecto a las manufacturas notamos que la agroindustria dirigida a EE.UU., la Unión Europea y Latinoamérica tiene impactos significativos en nuestras exportaciones totales. Asimismo, las compras al sector textil realizadas por EE.UU., Latinoamérica y, en menor medida, la Unión Europea son trascendentales en nuestras ventas totales en el exterior. En pesca no tradicional el mercado más relevante es la Unión Europea, y en el sector químico, Latinoamérica. Finalmente, las compras que hace Latinoamérica de productos siderometalúrgicos y de maderas y papeles también tienen un impacto importante en nuestras exportaciones.

MERCADO ESTRELLA POR SECTOR

Si bien tanto para los sectores primarios como para los no primarios EE.UU. es el grupo que más le compra al Perú, veamos cuál es el mercado estrella para cada uno de los sectores individualmente.

EE.UU. es el líder en compra de seis sectores: minería, petróleo, textiles, minería no metálica, artesanías y el grupo final de varios (incluye joyería). Este último es importante porque nos indica que EE.UU. es también una oportunidad importante para las exportaciones realizadas por empresas de menor tamaño. Por su parte, el grupo Latinoamérica lidera cinco sectores: químico, metalmecánica, siderometalúrgico, maderas y papeles y pieles y cueros. Aunque por tratarse de 42 países no se puede aprovechar el mercado en un solo esfuerzo, sino de a pocos. Lo mismo sucedería para conseguir acuerdos comerciales con todo ese mercado. La Unión Europea es el principal comprador en tres sectores: el agrícola tradicional, la agroindustria y la pesca no tradicional. Y, finalmente, el Asia lidera las compras de pesca tradicional.

Exportaciones por sector y destino 2005 (en millones de US\$ FOB)						
SECTOR	EE.UU.	UNIÓN EUROPEA	ASIA	LATINO AMÉRICA	OTROS	TOTAL
Número de países	1	25	25	42	83	176
PRIMARIOS	3,619.64	2,108.77	2,968.65	2,147.42	2,091.19	12,935.67
Mineros	2,666.10	1,572.94	2,102.70	1,480.23	1,890.51	9,712.49
Pesqueros	10.09	297.43	832.89	46.91	116.25	1,303.57
Petróleo y derivados	859.14	41.95	17.48	607.23	67.51	1,593.31
Agrícolas	84.31	196.45	15.59	13.04	16.92	326.31
Manufacturas	1,683.33	773.45	263.02	1,441.32	123.84	4,284.97
Agropecuaria	342.25	371.21	31.23	223.56	40.55	1,008.79
Textil	807.85	118.20	42.82	276.08	30.94	1,275.88
Pesquero	55.33	148.28	86.63	28.34	12.21	330.78
Químico	104.56	50.76	17.74	347.45	11.41	531.92
Metalmecánicos	78.55	8.69	2.45	97.09	4.03	190.80
Siderometalúrgicos	37.25	44.03	49.56	235.25	17.02	383.11
Minería no metálica	70.29	8.33	1.13	36.91	1.42	118.08
Artesanías	0.94	0.07	0.04	0.07	0.19	1.32
Maderas y papeles	76.07	8.10	27.17	146.69	2.22	260.25
Pieles y cueros	3.95	9.70	3.13	9.77	2.46	29.00
Varios (inc. joyería)	106.30	6.08	1.14	40.12	1.40	155.04
TOTAL	5,302.97	2,882.22	3,231.67	3,588.74	2,215.03	17,220.64

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



< regresar
página 1



Iniciativas por bancada

Bancadas fuertes, legislación responsable

¿Qué estuvo mal? ¿En qué momento resultó aceptable que el Congreso esté a punto de presentar el proyecto de ley número quince mil? Si uno hace un mínimo seguimiento a la labor congresal, se encuentra con iniciativas legislativas absurdas, inviables, irrealizables e inútiles. Así, los proyectos de ley realmente importantes se confunden en un amasijo de proyectos copiados, que violan la Constitución, que generan gasto y que muchas veces tienen como único fin incrementar "la cuenta" de proyectos de ley presentados por el autor.

Un estudio de la Asociación Civil Reflexión Democrática (que evaluó el análisis costo beneficio -ACB- de una muestra de 550 proyectos de ley) muestra que el análisis técnico es generalmente dejado de lado por los parlamentarios. Solo un 11% de los proyectos reconoce en el ACB sus costos y beneficios, cerca del 10% reconoce que podrían generarse costos, más de la mitad solo muestra los beneficios, y el resto o miente o no dice nada, mediante el uso del clásico texto: "la propuesta no irroga gasto al Erario Nacional".

El Pleno del Congreso ha dejado en suspenso el debate de un dictamen que podría, dependiendo de cómo sea aprobado, darle un vuelco a tremendo problema.

UNA PROPUESTA ALENTADORA

El pasado 25 de mayo, el Pleno del Congreso debatió el dictamen de la Comisión de Constitución y Reglamento que modifica el Reglamento del Congreso con relación a la presentación de iniciativas legislativas y los grupos parlamentarios. Dicho dictamen propone que los proyectos de ley sean previamente aprobados por los grupos parlamentarios antes de ser presentados por sus autores. Además, modifica la definición de grupo parlamentario y restringe su formación indiscriminada para evitar el bochornoso espectáculo del que fuimos testigos durante este Gobierno.

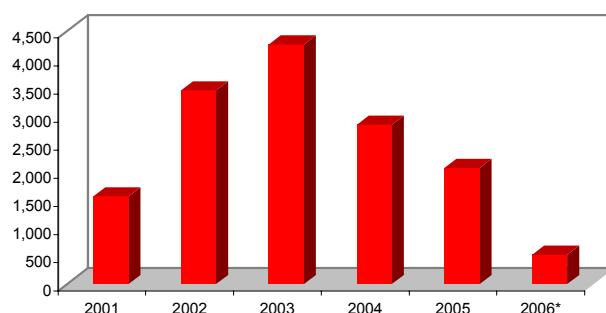
Lo ideal sería que el dictamen deje en manos de los técnicos de los grupos parlamentarios la elaboración de los proyectos de ley y no solo su visto bueno. Asimismo, haría falta establecer cuál es el mecanismo de aprobación por parte de la bancada, porque se podría caer en la tentación de que sea únicamente con la sola firma del vocero.

LA MAGNITUD DEL PROBLEMA

Si se aprueba el dictamen, el próximo Congreso será diferente al actual (¡y hasta podría ser, increíblemente, mejor!). Los encargados de la legislación serían los partidos y estos se verían fortalecidos haciéndose responsables por sus acciones. Perderían espacio las individualidades y los protagonismos. Hoy en día, resulta increíble que miembros de un mismo partido presenten iniciativas en sentidos opuestos. Además, la incidencia del transfuguismo hace que no sepamos cuál es la bancada de turno de cada congresista. Hemos sido testigos incluso del caso en el que una parlamentaria llegó a culpar a su asesor por copiar un proyecto de ley. Es necesario que las bancadas sean las responsables de la legislación para que esta sea de calidad y relevancia y guarde concordancia con los planteamientos de los partidos políticos.

Es inconcebible que haya congresistas que exhiben orgullosos el número de proyectos de ley que han presentado, así como medios de prensa y electores a los que la información les parece relevante. La próxima vez que queramos evaluar la labor de un congresista preguntémonos cómo ha promovido el desarrollo del país, sea cual sea el rubro en el que se haya especializado.

Número de proyectos de ley presentados
(de julio del 2001 a julio del 2006)



*Al 5 de julio.

Nota: 13,645 iniciativas fueron presentadas por el Congreso; 802 por el Poder Ejecutivo; y las 434 restantes por otras instituciones públicas.

Fuente: Reflexión Democrática.



SUMMIT

Informes y reservas:
Calle Los Eucaliptos 555, San Isidro T. 215 7000

DELFINES
HOTEL & CASINO
Siempre, una experiencia única

regresar
página 1



Doha: ¿cada vez más lejos de "la final"?

Entre el 29 de junio y el 1 de julio se reunieron los ministros de comercio de los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para librar una batalla más de la aparentemente interminable ronda de Doha. Una vez más, los acuerdos fueron esquivos.

TÚ PRIMERO... NO, TÚ PRIMERO

El problema es que nadie quiere ceder primero. Hay tres grandes actores en juego: Estados Unidos, que tendría que reducir sus subsidios al agro; la Unión Europea (UE), cuyos aranceles agropecuarios aún son elevados; y países emergentes como la India, Brasil (ad portas de un proceso electoral) y China, que mantienen altos aranceles para bienes industriales.

El recorte de los subsidios estadounidenses podría ser lo más sencillo, pues EE.UU. necesita reducir su gasto público. Además, dichas ayudas pueden resultar cuestionables para sus propios contribuyentes (según el presidente del Banco Mundial, Paul Wolfowitz, el 80% lo recibe solo el 20% de los beneficiarios, usualmente grandes empresas). No obstante, Wolfowitz también indica que el límite ofrecido hasta el momento por EE.UU. (US\$ 22.6 mil millones) es mayor a los US\$ 19.5 mil millones que gastó en subsidios agrícolas distorsionantes en el 2005, y a cambio busca que otros países reduzcan aranceles y otras barreras al comercio agrícola. Debido a ello, otros miembros de la OMC culpan a EE.UU. por el fracaso de la última reunión.

Sin embargo, como ya hemos señalado en varias ocasiones, según estudios de la FAO y del IFPRI, el efecto de los subsidios de los países desarrollados en los precios internacionales es poco significativo. Es más, un reciente reporte de la OCDE concluye que si se redujera a la mitad la protección comercial y subsidios internos en todos los sectores a nivel mundial, el bienestar global podría aumentar en US\$ 44 mil millones. El beneficio provendría principalmente de la liberalización agrícola, pero sobre todo por el mejor acceso a mercados (no tanto por menores subsidios). Es decir, lo principal sería reducir aranceles.

En cuanto a la UE, esta enfrenta mayores dificultades para comprometerse, sobre todo por la resistencia a las reformas en Francia. Además, el próximo año habrán elecciones generales en dicho país. Sin embargo, en la última reunión la UE indicó que podría acercarse al pedido de los países emergentes de reducir los aranceles agrícolas en 54% (en lugar de su propuesta de 39%). Pero EE.UU. busca que los países desarrollados los rebajen en 66%.

Mientras tanto, países emergentes como China y la India buscan exceptuar un 20% de bienes agropecuarios, con lo cual su protección no se reduciría. En la India, por ejemplo, las frutas enfrentan entre 25% y ¡105%! de arancel. Pero según *The Economist*, estos países se beneficiarían tanto con la liberalización agrícola o de servicios de las grandes economías como con la reducción de sus propios aranceles. Ello beneficiaría a los consumidores, lo cual es más relevante precisamente en dichas naciones, donde la pobreza afecta a buena parte de la población. Pero también impulsaría la competitividad de los productores con mayor competencia e insumos más baratos. Además, así se impulsaría el comercio entre los mismos países en desarrollo que, según Wolfowitz, está creciendo 50% más rápido que el comercio mundial.

ESPERANDO EL GOL DE ORO

Si bien Pascal Lamy, director general de la OMC, ha planteado una propuesta intermedia, aún es incierto si eventualmente será aceptada, sobre todo por EE.UU., que busca un mayor esfuerzo liberalizador. Sin embargo, el cronómetro pesa sobre la ronda de Doha (que ya va en su quinto año), pues un factor importante es el "fast track", autoridad del presidente de EE.UU. para llevar acuerdos comerciales al Congreso para su votación, sin que sean modificados por dicho organismo. Este vence el 1 de julio del 2007 y, según *The Economist*, dado que es improbable que se renueve (en el Congreso, que también atravesará un proceso electoral, hay muchos aires proteccionistas), para que este pueda ayudar a los acuerdos multilaterales, estos tendrían que lograrse a más tardar a fines de este año. Ojalá lleguemos pronto a la final.



¿Buscas una computadora?

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

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

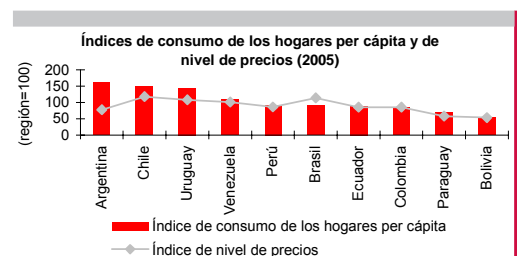
PC Performance

regresar
página 1



Programa de Comparación Internacional en América del Sur

Recientemente, el Banco Mundial publicó los primeros resultados del Programa de Comparación Internacional (PCI) en América del Sur, con respecto al consumo de los hogares en el 2005. Esta es una iniciativa estadística mundial que busca contar con indicadores confiables para comparar las economías de los países sin que estén afectados por el tipo de cambio nominal. Para ello, se utiliza la paridad del poder adquisitivo. Imaginemos dos monedas A y B, la paridad de poder adquisitivo es aquel tipo de cambio que me hace indiferente entre pagar con la moneda A o cambiarla por la moneda B, porque igual adquiriría la misma cantidad de bienes y servicios.



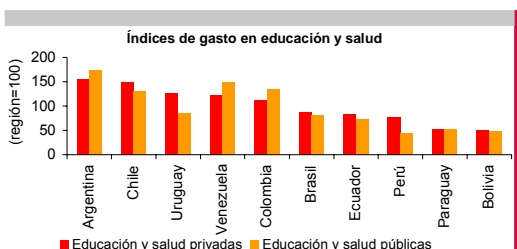
Fuente: PCI. Elaboración: COMEXPERU.

LOS RESULTADOS POR PAÍSES

Los países cuyos hogares consumen por encima del promedio sudamericano son Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela. Por ejemplo, los hogares argentinos consumen, per cápita, 61.3% más que el promedio, y los hogares chilenos, 48%. En el caso del Perú es 8.4% menos que el promedio sudamericano. En último lugar se encuentran Paraguay y Bolivia, con un gasto 30.2% y 47.3% por debajo del promedio, respectivamente. Un resultado interesante es que los países que presentan mayores niveles de precios no necesariamente cuentan con gastos de consumo per cápita más altos. Así, Argentina es el tercer país más barato de la región (22.5% por debajo del promedio) y el que más consume. Por otro lado, Brasil, que ocupa el sexto puesto en consumo, tiene el segundo nivel de precios más alto (14.2% por encima del promedio), solo superado por Chile (+17.7%). Los niveles de precios más bajos los tienen Paraguay (-42.6%) y Bolivia (-46.2%). Esto quiere decir que resulta más caro comprar una misma canasta de bienes y servicios representativa en Chile o Brasil que en Bolivia o Paraguay.

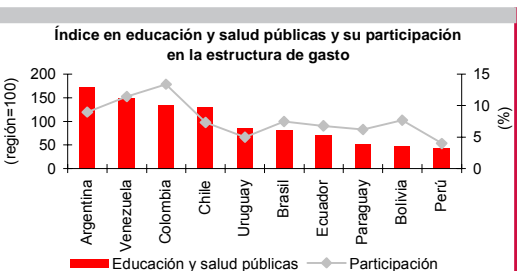
LOS RESULTADOS POR RUBRO

Asimismo, el programa presenta sus resultados por rubros o ítems, tales como alimentación, salud y educación, tanto a nivel de consumo de hogares per cápita como a nivel de precios. Así, en el Perú, los rubros en los que se consume por encima del promedio de la región son: prendas de vestir (+35.5%), alimentos y bebidas no alcohólicas (+18%) y restaurantes y hoteles (+17%). En cuanto a nivel de precios, los rubros más caros son bebidas alcohólicas y tabaco (+32%), electricidad, gas y otros combustibles (+22.1%), comunicaciones (+4%) y restaurantes y hoteles (+2.5%).



Fuente: PCI. Elaboración: COMEXPERU.

Aunque en la mayoría de rubros nos encontramos en una posición media con relación a los otros países, donde estamos en los últimos lugares es en educación y salud privadas (octavo), y especialmente en educación y salud públicas (décimo), dado que estas también forman parte del consumo efectivo de las familias y de la canasta básica de bienes y servicios. Con respecto a la educación y salud privadas, se consume 22.2% menos que el promedio, solo por encima de Paraguay y Bolivia, y su participación en la estructura de gasto de los hogares es de 15.49% (noveno lugar). Con respecto a la educación y salud públicas, las diferencias son aún mayores, se consume 56.3% por debajo del promedio y constituye el 3.99% del gasto efectivo de los hogares, lo que nos coloca en el último lugar.



Fuente: PCI. Elaboración: COMEXPERU.

CONCLUSIONES

Este programa ha permitido obtener indicadores de cuán caro es un país, quiénes consumen más y en qué, y cuál es su participación en la estructura de gastos. Como se ha observado, en educación y salud estamos muy por debajo del promedio. Para la creación de capital humano, variable importante para el crecimiento económico, se necesita revertir estas cifras, aunque no solo en cuánto se consume sino también en la calidad de los servicios.

regresar
página 1



Los *bloopers* que faltaban

Hace dos semanas analizamos las críticas al TLC con EE.UU. planteadas en un trabajo auspiciado por la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN) y por el Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas de la Pontificia Universidad Católica del Perú (CISEPA) (trabajo que en adelante llamaremos el estudio). Ahora revisaremos los temas de propiedad intelectual.

METODOLOGÍA INCORRECTA

El estudio evalúa los efectos de las patentes y la protección de data de prueba, comparando los precios de los bienes cuando su patente está vigente con el precio cuando esta expira. Dicho cálculo es incorrecto. Las patentes permiten que una empresa aproveche los beneficios de sus descubrimientos; si estas no existieran no habría investigaciones y no se descubrirían curas para las enfermedades. Si el costo de la existencia de una patente es que el medicamento tenga un precio elevado durante los primeros años (10 u 8, no son veinte porque entre 10 y 12 de los veinte años de patente se dedican solo a investigar), el costo de que no haya esa protección es que el medicamento nunca exista y la enfermedad no se pueda curar. El estudio no menciona nada de esto. Algunos dicen que basta que los países desarrollados ofrezcan esta protección para que se investigue, eso impediría que se investiguen problemas propios de países en desarrollo.

Asimismo, en el cálculo de ese diferencial de precios, que luego aplica a su análisis del impacto de la compensación por demora y de la protección de datos de prueba, el estudio comete serios errores. Por ejemplo, asume que los consumidores pagarán el precio del medicamento que recién sale al mercado, cuando pueden existir sustitutos más baratos. También resulta curioso que el diferencial lo hallen comparando el precio de marca con el precio del genérico más barato y con el precio promedio de los genéricos. ¿Por qué no utiliza también el precio del genérico más caro? Ni siquiera se ha verificado si esos medicamentos genéricos más baratos son realmente equivalentes. Existen muchos casos de medicamentos genéricos que no son igual de buenos o que incluso pueden no tener ningún efecto o ser dañinos. Todo esto invalida el supuesto que hacen del mayor precio que se pagaría cuando hay protección.

DATOS DE PRUEBA

Presenta los resultados de cuatro estudios. El de APOYO, que calcula el efecto de las enfermedades de mayor impacto en la calidad de vida, y que halla como consecuencia un aumento del gasto privado entre solo US\$ 1.6 millones y US\$ 5.5 millones, y del público de S/. 4.6 millones. Un estudio del Ministerio de Salud (MINSA), que arroja un efecto de US\$ 34.4 millones el primer año y montos mayores en los siguientes, pero que fue muy cuestionado en su momento por sus errores metodológicos, los cuales el estudio no comenta. Estos consisten principalmente en no diferenciar el efecto de la data de prueba del de patentes y utilizar como supuesto el cambio en la participación de cada tipo de medicamento (innovador y genérico) en el mercado, supuesto que en realidad debió ser una conclusión del trabajo. Finalmente, el estudio realiza estimaciones propias que indican que el sobrecosto para el sector privado estaría entre US\$ 19.23 millones y US\$ 28.08 millones al año o entre US\$ 16.8 millones y US\$ 22.2 millones el primer año y luego sería mayor (este trabajo adolece de los problemas comentados en la sección anterior). Todas estas investigaciones sobrevalúan los efectos reales. Así, al centrarse en datos de prueba, no consideran los demás efectos positivos del TLC: reducción de aranceles a medicamentos y mayor competencia en el mercado de compras estatales. Asimismo, solo el estudio de APOYO considera que los productos protegidos normalmente cuentan con sustitutos, por lo que no se paga el precio del nuevo medicamento. Y, para mayor claridad, Colombia y Chile ya tienen protección de datos de prueba y eso no subió el precio de sus medicamentos. Pero eso, claro, no lo dice el estudio.

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



COMPENSACIÓN POR DEMORAS

Tendenciosamente el estudio le llama "alargamiento de la patente". En realidad es una compensación que se otorgaría de producirse una demora irrazonable en la expedición de la patente o en el permiso de comercialización. Es decir que se le quitó tiempo por un lado y en compensación se le otorga un plazo adicional de protección equivalente. Se considera plazo irrazonable cuando la demora supera los cinco años, lo que muy rara vez sucede en el Perú.

Aún más tendencioso resulta que se haga un cálculo del impacto de esta medida para cinco años, como si fuera razonable pensar que podrían demorarse diez años (cinco de exceso) en otorgar una patente. Luego, evalúa solo un año, pero eso también es bastante pues las demoras podrían ser de solo meses y eso no lo aclaran. También se proyecta el tamaño de mercado con una tasa de crecimiento (¿cuál?) hasta el 2026 y entonces hace sus cálculos de impacto. Obviamente, los números que salen en ese mercado inventado suenan a más que si se hubiera hecho el cálculo sobre el mercado actual. A continuación, calcula el porcentaje del mercado futuro afectado y ese lo aplica al mercado actual, pero esto no tiene sentido pues hubiera bastado que multiplique el porcentaje del mercado que actualmente tiene patentes por el diferencial de precios que el estudio utiliza como supuesto. Es decir, el resultado de su "investigación" depende casi exclusivamente del supuesto inicial de diferencial de precios que, como ya dijimos, no es válido.

CONVENIOS

Con el TLC nos comprometimos a hacer "todos los esfuerzos razonables" para ratificar el Protocolo referente al arreglo de Madrid, relativo al registro internacional de marcas. El estudio critica esto y se basa en las opiniones del INDECOPI. Este organismo indica que el tratado reduciría los costos de transacción del registro de marcas. ¡Y eso les parece malo! Para colmo, entre los costos que mencionan de aprobar este tratado incluyen ¡"la penetración y proliferación de marcas extranjeras y la pérdida de ingresos de abogados e instituciones responsables del registro de marcas"! Ya entendimos, por un lado quieren vivir en una autarquía y por otro quieren más burocracia para que sea más difícil hacer empresa y que las instituciones como el INDECOPI puedan cobrar más por los trámites que realizan (con poder monopólico).

SISTEMA DE PATENTES

Para que un bien sea patentado debe cumplir con entrañar actividad inventiva y aplicación industrial. El TLC indica que las partes podrán utilizar como sinónimos de estos términos los siguientes: no evidente y utilidad, respectivamente. El estudio interpreta que esto significará relajar los requisitos para obtener una patente. Esto es falso. El TLC otorga la facultad de usar estos términos, no la obligación, o sea que lejos de relajar los conceptos, permite exigir otros adicionales. Siguiendo su mala interpretación, el estudio indica que el TLC permitiría el patentamiento de métodos terapéuticos, a pesar de que cinco líneas más abajo reconocen que este tipo de patentes quedó excluido del tratado. ¿Cómo pueden hacer esta insinuación si saben que EE.UU. tuvo que retirar su planteamiento expreso de este tipo de patentes? Incluso el representante comercial estadounidense dirigió una carta a su Congreso indicando que el patentamiento de métodos terapéuticos había sido retirado de la negociación.

SALVAGUARDIAS DE SALUD

El estudio indica que el TLC reduce las posibilidades de que el Perú utilice licencias obligatorias o realice importaciones paralelas. Esto es falso y si hubieran hecho un análisis medianamente serio deberían saberlo. Su argumento es "no queda claro". Pues han debido preguntar. No se ha perdido ninguna de esas facultades. El representante comercial de EE.UU. tuvo que enviar una carta a su Congreso indicando que el Perú mantenía su posibilidad de aplicar licencias obligatorias y de realizar importaciones paralelas. En la ronda de Puerto Rico, el negociador peruano explicó que era mejor no insistir en incorporar expresamente temas que por legislación OMC tenemos permitidos y que el resto del texto no prohibía. Contrariamente a lo que se argumenta en el estudio, si se mencionaban estos temas en el tratado corríamos el riesgo de que su uso se limitara.

Antes de criticar se debe estudiar estrategia de negociación, por lo pronto podemos alegrarnos de que los realizadores del estudio no fueron negociadores.

 <p>I ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE GESTIÓN HUMANA</p> <p>12, 13 y 14 de julio de 2006 - Miraflores Park Hotel</p>	<p>8 Conferencistas Extranjeros: MÉXICO • COLOMBIA • CHILE • GUATEMALA • ARGENTINA</p> <p>15 Conferencias Magistrales y 3 Mesas Redondas</p> <p>INFORMES E INSCRIPCIONES GRUPO MILENIUM: Av. Rivera Navarrete 451 Of. 601, San Isidro • Telf. 440-8171 / 421-4977 Fax. 222-3679 e-mail: diffusion@grupomilenium.com.pe www.metanoliacasulleria.com</p>	<p>Organizan:</p> <p>MILENIUM M.T.A.B.L.A.</p> <p>Auspician:</p> <p>UB</p> <p>CONSEJO DE LA CIUDAD</p> <p>GOBIERNO REGIONAL</p> <p>GOBIERNO NACIONAL</p>
--	---	--

regresar
página 1