




## Contenido

Del 20 al 26 de diciembre del 2004

	<b>UNOS DICEN QUE MIENTEN</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>¡NO MÁS TRABAS A LAS MYPE!</b> <i>Las municipalidades no ayudan a la formalización, aunque las MYPE emplean al 76% de la PEA y generan el 42% del PBI.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>APORTE A LAS AFP: OTRA VÍCTIMA DE LAS PRÓRROGAS</b> <i>Una vez más se prorrogaría el 8% de aportación obligatoria a las AFP.</i>	<b>Bandeja Legal</b>	4
	<b>Y... EL RANCHO DE NAVE SE QUEDÓ SIN IGV</b> <b>Una acertada modificación</b> <i>El Dictamen sustitutorio aprobado por el Pleno permite por fin regularizar un problema de interpretación de varios meses.</i>		
	<b>EXPORTACIONES CRECEN EN 34.27%</b> <b>Consolidando resultados</b> <i>US\$ 10,894 millones de exportaciones entre enero y noviembre. ¿Llegaremos a los US\$ 12,000 a fin de año?</i>	<b>Actualidad</b>	5
	<b>¿ADIÓS PROTECCIONISMO?</b> <i>Ya no será tan fácil aplicar derechos antidumping a China.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>SALUD PÚBLICA Y TEXTILES EN EL TLC</b> <i>A 2 ó 3 rondas de terminar la negociación, dos sectores que no han sido atendidos.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	7

### Links de interés

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

#### SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Editor

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos

Cecilia Pérez Malca

Colaboradores

José Eduardo Roca Serkovic

Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## Unos dicen que mienten

Otros, que faltan a la verdad. Ese es el tono del debate respecto al sector agrario y al TLC con Estados Unidos, que se pone más candente a medida que avanzan el tiempo y las negociaciones y pierden su compostura y abandonan el diálogo y regresan a prácticas habituales de amenazas, escándalos y bloqueo de carreteras, quienes se llaman a sí mismos "representantes del agro nacional", sin haber mostrado aún credenciales que lo demuestren.

Simplificando, frente al TLC, podríamos dividir en tres al sector agrario: el primero, el agro de subsistencia, pequeñas parcelas, baja productividad, muy relacionadas con la población en extrema pobreza y que merecen atención vía programas sociales mientras no sean incorporados a sectores más modernos de la economía (a lo cual, eventualmente, podría contribuir el TLC).

El segundo es el sector de agroexportación, moderno, tecnificado, con mucho que ganar frente a un TLC que le asegure acceso a mercados y, especialmente, si se le permite superar barreras fitosanitarias aún presentes para algunos productos.

El tercero es el agro tradicional cuyos productos compiten con producción subsidiada por Estados Unidos (arroz, algodón, trigo). Este tal vez sea el sector más complejo, pues necesitará un abanico de medidas, diseñadas casi caso por caso. Para ello, se requiere identificar los productos donde se tiene productividad y, en condiciones normales (sin subsidios) rentabilidad, pero que, efectivamente, enfrentan competencia desleal. Esos productos hoy están protegidos por franjas de precios (que equivalen a impuestos más altos) y necesitan mecanismos alternativos a las franjas para poder neutralizar el efecto de los subsidios estadounidenses, sin afectar al consumidor ni a las industrias que los necesitan como insumos.

La discusión en el TLC se centra en este tercer sector y, aunque a todos nos conmueve el discurso de protegernos de prácticas desleales de comercio, no caigamos en la trampa de proteger ni la ineficiencia ni los extraordinarios márgenes de ganancia que obtienen, por ejemplo, los arroceros cuando cobran al consumidor peruano el arroz más caro de la región ¡y producido con agua subsidiada con los impuestos de todos!

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



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

LOS DELFINES SUMMIT  
HOTEL & CASINO  
★★★★★

< regresar  
página 1



### ¡NO MÁS TRABAS A LAS MYPE!

Hay una onda creciente sobre la presencia de las MYPE luego que se han identificado positivos aportes al mercado: generan trabajo (emplean al 76% de la PEA) y producción (42% del PBI); y su participación es tan activa que los bancos han lanzado productos exclusivos para ellas y el Gobierno ha contemplado que puedan participar en procesos de selección de compras estatales. Sin embargo, a pesar de estos logros, todavía muchas operan en la informalidad.

En julio del 2003 se publicó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, donde se establecía mecanismos simplificados para la obtención de sus licencias. Este año, el INDECOPÍ ha presentado algunos resultados de una encuesta sobre la manera en que las municipalidades llevan a cabo dichos procedimientos. De las municipalidades que contestaron el cuestionario, se observó que 47 de las 49 municipalidades ponen trabas adicionales a las personas que quieren inscribir su pequeña o micro empresa (solo las de Lima y Miraflores cumplen con los requisitos), impidiendo que un mayor número de empresas pueda ingresar al sector formal.

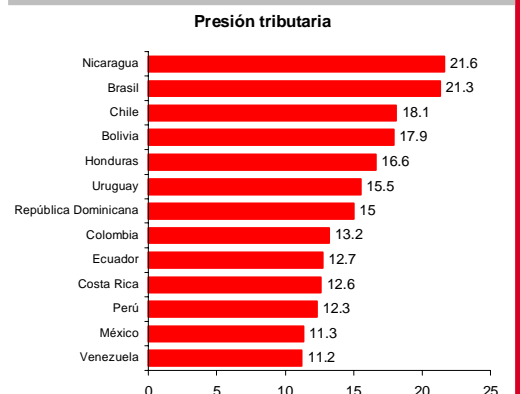
Las municipalidades deben entender que son un canal para mejorar los beneficios de la sociedad y para alcanzar los objetivos propuestos por dicha ley: incrementar el empleo sostenible, la productividad y rentabilidad, la contribución al PBI, la ampliación del mercado interno, las exportaciones y la contribución a la recaudación tributaria. Con más MYPE formales, se incrementará la base tributaria de manera directa, la cual es la principal herramienta para incrementar la presión tributaria que hoy corresponde al 12.9% del PBI (según la CEPAL, es una de las más bajas de Latinoamérica). Por otro lado, en el ámbito comercial, estas trabas perjudican a las propias MYPE porque ahora más que nunca estas empresas deben tener como prioridad ingresar al mercado formal para alcanzar los beneficios de la próxima apertura comercial y beneficiarse de importaciones más baratas de materias primas y de exportaciones más competitivas con bajos aranceles, y así mejorar las estadísticas dado que, de las exportaciones totales, aún solo el 2% proviene de las MYPE.

### APORTE A LAS AFP: OTRA VÍCTIMA DE LAS PRÓRROGAS

El martes pasado el Pleno del Congreso de la República, en medio del ajeteo por el cierre de la Legislatura, aprobó un proyecto de ley para prorrogar por un año más la vigencia de la tasa de aportación obligatoria al Sistema Privado de Pensiones (SPP) de 8%. ¿Es esta la mejor manera de fijarla?

Antes de discutirlo, cabe señalar que la tasa inicial de aportación fue de 10%, pero en 1998 se llevó a cabo una reducción supuestamente temporal a 8% que aún sigue vigente, gracias a la sucesiva aprobación de leyes que la prorrogan. Si el Legislativo no aprobara el próximo año una nueva ley en ese sentido, la tasa volvería al 10%. La decisión de modificar o no la tasa debe basarse en un criterio puramente técnico. No debe discutirse apuradamente ni a la ligera, sino con el apoyo de expertos y tomando el tiempo que sea necesario para llegar a un resultado sólidamente sustentado y de plazo más amplio, pues el que se dependa de una decisión de último minuto para saber qué tasa se aplicará el año siguiente genera inestabilidad.

Hay quienes consideran que el incremento del aporte es necesario, ya que se requiere tasas de 10% o más para que el trabajador logre recibir una pensión digna. Señalan que hay que tener en cuenta varios factores, como los bajos niveles de capitalización de nuestro país, el que ya no existan empleos para toda la vida y los mejores niveles de esperanza de vida. Otros creen que no es el momento adecuado para un 10%, pues nuestro país no se encuentra en medio de un *boom* de consumo, que es cuando tiene sentido incentivar el ahorro (el incremento de la tasa frenaría el consumo). Ambas perspectivas deberán evaluarse técnicamente cuando se vuelva a discutir este tema en el Congreso. Ojalá no tengamos que esperar a diciembre del 2005 para ver todo lo contrario, que es lo mismo de siempre.



Fuente: CEPAL, ILPES (2001).



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

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

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

regresar  
página 1



## Y... el rancho de nave se quedó sin IGV Una acertada modificación

En una de las tantas noches maratónicas del Pleno de la semana pasada (específicamente, la del jueves) se aprobó el Dictamen sustitutorio referido al cobro del IGV por concepto de rancho de nave del servicio de transporte internacional de carga y pasajeros. Si bien en un inicio algunos congresistas trataron de debatir ese Dictamen de manera fraccionada (primero los artículos de la fórmula legal, y en una segunda votación las disposiciones complementarias), dicha moción no prosperó. No obstante, ¿qué beneficios traería esa medida?

### GUARDANDO COHERENCIA, POR FAVOR

El dictamen aprobado reconoce que la venta de combustible (carburantes y lubricantes) y rancho de nave (bienes destinados al uso y consumo por parte de los tripulantes y pasajeros) para las empresas de transporte internacional de carga y pasajeros es una actividad de exportación; como siempre lo ha sido. Si bien solo algunas empresas de transporte internacional aéreo adquirieron la obligación de pagar el IGV por rancho y combustible, debido a las sentencias N° 1244-2001-AA/TC y N° 1220-2002-AA/TC del Tribunal Constitucional (publicados el 7 de marzo y el 9 de julio del 2003, respectivamente), la medida legal evitará que estas empresas trasladen el sobre costo adquirido al precio final del servicio, lo que hubiera perjudicado a varios sectores exportadores que usan la vía aérea como medio de transporte (ver cuadro).

También, al dejarse de gravar con el IGV el precio del combustible, se permitiría que el Perú tenga una mayor afluencia de aviones para el reabastecimiento, incrementándose los recursos por concepto de cobros de sobrevuelos, aterrizajes y despegues, servicios en tierra, entre otros.

De otro lado, las disposiciones complementarias del dictamen extinguen, con carácter excepcional, las deudas tributarias a que se hubieran hecho acreedoras las empresas de transporte internacional por concepto del IGV gravado al rancho de nave y combustible. Si bien la extinción de la deuda guarda relación con el reconocimiento de las ventas de esos bienes como actividad de exportación (y que por eso no debieron ser gravadas), ese tema era exactamente el que algunos congresistas querían dejar de lado mediante el debate fraccionado del Dictamen.

### ¿QUÉ HUBIERA PASADO SI...?

De haber prosperado una votación del Dictamen sin las disposiciones complementarias, se hubiera logrado una regularización "a medias" de este problema. Así, las empresas con deudas tributarias (y sus respectivas multas e intereses de no pago) podrían haberlas trasladado a sus tarifas, lo que continuaría perjudicando a los usuarios. Según cifras de la Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional, las aerolíneas se abastecen en el Perú con 10 millones de galones de combustible mensuales, aproximadamente, y dado que los precios de estos se han incrementado a lo largo del presente año (el pasado mes el precio del combustible para los aviones estuvo alrededor de los US\$ 2.3 el galón, mientras que en abril estaba en US\$ 1.3), se podría inferir que las deudas tributarias por el no pago del IGV eran bastante elevadas.

No obstante, con la aprobación del Dictamen sustitutorio (incluyendo las disposiciones complementarias) se da un importante paso para tener una regulación proexportadora, frente a una seguidilla de tratados de libre comercio que el Estado proyecta acordar en los próximos años. Esperemos que de ahora en adelante esa sea la orientación de los legisladores.

Exportaciones del Perú por vía aérea  
(enero - noviembre 2004)

	Millones de US\$	Participación del total
Oro	2,066	76.7%
Espárragos frescos	108	4.0%
T-shirt de algodón	98	3.6%
Carburoreactores y turbinas	90	3.3%
Plata	70	2.6%
Subtotal	2,432	90.3%
<b>Total</b>	<b>2,692</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

**富 臨 門 大 酒 樓**

**www.RestauranteRoyal.com**

**ALMUERZO BUFFET DE 12M A 4:30PM. PEDIDOS DELIVERY VIA WEB Y TELEFONO**  
 Av. Prescott 231 - San Isidro • Telf: (511) 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 Fax: (511) 442-6289

◀ regresar  
página 1





## Exportaciones crecen en 34.27% Consolidando resultados

En los primeros 11 meses del año, nuestras exportaciones ascendieron a US\$ 10,894 millones; lo que equivale a un incremento de 34.27% respecto al mismo periodo del año anterior. Las importaciones también crecieron, pero en 18.54%, alcanzando los US\$ 9,149 millones. Así, a noviembre del 2004 hemos obtenido una balanza comercial positiva equivalente a US\$ 1,745 millones.

### IMPORTACIONES

Entre enero y noviembre del 2004, la industria explicó la mayor parte (51.94%) del crecimiento de nuestras compras al exterior, debido a su mayor demanda por bienes intermedios y materias primas, y bienes de capital. Así, las importaciones de los primeros crecieron en 21.75% y las de los segundos en 14.75%. El agro, por su parte, incrementó sus importaciones de bienes de capital en 76.83% y las de insumos en 24.87%. Asimismo, las compras al exterior de equipos de transporte aumentaron en 41.01%. Sin embargo, estos incrementos fueron parcialmente contrarrestados por la reducción de las importaciones de materiales de construcción en 6.20% y de importaciones diversas en 45.34%. Por otro lado, las importaciones de bienes de consumo no crecieron tanto como las de insumos y bienes de capital (solo en 7.14%) y, aunque algunos piensen lo contrario, estas también son importantes pues ofrecen a los consumidores mayores posibilidades de elegir productos de calidad a menor precio y esto, a su vez, estimula a la competencia local a mejorar su propia oferta.

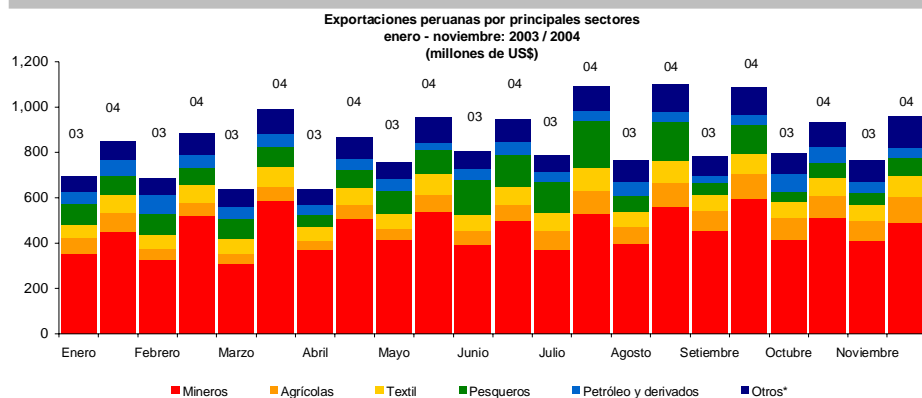
Principales empresas importadoras enero - noviembre 2004  
(US\$ millones CIF)

Empresas por rubro	Monto	Participación en el rubro	Var 04/03
<b>Bienes de consumo</b>			
Ripley	55.09	3.08%	8.23%
LG Electronics Perú	51.31	2.87%	7.67%
Procter & Gamble Perú	43.55	2.44%	-19.05%
<b>Bienes intermedios</b>			
Refinería La Pampilla	895.71	17.54%	27.07%
Petroperú	567.17	11.11%	27.89%
Alicorp	193.50	3.79%	19.24%
<b>Bienes de capital</b>			
Ferreyros	97.47	4.34%	36.00%
Southern Peru	84.43	3.76%	142.18%
Minera Barrick Misquichilca	48.40	2.15%	765.31%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### EXPORTACIONES

Las exportaciones tradicionales siguen explicando la mayor parte del total exportado (71.15%) y de su crecimiento. Estas aumentaron en 34.71% en el periodo analizado; desempeño explicado sobre todo por la creciente demanda externa por productos mineros, dentro de los que destaca el oro (nuestro principal producto de exportación). A fines de noviembre su precio alcanzó el máximo nivel en 16 años y medio, dado el débil dólar y la mayor demanda por joyería de Medio Oriente y la India. Por otro lado, las principales exportadoras mineras fueron Southern Peru, cuyas exportaciones crecieron en 83.09%, Minera Yanacocha (10.75%) y Antamina (99.91%). El sector pesquero, por su parte, continuó creciendo (32.92%), liderando este desempeño Hayduk (28.89%), Sipesa (18.25%) y Corporación Pesquera Inca (66.40%). En cuanto a las exportaciones no tradicionales, el sector textil y el agropecuario explicaron el 48.66% de su crecimiento (33.18%). El primero mantiene el destacado desempeño presentado a lo largo del año, aumentando en 32.39%, debido a la mayor demanda externa -principalmente de Estados Unidos, la Unión Europea, Centroamérica y Sudamérica- por prendas de vestir de punto de algodón. Las empresas líderes de este sector fueron Textimax (23.18%), Topy Top (37.24%) y Diseño y Color (40.23%). Respecto a las agroexportaciones no tradicionales, estas crecieron en 25.62% y cobran cada vez más importancia respecto a las agrícolas tradicionales, al representar el 6% del total exportado, mientras que a las segundas corresponde solo el 2%. Las principales agroexportadoras fueron Camposol (28.99%), Perales Huancaruna (34.86%) y Sociedad Agrícola Virú (17.93%).



\* Incluye: químico, metalmeccánico, siderometalúrgico, minería no metálica, artesanías, maderas y papeles, pieles y cueros, y varios.  
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



[www.dhl.com](http://www.dhl.com)

regresar  
página 1

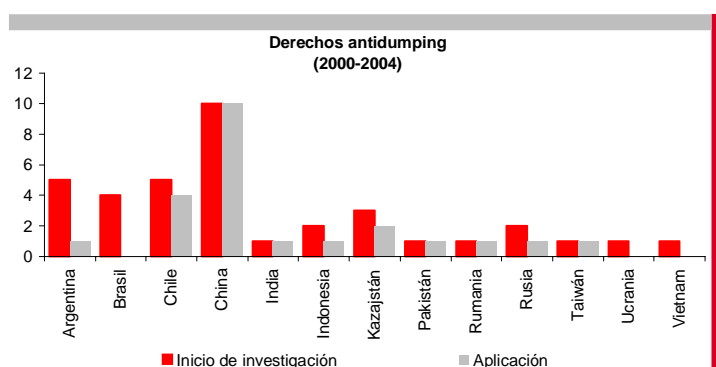


## ¿Adiós proteccionismo?

Luego de la última visita del presidente chino a Brasil y Argentina, China obtuvo el reconocimiento de "economía de mercado"; y luego de las conversaciones de representantes peruanos con los chinos, el Perú estaría reconociendo la misma clasificación para el gigante oriental. La obtención de este status es importante para China, ya que está buscando un reconocimiento mundial con el fin de evitar la aplicación de derechos antidumping a sus exportaciones, especialmente la de las medidas estadounidenses. La decisión del Perú de declarar a China como una economía de mercado genera temores en diversos sectores locales, dado que imposibilitará masivas aplicaciones de derechos antidumping y garantizará la entrada de productos libres de obstáculos como estos, lo cual puede causar que algunos productores nacionales se quejen por la importación y la presencia de productos chinos (olvidando los beneficios percibidos por los consumidores, sobre todo los de menores ingresos, al poder acceder a productos de menor precio).

### LOS MÉTODOS DEL PASADO

Con esta clasificación, quedarían atrás las dificultades que surgían para la determinación del valor normal (precio interno de China) en las investigaciones de antidumping. Cabe recordar que cuando un país es considerado "economía de no mercado" surgen problemas en la investigación, porque se debe crear un precio referencial con métodos a veces inexactos como el del valor reconstruido, en el cual no siempre se cuenta con la información pertinente (como la estructura de costos en otro país); o el precio de un tercer país, con lo cual se corre el riesgo de que la información se encuentre distorsionada.



Fuente: INDECOPI. Elaboración: COMEXPERU.

En el Perú, dicha clasificación afectará al tratamiento de medidas antidumping observado a través de los años. Tomando como punto de partida el 2000, se encontró que fueron 37 empresas las que iniciaron investigaciones por concepto de dumping y China es el país sujeto a más investigaciones por prácticas de esa naturaleza. Respecto a los derechos antidumping definitivos, a partir del 2000 el Perú ha adoptado 22 medidas (se aceptó la existencia de dumping en el 60% de las investigaciones), y nuevamente China fue el país que observó la mayor cantidad de aplicaciones (diez). En el año en que las empresas solicitaron más investigaciones de dumping (2002), se utiliza períodos de investigación a partir de los años 1996, 1997 ó 1998 para determinar la existencia de dumping y daño en la industria. Dichos años concuerdan con la época en que la balanza comercial peruana aún permanecía negativa, cuando la brecha entre importaciones y exportaciones todavía era significativa, y cuando la industria peruana se vio afectada por el Fenómeno El Niño, la recesión económica y las crisis internacionales.

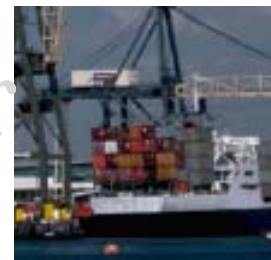
### POSICIONES CLARAS

Durante las últimas semanas China ha aceptado al Perú como destino turístico oficial y ha programado millonarios contratos con el país. No debemos olvidar que, al reconocer a China como economía de mercado, el Perú obtendrá muchos beneficios como el impulso al turismo, las oportunidades de hacer negocios, los acuerdos de inversión y el ingreso de nuevas tecnologías y productos que beneficiarían a la sociedad en conjunto. En conclusión, se esperan mejoras en dos campos: primero, que las aplicaciones de derechos antidumping sean más justas al tener más limitaciones en la utilización de mecanismos de defensa comercial frente al país asiático; y segundo, que se abran importantes oportunidades empresariales con China. En este sentido, esperamos que esto ayude a reducir la falta de coherencia en la política comercial del Gobierno y que este realmente se comprometa con el proceso de apertura comercial, pues esta es la que más beneficios trae a la población en general (y no el proteccionismo, que favorece a unos pocos solo en el corto plazo en desmedro de la gran mayoría).



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

regresar  
página 1



## Salud pública y textiles en el TLC

En el Perú casi 4 de cada 10 personas tienen al menos una necesidad básica insatisfecha. Sin embargo, los productos relacionados a estas necesidades (alimentos, medicamentos, prendas de vestir) se encarecen con aranceles altos, medidas antidumping y con pedidos en los tratados de libre comercio para que se demore más la eliminación arancelaria. Veamos qué está pasando en la negociación con EE.UU.

### ¿QUIÉN ENCARECE LAS MEDICINAS Y VACUNAS?

El TLC con EE.UU. nos permite eliminar los impuestos a las importaciones provenientes de ese país, lo que reduce los precios y beneficia al consumidor. Sin embargo, el periodo en que se eliminarán esos impuestos variará -según el Perú ofrezca- entre cero, cinco, diez y más de diez años. Hasta el momento, el Perú solo ha ofrecido la mitad de las partidas arancelarias en desgravación inmediata y casi la cuarta parte en diez años.

Los negociadores han mostrado gran preocupación por conseguir que las normas que se acuerden en propiedad intelectual no encarezcan los medicamentos. Por ello, llama mucho la atención que se haya planteado ¡10 años! de desgravación para los medicamentos y 5 para las vacunas. Estos productos deben tener desgravación inmediata, lo que podría reducir de manera importante el valor de los mismos. Cuando se trata de salud, no podemos retrasar el acceso a productos más baratos.

Adicionalmente, para que los beneficios del TLC alcancen en mayor medida a los asegurados de EsSalud, debe incluirse dicha institución en la oferta del Perú de Compras Estatales. Así, al realizar sus compras podrá calificar los productos estadounidenses sin discriminarlos frente a los locales. La mayor competencia reduciría los precios y aumentará la capacidad de adquirir medicamentos y vacunas que tiene EsSalud actualmente. Otras instituciones también deberían ser consultadas sobre su interés en participar en este proceso para hacer más eficientes sus compras. Hay mucho que se puede hacer para sacarle más provecho al TLC y que no depende de lo que ofrezca EE.UU., sino de lo que planteemos nosotros. Hasta ahora no parece que hayamos sabido aprovechar esa oportunidad. ¿Por qué?

### EL 0 POR 0 EN CONFECCIONES

En textiles no hay mucho que importar de EE.UU. Nuestra preocupación debe ser exportadora. En la ronda de Tucson se logró que EE.UU. nos ofrezca el 99% de los productos no textiles ni agrícolas que le exportamos en desgravación inmediata; es decir, el 66% de lo que le vendimos a EE.UU. en el 2003. En los US\$ 780 millones de exportaciones restantes debemos conseguir un trato similar. De estos, más de US\$ 500 millones son exportaciones textiles, y para ellas EE.UU. ya nos ha ofrecido cero arancel desde el primer día, si es que nosotros les ofrecemos lo mismo. ¡El Perú no ha aceptado! Esto resulta sumamente preocupante considerando que la balanza comercial con EE.UU. en este sector es positiva para el Perú en casi US\$ 500 millones y que el 2006 se acaba el ATPDEA. En lugar de pelear para que nos permita desgravar textiles en 5 años, debemos ofrecerles toda la cadena, desde el algodón, en desgravación inmediata a cambio de reglas de origen que sean más flexibles que las del ATPDEA, y que nos permitan utilizar insumos importados desde países fuera de la región en las confecciones que les exportamos. Así, aceptamos sus insumos pero en competencia con los de los demás países; es decir, sin correr el riesgo de que sus intereses encarezcan nuestras exportaciones y perdamos competitividad.

Oferta del Perú en TLC con EE.UU.		
Desgravación	Número	%
Inmediata	3,418	48.9%
Inmediata sujeto a reciprocidad	6	0.1%
5 años	1,674	23.9%
10 años	1,646	23.5%
Más de 10 años	246	3.5%
Usados	2	0.0%
<b>Total general</b>	<b>6,992</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.

#### Oferta de desgravación de antisueros, vacunas, otros (5 años)

Antisueros antiofídico  
Antisueros antidiftérico  
Antisueros antitetánico  
Los demás antisueros (sueros con anticuerpos)  
Las demás fracciones de sangre y productos inmunológicos modificados  
Vacuna antipoliomelítica  
Vacuna antirrábica  
Vacuna antisarampión  
Las demás vacunas para la medicina humana  
Vacuna antiaftosa

Fuente: MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.

#### Oferta de desgravación de medicamentos, otros (10 años)

Medicamentos que contengan penicilinas para uso humano para venta al por menor  
Medicamentos que contengan otros antibióticos para uso humano para venta al por menor  
Medicamentos que contengan insulina acondicionados para venta al por menor  
Medicamentos que contengan hormonas corticosteroides suprarrenales para uso humano  
Los demás medicamentos para uso humano con hormonas sin antibióticos  
Anestésicos para uso humano que contengan alcaloides o derivados sin hormonas ni antibióticos  
Los demás medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados sin hormonas ni antibióticos  
Demás medicamentos para uso humano que contengan vitaminas  
Sustitutos sintéticos del plasma humano  
Demás medicamentos para uso humano anestésicos  
Parches impregnados con nitroglicerina  
Los demás medicamentos para uso humano

Fuente: MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.





### ¿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