



Contenido

Del 05 al 11 de junio del 2006

	¿Y AHORA?	Editorial	2
	CONGRESO CONTRA LA GENERACIÓN DE EMPLEO <i>Un dictamen que amenaza las oportunidades laborales de la juventud.</i>	Hechos de Importancia	3
	EL BOOM DE LAS AGROEXPORTACIONES <i>La agroindustria crece, nuevos productos siguen ganando dominio en el mercado.</i>	Bandeja Legal	4
	JOSUÉ Y EL GASTO PÚBLICO <i>Se continúa incumpliendo regla fiscal que limita el excesivo crecimiento del gasto público.</i>	Actualidad	5
	EXPORTACIONES CHILENAS CRECEN EN 24% <i>En el 2005, nuestro dinámico vecino alcanzó el récord histórico de US\$ 39,651 millones en exportaciones de bienes y servicios.</i>	Economía	6
	LA 79 VS. LA 93 <i>La diferencia entre violar la libertad de las personas por seguridad o necesidad nacional y hacerlo por simple interés...</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
 Michel Seiner Pellny

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

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



¿Y ahora?

- "Hay una jaula; hay un candado; pero depende del tamaño del elefante".
- "Es como la casa de madera de los tres chanchitos: no es la de paja; no es la de ladrillo. Depende de qué tan fuerte sople el lobo".

Así fue como dos expertos definieron qué tan vulnerable era nuestro régimen económico frente al riesgo político. En otras palabras: a pesar de lo avanzado en las reformas de los 90, en las que se intentó crear instituciones que garantizaran las reglas de la economía de mercado, seguimos siendo extremadamente vulnerables ante las veleidades del Ejecutivo y los congresistas. Durante estos cinco años de gobierno, la mayor barrera frente a las presiones de malgasto populista ha sido el Ejecutivo, incluso ante las iniciativas de su propia bancada.

Inexplicablemente, después de cinco años de crecimiento continuo gracias a una política económica responsable, días antes de elegir un nuevo presidente, nos encontramos con que, quienquiera que sea elegido, representará un cambio más o menos dramático en el manejo económico: desde una (al parecer inevitable) mayor interferencia estatal en la economía, hasta los retrocesos más dramáticos, vía las eufemísticamente llamadas "nacionalizaciones" y el regreso a la autarquía.

Y no hay candado institucional que sea suficientemente fuerte para evitarlo.

Frente a ello, ¿qué le queda a la ciudadanía? Tal vez no mucho más que aplicar la fórmula para manejar en Lima: atentos a las luces rojas (que señalan al otro lado), pisando fuerte y desesperadamente el freno, dando de bocinazos, y sin olvidar persignarse.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





CONGRESO CONTRA LA GENERACIÓN DE EMPLEO

La semana pasada, la Comisión de Trabajo del Congreso aprobó un dictamen que permitiría que si se despidiera a algún trabajador por una causa distinta a su conducta o capacidad, este pueda exigir que se le reponga. ¿Y qué pasa si es que la empresa ya no necesita a ese trabajador? Imaginemos una familia que contrata a un chofer para llevar a sus hijos al colegio. Luego de unos años sus hijos terminan el colegio y su universidad queda a dos cuadras de la casa. Obviamente, ya no necesitan al chofer. Lo lógico sería prescindir de él. Si el dictamen se volviera ley, la familia estaría obligada a recibir en su casa todos los días a una persona con la que seguramente no habrá una buena relación porque trataron de despedirlo, y que cobrará por no hacer nada. Además, no les quedará dinero para darle trabajo al jardinero que sí necesitan. Más aún, volvamos al punto inicial, pero estando vigente esta ley: ¿creen que la familia hubiera contratado al chofer?

Ese es el problema con la estabilidad laboral. No solo es una violación de la libertad de las empresas, sino que restringe la generación de empleo. Las empresas dudan antes de hacer nuevas contrataciones y, en muchos casos, se fomentan las contrataciones informales, sin derechos ni beneficios. Peor aún, las empresas obligadas a mantener a un grupo de trabajadores que ya no necesitan pueden terminar quebrando, y así se pierden muchos más puestos de trabajo. Y, por supuesto, los más perjudicados serán los jóvenes, que sin un CV que los respalde, no tendrán oportunidades en el mercado.

Antes de votar en el Pleno, esperamos que los padres de la Patria se pregunten: ¿cuánto más empleo hubiéramos podido generar en estos años de crecimiento económico si nuestro Congreso no hubiera amenazado constantemente a las empresas con que todas las personas que contraten tendrían que ser contratadas para siempre?

EL BOOM DE LAS AGROEXPORTACIONES

En el 2005 las exportaciones agrícolas alcanzaron ventas por US\$ 1,335.15 millones, alcanzando un crecimiento de 19.38% con relación al año anterior. El café sin tostar fue el líder, con ventas por un valor de US\$ 306.07 millones. En el sector no tradicional el espárrago fresco (US\$ 159.74 millones) tuvo el liderato, alcanzando un crecimiento de 12.85%. Además de estos, la páprika (US\$ 95.31 millones), los espárragos preparados (US\$ 82.51 millones), las alcachofas (US\$ 44.14 millones), la leche evaporada sin endulzantes (US\$ 39.77 millones) y los mangos frescos (US\$ 38.4 millones) fueron los productos que obtuvieron los mayores valores exportados. Otros productos que han sido comercializados en menores cantidades, pero han demostrado un gran potencial de crecimiento, son: las uvas frescas (63.53%), las nueces del Brasil (84.63%), los plátanos (66.68%), el jugo de maracuyá (85.93%), las arvejas o guisantes (75.86%) y la manteca de cacao, que pasó de US\$ 0.79 millones a US\$ 9.88 millones exportados (¡1,152.79%!).

La palta es uno de los productos que trae grandes oportunidades de desarrollo; en el 2005 se exportaron paltas por un valor de US\$ 23.38 millones, presentando un crecimiento de 24.97%. Asimismo, en el primer trimestre del 2006, este producto alcanzó un crecimiento de 374.3% con respecto a similar trimestre del año anterior. El principal destino de este producto es la Unión Europea, pero se espera que durante este año se acceda al mercado de Chile y el próximo año a Estados Unidos. Para esto se está trabajando en usar tecnologías que sean capaces de solucionar los problemas con las barreras fitosanitarias que actualmente enfrentamos con dichos países.

La alcachofa es otro producto que muestra una explosiva tendencia creciente. Según Proinversión, nuestro país está entre los 4 principales productores de alcachofa del mundo y este supera en competitividad a Chile y España (dos de sus más grandes competidores) ya que sus costos por tonelada de producción son menores en más de 40%. Además, el variado clima del Perú hace posible que la oferta exportable de alcachofa se mantenga durante los 12 meses del año, caso que no se da en ningún otro país. En el 2005 las exportaciones de alcachofa aumentaron en 101.42%.

Otro producto que debemos tener en la mira es la páprika. Dado el actual avance en los acuerdos comerciales del Perú, se han incrementado las posibilidades de desarrollo. La Unión Europea, Estados Unidos, México y Japón son los principales importadores de páprika del mundo. De estos, México y Japón son mercados todavía poco explorados por nuestro país.

El mercado agroexportador se encuentra en pleno auge. En muchos casos las tasas de crecimiento superan el 60% anual. Para poder aprovechar esto necesitamos no solo redirigir nuestra producción a los productos de agroexportación, sino además diversificar nuestra oferta expandiéndola a una mayor cantidad de países. Debemos aprovechar al máximo las oportunidades tanto en nuevos productos como en aquellos que ya se han consolidado en el mercado exterior.



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

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



Josué y el gasto público

En épocas egipcias Josué se hizo famoso por ser previsor. Durante siete años la economía egipcia vivió una bonanza productiva importante. Se dedicó durante esos años a almacenar alimentos a sabiendas de que las cosas en el futuro podían no ser tan buenas. Cuando la bonanza terminó y el hambre comenzó a calar en Egipto, sus graneros estaban llenos de alimentos y los egipcios tuvieron qué comer durante siete desastrosos años. Esta política, milenaria como la Biblia misma, ha sufrido transformaciones a lo largo de los años y se introdujo en la legislación peruana en 1999 por medio de la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal.

LETRA MUERTA

Con el tiempo la ley cambió de nombre (Ley de Responsabilidad y Transparencia Fiscal), y con ello adoptó una regla numérica que prohíbe el incremento del gasto real del gobierno general en más de 3% cada año. Lo que la regla busca es que no se despilfarran los recursos en las buenas épocas, para así poder seguir gastando para activar la economía en épocas de vacas flacas. Si bien ello es lo responsable, no es lo más redituable políticamente. Hoy, que no necesitamos leer los sueños para saber que habrá años de contracción económica, no se viene cumpliendo esta regla fiscal. No se hizo en el 2005 ni en el 2003. La propuesta de un crédito fiscal por más de S/. 711 millones, presentada por el Ejecutivo en el Congreso la semana pasada, incluye una disposición transitoria que pretende que nuevamente se incumpla esa regla fiscal en el ejercicio 2006. El escaso cumplimiento que se observa respecto de esta norma fiscal la ha convertido en poco creíble y, consiguientemente, en letra muerta.

Pero ¿cómo lograr el cumplimiento de una regla fiscal políticamente *contraintuitiva*? Hay quienes proponen sanciones a los funcionarios que incumplan las reglas fiscales. La idea de la medida es imponer costos al no cumplimiento de la regla fiscal, que sean más altos que el beneficio que implica para las autoridades el no cumplirla y gastar más de la cuenta. Si bien las sanciones podrían "concientizar" a los funcionarios con relación a la importancia de moderar el gasto, existe un contratiempo. En el caso peruano, parte del gasto viene siendo generado por el propio Congreso, lo que obliga al Ejecutivo a buscar formas de financiar el gasto público generado. Esto último a pesar de que los congresistas tienen prohibida constitucionalmente la generación de gasto.

EL GASTO RESPONSABLE

Parece entonces que al aplicar sanciones se estaría haciendo responsable únicamente a quienes no tienen completo dominio sobre la ejecución de gasto público. Aunque, claro está, de no imponerse sanciones, seguirá existiendo una carencia de incentivos para cumplir con reglas fiscales. Sin embargo, en un Estado con separación de poderes, no resulta consecuente que un poder del Estado que tiene como finalidad discutir, modificar y aprobar el marco jurídico que va a regular a los ciudadanos, es decir el Congreso, se aboque también a competencias ejecutivas: incrementar sueldos, contratar trabajadores públicos, ordenar la construcción de un hospital. Esa es la razón de ser del artículo 79° de la Constitución: prohibir la injerencia del Congreso en la priorización y ejecución del gasto público. No obstante, ha tenido escasísimo desarrollo. No se ha declarado la inconstitucionalidad de leyes que generan gasto y, dado que sus alcances son imprecisos, simplemente ha devenido en ley muerta. Un artículo constitucional pivotal en cuanto a separación de poderes simplemente no se observa. El respeto por esta disposición constitucional llevaría a que coincidan la responsabilidad y las competencias de los funcionarios del Ejecutivo. Solo en ese escenario se podría discutir el establecimiento de sanciones que en cualquier otro caso deberían recaer sobre quienes aumentan desmedidamente el gasto público en reelecciones.

Garantizar una política fiscal estable y sana no es tarea fácil. El respeto a las reglas fiscales y la imposición de sanciones a los funcionarios que las incumplan son temas que admiten debates extensos. Es, sin embargo, una lástima que el ordenamiento legal no permita imponer sanciones severas a los congresistas que violan a diario la Constitución imponiendo medidas populistas que generan grandes costos al Estado peruano.

*Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes*

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



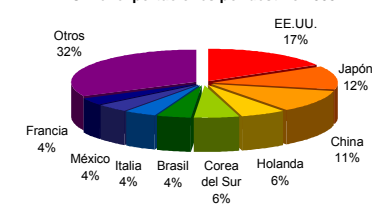
Exportaciones chilenas crecen en 24%

Según cifras del Servicio Nacional de Aduanas de Chile, en el 2005 dicho país acumuló US\$ 39,651 millones en exportaciones de bienes y servicios. Estas aumentaron respecto al año anterior en 24%, tras crecer en ¡52%! en el 2004, justamente cuando entraron en vigencia sus TLC con Estados Unidos y Corea del Sur. Asimismo, en el 2003, cuando comenzó a regir su Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea (UE), crecieron en 19%, tras 4 años con una tasa promedio de 4%.

EXPORTACIONES INDUSTRIALES SE INCREMENTARON EN 18%

Como en el Perú, la mayor parte de las exportaciones son mineras (57%) y su crecimiento durante el año pasado (+31%) se debió en buena parte a los elevados precios internacionales. De ellos se beneficiaron, por ejemplo, el cobre y el molibdeno, que figuran entre las principales exportaciones chilenas. Según la Aduana de Chile, el precio promedio de los productos básicos de molibdeno aumentó entre 100% y 150%. Pero, además, el ferromolibdeno, por ejemplo, no tuvo que pagar el 2.7% de arancel que cobran Holanda, Finlandia, España y Suecia (sus principales destinos) gracias al AAE con la UE (bloque que absorbe el 23% de las exportaciones chilenas totales). Y gracias a su TLC con EE.UU., tampoco pagó el 4.5% de arancel para ingresar a dicho mercado.

Chile: exportaciones por destino 2005



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración: COMEXPERU.

Pero, en general, las exportaciones chilenas son cada vez más diversas y no solo crece la minería. La industria, por ejemplo, representó el 36% del total exportado en el 2005, alcanzando los US\$ 14,365 millones gracias a un crecimiento de 18%. Dentro de esta, destacaron actividades como la producción de alimentos, bebidas, licores y tabaco (40% del total industrial, con un crecimiento de 16%); de químicos (23%, +34%); la industria maderera y de papeles (24%, +4%); y la de productos metálicos, maquinaria y equipo (6%, +35%).

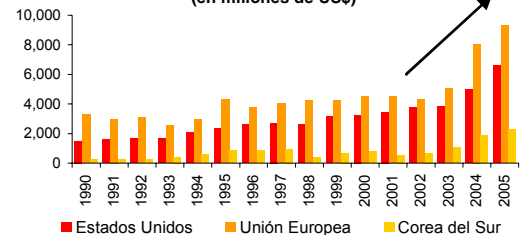
Otros productos de peso para Chile son los salmones, cuyo volumen exportado y precio aumentaron en 13% y 9%, respectivamente, según la Aduana de Chile. EE.UU. absorbió el 98% de los filetes de salmones del Atlántico y del Danubio, la principal exportación pesquera chilena. Si bien dicho país no los grava con aranceles; Corea del Sur, por ejemplo, sí lo hace (20%, según los últimos datos disponibles), pero como Chile también tiene un TLC con aquel país, no tiene que pagarlos. Precisamente, el salmón del Atlántico es uno de los productos que recientemente, gracias al TLC, Chile ha logrado colocar en el país asiático, junto con otros como anguilas congeladas, filetes de jurel, vinos y kiwis.

Cabe señalar que entre los productos que en el 2004 no se exportaron a EE.UU., pero que en el 2005 sí y notablemente, la Aduana de Chile destaca al ácido sulfúrico (US\$ 1.98 millones) y a los trajes de lana para hombres (US\$ 1.77 millones). Estos últimos se vendieron en su totalidad a EE.UU., sin pagar arancel (de US\$ 0.388 por kg + 10%).

14 ACUERDOS CON EL 70% DE SU COMERCIO

Hace tiempo que Chile es consciente de que los TLC y otros acuerdos comerciales son herramientas muy útiles para colocar sus productos de manera más competitiva en los mercados internacionales. Y mientras nos va ganando mercados y decide cuál va a ser su próximo TLC (ya firmó acuerdos con China y la India -por entrar en vigencia- y está negociando con Japón), nosotros seguimos decidiendo si queremos un TLC o no con el mercado más grande del mundo, cuando aún no tenemos ninguno. Ya saben a favor de quién va el marcador.

Chile: evolución de exportaciones a algunos países con los que tiene acuerdos comerciales* (en millones de US\$)



*El AAE con la UE rige desde febrero del 2003; el TLC con EE.UU., desde enero del 2004; y el TLC con Corea del Sur, desde abril del 2004.

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración: COMEXPERU.

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



La 79 vs. la 93

Para proteger el "interés social", la Constitución de 1979 limitaba la libertad de empresa, comercio e inversión. Planteaba un Estado que reglamentara el ejercicio de estas actividades para armonizarlo con el "interés social". Suena bonito, pero así, era el gobierno de turno el que determinaba cuál es el interés social. Aunque una elección democrática legítima a los funcionarios electos para decidir cómo ejecutar el gasto público, no los faculta para impedir que el resto decidamos cómo gastar nuestro dinero. Eso es atentar contra la libertad individual, lo que claramente no es de interés de la sociedad.

OTRA ECONOMÍA, OTRO ESTADO

Con este esquema en mente, se malentendió por completo el rol del Estado. Se pensaba en un Estado que planificara la actividad de los demás sectores, y estos planes, una vez concertados, eran de cumplimiento obligatorio. De aquí a decirnos qué producir, qué comer y cómo vestirnos había -si es que eso- solo un paso. La Constitución de 1993 suprimió esto.

Y claro, pensando así, en lugar de que el Estado ejerza actividad empresarial solo de manera subsidiaria y por razón de alto interés público, como manda la Constitución de 1993, la de 1979 indica que el Estado ejerce la actividad empresarial con el fin de promover la economía, prestar servicios públicos y alcanzar los objetivos de desarrollo. Traducción: de manera discrecional, compitiendo de manera desleal con los esfuerzos privados y desviando su atención de los aspectos que sí son de interés social, como la salud y la educación de los más pobres.

Pero la Constitución del 79 también relegaba la educación y la salud, y limitaba la generación de empleo en el sector privado, para atender muchos otros "deberes". Ejemplo: permitía que el Estado reservara para sí, siempre por "interés social" claro, algunas actividades productivas y servicios, o que se excluyera a inversionistas extranjeros de algunas de estas. Resulta inexplicable esta visión, que implicaría que los empleos generados por sus inversiones no valían igual que los generados por los nacionales, sin importar que paguen más o contraten en mejores condiciones. Más aun, la inversión extranjera no podía ingresar libremente, el gobierno la autorizaba si cumplía con una serie de requisitos que incluían la muy discrecional condición de contribuir "al desarrollo en concordancia con los planes económicos y la política de integración". Prácticamente, si les daba la gana.

Y sigue. La Constitución de 1993 solo permite las expropiaciones por seguridad nacional o necesidad pública, y se debe realizar un pago previo y en efectivo. Para la del 79 la justificación era más laxa: causa de necesidad y utilidad pública o, era de esperarse, interés social. Asimismo, planteaba casos en los que se podía hacer los pagos de manera diferida y no previa a la expropiación. Ejemplo: reforma agraria, aprovechar fuentes de energía y otros.

Entrando a temas más específicos, la Constitución de 1993 abrió las puertas a la libre contratación y dejó muy claro que los términos acordados entre dos partes no pueden ser afectados por ley. También dio paso a las privatizaciones, que la del 79 no permitía, y aclaró que las restricciones o prohibiciones que hacía el Estado a la adquisición, explotación y transferencia de algunos bienes se justificaban solo temporalmente y por seguridad nacional. La del 79 no limitaba la temporalidad y justificaba estas violaciones de nuestra libertad (qué raro) con razón de interés nacional. Finalmente, con respecto a libre competencia, la Constitución de 1993 ya no castiga al que tiene cara de pecador, sino al que efectivamente peca. Es decir, se cambió la prohibición de la existencia de monopolios y oligopolios por el combate del abuso de posiciones dominantes y toda práctica que limite la competencia. ¡Atención Humala, INDECOPI y la Comisión de Defensa de la Competencia del Congreso! Pues estos quieren dar una ley que nos regrese a lo que regía en el 79; con lo que claramente se atentaría contra el espíritu de la actual Constitución.

CONCLUSIONES

Aún estando vigente la Constitución de 1993, el Estado quiere dar créditos a través del Banco de la Nación, no se quiere privatizar SEDAPAL ni PETROPERÚ, se creó AGROBANCO, los congresistas proponen por toneladas leyes que implican gasto público, se discrimina a la inversión y proveedores extranjeros en las contrataciones públicas, y un largo etcétera de violaciones a las reglas. Pero en lugar de regresar a un esquema económico paleolítico y -lo más importante- que ha fracasado, ¿por qué no probamos si el sistema, cuando lo respetamos, funciona?

Finalmente, es imposible pasar por alto que la gran ironía es que la Constitución de 1993, con toda la dictadura que la rodeaba, nos devolvió las libertades individuales que la de 1979 nos negaba.





¿Buscas una computadora?

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

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



regresar
página 1



MSF: ¿mercados sin fronteras?

Las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) se refieren a aquellas que establecen los países para proteger la inocuidad de los alimentos, la salud de los animales y la preservación de los vegetales. Sin embargo, estas pueden convertirse en un obstáculo técnico al comercio si no tienen un sustento científico o buscan proteger a los productores locales. El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) es el órgano encargado de resolver y manejar asuntos relacionados a la importación y exportación de productos agropecuarios, a través de la firma de acuerdos y tratados con otros países. A continuación, algunos casos de MSF en los productos de agroexportación peruanos.

¡PONIÉNDOSE MOSCA!

Uno de los principales inconvenientes en la agroexportación es asegurar que nuestros productos se encuentren libres de plagas cuarentenarias, como la mosca de la fruta. Para ello, se debe realizar procedimientos sanitarios y fitosanitarios que varían según el producto y el país de destino. Si es la primera vez que se va a exportar a un país y el producto presenta riesgo fitosanitario, se debe solicitar al SENASA que inicie las gestiones con la organización sanitaria del país importador y se

comiencen los estudios de análisis de riesgo de plagas. Con un protocolo entre ambos países, se pueden iniciar las exportaciones cumpliendo con todos los requisitos establecidos. Por ejemplo, en el caso del ingreso de uva fresca (Red Globe) a China, se necesita que tanto los lugares de producción como las plantas de tratamiento y empaque estén registrados y cuenten con la certificación del SENASA que acredite estar libres de plagas. Además, se requiere un certificado de tratamiento cuarentenario en frío y el etiquetado de envases. Procedimientos similares son los que requiere el ingreso de cítricos a Estados Unidos (solo de zonas de producción de Lima, Junín, Piura, Lambayeque e Ica) o el ingreso de mango a China (al mango se le debe aplicar un tratamiento cuarentenario hidrotérmico). No menos importante, en caso de utilizar embalajes de madera, es tomar en cuenta la norma NIMF N° 15, pues los embalajes de madera pueden constituirse en transmisores de plagas, por lo cual se les debe aplicar un tratamiento térmico certificado. En el caso de cítricos a Estados Unidos, también se deben llevar a cabo procedimientos sanitarios, como la aplicación de límites máximos de residuos de plaguicidas de acuerdo a las normas del país de destino y el registro de las instalaciones y notificaciones de envío según la Ley de Bioterrorismo. Esta ley busca evitar cualquier tipo de atentado contra la salud que pueda ser provocado a través de alimentos.

Ingreso de uva fresca (<i>Vitis vinifera</i>)			
Requisitos fitosanitarios	China	UE	EE.UU.
Certificado fitosanitario de exportación		X	
Certificación fitosanitaria del lugar de producción	X		
Certificación de plantas de tratamiento y/o empaque	X		
Certificación de tratamiento cuarentenario en frío	X		X
Etiquetado de envases	X		
Cumplimiento de normas de embalaje de madera	X	X	X

Fuente: SENASA. Elaboración: COMEXPERU.

Ingreso de cítricos a Estados Unidos	
Procedimientos fitosanitarios	
Certificación fitosanitaria de lugar de producción	
Certificación fitosanitaria de centros de acopio y/o empaque	
Permiso de importación	
Etiquetado de envases	
Certificado sanitario e inspección del inicio del tratamiento cuarentenario en frío	
Cumplimiento de normas de embalaje de madera	
Procedimientos sanitarios	
Aplicación de estándares de calidad	
Aplicación de límites máximos de residuos de plaguicidas	
Aplicación de buenas prácticas agrícolas y de manufactura	
Registro Ley de Bioterrorismo	

Fuente: SENASA. Elaboración: COMEXPERU.

CONFIANZA Y CALIDAD

Asimismo, existen medidas voluntarias como la aplicación de estándares de calidad y de buenas prácticas agrícolas y de manufacturas con el uso de procedimientos de Punto Crítico de Control en el Análisis de Peligros (HACCP, por sus siglas en inglés) y la certificación de Coalición Empresarial Anticontrabando (BASC, por sus siglas en inglés), las mismas que buscan ganarse la confianza del consumidor, asegurándole la inocuidad del producto. Incluso, estas medidas son requisito indispensable para su comercialización en los principales supermercados de Europa.

MÁS PRODUCTOS Y MÁS MERCADOS

Desde el 2007, el espárrago y la uva ingresarán a Nueva Zelanda y las mandarinas y naranjas, a Indonesia y Singapur, gracias a las gestiones del SENASA para lograr un protocolo sanitario en esos productos. Sin embargo, existen muchos destinos por aprovechar para que más productos, como lácteos y sus derivados, puedan ingresar sin restricciones fitosanitarias y sanitarias. Para ello, se necesita que los productores soliciten al SENASA que inicie las gestiones con los organismos de seguridad alimentaria de los otros países, lo cual puede resultar en un trámite lento, como fue el caso de los cítricos en Estados Unidos, que demoró 13 años y recién tuvo resultados en mayo de este año. No hay que dejar que las MSF se traduzcan en sobrecostos para los exportadores ni en un impedimento para expandir nuestra oferta exportable.

Productos en gestión
Japón: palto, mango, uva
China: cítricos
Corea del Sur: uva, mangos, cítricos
Nueva Zelanda: uva, cítricos, espárragos
Taiwán: cítricos, mango
EE.UU.: palto, chirimoya, tuna, papaya, tomate
Chile: palto

Fuente: SENASA.

regresar
página 1