



## Contenido

Del 18 al 24 de abril del 2005

	<b>SEMBRANDO TORMENTAS</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>¿POR QUÉ EL HOMO SAPIENS VENCió AL NEANDERTAL?</b> <i>Comercio, luego existo.</i> <b>¿AL SEGUNDO DÍA SE INCUMPLE EL PLAN DE COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA?</b> <i>Empecemos a respetar nuestros compromisos.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>ESTABILIDAD LABORAL</b> <i>Una posibilidad latente en el Anteproyecto de la Ley General de Trabajo.</i>	<b>Bandeja Legal</b>	4
	<b>PALTAS</b> <i>Muestra un excelente desempeño, pero de los diez principales importadores de palta en el mundo solo le vendemos cantidades significativas a cuatro.</i>	<b>Actualidad</b>	5
	<b>¿LEY DE (DES)PROMOCIÓN DEL TRANSPORTE AÉREO?</b> <i>Una propuesta a la que poco le queda de promoción.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>FRANJA DE PRECIOS Y NUTRICIÓN EN CIFRAS</b> <i>Sin franja de precios ni aranceles los peruanos podrían consumir la cantidad de leche que recomienda el Instituto Nacional de Nutrición. Actualmente solo consumimos el 45.5% de eso.</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

María Susana Morales Loaiza  
Juan Carlos Oré Oviedo  
Úrsula Arias Ossio  
Lizeth Arce Rodríguez  
Colaboradores  
Ami Dannon Klein  
Publicidad  
Edda Arce de Chávez

Suscripciones  
Giovanna Rojas Rodríguez  
Diseño Gráfico  
Pamela Velorio Navarro  
Corrección  
Gustavo Gálvez Tafur  
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## Sembrando tormentas

No es ningún secreto que el señor David Lemor, representante de la SNI, apoyaba la imposición de salvaguardias. Hemos discrepado y debatido, incluso en televisión, con cifras en la mano. Tenemos posiciones distintas pero, hasta ahora, había habido un sentimiento de respeto por ideas no compartidas.

El miércoles pasado aparecieron en prensa las declaraciones, ya no del representante de la SNI, sino del señor David Lemor, ministro de Estado en la Cartera de Producción. Y, según esas declaraciones, el ministro no dice la verdad.

Hemos revisado cuidadosamente el expediente público donde están los resultados del censo efectuado por el mismo Ministerio que el señor Lemor dirige: todos los cuadros muestran mejoras en la situación de la industria de confecciones. Creció la producción, crecieron las ventas, creció el número de empresas, creció el empleo y crecieron los impuestos pagados al fisco. Y crecieron en el mercado nacional y crecieron en el mercado de exportación (páginas 001770, 001777, 001905 del expediente público).

Lo que está haciendo David Lemor es grave pues está utilizando su posición de ministro y su credibilidad como tal para engañar y manipular a la opinión pública de tal manera que, cuando técnica y legalmente no haya más alternativa que declarar que no hubo daño y no implementar las salvaguardias definitivas, los que se sientan afectados, guiados por información falsa, reaccionarán en contra porque sentirán que tienen derecho a algo que no se les está dando. El cambio en el tono y contenido de nuevas declaraciones el último viernes refuerzan la sensación de precariedad y no reparan el daño hecho.

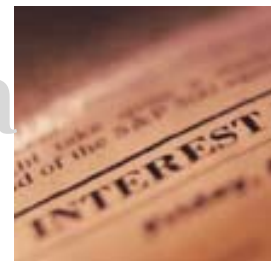
La otra posibilidad es que, arriesgando el futuro comercial del Perú, aun a sabiendas de que legalmente no procede, el Gobierno decida imponer las salvaguardias, especulando que el escándalo internacional explotará recién dentro de dos años cuando ya Alejandro Toledo no sea presidente y cuando, "en reconocimiento por los servicios prestados", el señor Lemor sea presidente de la Sociedad Nacional de Industrias.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



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

LOS DELFINES SUMMIT  
HOTEL & CASINO  
★★★★★



### ¿POR QUÉ EL HOMO SAPIENS VENCió AL NEANDERTAL?

Según un estudio del doctor Jason Shogren, de la universidad de Wyoming, y sus colegas, reseñado por *The Economist*, uno de los factores que permitió a los *Homo sapiens* prevalecer sobre otras especies como el hombre *Neandertal* fue su capacidad para comerciar y especializarse. A pesar de la creencia popular, el hombre *Neandertal* no era un ser estúpido; según *The Economist*, este era tan inteligente como el *Homo sapiens* e incluso tenía la capacidad de expresarse oralmente. Sin embargo, entre los *Homo sapiens*, los mejores cazadores se dedicaban a cazar, mientras que los peores se dedicaban a otras labores como hacer ropa o herramientas. De esta manera, los primeros podían dedicar más tiempo a su especialidad y luego intercambiar la carne obtenida por los demás bienes que necesitaban. El resultado de esta capacidad fue que en la competencia entre *Homo sapiens* y *neandertalenses*, los primeros conseguían más carne, lo que aumentaba su fertilidad y con ello su población. Como la dotación de carne era limitada, el crecimiento poblacional de los *Homo sapiens* se habría dado a costa del de los *neandertalenses*.

El Dr. Shogren consideró varios otros factores como la fertilidad, mortalidad, eficiencia para la caza, número de buenos cazadores en cada grupo y habilidad para hacer herramientas. El estudio asumió que ambos grupos tenían las mismas cualidades en todo menos en la capacidad de comercio y especialización. La joyería realizada con conchas marinas encontradas lejos de la costa es un indicio de comercio en los *Homo sapiens*, y las viviendas de este grupo con espacios especiales para distintas actividades, una prueba de la especialización. El modelo computacional del Dr. Shogren no solo demostró que los *Homo sapiens* lograban su predominio en un tiempo relativamente corto, entre los 2,500 y 30,000 años, -bastante cercano a los 20,000 que efectivamente tardó-, sino que además concluye que incluso si los *neandertalenses* hubieran tenido mejores atributos biológicos, la especialización y comercio del *Homo sapiens* le hubiera permitido mantener su victoria.

Ahora que sabemos que nuestra existencia depende de la especialización y de nuestra capacidad para comerciar libremente, ¿seguiremos escuchando a quienes quieren que no haya TLC, que se mantengan los aranceles altos y que se fomente la producción de algunos sectores con beneficios especiales en lugar de que se desarrollen según su productividad como indica la especialización? ¿No será que se nos escapó y vive entre nosotros algún *Neandertal*?

### ¿AL SEGUNDO DÍA SE INCUMPLE EL PLAN DE COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA?

El martes de la semana pasada el Gobierno presentó el Plan de Competitividad Productiva, en cuya elaboración participamos varios gremios. En dicho plan el Ministerio de la Producción, CONFIEP, la Sociedad Nacional de Industrias, la Cámara de Comercio de Lima, la Sociedad Nacional de Pesquería, ADEX, Gremio PYMES y COMEXPERU acordamos tener el objetivo de "mejorar la competitividad, eliminar la dispersión arancelaria y eliminar las distorsiones que se presentan en las tasas de protección efectiva".

Con ese objetivo acordamos buscar la reducción de los aranceles de los bienes de capital e insumos. Sin embargo, dos días después de la presentación de este plan, el ministro de la Producción, cabeza de la institución que lideró el plan, declaró que solicitará la reducción de aranceles para algunas partidas, empezando por las no producidas. Estamos seguros de que esto tiene que ser un error y que pronto habrá una rectificación debido a que el pedido del ministro violaría directamente el acuerdo suscrito.

La dispersión arancelaria se genera cuando se protege de manera diferenciada a distintos productos. Esto sucede cuando en lugar de buscar la reducción generalizada de aranceles, los compadrazgos y relaciones con el Gobierno vencen al criterio técnico y algunos grupos consiguen aumentos o reducciones puntuales para sus productos. Recordemos además que la semana pasada el Ministerio de Economía y Finanzas anunció que no se había cumplido con el objetivo de reducir la dispersión arancelaria. Esto se da justamente por reducciones de partidas por grupos y para beneficiar a unas pocas empresas en lugar de promover la reducción general de los aranceles y beneficiar a la mayoría. Si se quiere cumplir los compromisos asumidos, se debería empezar, por ejemplo, eliminando la sobretasa de 5% que se aplica a bienes de capital e insumos. Así de paso también cumplimos con la OMC.



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

◀ regresar  
página 1



## Estabilidad laboral

El tiempo se acaba y los artículos no consensuados del Anteproyecto de la Ley General de Trabajo volverán a ser debatidos por la Comisión de Trabajo del Congreso. Como ya es de conocimiento público, la aprobación del anteproyecto podría traer consigo el preocupante retorno a la estabilidad absoluta del trabajador. Las sentencias del Tribunal Constitucional modificaron la aplicación de la figura del despido en la legislación laboral peruana, pasando de un régimen que en la mayoría de los casos de despido proponía una indemnización, a uno que concluye generalmente en la reposición. El Anteproyecto de la Ley General de Trabajo recoge legalmente lo sentenciado por el Tribunal Constitucional al establecer criterios como la causalidad de la figura del despido y el despido nulo por vicios procesales.

¿Se trata de una forma responsable de proteger a los pocos empleados formales?

### ¿ADOPTANDO AL TRABAJADOR?

Encontrar el punto de equilibrio entre la adecuada protección a los trabajadores y la generación de incentivos para que las empresas (empleadores) sigan invirtiendo en el país no es una tarea sencilla. La mayoría de beneficios adicionales para los empleados representan costos para los empleadores por lo que se debe evitar los extremos. La legislación laboral vigente utiliza la indemnización como medio de protección para el trabajador en caso de despido arbitrario y recurre al despido nulo en casos excepcionales como los casos de discriminación (un buen ejemplo es el caso del despido a mujeres embarazadas). Ampliar, como lo hace el anteproyecto, los casos de reposición es llegar a un extremo.

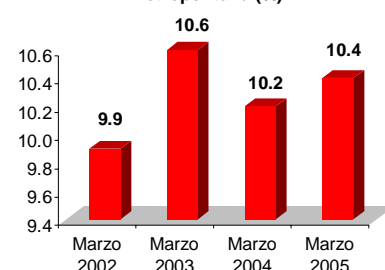
La estabilidad laboral absoluta no le conviene a casi nadie, menos aun cuando el tan discutido y controversial Anteproyecto de la Ley General de Trabajo afectará a una mínima porción de la población económicamente activa. Mientras que un sistema basado en la indemnización como mecanismo de protección ante el despido arbitrario puede ser provisionado sin mayor problema por las empresas, la imposibilidad de despedir a un trabajador sí representará una fuerte traba para las contrataciones. Cuando las empresas se enfrenten al costo que representa no poder despedir a un trabajador, contratarán a menos personas. Esto contrae la demanda en el mercado de trabajo y agrava el ya drástico problema de subempleo y desempleo. Según el INEI, este último ha llegado al nivel récord de 11.3% en el primer trimestre del 2005.

Poner trabas exageradas al despido de empleados juega en contra de la competitividad de las empresas nacionales, pues les representa un sobre costo que no necesariamente asumen sus competidores internacionales.

### LEGISLANDO ¿PARA QUIÉN?

Nuevamente se propone modificaciones en la legislación laboral destinadas a otorgar beneficios excesivos a cada vez menos trabajadores. En lugar de promover la generación de puestos de trabajo, la formalización del empleo y por supuesto, la mayor productividad de los trabajadores, lo que beneficiaría a gran cantidad de peruanos que hoy en día no cuentan con los mínimos beneficios sociales o con condiciones de trabajo dignas por encontrarse al margen de la legislación; el anteproyecto (en especial en los artículos que proponen la reposición como principal protección ante el despido arbitrario) hace que el sueño del trabajo formal sea cada vez más lejano.

Tasa de desempleo abierto en Lima Metropolitana (%)



Fuente: INEI. Elaboración: COMEXPERU.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL DE LAS CENTRALES DE RIESGO

CONTACTENOS AL 225-5010

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

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

regresar  
página 1



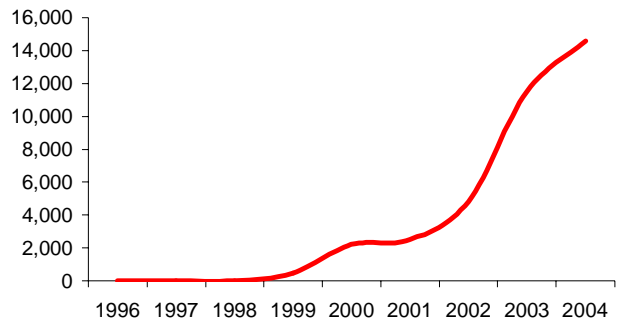


## Paltas

En los últimos cinco años nuestras exportaciones de paltas se han incrementado en 2,942%. Una de las razones de este excelente crecimiento es la diversificación de mercados; mientras que en el año 1996, el total de nuestras exportaciones de este producto era destinado solo al Reino Unido, tres años más tarde este país solo representaba el 40% de nuestras exportaciones. Actualmente exportamos a 12 países, siendo Francia y España nuestros principales mercados con 36% y 35% de participación, respectivamente.

Poco más de la mitad de nuestras exportaciones (67% el año anterior) es realizado por dos empresas: Camposol y Consorcio de Productores de Fruta. Estas dos empresas crecieron en el periodo 2003-2004 en 8% y 32%, respectivamente.

Perú: evolución de las exportaciones de paltas (TM)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

### EL EJEMPLO DE LA COMPETENCIA

Desde 1994, México es el mayor exportador mundial de paltas. En el año 2004 logró exportar 137 mil toneladas, lo cual significó un aumento del 10% con respecto al 2003. Su principal mercado de destino es Estados Unidos, el cual representa el 50% de sus exportaciones de este producto. Luego se encuentra Francia, El Salvador, Canadá y Japón.

El segundo exportador de paltas es Chile y su principal comprador es también EE.UU. con una participación de 86%. Le siguen Reino Unido, Holanda, Francia, España y Japón.

En el 2003 el Perú logró entrar al ranking de los top 10 exportadores mundiales de paltas. Los años anteriores nos encontrábamos entre las posiciones 12 y 13.

### ANALIZANDO EL MERCADO: CLIENTES

De acuerdo al ranking de la Food and Agricultural Organization of the United Nations (FAO), en el 2003 el principal importador mundial de paltas fue EE.UU., con 141 mil toneladas y en segundo lugar se encontró Francia con 90 mil toneladas. A estos países les siguen Holanda (27 mil TM), Reino Unido (26 mil TM), Japón (24 mil TM), Canadá (16 mil TM), Alemania (15 mil TM), El Salvador (12 mil TM) y España (11 mil TM), entre otros.

Estados Unidos la compra principalmente a Chile (65%) y a México (27%). El resto lo importa de República Dominicana, Bahamas y Nueva Zelanda. Al Perú no le compra por problemas fitosanitarios. Si se resuelve este problema, el MINCETUR ha pronosticado que para el 2014 EE.UU. nos comprará aproximadamente US\$ 44 millones.

Si bien en los últimos años hemos logrado conquistar nuevos mercados y nuestras exportaciones de paltas se han incrementado considerablemente, aún hay mucho por hacer para alcanzar a Chile y México.

Actualmente de los diez principales importadores en el mundo solo le vendemos cantidades significativas a cuatro. Esta es una debilidad que podemos convertir fácilmente en una oportunidad. Por ello se necesita salir en busca de nuevos clientes.

Top 10 exportadores de paltas 2003

N°	País	Cantidad (TM)
1	México	124,239
2	Chile	95,311
3	Sudáfrica	38,994
4	España	34,755
5	Israel	22,436
6	Holanda	18,948
7	República Dominicana	15,763
8	Francia	14,206
9	Perú	11,520
10	EE.UU.	6,709

Fuente: FAO. Elaboración: COMEXPERU.



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

regresar  
página 1



## ¿Ley de (des)promoción del transporte aéreo?

Buscando evitar crisis aerocomerciales como las ocurridas el año pasado, la Comisión de Transporte y Comunicaciones del Congreso de la República ha aprobado el dictamen que propone la Ley de Promoción de los Servicios de Transporte Aéreo. No obstante, en lugar de promoverlos, podría restringir sus actividades.

### PALIATIVOS EN LUGAR DE REMEDIOS

Ello sucedería con artículos como el 4°, que establece que para que una empresa peruana pueda ofrecer el servicio de transporte aéreo regular de pasajeros, carga y correo en el ámbito internacional no solo debe ofrecer un servicio similar en territorio nacional, sino que lo deberá brindar en rutas nacionales con oferta insuficiente de este servicio. De este modo, se obligaría a las empresas peruanas a ofrecer servicios en rutas internas que muy probablemente no serían rentables para ellas (por algo no hay interés en atenderlas), lo cual resultaría restrictivo y desincentivador. Con esta medida se busca resolver el problema de la limitada oferta del servicio de transporte aéreo a nivel nacional, pero esta iría contra la promoción del sector aerocomercial.

El problema radica en la falta de inversión en el sector provocada por nuestra propia legislación. La nueva Ley de Aeronáutica Civil (Ley N° 27261), a pesar de ser menos restrictiva que la anterior, aún reserva la aviación comercial nacional a personas naturales y jurídicas peruanas, yendo en contra del artículo 63° de la Constitución. Según esta Ley, por lo menos el 51% del capital social de la empresa debe ser de propiedad peruana, pero su reglamento indica que 6 meses después de autorizarse las operaciones, el capital extranjero podrá cubrir hasta el 70%. La cuestión es que no existen capitales nacionales dispuestos a invertir en maquinaria para aviación.

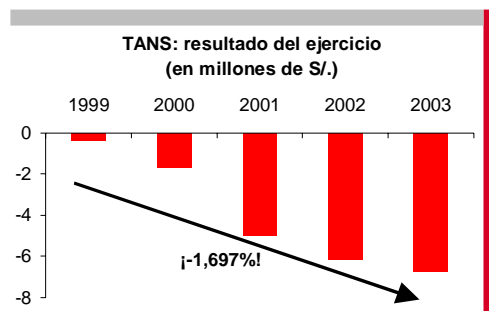
Así, esta ley limita el desarrollo del sector y beneficia solo a las empresas locales. Las principales son 8 pero, según la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC), a octubre del 2004 solo 2 líneas -Aero Continente (que cambió de nombre a Nuevo Continente) y Lan Perú- absorbían el 81% del tráfico aéreo de pasajeros a nivel nacional. Aero Continente, que actualmente no opera, ha enfrentado serios problemas y presentado deficiencias en su servicio, lo que confirma que los principales perjudicados por la restricción a la inversión extranjera son los usuarios del servicio. Respecto al transporte aéreo interno de carga, Aero Continente absorbía el 39% a octubre del 2004. Junto con las otras 2 principales líneas (TANS Perú y Lan Perú), alcanzaba el 97% del mercado.

A propósito de TANS, esta empresa es un ejemplo más del Estado participando en actividades que corresponden al sector privado y, lo que es peor, generando cada vez mayores pérdidas.

Por otro lado, el artículo 5° establece condiciones para las empresas peruanas que busquen realizar la actividad de fletamento con empresas extranjeras para efectuar vuelos internacionales. Así, se impediría a las empresas nacionales ofrecer sus servicios bajo la modalidad que consideren más apropiada. No obstante, lo positivo de este artículo es que indica que por necesidad pública o interés nacional se podrá autorizar a las empresas que vuelan a nivel nacional a contratar por la modalidad de fletamento a empresas extranjeras para realizar este servicio al interior del país. Ello refleja la intención de enfrentar las crisis aerocomerciales, pero también revela el problema de fondo (la falta de inversión) y que se está recurriendo a paliativos para urgencias, mas no a una verdadera solución.

### ALGUNOS PUNTOS A FAVOR

Sin embargo, la iniciativa presenta aspectos positivos como la intención de comprometer a autoridades como los gobiernos locales para evitar, por ejemplo, que otorguen licencias de construcción en terrenos aledaños a los aeropuertos, en aras de la seguridad. Asimismo, la propuesta encarga al Ministerio de Transportes y Comunicaciones simplificar y agilizar los trámites y procedimientos administrativos para el sector aerocomercial. En medidas como estas y en abrir completamente las puertas a la inversión extranjera debería enfocarse cualquier propuesta que busque promocionar el transporte aéreo.



Fuente: FONAFE. Elaboración: COMEXPERU.

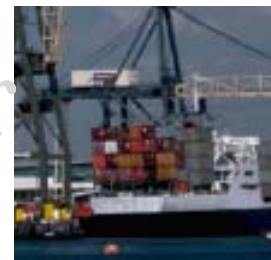
**¿Buscas una computadora?**

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

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

**PC Performance**

regresar  
página 1



## Franja de precios y nutrición en cifras

Ya es noticia de todos los días ver a CONVEAGRO criticando las negociaciones del TLC y amenazando con paros si es que no se mantiene la franja de precios a la agricultura. Así que consideramos una responsabilidad ineludible informar de los costos que significa este mecanismo para el consumidor nacional.

### SOBREPROTECCIÓN

Según CONVEAGRO, la franja de precios debe mantenerse mientras EE.UU. mantenga sus subsidios. Sin embargo, hay una gran desproporcionalidad en su pedido.

Según el Instituto Internacional de Investigación Agraria (IFPRI, por sus siglas en inglés), los subsidios agrícolas en todo el mundo (no solo en EE.UU.) solo reducen el precio del arroz en 1.6%, el del maíz en 2.9% y el de la leche en 19.2%.

Sin embargo, la franja protege hasta con 68% de arancel. Esto es por demás abusivo. En los datos revisados no encontramos un cálculo para el azúcar, pero siendo este un producto que deseamos exportar a EE.UU. es evidente que no puede ser considerado sensible.

Asimismo, también hallamos que EE.UU. no es el principal proveedor de ninguno de los productos en franja de precios. El maíz viene principalmente de Argentina, la leche de Nueva Zelanda, el azúcar de Bolivia, y el arroz de Uruguay.

### FRANJA DE PRECIOS Y SALUD PÚBLICA

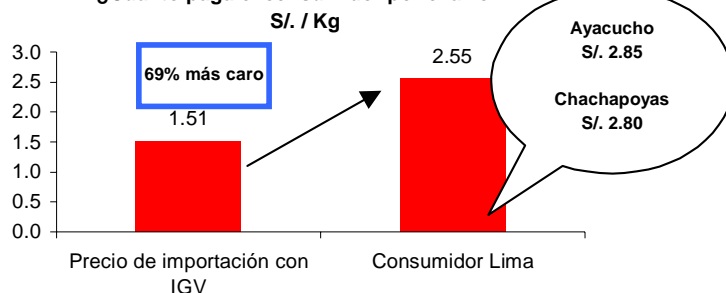
Finalmente, en un país donde más de la mitad de la población es pobre no podemos promover medidas que encarecen los alimentos, como la franja de precios, sin evaluar su impacto en la capacidad de consumo de estas personas.

Los consumidores en Lima pagamos un arroz 69% más caro que el precio internacional más IGTV, un azúcar 113% más cara, y una leche 135% más cara. Todo esto gracias a la franja de precios y la sobreprotección arancelaria.

En provincias hay casos aun más dramáticos. Los consumidores de leche en Huancayo, por ejemplo, pagan 160% más por la leche en polvo de lo que cuesta importarla.

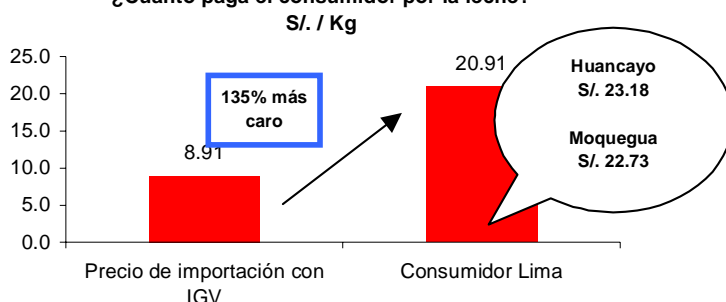
Actualmente los peruanos consumimos al año en promedio 50 Kg de arroz, 35 Kg de azúcar y 54.6 Kg de leche. Si las familias pudiesen comprar el arroz, azúcar y leche a los precios de importación (pagando IGTV) podrían consumir con lo que gastan actualmente 34.2 Kg de arroz, 39.4 Kg de azúcar y 73.6 Kg de leche adicionales a su consumo actual.

¿Cuánto paga el consumidor por el arroz?



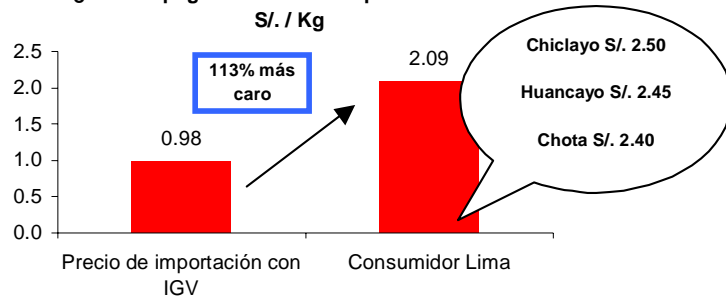
Fuente: MINAG, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Cuánto paga el consumidor por la leche?



Fuente: MINAG, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Cuánto paga el consumidor por el azúcar?



Fuente: MINAG, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



En el caso de la leche, esto es especialmente importante, pues permitiría que los peruanos alcancemos el consumo mínimo recomendado por el Instituto Nacional de Nutrición (120Kg).

Producto	Consumo por persona al año (Kg)	Costo de ese consumo a precio de importación (S/.)	Costo de ese consumo a precio local (S/.)	Ahorro si se compra a precio de importación (S/.)	Consumo adicional con ahorro (Kg)	Consumo potencial a precio de importación (Kg)	Consumo sugerido por Instituto Nacional de Nutrición (Kg)
Arroz	50.0	75.7	127.5	51.8	34.2	84.2	
Azúcar	35.0	34.4	73.2	38.7	39.4	74.4	
Leche	54.6	486.4	1,141.7	655.3	73.6	128.2	120.0
<b>Total</b>	<b>139.6</b>	<b>596.4</b>	<b>1,342.3</b>	<b>745.9</b>	<b>147.2</b>	<b>286.8</b>	<b>120.0</b>

Fuente: MINAG, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Actualmente nos encontramos muy por debajo de ese consumo lo que perjudica la nutrición de los peruanos. En Sudamérica somos el penúltimo país en consumo per cápita de leche, superando solo a Bolivia.

No debemos subestimar estos sobrepuestos que pagan los consumidores de a pie, que andan por las calles preguntándose qué es esto del TLC y en qué los va a beneficiar. ¿O vamos a dejar que la anguria de algunos personajes que violan la ley interrumpiendo carreteras para obtener rentabilidades extraordinarias se imponga a las necesidades de alimentación de los más pobres? Al saboteador eso aparentemente "no le interesa", o será que en temas agrícolas -como él dice- ¿está más perdido que huevo frito en ceviche?

Precios al consumidor de provincias (S/.)			
Provincia	Arroz	Azúcar	Leche
<b>Precio Import. CIF + IGV</b>	<b>1.51</b>	<b>0.98</b>	<b>8.91</b>
Lima	2.55	2.09	20.91
Huancayo	2.20	2.45	23.18
Moquegua	2.10	2.20	22.73
Tarapoto	1.80	2.30	22.73
Arequipa	1.80	2.00	22.27
Pucallpa	1.80	1.40	21.82
Tumbes	2.00	1.80	21.82
Andahuaylas	2.35	...	21.82
Chachapoyas	2.80	2.15	21.82
Chiclayo	1.70	2.50	21.82
Huancavelica	1.90	2.25	21.82
Jaén	1.70	2.30	20.91
Huánuco	2.00	2.20	20.91
Huaraz	2.57	2.20	20.91
Ayacucho	2.85	2.20	20.36
Puno	2.13	1.68	20.23
Ica	2.05	2.00	20.00
Iquitos	1.90	1.80	20.00
Cusco	2.40	2.00	20.00
Abancay	2.40	2.00	20.00
Pasco	2.45	...	19.55
Tacna	2.00	2.20	19.09
Puerto Maldonado	2.10	2.10	19.09
Juliaca	2.45	1.95	18.64
Piura	2.30	2.20	18.18
Cajamarca	2.30	2.20	18.18
Trujillo	1.70	2.00	18.18
Chota	2.10	2.40	-

Fuente: MINAG, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

<sup>1</sup> Para el caso de la leche el precio de referencia del Ministerio de Agricultura es el de un sobre de 110 g. Esto puede afectar la diferencia con respecto al valor por Kg importado, pero no podría explicar una diferencia de 179%.

\* Los precios de importación se calcularon con el valor CIF de importación más 19% de IGV.



**Panda Titanium Antivirus 2005**



**Máxima protección  
contra todo tipo de virus**

**¡Cómpralo ahora!**

Desde sólo  
**US\$ 34.00** Inc. IGV  
Licencia Anual

regresar  
página 1