



Contenido

Del 25 de abril al 01 de mayo del 2005

	SE PAGA, NO SE PAGA, SE PAGA, NO SE PAGA...	Editorial	2
	¿REGRESANDO A LAS LICENCIAS DE IMPORTACIÓN? <i>Ministerio de la Producción... ¿solo si es dirigida al mercado interno?</i>	Hechos de Importancia	3
	¿JUGUEMOS A LAS RONDAS? <i>Y si no firmamos el TLC con Estados Unidos...</i>	Bandeja Legal	4
	MARINA MERCANTE ¿Reactivar cuál flota? <i>Una iniciativa que pretende reflotar la marina mercante con cuestionables métodos.</i>		
	EXPORTACIONES CRECIERON EN 30.67% EN EL PRIMER TRIMESTRE <i>Los más dinámicos: artesanías, agro primario y metalmecánica.</i>	Actualidad	5
	LAS PYME Y EL ENTORNO EMPRESARIAL <i>Mitos y verdades.</i>	Economía	6
	MEDICAMENTOS EN EL TLC <i>Con el TLC los medicamentos existentes bajarán de precio. Por su parte, los nuevos descubrimientos tardarían más en tener copias más baratas.</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

María Susana Morales Loaiza
Juan Carlos Oré Oviedo
Úrsula Arias Ossio
Lizeth Arce Rodríguez
Colaboradores
Juan Carlos Sosa Valle
Publicidad
Edda Arce de Chávez

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



Se paga, no se paga, se paga, no se paga...

El día 7 de abril salió publicada la sentencia del Tribunal Constitucional declarando infundada la demanda de inconstitucionalidad interpuesta por cinco mil ciudadanos contra ciertos artículos de la Ley de Regalía Minera.

El Tribunal declara infundada la demanda. Esto es lo que dice la parte resolutive que es lo que, quienes no somos abogados, podemos entender de las elucubraciones, enredos y desenredos mentales de las 16 páginas de El Peruano que se requirieron para justificar la sentencia y que incluyen una larguísima y filosófica reflexión respecto a las diferencias entre un Estado liberal y un Estado "social democrático" con énfasis en "el contenido de lo social en la actividad del Estado y los particulares" (¿?).

Pero como dieciséis densas páginas no son suficientes para algunos, después de publicada la sentencia, el 11 de abril, la prensa recoge declaraciones del presidente del Tribunal, que van más allá de la sentencia y que por tanto pueden ser calificadas como opiniones personales de Javier Alva, quien habría dicho que las regalías deben ser pagadas incluso por las empresas con convenios de estabilidad. Esto, además de duras críticas, ha generado una sensación de inestabilidad y confusión que poco bien nos hace como país.

No es la primera vez que el Tribunal Constitucional merece críticas (las recibió anteriormente por sus intervenciones en los casos de pensiones). Sin embargo, el órgano de control de la Constitución, que supuestamente debiera dar seguridad, genera más confusión que otra cosa.

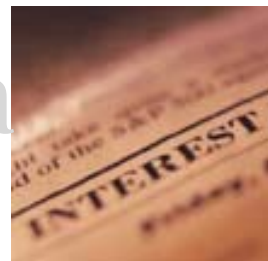
No sabemos exactamente de qué pie cojea pero, por lo pronto, bien merece revisar la idoneidad de algunos de sus miembros... y, si queremos volver a ser atractivos para la inversión, cambiar esa ley de regalías, capricho personal de algún congresista, y hoy bendecido por el TC.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★



¿REGRESANDO A LAS LICENCIAS DE IMPORTACIÓN?

El proteccionismo fracasó. La industria no prosperó hasta que se eliminaron las barreras arancelarias y se apostó por el libre comercio. Esta lección la hemos aprendido de la forma más dura: con pobreza y escasez de alimentos. El Gobierno y las empresas (la mayoría al menos) hemos demostrado tener la lección aprendida y un objetivo común: aprovechar el mercado internacional para desarrollarnos. Las PYME, por ejemplo, participan activamente en las rondas de negociación del TLC con EE.UU. y proponen a los negociadores que se les permita participar en las licitaciones públicas de EE.UU. Además, exigen que se eliminen los aranceles a las maquinarias usadas para mejorar sus procesos productivos.

Evidentemente ese esfuerzo debe ser acompañado por una agenda interna coherente con el objetivo comercial, pero al parecer el Ministerio de la Producción no tiene claro ese objetivo. El 7 de abril se publicó en El Peruano dos nuevos reglamentos técnicos de PRODUCE que introducen nuevamente la necesidad de contar con autorizaciones para importar (D.S. N° 015-2005-PRODUCE y D.S. N° 016-2005-PRODUCE). En esos casos se plantea el sistema para las pilas y baterías de cinc carbón y neumáticos de automóvil, camión ligero, buses y camiones. ¿Qué productos obstaculizarán después? Este regreso a la restricción de importaciones es preocupante y una pésima señal frente a nuestros futuros socios en tratados de libre comercio. Los gremios empresariales hemos participado en el Plan de Competitividad Productiva que lideraba PRODUCE, en el que acordamos que los reglamentos técnicos no se utilizarían para bloquear el comercio. Con este incumplimiento ya van dos de PRODUCE al acuerdo (hace poco anunciaron que solicitarían reducción de aranceles a un grupo de partidas en lugar de una reducción general como fue acordado).

Llama la atención además que dichos decretos no hayan sido refrendados por el Ministerio de Economía y Finanzas. Según el artículo 1° del D.L. N° 25909, "Ninguna entidad, con excepción del Ministerio de Economía y Finanzas, puede irrogarse la facultad de dictar medidas destinadas a restringir o impedir el libre flujo de mercancías mediante la imposición de trámites, requisitos o medidas de cualquier naturaleza que afecten las importaciones o exportaciones." No solo eso, además el artículo 2° indica que "las entidades públicas están impedidas de acatar disposiciones o resoluciones que no tengan sustento en lo establecido en el mencionado artículo, debiendo poner estos hechos en conocimiento de la Contraloría General de la República." Así que, según esta norma, no se debe hacer caso a los decretos de PRODUCE. A pesar de ello esperamos que PRODUCE se dé cuenta del error cometido y los derogue. ¿Tendrán asesores legales en ese Ministerio?

¿JUGUEMOS A LAS RONDAS?

A propósito de la ronda de negociación del Tratado de Libre Comercio con EE.UU. realizada en Lima, he aquí algunos datos de lo que representa dicho país para nuestro comercio exterior y el posible escenario sin TLC.

Aproximadamente 744,637¹ puestos de trabajo dependen del ATPDEA. Considerando que la firma del TLC generaría 85,466² puestos de trabajo adicionales (considerando el efecto multiplicador), de no concretarse el tratado, en el año 2006 se estaría arriesgando 830,103 puestos de trabajo. Asimismo, en el 2004 el 44% de nuestras exportaciones a EE.UU. fue realizado bajo el ATPDEA. Esto representa el 13% de nuestras exportaciones totales en dicho periodo. Considerando el 12% de crecimiento de las exportaciones producto del TLC, de no firmarse este, se pondría en riesgo también el 25% del total de nuestras exportaciones. Estaríamos también perdiendo la oportunidad de crecer 7.02% en el PBI³.

Debemos resaltar que sectores altamente relacionados con las pequeñas y medianas empresas como joyería y artesanías dependen en gran medida (73% y 85% respectivamente) del mercado estadounidense.

Además, de vencerse el ATPDEA, algunos de nuestros principales productos de exportación a EE.UU. que hoy ingresan con cero arancel ingresarían con aranceles que nos sacarían del mercado o nos pondrían en serios problemas, como por ejemplo los espárragos frescos, que tendrían que pagar 21.3% de arancel, los T-Shirts de algodón con 16.5% y las camisas de punto de algodón con 19.7%. Estos 3 productos representan el 10% de nuestras exportaciones a dicho mercado.

Es evidente que sin TLC y vencido el ATPDEA tenemos muy pocas probabilidades de seguir teniendo a EE.UU. como principal comprador de nuestros productos con valor agregado y su consiguiente generación de empleo y divisas.

¹ Fuente: Abusada.

² Fuente: Seminario y Molina.

³ Fuente: Estudio realizado por Cuadra, Fairlie y Florián.



NUEVO

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



Marina mercante ¿Reactivar cuál flota?

No cabe duda de que la semana pasada la atención de la Comisión de Comercio Exterior y Turismo del Congreso se ha centrado en los temas relacionados con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (y que probablemente esta semana se le dedique tiempo al video difundido por LAN Perú). No obstante dicha comisión ya ha agendado para el debate el Proyecto de Ley N° 10582 que propone la Ley de la Empresa Naviera Nacional y de Reactivación de la Flota Mercante de Bandera Peruana.

La iniciativa tiene por objetivo reactivar la flota mercante de bandera peruana. Para ello define a la empresa naviera nacional como la que tiene al menos el 50% de su capital social en manos de accionistas peruanos. Le otorga a dichas empresas, con la condición que utilicen naves de bandera nacional, una amplia gama de beneficios tributarios y rescata de la legislación vigente la reserva del cabotaje (transporte acuático entre puertos nacionales) para estas. Establece también que el Estado está prohibido de ingresar a esas actividades solo cuando existan más de dos empresas. ¿Va por ahí la reactivación?

MUERTE POR CAUSA NATURAL

A pesar del proteccionismo que otorga la reserva del cabotaje existente, la flota marítima de bandera nacional es prácticamente inexistente. Según información de la Dirección General de Transporte Acuático del MTC, de las 26 naves que operaban realizando transporte marítimo de carga en 1990, solo dos continuaban realizándolo hacia el año 2000. En un contexto en el que el transporte marítimo interno compite con el transporte terrestre, el primero se circunscribe básicamente al transporte de grandes volúmenes de mercadería o al transporte de maquinaria pesada. Si a ello sumamos que la tendencia mundial se orienta a la utilización de naves de cada vez mayor envergadura, las cuales suelen realizar el transporte interno de carga como una actividad complementaria, vemos que la existencia de flotas pequeñas compromete la competitividad del país.

El transporte fluvial configura un escenario distinto. En la selva este es el principal medio de transporte utilizado tanto para trasladar carga como a pasajeros, pues construir y mantener carreteras es costoso. Sin embargo, la tendencia a utilizar naves más grandes también viene desplazando a las pequeñas; prueba de ello es que durante los años noventa el parque acuático fluvial privado se redujo en aproximadamente 25%. En este caso, la reserva de cabotaje ha venido limitando la competencia en el sector, lo cual implica trabas para mejorar la calidad de los servicios y reducir los precios que paga el consumidor.

BENEFICIANDO A...

La propuesta que se debatirá en el Congreso pretende otorgar a las empresas navieras nacionales gran cantidad de beneficios tributarios, incluso algunos de los cuales están expresamente prohibidos por ley (aquellos que se aplican sobre tasas cobradas por servicios efectivamente prestados por el Estado). Una vez más, el Parlamento desatiende las voces de especialistas que señalan la poca efectividad de los beneficios tributarios, los cuales afectan la recaudación tributaria, generan distorsiones en la asignación de recursos y causan altos costos administrativos y de control a la autoridad tributaria. Además, la propuesta obliga a las empresas navieras nacionales que deseen gozar de los mencionados tributos a contar con por lo menos un 80% de tripulantes de nacionalidad peruana. Por lo visto nuestras autoridades desconfían de la capacidad de nuestros tripulantes para gestionarse sus propias fuentes de trabajo. Por último, es necesario indicar que la propuesta legislativa señala textualmente que "promueve y garantiza la libre competencia"; sin duda un grave error de redacción.



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



Exportaciones crecieron en 30.67% en el primer trimestre

Entre enero y marzo del 2005, nuestras exportaciones ascendieron a US\$ 3,594 millones, incrementándose en 30.67% respecto al mismo periodo del año anterior. Las importaciones también crecieron, pero en 25.72%, alcanzando los US\$ 2,761 millones. Así, a marzo del presente año hemos obtenido una balanza comercial positiva equivalente a US\$ 833 millones, 50% mayor a la correspondiente al mismo periodo del 2004.

PRIMARIAS AUMENTARON EN 33.19%; MANUFACTURAS, EN 24.36%

Los sectores exportadores más dinámicos fueron las artesanías (+150.24%), el agro primario (+91.56%) y la metalmecánica (+84.30%). No obstante, la minería continúa siendo el motor de nuestras exportaciones, representando el 56% del total. Destacan el cobre y el oro. Las ventas al exterior del primero se incrementaron en 35.37%, impulsadas por la tendencia alcista de su cotización; mientras que las del segundo cayeron en 4.20%, a pesar de que en los últimos dos meses su cotización se elevó.

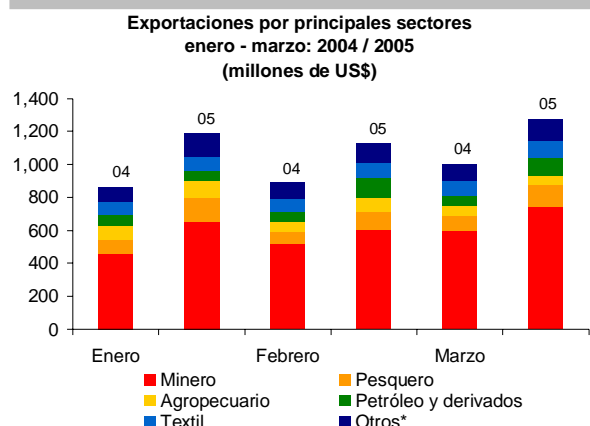
Las exportaciones pesqueras primarias se incrementaron en 57.89% gracias al crecimiento de la harina de pescado (+51.49%), que representa el 88% de este rubro. No obstante, destaca el dinamismo del aceite de pescado (+125.25%). Las exportaciones de manufacturas pesqueras también crecieron (+33.61%).

Tras el crecimiento de las agroexportaciones primarias se encuentran productos como el café (+117.15%), que es la principal exportación en este rubro (95% de participación), y el algodón (+40.02%). Respecto a la agroindustria, sus ventas al exterior se incrementaron en 19.52% en el primer trimestre.

El sector textil, que absorbe el 30% de las exportaciones manufactureras, sigue creciendo (+15.38%) a pesar de la eliminación de las cuotas textiles, cuyo efecto sería más notorio en el segundo semestre del año.

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL DE PETROPERÚ CRECEN EN 300,528%

Respecto al primer trimestre del 2004, las importaciones de bienes de consumo, intermedios y de capital aumentaron en 24.97%, 25.95% y 26.25%, respectivamente. Las importaciones de bienes intermedios cuentan con la mayor participación (56%), y dentro de estas destacan las compras de la industria (35% del total importado), que crecieron en 29.99%. Ello se explica por el buen desempeño de la producción industrial, que se elevó en 5.5% entre enero y febrero del 2005 con respecto al mismo periodo del 2004. En cuanto a dinamismo, destacaron las importaciones de materiales para la construcción (+63.13%). Lideraron las importaciones de bienes de consumo Ripley (+196.95%), Procter & Gamble (+16.69%) y Saga Falabella (+51.66%); de bienes intermedios Refinería La Pampilla (+29.69%), Petroperú (+13.17%) y Alicorp (-17.76%); y de bienes de capital Southern Peru (+88.69%), Ferreyros (+66.42%) y Petroperú (+300,528.00%).



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

Principales exportadoras enero - marzo 2005 (millones de US\$)			
Sector	Monto	Participación en el sector	Var 05/04
Minero			
Southern Peru	497.54	24.78%	75.11%
Antamina	359.13	17.89%	103.58%
Yanacocha	331.57	16.51%	4.62%
Pesquero			
Hayduk	34.44	9.15%	22.58%
Sipesa	25.15	6.68%	45.81%
Austral	21.65	5.75%	77.73%
Agrícola			
Camposol	13.99	5.51%	11.49%
Soc. Agríc. Drokasa	9.33	3.67%	104.62%
Soc. Agríc. Virú	8.27	3.26%	-12.45%
Textil			
Textimax	22.58	7.81%	5.31%
Devanlay Perú	19.39	6.71%	374.98%
Topy Top	17.87	6.18%	9.64%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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

regresar
página 1



Las PYME y el entorno empresarial

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) incorporan al 67.9% del personal ocupado, y representan el 99.7% del total de empresas formales (SUNAT 2001). Sin embargo, según un estudio publicado por el Banco Mundial, el aporte de la pequeña y mediana empresa al PNB es de solo 55.5%.

¿SE HA HECHO LO CORRECTO PARA PROMOVER A LAS PYME?

Uno de los problemas fundamentales que enfrenta la economía peruana es el alto nivel de informalidad, pues se estima que la economía informal alcanza el 59.9% del Ingreso Nacional Bruto (INB). Por ello, nuestro mayor problema no reside en la creación de empresas, sino en que las existentes se establezcan en el sector formal. Es por este motivo que los incentivos que brinda el Estado son a la formalización. Un ejemplo de política llevada a cabo para fomentar la legalización de las empresas fue el establecimiento de un marco laboral exclusivo para las MYPE, el cual contemplaba menores beneficios laborales.

Este tipo de medidas se encuentra especialmente justificado si consideramos que las PYME son intensivas en el uso de mano de obra poco calificada. Estudios del INEI indican que en el sector servicios de Lima Metropolitana, el 69% de los empleados de las MYPE no cuentan con estudios superiores, contra un 33% en las que no son MYPE. La mayor flexibilidad y los menores costos laborales ayudan a brindar empleo a un sector vulnerable de la economía, que no cuenta con educación superior. La baja productividad marginal de estos trabajadores no les permite acceder a un empleo en empresas grandes, ya que estas tienen mayores costos laborales por lo que exigen mayor productividad. En este tipo de políticas se olvida que las empresas grandes también necesitan contratar personal no calificado, y al no gozar de flexibilidad laboral, se ven desincentivadas a hacerlo.

Dado que existe un régimen laboral especial y otros incentivos como el acceder a garantías que respaldan sus financiamientos, exclusivos para las PYME, existen alicientes para quedarse en ese estado o fraccionar las empresas en lugar de crecer. Esto desvirtúa el objetivo del Estado. Si se brindaran incentivos al sector empresarial en su conjunto, se dejaría de crear este tipo de distorsiones.

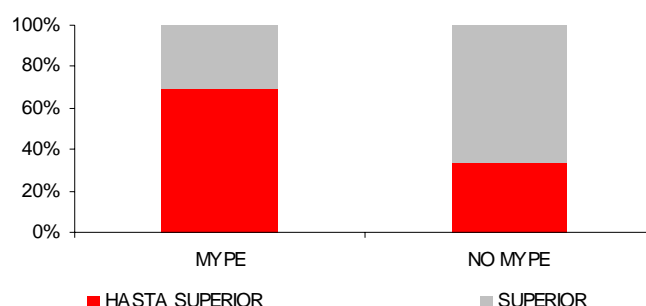
¿QUÉ PUEDE HACER EL ESTADO?

El estudio "Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database" publicado por el Banco Mundial en el 2003 indica que las políticas orientadas a fomentar el desarrollo institucional del Estado han demostrado ser mucho más efectivas en la generación de nuevas empresas, así como en su formalización. En este sentido, lo que se debe buscar es tener instituciones que logren agilizar los procesos burocráticos requeridos para la legalización de las empresas. Algo favorable que presentan estas medidas es que su efecto no se ve restringido a las empresas medianas y pequeñas, sino que beneficia a todas. El Perú presenta una situación similar a la del promedio de los países de la región en este sentido; los cuales se encuentran aún lejos de los estándares de los países miembros de la OECD (Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo).

Entorno empresarial del Perú 2004			
Variable	Perú	Promedio regional	Promedio OECD
Economía informal (% INB, 2003)	59.9	41.5	16.8
Instalación de empresa			
Número de procedimientos	10	11	6
Tiempo (días)	98	70	25
Costo (% del ingreso per cápita)	36.4	60.4	8
Respeto de contratos			
Número de procedimientos	35	35	19
Tiempo (días)	441	462	229
Costo (% de deuda)	34.7	23.3	10.8

Fuente: Banco Mundial.

Nivel de educación de la población ocupada en el sector servicios por tamaño de empresa (Lima Metropolitana)



Fuente: Prompyme. 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



Medicamentos en el TLC

Se ha hablado mucho de los aspectos del TLC que encarecerán los medicamentos. Aquí nos fijaremos en los temas que reducen el costo de estos, considerando que la prioridad debe ser la salud pública y no la rentabilidad de las empresas, sean estas nacionales o transnacionales.

SIN SATANIZAR

En su presentación ante el Congreso, ADIFAN (gremio de fabricantes de medicamentos nacionales) informó que las empresas transnacionales hacían sus propuestas "sin importarles las condiciones de vida y de salud de la población de los países pobres, como los andinos". Las empresas de las que habla ADIFAN se dedican a investigar para descubrir nuevos medicamentos. Gracias a ellos se descubren curas para enfermedades que antes no tenían cura o mejores tratamientos en los demás casos. Esto no lo hacen gratuitamente, pero sería sumamente beneficioso para el país que las empresas de ADIFAN también tuvieran los recursos para hacer investigación y contribuyeran así a mejorar la calidad de vida de nuestra población.

¿QUIÉNES NO QUIEREN QUE BAJEN LOS PRECIOS DE LOS MEDICAMENTOS?

Con el TLC los medicamentos que tenemos actualmente bajarán de precio. Hoy en día los consumidores debemos pagar 12% de arancel por la importación de estos productos; con el TLC este impuesto se eliminará. En el 2004 se pagó US\$ 13.6 millones en aranceles por la compra de medicamentos. Evidentemente, debemos exigir que esta reducción arancelaria se haga lo antes posible. La propuesta que ha presentado el Perú es que se elimine estos aranceles en un plazo de 10 años y las vacunas, en 5. Esto no es conveniente. Si eliminamos los aranceles desde un inicio podríamos contar con medicinas 12% más baratas desde el primer día de firmado el acuerdo. Paralelamente, también debemos asegurar el mismo trato para los insumos.

Asimismo, el TLC tiene un capítulo de compras públicas en el que las partes se comprometen a no discriminar los productos del otro país en dichas compras. Las normas peruanas actualmente obligan al Ministerio de Salud, EsSalud y las demás entidades públicas que adquieren medicamentos a comprar dando una preferencia de 20% en la elección de productores locales, en lugar de que compren al proveedor que ofrezca la mejor calidad a más bajo precio. Esto ha determinado que, según ALAFARPE (gremio de las transnacionales), en su última licitación EsSalud gaste S/. 4.3 millones más de lo que hubiera gastado si compraba al mejor postor. De ser esto cierto, se estaría beneficiando a los fabricantes locales de medicamentos a expensas de los asegurados de EsSalud. Y por si fuera poco se afecta también la caja fiscal. Esto es inaceptable y deberíamos eliminar nuestras normas discriminatorias. ADIFAN también explicó en el Congreso que le preocupaba los "presupuestos para la compra de medicamentos que maneja el Sector Salud, EsSalud y las Sanidades de las Fuerzas Armadas y Fuerzas Policiales". Sin embargo, rechaza la inclusión de EsSalud en el capítulo de compras estatales. Esto es contradictorio y nos hace preguntarnos si la preocupación que ha mostrado ADIFAN por los consumidores de medicamentos en el capítulo de propiedad intelectual es realmente eso o simplemente interés empresarial (legítimo sin duda, pero no prioritario al interés nacional). Además, ¿si el genérico es tanto más barato que el de marca, por qué necesitan el 20% para competir en las compras estatales?

NEGOCIANDO BIEN

Si bien con el TLC los medicamentos que están actualmente en el mercado bajarán de precio, los nuevos descubrimientos realizados por las transnacionales contarán con una mayor protección, lo que demoraría la entrada de copias en el mercado y, por ende, retrasaría la reducción de precio de estos medicamentos. La mayoría de los temas que podrían encarecer los medicamentos ha sido rechazada por el Perú: patentes de usos, prohibición de importaciones paralelas y prohibición de licencias obligatorias, entre otras. Otros temas sensibles se encuentran en negociación. En el tema de datos de prueba, por ejemplo, los mismos fabricantes locales de medicamentos han colaborado en la elaboración de la propuesta que el Perú ha presentado en esta última ronda de Lima a EE.UU. Tal como ha indicado la ministra de Salud, este tema es negociable. La viabilidad de la propuesta dependerá de la capacidad de nuestros negociadores, quienes felizmente hasta ahora han demostrado hacerlo muy bien.

FINALMENTE UN DATO

Según el estudio de Apoyo sobre protección de datos de prueba en enfermedades graves, el mayor presupuesto que requeriría el Estado para compensar los mayores costos por dicha protección sería de S/. 4.6 millones. Muy cercano a los S/. 4.3 millones que gastó de más EsSalud en el 2003 debido al beneficio extra (20% de mayor puntuación) que reciben los proveedores locales. Eliminando este beneficio prácticamente se compensa el efecto negativo de datos de prueba para los productos analizados por Apoyo.

regresar
página 1