



**EDITORIAL**

## VIII CUMBRE PYME del APEC 2015

### VIII CUMBRE PYME DEL APEC 2015

**HECHOS**



¿QUÉ IMPLICA EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO?

**ACTUALIDAD**



- S/. 300 MILLONES AL TACHO
- PEQUEÑAS EMPRESAS, GRANDES COMPRAS

**ECONOMÍA**



EXPORTACIONES QUE DAN PELEA

**COMERCIO EXTERIOR**

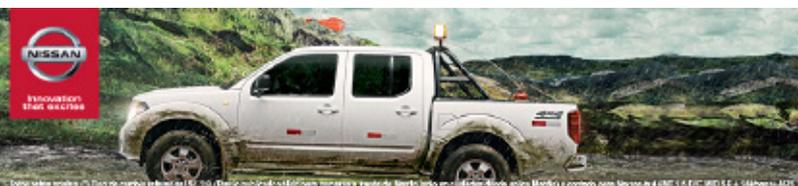


A CUATRO AÑOS DEL TLC CON COREA DEL SUR

**¿SABÍAS QUE...**



...LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DATOS DE PRUEBA FAVORECE EL MERCADO FARMACÉUTICO?



**NAVARA**  
**SALVAJE POR FUERA, CÓMODA POR DENTRO.**  
 Gran amplitud de cabina y suspensión avanzada para una mayor absorción de impactos.  
 Ahora desde:  
**US\$28,990 / S/. 81,172**

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente.

## VIII Cumbre PYME del APEC 2015

Este 18 de agosto, la Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEXPERU organiza la VIII Cumbre PYME del APEC 2015 en el Hotel Westin. Este evento tiene como objetivo fortalecer las capacidades de las pequeñas y medianas empresas (Pyme) peruanas, brindándoles información y herramientas para hacer crecer sus negocios e impulsar su inserción en el comercio internacional. Asimismo, busca crear un espacio de intercambio de buenas prácticas internacionales y promover políticas públicas para el desarrollo del emprendimiento y la formalización de las empresas en nuestro país.

COMEXPERU, en su calidad de Secretaría Técnica del Consejo Consultivo Empresarial del APEC (ABAC Perú), organiza desde 2008 este importante evento, que ha recibido reconocimiento en el foro del APEC, dado que Perú y China son las dos únicas economías que, desde hace 8 años, organizan de manera ininterrumpida esta cumbre, lo que muestra su sólido compromiso con la promoción del emprendimiento.

Esta cumbre se basa en el concepto #sinlímites, el cual reconoce que el peruano es un emprendedor por excelencia, que a pesar de todos los obstáculos que encuentra en el camino sigue adelante, que tiene sueños y objetivos claros. Un empresario que, a pesar de la dura fiscalización que lo distrae de su actividad productiva, por parte de instituciones como Sunat, Indeci, municipalidades y otras, no baja la guardia y sigue luchando. Uno que a pesar de la menor demanda internacional busca nuevos clientes y mercados.

Este año, tendremos al ministro de la Producción, Piero Ghezzi, para inaugurar el evento, así como conferencistas magistrales que compartirán sus historias de emprendimiento y lecciones sobre cómo crecer y alcanzar el éxito, entre ellos Vania Masías, Efraín Aguilar y Efraín Wong. Además contaremos con la presencia de Juan Carlos Mathews, quien nos hablará sobre franquicias como una herramienta poderosa para hacer crecer los negocios, y Dario Lareu, CEO de 3M, quien presentará alcances sobre innovación. Asimismo, tendremos cuatro conversatorios sobre negocios inclusivos y responsabilidad social corporativa, la necesidad que el estado sea aliado de las Pyme, ventajas de comercio electrónico y *outsourcing* (delegando procesos), que les brindarán a estas empresas herramientas que les permitan seguir creciendo y expandirse a los mercados internacionales.

¡Los esperamos este 18 de agosto en el Hotel Westin, en la VIII Cumbre PYME del APEC!

### Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

#### Director

Jessica Luna Cárdenas

#### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya  
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

#### Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova  
Pamela Navarrete Gallo  
Ximena Retamozo Ponce  
Antonella Torres Chávez  
María Laura Rosales  
María Fernanda Sánchez

#### Corrección

Angel García Tapia

#### Diagramación

Eliana García Dolores

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú  
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.  
e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



## ¿Qué implica el Índice de Desarrollo Humano?

Publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Índice de Desarrollo Humano (IDH) mide, como su nombre lo dice, el nivel de desarrollo que tienen las economías del mundo. Para hacerlo, se evalúan diferentes variables, tales como esperanza de vida al nacer, nivel de educación, desigualdad, nivel de pobreza, ingreso per cápita de la población, entre otros.

De acuerdo con el PNUD, en los últimos años, el mundo ha avanzado de manera consistente en mejorar el desarrollo humano, gracias a la globalización, los avances en tecnología, educación y generación de empleo. No obstante, aún existen diferentes factores que no permiten que las economías evolucionen de manera adecuada. Actualmente, el IDH global promedio es de 0.702 (siendo 0 el nivel más bajo, y 1 el más alto), lo que significa que el mundo presenta un desarrollo medio. En este sentido, todos los países han avanzado en los últimos años; sin embargo, el progreso ha sido desigual.

A lo largo de los años, se ha buscado reducir el nivel de desigualdad mediante el aumento de la inversión en salud y educación, así como con el desarrollo de programas sociales. La mejora del acceso a los servicios de salud ha incrementado la calidad de vida mediante una disminución en la mortalidad materna e infantil. Además, el aumento de la tasa de alfabetización y el desarrollo de aptitudes ha sido crucial para estimular las capacidades de las personas, y, con ella, su empleabilidad y productividad.

Pese a que, hacia 2014, Perú tiene un puntaje de 0.737 y se encuentra en la categoría de desarrollo humano alto, por encima del promedio mundial, nuestro país se ubica en el puesto 82 de un total de 187 economías; por debajo de países como Argentina, Brasil, Chile y México, que se encuentran en los puestos 49, 79, 41 y 71, respectivamente. Para poder estar a la par con ellos, los aspectos en los que se tiene que mejorar son la media de años de escolaridad y el ingreso anual nacional bruto per cápita, el cual asciende entre los US\$ 11,280, mientras que el chileno, por ejemplo, es de US\$ 20,804.

### SI HAY PROBLEMAS, SE DEBEN CORREGIR

Corregir estas falencias es todo un reto, pues implicaría enfocarse en una multiplicidad de aspectos como: mejora de la infraestructura, calidad y cobertura educativa para los niveles secundario y superior, así como promover la participación de la inversión privada en el sector, entre otros.

Urge mejorar la eficiencia del gasto en educación, así como destinar mayores recursos a este importante sector que contribuye en gran medida al desarrollo humano. Vemos que el Ministerio de Educación va por buen camino, aunque aún falta mucho por hacer. Igualmente, este y el siguiente Gobierno deben enfocarse en el mejoramiento de la infraestructura, no solo educativa, sino también de otros sectores clave para nuestro desarrollo y crecimiento, como salud y transporte. Uno de los objetivos principales debe ser llegar a las zonas más alejadas, con el fin de integrar los pueblos al mercado externo y así poder reducir la desigualdad.

Para seguir promoviendo el desarrollo económico y social, es vital el compromiso por parte de las autoridades. Necesitamos propuestas que ataquen de frente el problema que ya tenemos plenamente identificado, no que los atenúen. ¡Ya es hora de un gran cambio!



### Ofisis ERP

Con nuestras Soluciones de Gestión Empresarial (ERP) y de RRHH.

Obtenga las mejores herramientas de gestión y análisis para lograr los resultados que espera.

visítenos en [www.ofisis.com.pe](http://www.ofisis.com.pe)

SOLUCIÓN  
100%  
HECHA EN  
EL PERÚ



Contáctenos:  
[info@ofisis.com.pe](mailto:info@ofisis.com.pe)  
Central: (511) 616 6900

volver al índice



## S/. 300 millones al tacho

Cincuenta millones de soles, aproximadamente, es lo que una de las mayores cadenas de supermercados en nuestro país bota en comida cada año. Así, mientras que otros países de la región –y del mundo– cuentan con un sistema eficiente de donación de alimentos hace ya varios años, en nuestro país los supermercados aún desechan más de S/. 300 millones anuales en estos productos por la falta de un marco legal adecuado.

La legislación vigente en el Perú obliga a las empresas a destruir o desechar productos alimenticios que están próximos a vencer o que tienen algún defecto en su presentación o envase (en buen estado, pero cuya comercialización es inviable), frente a un notario público, para poder descontar como gasto el costo de estos productos. Estos alimentos –entre los que figuran las frutas, verduras, leche, pan, fideos, entre otros–, que han perdido el valor comercial para la empresa pero que conservan sus condiciones alimentarias, en muchos otros países son aprovechados por instituciones sin fines de lucro que los distribuyen de forma gratuita entre personas de escasos recursos. Esto gracias a que los propios gobiernos se encargaron de elaborar un marco normativo adecuado que fomente la donación de alimentos perecibles y no perecibles, a fin de evitar que sean desechados.

### EXPERIENCIAS EN LA REGIÓN

Así, por ejemplo, Chile cuenta, desde 2010, con un marco legal que le otorga a las empresas elaboradoras, importadoras, distribuidoras y comercializadoras de alimentos, la opción de deshacerse de sus mermas a través de la donación a establecimientos sin fines de lucro, obteniendo además por ello beneficios tributarios (Circular N.º 54 del 2 de octubre de 2009). Bajo este marco, se crea en Chile lo que se conoce como “Red de Alimentos”, una fundación dedicada al rescate y distribución de comida (que copia el modelo de banco de alimentos de EE.UU. creado hace ya 50 años bajo la denominada Ley del Buen Samaritano), cuyo promedio de entrega es de 3,000 toneladas de productos alimenticios al año. Así, entre sus principales socios estratégicos se encuentran grandes cadenas como Walmart y Nestlé; y entre sus principales colaboradores, empresas como Pepsico, Jumbo, Santa Isabel, entre muchas otras. Esto le ha permitido contar con 119 organizaciones solidarias como beneficiarios y alcanzar directamente a 49,597 personas en situación de vulnerabilidad.

Lo mismo sucede en México, que posee un banco de alimentos que opera desde 1995 (sí, ¡el Perú está casi 20 años atrasado!) y que rescató, solo en 2014, 117,095 toneladas de alimentos 100% aptos para consumo humano, lo que benefició a 1.1 millones de mexicanos. Esto gracias a que, en lo que respecta a la donación de alimentos, su legislación no solo permite su deducción para efectos del impuesto a la renta y del impuesto al valor agregado, sino que, además, otorga a las empresas un estímulo fiscal del 5%. Cabe destacar que, adicionalmente, la normativa obliga a ofrecer en donación –a entidades asistenciales autorizadas– la mercancía que perdió valor, antes de destruirla, de lo contrario no le permiten deducirla de sus inventarios (Código Fiscal de la Federación, artículo 32-F). Exactamente lo contrario a lo que sucede en el Perú. Para ello, el Servicio de Administración Tributaria de México ha puesto a disposición de los contribuyentes una herramienta informática de acceso público que permite la consulta, registro y seguimiento de la donación de mercancías, de manera que sea un procedimiento eficiente, ágil y transparente. Gracias a ello, el Banco de Alimentos de México cuenta con más de 4,000 empresas donadoras a nivel nacional, entre las que se encuentran, por ejemplo, Walmart, Chedraui y Soriana, principales cadenas de supermercados.

### ¿QUÉ LE FALTA A NUESTRA REGULACIÓN?

Para que el Perú pueda corregir este atraso normativo en beneficio de miles de peruanos vulnerables, y alinearse con el resto de países desarrollados en esta materia, de manera que evite que las empresas continúen desechando alimentos que pueden ser donados, se requiere aprobar un proyecto de ley que permita registrar como gasto deducible del impuesto a la renta el 100% de las donaciones de alimentos que realicen las empresas, así como también eliminar la obligación de gravar con el IGV las donaciones de alimentos que se realicen, tanto para las productoras y comercializadoras, como para los que prestan servicios de distribución. De igual manera, es necesario potenciar y empoderar el Banco de Alimentos de Perú, organización sin fines de lucro que existe como tal desde finales de 2013.

Esto como primer paso, porque luego podrían incorporarse otros bienes, como los destinados a la salud e higiene, electrodomésticos, de construcción, entre otros, que también se desechan, pero que a su vez podrían ser donados a poblaciones vulnerables. Este es un punto muy importante que aún está pendiente en la agenda del Gobierno. Antes de seguir creando programas sociales basados en el subsidio directo, enfoquémonos primero en eliminar las ineficiencias que hoy existen en el mercado y cuya solución pasa únicamente por un cambio legislativo. La pelota está en cancha del Gobierno.

## CONVOCATORIA

SIERRA EXPORTADORA  
CONVOCA 3ER. EDICIÓN DEL:



INSCRIPCIONES  
HASTA EL

30  
AGOSTO

volver al índice



## Pequeñas empresas, grandes compras

El Estado es el mayor demandante de bienes y servicios en la economía. De hecho, según Magali Rojas, presidenta ejecutiva del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), el mercado de compras públicas maneja alrededor del 10% del PBI del país, lo que sin duda representa una gran oportunidad para muchas empresas al momento de ofertar sus productos. Sin embargo, para las micro y pequeñas empresas (Mype) –las cuales constituyen el 99.9% del entramado empresarial peruano y emplean al 48.4% de la población económicamente activa– la situación es compleja, pues se enfrentan a una serie de obstáculos que dificultan su participación.

De acuerdo con el OSCE, durante 2014, el Estado peruano realizó contrataciones por un valor de S/. 40,963 millones, correspondientes principalmente a la adquisición de bienes (42.7%), seguido por la adjudicación de obras (34.8%) y la contratación de servicios (22.5%). Asimismo, las contrataciones realizadas bajo el ámbito de la Ley de Contrataciones del Estado, es decir, bajo la modalidad de Régimen General (procedimiento clásico, subasta inversa, convenio marco y exoneraciones), representaron el 67.6% del monto adjudicado total, mientras que las contrataciones realizadas bajo la modalidad de Regímenes Especiales (la normativa de Petroperú y otros regímenes) representaron el 32.4%. En este contexto, ¿cuál ha sido el desenvolvimiento de las Mype dentro de dicho mercado?

En los últimos años, la participación de las Mype en las compras públicas alcanzó porcentajes ligeramente superiores al 30%, registrándose, hacia agosto de 2014, contratos con 22,326 proveedores por un monto de S/. 6,640 millones, lo que representó un 32.3% del monto total adjudicado, según cifras del OSCE. Dentro de las modalidades de contratación, el Régimen General fue el preferido por estas empresas, especialmente el procedimiento clásico y la subasta inversa, las cuales promovieron compras por S/. 5,857 millones (52.1%).

De manera opuesta, las contrataciones realizadas por medio de los Regímenes Especiales fueron reducidas, alcanzando apenas los S/. 395 millones (16%), debido a que se trata de contrataciones fuera del alcance de la Ley de Contrataciones del Estado y, por lo tanto, para las que la Ley de Promoción Mype no es aplicable, o porque las contrataciones en estos regímenes representan mercados de poca actividad para estas empresas, como es el caso de las compras de hidrocarburos por parte de Petroperú, modalidad en la cual las Mype representaron solo el 6.7% del total adjudicado.

Así, el tipo de bien demandado es solo uno de los obstáculos que enfrentan estas empresas. Un problema aún mayor radica en la limitada capacidad individual de producción de las Mype para poder abastecer ciertas demandas de gran envergadura. Por ello, resulta importante para estas agruparse, de manera que puedan consolidar su capacidad económica, financiera y técnica, permitiéndoles satisfacer los requerimientos exigidos por el Estado. En efecto, según indica el OSCE, si se tiene en cuenta solamente el Régimen General, durante 2013, estas empresas lograron una mayor participación en el mercado estatal a través de conformación de consorcios Mype, al obtener un 43.9% del monto total adjudicado y beneficiar a 13,157 proveedores. Estas agrupaciones juegan un rol especial en la ejecución de obras, rubro en el cual los consorcios Mype representaron S/. 4,112 millones, un 67.6% del valor total adjudicado en obras. Es evidente que la conformación de consorcios eleva la competitividad de las Mype, a la vez que aumenta sus posibilidades de contratación frente a otras empresas de mayor tamaño y capacidad productiva, por lo que es esencial que el Estado impulse este tipo de asociaciones.

### LAS MYPE Y LAS COMPRAS PÚBLICAS EN AMÉRICA LATINA

Muchos países tienen algún tipo de política destinada a incentivar el acceso de las Mype a las compras gubernamentales. De hecho, según un informe realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el International Development Research Center (IDRC), las estrategias políticas pueden enmarcarse dentro de dos enfoques: el que intenta igualar las condiciones de las Mype con las empresas de mayor tamaño, promoviendo su acceso a la información y al crédito; y el que busca favorecerlas dándoles preferencias en el proceso de compra.

En general, en América Latina, la mayoría de países aplica una combinación de ambos enfoques, con excepción de Chile, que basa su política en eliminar barreras de entrada y promover la competencia. Así, mientras el Gobierno chileno creó ChileCompra, entidad que apoya el ingreso de las Mype al sistema de compras públicas, pero no garantiza el cierre de los negocios, en Colombia, además de proveer las herramientas necesarias para que las Mype comprendan y accedan al mercado estatal, las contrataciones por un monto igual o inferior a US\$ 195,000 se restringen exclusivamente a las Mype.

En el caso peruano, la Ley de Promoción Mype contempla que las entidades estatales deben programar no menos del 40% de sus contratos para que sean atendidos por las Mype, además de darle preferencia a las de la región. No obstante, en la práctica esta norma tiene diversas dificultades que impiden que se aplique cabalmente. Por esto, más allá de darles preferencia, lo que se debe buscar es elevar su competitividad y ampliar sus oportunidades de participación. Esperemos que con la próxima entrada en vigencia de la nueva Ley de Contrataciones del Estado, promulgada en julio del año pasado, el acceso de las Mype al mercado de compras públicas se simplifique.

## Exportaciones que dan pelea

Desde finales de 2011, los envíos al exterior parecen no recuperar su dinamismo, lo que refleja una situación preocupante en materia comercial. Curioso fue el hecho de que diversos medios de comunicación informaran que en el mes de junio las exportaciones habrían cambiado dicha tendencia —siendo febrero de 2014 el último mes en el que estas presentaron el mismo viraje—. Cabe resaltar que el análisis de las cifras recopiladas por dichos informantes no se efectuó en dólares corrientes, sino en dólares de 2002, así como que se hizo hincapié en el volumen exportado y no en el valor que estas alcanzaron en los envíos.

Por tanto, si lo analizamos dentro de un marco acorde con la realidad, la verdad es que las exportaciones continúan cayendo y todo parece indicar que lo seguirán haciendo. Las cifras lo demuestran: en los seis primeros meses del año cayeron un 15.5%, respecto al mismo periodo del año anterior, y en lo que respecta únicamente al mes de junio, cayeron un 4.8%. Y es que debemos aceptar la realidad del país: nuestro sector exportador está en crisis. No podemos permitir que este sea el cuarto año consecutivo de desaceleración. Tomemos acción y reduzcamos la brecha de bajo rendimiento que cada vez se agranda y que se refleja en un menor ritmo de crecimiento.

Urge repotenciar los sectores que vienen registrando un crecimiento sostenido, tal como el sector agrícola. Así, analizaremos algunos de los productos de este sector que han registrado un crecimiento entre el periodo enero-junio del presente año.

### DULCES MANGOS

Los mangos frescos o secos fueron el tercer producto agrícola no tradicional con mayor valor exportado en el periodo enero-junio de 2015. En dicho periodo se exportaron mangos por un valor total de US\$ 151 millones, un 26.2% más que los envíos realizados en el mismo periodo de 2014. Asimismo, desde 2010 las exportaciones de este producto vienen creciendo a una tasa promedio anual del 11.5%.

En lo que respecta a los principales mercados, el 41% de las exportaciones fueron hechas hacia Países Bajos, con envíos por US\$ 62 millones (+39%); el 30%, hacia EE.UU., con envíos por US\$ 45 millones (+14.3%), y el 11% hacia Reino Unido, con envíos por US\$ 16 millones (+44.8%).

Entre las principales empresas exportadoras de mangos resaltan Dominus y Camposol, ambas con envíos por aproximadamente US\$ 11 millones (-11% y -0.6%, respectivamente); Sunshine Export, con US\$ 10 millones (-1.3%), y Frutos Tropicales del Norte y FLP del Perú, las cuales registraron el mismo valor de exportaciones por un monto aproximado de US\$ 7 millones (+470.2% y -0.1%, respectivamente).

### MÁS Y MÁS ESPÁRRAGOS

Otro producto que ha contribuido al crecimiento del sector agroexportador son los espárragos, frescos o refrigerados. Según cifras de la Sunat, hacia junio se registraron envíos por US\$ 145 millones, es decir, un 17.2% más respecto al mismo periodo de 2014. Desde 2010, los envíos de espárragos al exterior vienen creciendo a una tasa promedio anual del 7.2%.

Los principales destinos de exportación en los primeros seis meses del año fueron EE.UU., con el 59% del total exportado y envíos por US\$ 86 millones (+27.6%); Países Bajos, a donde se exportaron US\$ 20 millones (+0.9%), y Reino Unido, con US\$ 16 millones (+24.6%).

Entre las empresas que registraron una mayor participación en las exportaciones de este producto, en el periodo de análisis, se encuentran Complejo Agroindustrial Beta, con envíos por US\$ 28 millones (+5.8%); Danper Trujillo, con envíos por US\$ 12 millones (+36.6%), y Global Fresh, que registró envíos por US\$ 8 millones (-2%).

Cabe resaltar que los espárragos presentan una gran demanda mundial, especialmente en el mercado europeo. Urge la necesidad de levantar las barreras sanitarias que impiden o ralentizan el ingreso de nuestros productos a esta región.

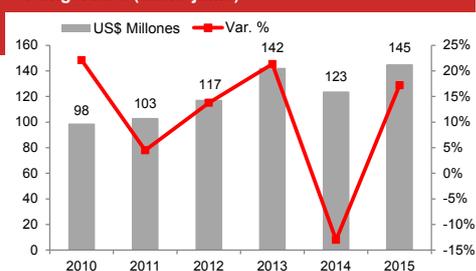
¡Sigamos abriendo mercados! ¡No nos quedemos de brazos cruzados!

Exportaciones de mangos frescos o secos (enero-junio)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de espárragos frescos o refrigerados (enero-junio)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



**REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER**  
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

**BAELLA CONSULTING** SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING, DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646

@ INFO@BAELLA.COM

🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice

## A cuatro años del TLC con Corea del Sur

El 1 de agosto de 2015 se cumplieron cuatro años de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio (TLC) entre Perú y Corea del Sur. La decimotercera economía más grande del mundo representa un mercado de más de 50 millones de habitantes y se consolida como nuestro octavo destino de exportación a la fecha. A continuación, presentaremos algunas cifras relevantes del intercambio comercial entre ambos países.

Si bien entre 2011 y 2014, las exportaciones peruanas hacia Corea del Sur cayeron un 29%, en línea con el panorama mundial desfavorable, observamos que las exportaciones no tradicionales mostraron un gran dinamismo. Así, estas registraron una tasa de crecimiento del 38% en el mismo periodo, llegando a alcanzar unos US\$ 129 millones en 2014.

Contrariamente, las exportaciones tradicionales, que representaron un 89% del total exportado al país asiático, cayeron un 33% entre 2011 y 2014, con unos US\$ 1,081 millones en 2014, hecho que explicaría el retroceso de nuestras exportaciones totales hacia dicho mercado.

En lo que respecta al periodo comprendido entre enero y junio de 2015, las exportaciones tradicionales hacia Corea del Sur sumaron US\$ 431 millones, un 15% menos respecto al mismo periodo de 2014. Dentro de estas, las principales fueron las del sector minero (US\$ 419 millones) y las del sector agrícola (US\$ 8 millones). Precisamente, fue este último sector el que mostró un mayor crecimiento en los últimos cuatro años, al pasar de US\$ 3 millones en 2011 a US\$ 8 millones en 2015 (+168%).

Por otro lado, hacia junio, las exportaciones no tradicionales hacia el tigre asiático sumaron US\$ 71 millones, es decir, un 28% más respecto al mismo periodo en 2014. Dentro de estas, destacaron las del sector pesquero, con US\$ 38 millones; seguido por el sector agropecuario –que, además, entre 2011 y 2015 incrementó sus envíos 10 veces al pasar de US\$ 1.7 millones a US\$ 17 millones–; el textil, con US\$ 9 millones, y el químico, con US\$ 4 millones.

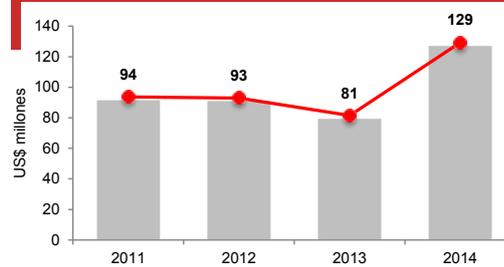
Al observar estas cifras, nos queda claro que el sector que se ha beneficiado enormemente luego de la entrada en vigencia de este acuerdo comercial ha sido el no tradicional. Entre los principales productos exportados al mercado asiático, entre enero y junio del presente año, se encuentran aquellos de los sectores agro y pesquero, como moluscos: jibias y calamares (US\$ 16 millones); demás jibias, globitos, calamares y potas (US\$ 13 millones); mangos (US\$ 9 millones), y uvas (US\$ 4 millones); los mismos que, entre 2011 y 2015, registraron tasas de crecimiento de +100%, +38%, +4,072% y +100%, respectivamente. De los listados, los dos últimos son los productos exportados más importantes del sector agropecuario y representan un 19% de las exportaciones no tradicionales totales.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), a partir de la entrada en vigencia del TLC, Corea del Sur otorgó al Perú acceso inmediato al 84.5% de su universo arancelario y un 14.6% quedaría desgravado en un periodo de 3 a 16 años, porcentajes que claramente han variado con el pasar de los años. Cabe destacar, también, que los productos mayormente beneficiados fueron los del sector tradicional, pues en 2013, el 90% de ellos ingresaron libres de aranceles. Asimismo, gracias a este acuerdo, nuestros principales productos exportados, como los moluscos y demás jibias, globitos, calamares y potas, redujeron su arancel del 20% al 4%, y el próximo año ingresarán con arancel cero. Además, los mangos y las uvas, en el presente año, redujeron su arancel del 30% al 18%, y del 45% al 27%, respectivamente. Para 2021 ingresarán con arancel cero.

### Y EN IMPORTACIONES...

Nuestras importaciones desde Corea del Sur mostraron una tendencia decreciente en los últimos cuatro años, al pasar de US\$ 1,498 millones en 2011 a US\$ 1,383 millones en 2014, lo que significó una caída del 7%. En este

Evolución de las exportaciones no tradicionales a Corea del Sur (enero-diciembre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



**sinfonia**

de Sabores

Para cada día del MES

SALAD BAR y refresco ILIMITADO más plato de fondo y postre a elegir entre cinco opciones

S/ 30.00

CROWNE PLAZA  
LIMA

Marzo

De LUNES A VIERNES de 12:30 a 3:00 pm.

RESERVAS: 6100700

Av. Benavides 300, Miraflores / reservas2@cplazalimahotel.com.pe

volver al índice



periodo, el Perú ha importado principalmente bienes de consumo (el 97% de ellos de consumo duradero), que representaron, en 2014, el 43% del total importado (US\$ 590 millones); y fue, además, el sector que demostró el mejor desempeño, con un crecimiento del 15% respecto a 2011.

Cabe destacar que los dos principales productos importados, entre enero y junio de 2015, fueron bienes de consumo: los vehículos ensamblados de cilindrada entre 1,500 cm<sup>3</sup> y 3,000 cm<sup>3</sup> (US\$ 124 millones), que crecieron un 6% respecto al nivel importado en 2011, y vehículos ensamblados de cilindrada entre 1,000 cm<sup>3</sup> y 1,500 cm<sup>3</sup> (US\$ 68 millones; +103%). De esta forma, ambos productos representaron el 27% del total de las importaciones. Le siguen los celulares (US\$ 61 millones; +287%) y el polietileno de densidad superior o igual a 0.94 (US\$ 21 millones; +48%).

En suma, las cifras nos muestran que el TLC ha resultado muy beneficioso para nuestro comercio exterior, en especial para el sector no tradicional. Hemos logrado colocar nuestros productos con preferencias arancelarias y diversificar nuestra oferta exportable, y generar un mayor dinamismo en nuestra economía. Si bien la caída en nuestras exportaciones ha sido producto de un contexto mundial menos auspicioso, así como de la incapacidad del Gobierno en adoptar medidas que promuevan el sector, está en nuestras manos exigir las reformas para elevar nuestra competitividad, afianzar nuevos lazos comerciales y asegurar un panorama óptimo para la economía peruana.

Actualiza tu número de celular y correo electrónico en tus datos del RUC



Recibirás información de la SUNAT al día  
Entérate del procedimiento aquí

 volver al índice



## ...la protección de los derechos de propiedad intelectual y datos de prueba favorece el mercado farmacéutico?

Resulta innegable la importancia que tienen las patentes en el mundo de la propiedad industrial, al permitir a los inventores gozar de los derechos exclusivos de explotación por un tiempo determinado, a fin de recuperar de alguna manera los fuertes costos invertidos en su invención. De no existir este régimen de patentes, no se contaría con los incentivos necesarios para que se den las invenciones. Es más, usted lector no podría leer este artículo en su computadora, *tablet* o celular, si es que antes dicho artefacto no hubiera sido inventado y protegido bajo un régimen de patentes.

### DE UN LADO, LAS PATENTES

En el mundo farmacéutico, este régimen adquiere mayor importancia por ser el pilar de la investigación y desarrollo de nuevas medicinas, lo que genera inversiones de millones de dólares a nivel mundial. Así, con las ganancias obtenidas, las industrias farmacéuticas mantienen vivo el incentivo para seguir investigando y creando nuevos medicamentos en beneficio de la salud pública mundial.

En materia de patentes, nuestro país responde a un estándar internacional que, desde 1993, protege las patentes por un período de 20 años. Así, las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>1</sup> y de la Comunidad Andina (CAN)<sup>2</sup> resultan vinculantes para el Perú en esta materia. Este mismo régimen es el que, al igual que la mayoría de los demás países, ha sido replicado por el Perú en sus acuerdos de libre comercio, incluido el TLC con EE.UU.

Una vez vencido el término de la patente, que en el caso peruano la otorga el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), los medicamentos se vuelven genéricos, con lo que pueden ser comercializados en un marco de competencia, con la reducción de precios que ello conlleva.

### DEL OTRO, LOS DATOS DE PRUEBA

Ahora bien, en el Perú no se puede comercializar un medicamento sin que antes la empresa innovadora realice la investigación clínica necesaria para acreditar la seguridad y eficacia del producto, y solicite la respectiva autorización ante la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas del Ministerio de Salud (Digemid), lo que en promedio retrasa su ingreso al mercado por varios años desde la fecha de solicitud de la patente ante el Indecopi.

Esta investigación clínica, denominada “datos de prueba”, que corre a cargo de cada empresa farmacéutica (y que implica, como es de suponer, ingentes cantidades de recursos), es la que al final asegurará que los medicamentos, además de tratar eficazmente la enfermedad para la que están destinados, no tengan efectos secundarios dañinos para la salud de los pacientes. Por ello, el mismo acuerdo sobre los ADPIC exige que los Estados le otorguen debida protección. Con ello, se da mayores garantías a los innovadores y un incentivo para que vengan al Perú medicamentos de última generación, generando el círculo virtuoso de la innovación farmacéutica.

A raíz de lo negociado en el TLC con EE.UU., que después se vio reflejado en el Decreto Legislativo N.º 1072, el Perú dispuso protección de los datos de prueba a los medicamentos con nueva entidad química (productos de síntesis química), por el plazo de 5 años. Entendemos que uno de los puntos pendientes de aprobación en el marco del Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es precisamente la aplicación de esta protección a los productos biológicos, es decir, aquellos medicamentos de última generación elaborados haciendo uso de la biotecnología y la ingeniería genética, lo que resultaría razonable, y constituiría un incentivo para el pronto ingreso de los mismos al mercado peruano. Así pues, no encontramos justificación para no equiparar el tratamiento a ambos tipos de productos, pero siempre respetando el plazo de 5 años ya negociado para el caso de los medicamentos con nueva entidad química.

### AL FINAL, MENORES PRECIOS Y MÁS ACCESO

A la luz de la experiencia, es de resaltar que las patentes ni los datos de prueba han impedido el acceso o han elevado el precio de los medicamentos. De hecho, la oferta de los mismos en el mercado interno se ha incrementado en los últimos años, según información del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). Además, según datos del IMS Health, líder en información global sobre la industria de la salud, el mercado farmacéutico *retail* peruano ha crecido un 35% entre

<sup>1</sup> A través del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC).

<sup>2</sup> Toda vez que la propiedad intelectual es un aspecto que los países miembros de la CAN han decidido que sea legislado por las instancias comunitarias.



2010 y 2014. Asimismo, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (Inei), mientras que en este mismo período la inflación aumentó un 3.3% por año, los precios de los productos medicinales y farmacéuticos solo crecieron un 2.8%. La experiencia lo demuestra una vez más: cuando hay competencia e innovación, los precios bajan, y los acuerdos comerciales proveen el marco para fomentarlos.

Más aún, teniendo como fin último garantizar el derecho absoluto de acceso a la salud, nuestro marco legal deja, mediante excepciones, espacio para implementar políticas que aseguren el acceso a la salud pública, como las licencias obligatorias (ver [Semana N.º 809](#)). La estrategia negociadora del Perú es, y siempre ha sido, promover el acceso a medicamentos y políticas de competencia en el sector salud, así como también proteger los derechos de propiedad intelectual, habiendo encontrado a la fecha el balance óptimo entre estos dos intereses.

No nos dejemos engañar, al fijarse claramente las obligaciones en materia de patentes y de protección de los datos de prueba, el mercado peruano se vuelve atractivo para los productores de medicamentos de última generación, trayendo consigo grandes beneficios para todos los peruanos, en especial los más pobres, quienes pagan menos por mejores medicamentos.