



EDITORIAL

ROMA NO SE HIZO EN UN DÍA



HECHOS

¿CUÁN FÁCIL ES HACER NEGOCIOS EN EL PERÚ?



ACTUALIDAD

- UN PROYECTO CON MALA LECHE
- LA MYPE EXPORTADORA: MOTOR DEL CRECIMIENTO



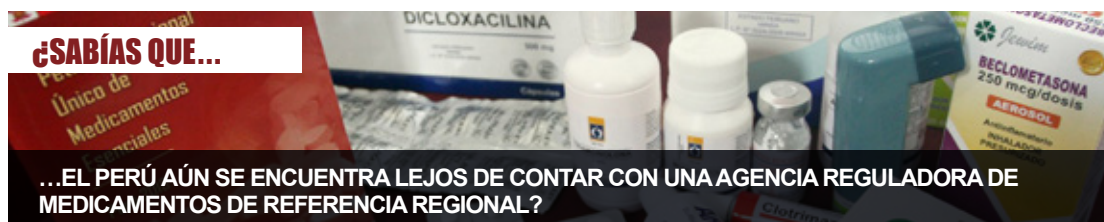
ECONOMÍA

MEDICAMENTOS ONCOLÓGICOS: AMPLIANDO OPORTUNIDADES



COMERCIO EXTERIOR

COMERCIO TRANSFRONTERIZO: TIEMPO Y COSTOS DE COMERCIAR EN EL PERÚ

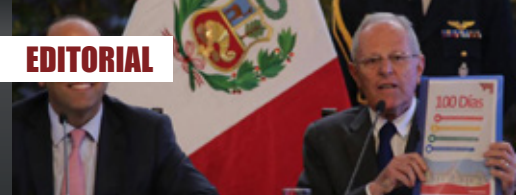


¿SABÍAS QUE...

...EL PERÚ AÚN SE ENCUENTRA LEJOS DE CONTAR CON UNA AGENCIA REGULADORA DE MEDICAMENTOS DE REFERENCIA REGIONAL?

TOTALMENTE NUEVA
NISSAN NP300 FRONTIER
LISTA PARA LO QUE SEA

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



Roma no se hizo en un día

Hacer políticas públicas en un país con instituciones precarias es un trabajo no apto para improvisados, más aún si uno de los poderes del Estado, el Legislativo, es liderado en su mayoría por una oposición que deja en evidencia la separación e independencia de las fuerzas políticas, cuando lo que el Perú necesita es que ambas trabajen de la mano para ejecutar reformas que apunten hacia un plan país que todos anhelamos. Parece razonable, es el juego político, pero la cuestión es que no estamos para juegos.

Hace unos días, el Gobierno presentó un resumen de los “avances y logros” de su gestión, un grupo de medidas llevadas a cabo en sus casi 100 primeros días al mando, entre las que destacan el destrabe de una gran cantidad de obras en materia de agua y saneamiento, puertos y carreteras; la mejora y simplificación de procesos en lo que a defensa, salud y administración tributaria se refiere; la ampliación y ejecución de programas para velar por la seguridad interna; la reducción de tarifas eléctricas en zonas rurales, y las facilidades y fondos de apoyo a la micro y pequeña empresa.

Mención especial amerita el hecho de haber implementado la muerte civil por delitos contra la administración pública, en un claro ejemplo de firmeza para combatir uno de los problemas más serios en nuestro país: la corrupción, así como para dejar en el olvido aquello de “caiga quien caiga” que tanto escuchamos en el Gobierno anterior, sin resultado alguno.

Como era de esperarse, las críticas de la oposición no han tardado en llegar y se orientan a que solo se ha presentado un listado de acciones sin resultados precisos, como si en los primeros 100 días de este Gobierno se pudiesen alcanzar grandes resultados en medio de tanto desorden e inactividad en la administración pública heredados de años anteriores.

Si bien no podemos negar que nos hubiese gustado saber de acciones para levantar trabas y poner en marcha megaproyectos mineros, o quizás de medidas para flexibilizar el mercado laboral, entendemos que Roma no se hizo en un día y que las grandes reformas requieren de un tiempo que va más allá de los 100 primeros días, más aún en un contexto político como el anteriormente descrito.

Desde esta tribuna saludamos los avances del Gobierno, puesto que entendemos que son el resultado de cuanto tuvieron a su alcance, y confiamos que, en las próximas semanas, meses y años, se llevarán a cabo medidas para cerrar las brechas económicas y sociales aún existentes en nuestro país. En ese camino, apoyaremos las buenas acciones, denunciaremos las malas y propondremos las mejoras que consideremos necesario realizar, pensando siempre en el bien del país por sobre todas las cosas.

Rafael Zacnich

Economista Jefe 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
Paulo Quequezana Barrientos
Jorge Zavala Delgado
José Cruzado Valladares

Corrección

Ángel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Lorena López León

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

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



¿Cuán fácil es hacer negocios en el Perú?

Recientemente se publicó el reporte Doing Business 2017 (DB), elaborado por el Banco Mundial, en el que el Perú se encuentra en la posición 54 dentro de un grupo de 190 economías en lo que se refiere a facilidad para hacer negocios, con lo que retrocedimos un puesto con respecto al reporte de 2016¹.

Nuestra posición dentro del *ranking* del DB se explica a partir del mal desempeño que tuvimos en los indicadores que conforman el reporte. Estos son en total 10, de los cuales solo mejoramos en 2: registro de propiedades, en el cual pasamos del puesto 38 al 37, y pago de impuestos, en el que pasamos del puesto 107 al 105. Según los resultados del DB, en ambos indicadores, somos el país líder en Sudamérica. En cambio, hemos empeorado en los otros 8. Preocupan sobre todo las áreas de apertura de un negocio, obtención de electricidad y manejo de permisos de construcción, en los cuales caímos 9 puestos (del 94 al 103), 6 puestos (del 56 al 62) y 3 puestos (del 48 al 51), respectivamente.

A nivel global, Nueva Zelanda se ha mantenido en primer lugar del *ranking* general, seguido por Singapur, que desplazó a Dinamarca, ahora tercera. Por otro lado, en América Latina y el Caribe (ALC), el Perú es el tercer mejor país posicionado, detrás de México (puesto 47) y Colombia (puesto 53), y por encima de Chile (puesto 57).

COMPARADOS CON EL APEC, AÚN LEJOS

Ahora bien, si nos comparamos con las economías del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), de acuerdo con los datos del DB, el Perú ocupa la posición 14 (de 21) en cuanto a facilidad para hacer negocios, con un puntaje por debajo del promedio general de todo el APEC.

Analizando con más detalle, tenemos el siguiente cuadro en el que se encuentra el puntaje² del Perú y el promedio del APEC para cada uno de los 10 indicadores del DB. A partir de ello, notamos que nuestro país posee un puntaje menor que el de la región Asia Pacífico en 8 de estos, lo que significa que existen aspectos puntuales en los cuales varias economías del APEC nos sacan una importante ventaja. A continuación, repasaremos algunos de ellos.

Tomemos primero el caso de la apertura de un negocio. El reporte indica que en el Perú se requieren 26 días y 6 procedimientos para iniciar un negocio, mientras que en Nueva Zelanda (el mejor en este rubro) solo se requiere un día y apenas un procedimiento. Cabe resaltar, además, que somos el cuarto país que más días demora en empezar un negocio. Sin ir muy lejos, en México y Chile se requieren 6 y 8 días aproximadamente, siendo el séptimo y noveno país más rápido cada uno.

Otro aspecto para mejorar es el correspondiente al pago de impuestos. Si bien, como mencionamos anteriormente, somos el país líder en ALC en dicho rubro, ocupamos la posición 15 dentro del APEC. Nuestro desempeño más negativo se encuentra en el tiempo que se requiere para preparar, archivar y pagar los impuestos, ya que requerimos para esto 260 horas al año, lo que nos hace el quinto país que más demora en el pago de sus impuestos en el APEC.

Un tercer punto que debemos mejorar se encuentra relacionado a la resolución de la insolvencia (posición 79 en el mundo), es decir, al sistema regulatorio que asegura la capacidad de financiamiento y recuperación de empresas viables con necesidad de crédito. Actualmente, somos el tercer país peor ubicado en el APEC en dicho rubro, y además mostramos un relevante retraso con respecto a ALC, puesto que, en el Perú, una empresa necesita en promedio 3.1 años para resolver su insolvencia, mientras que en países como México, Colombia y Panamá la resolución demora 1.7, 1.8 y 2.5 años, respectivamente.

Todos estos resultados nos recuerdan que nuestro ambiente de negocios aún tiene muchas cosas por mejorar. Un trabajo ordenado y eficiente será necesario para afinar los aspectos clave y así colocarnos en la vanguardia dentro del APEC, grupo en el que estamos llamados a sobresalir.

Distancia a la frontera en indicadores del DB 2017

Indicadores	Puntaje (%)	
	Perú	APEC
Apertura de un negocio	85.0	88.4
Manejo de permisos de construcción	74.7	75.0
Obtención de electricidad	79.1	82.8
Registro de propiedades	76.7	72.3
Obtención de crédito	80.0	69.8
Protección de los inversionistas minoritarios	60.0	64.0
Pago de impuestos	69.0	76.5
Comercio transfronterizo	71.5	76.6
Cumplimiento de contratos	60.7	65.5
Resolución de la insolvencia	45.9	65.8

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Esta caída se calculó a partir de ajustes en la metodología del DB 2016, en el cual ocupábamos la posición 50. Si se aplicase la metodología del DB 2017 en el reporte de 2016, nuestro país hubiera ocupado la posición 53.

² El puntaje es un porcentaje que representa la distancia a la frontera, indicador que muestra qué tan cerca o lejos se encuentra un determinado país de alcanzar la "frontera", que se refiere al mejor desempeño observado en la muestra dentro de cada tema evaluado.



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



Un proyecto con mala leche

De acuerdo con información del Ministerio de Agricultura y Riego, debido al sistema de franja de precios, en la segunda quincena de setiembre de 2016, las importaciones de leche pagaron un derecho específico de US\$ 458 por tonelada, lo que equivale a un arancel del 51.3%. No obstante, hace unos días ha tenido eco en nuestro Congreso la solicitud de un sector de la industria de lácteos para obtener un mayor nivel de protección, a costa del bolsillo de la población y de incumplir con la legislación peruana e internacional.

El congresista Elard Melgar, de la bancada de Fuerza Popular, ha presentado el proyecto de ley N.º 434-2016/CR, por el cual pretende restituir la Décimo Quinta Disposición Complementaria del Decreto Legislativo N.º 653, que establecía que la libre importación de leche en polvo, grasa anhidra y demás insumos lácteos quedaba supeditada a que estos productos no pudieran emplearse en los procesos de reconstitución y recombinación para la elaboración de leches en estado líquido, quesos, mantequilla y productos similares de consumo humano directo. En otras palabras, esta disposición restringió la libre elección de los productores de estos bienes, obligándolos a usar el insumo nacional, independientemente de la capacidad de abastecimiento, precio y calidad del mismo; vale decir, una política mercantilista. Así, al prohibir la competencia mediante una ley, difícilmente la industria de lácteos tendría incentivos para mejorar.

Este tipo de medidas no solo perjudican al ciudadano de a pie, en especial a aquellos de bajos recursos, quienes tendrían acceso a una menor variedad de productos y, muy probablemente, a precios menos competitivos; sino que, además, constituye una flagrante violación a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), específicamente al Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversión Relacionadas con el Comercio (Acuerdo MIC), que establece que ningún país miembro puede exigir que una empresa adquiera o use productos de origen nacional o de fuentes nacionales (prescripciones en materia de contenido nacional), por considerar que es una medida discriminatoria y que genera desviación del comercio.

Así, en el marco de la implementación del acuerdo de promoción comercial entre Perú y EE.UU., se dictaron una serie de normas para adecuar nuestra legislación a los lineamientos de la OMC, entre las que se dispuso derogar la medida en cuestión¹. Más aún, en el capítulo sobre inversión del propio acuerdo con EE.UU., así como en los suscritos con los demás países, se recoge esta obligación prevista en el Acuerdo MIC. Al proponer la restitución de la mencionada medida, el congresista Melgar no solo perjudicaría a una gran parte de la población peruana, sino que además generaría un incumplimiento de los compromisos asumidos por nuestro país ante la OMC y en los acuerdos comerciales internacionales, incluyendo el aún no vigente Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés). Esto generaría el inicio de procesos de solución de controversias ante estas instancias internacionales.

IMPORTACIONES NO ES SINÓNIMO DE COMPETENCIA “DESLEAL”

Como si lo anterior no bastara, el proyecto del congresista Melgar se encuentra plagado de afirmaciones sin ningún sustento técnico, o pruebas que las respalden, así como de una serie de contradicciones. Por ejemplo, en la exposición de motivos se aduce que al dejar sin efecto esta medida del Decreto Legislativo N.º 653 se afectó el libre mercado, pero reconoce también que el mismo estaba dirigido a la “protección” de ciertas industrias nacionales, como la lechera y la ganadera.

Asimismo, según el proyecto, un incremento de las importaciones *per se* sería fuente de distorsiones y de competencia desleal. No obstante, la preferencia del consumidor o productor por productos importados obedece a una serie de factores como calidad o precios más competitivos ¿Acaso las exportaciones agrícolas peruanas, que están en constante ascenso, son competencia desleal en sus mercados de destino? Recordemos que nuestras exportaciones representan importaciones para otro país, y sí, generan competencia para la producción local de dicho país, pero no desleal. Detrás de ellas hay estructuras de costos más competitivas, inversiones y esfuerzo.

Igualmente, se aducen prácticas de subvenciones en las importaciones de leche, por lo que resultaría conveniente que, cuando se tengan las pruebas contundentes que respalden dichas afirmaciones, se acuda al Indecopi, instancia en la que se activan las medidas de defensa comercial que otorga la ley.

El verdadero problema de la industria de lácteos es la falta de manejo de economías de escala de los pequeños productores y una productividad que se ubica lejos de niveles competitivos, tal como el propio proyecto reconoce. Sin embargo, el remedio que propone, el facilista, resulta peor que la enfermedad.

¹ También fueron derogadas otras normas que disponían prescripciones en materia de contenido nacional, como algunas incluidas en la Ley N.º 27037, Ley de promoción de la inversión privada en la Amazonía, y en la Ley N.º 27360, Ley de promoción de la inversión privada en el sector agrario.

Ingresa al
BUZÓN ELECTRÓNICO

La forma más rápida y segura de acceder a las notificaciones y comunicaciones que te enviemos.

Ahora también
desde el
App SUNAT



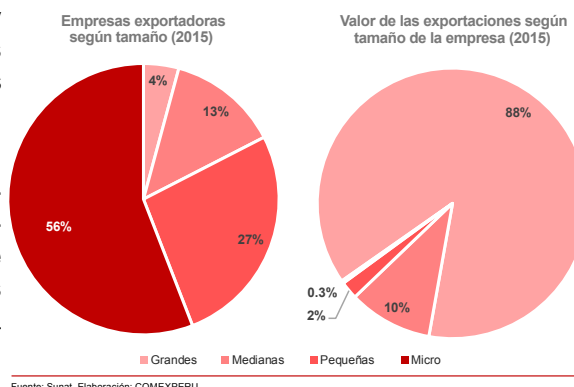
 volver al índice



La Mype exportadora: motor del crecimiento

En 2015, el Perú exportó al mundo US\$ 34,011 millones en productos y registró un total de 7,768 empresas exportadoras, alrededor de 600 menos que en 2014, en línea también con la caída del 12% en el valor de nuestros envíos al extranjero entre dichos años.

De esas 7,768 empresas que enviaron productos al mundo en 2015, un 56% fueron microempresas; un 27%, pequeñas empresas; un 13%, medianas, y un 4%, grandes. Es decir, un 96% fueron Mipyme (micro, pequeña y mediana empresa). Es importante notar que, no obstante, ese pequeño grupo de grandes empresas generó el 88% de las exportaciones en ese año; mientras que las microempresas, por ejemplo, que fueron la mayor cantidad, generaron tan solo el 0.3%.



UN VISTAZO A CADA SECTOR

De acuerdo con el criterio que utiliza Promperú para su clasificación, las grandes empresas exportadoras son aquellas que envían productos al exterior por montos mayores a los US\$ 10 millones al año. Las medianas, por su parte, son las que registran envíos menores a US\$ 10 millones, pero mayores a US\$ 1 millón. Las pequeñas son aquellas con envíos menores a US\$ 1 millón, pero mayores a US\$ 100,000; y, finalmente, las microempresas exportadoras son aquellas cuyos envíos al exterior no superan los US\$ 100,000. Así, de acuerdo con esta clasificación, podemos entrar a analizar un poco más a fondo las diferentes particularidades de cada grupo.

Las grandes empresas exportadoras en 2015 fueron 327 y el mayor valor exportado se concentró principalmente en el sector minero, que abarcó el 60% del total, seguido en menor medida por envíos del sector agropecuario (9%) y de petróleo y derivados (8%). Los principales productos de exportación de este grupo fueron los minerales de cobre, oro en las demás formas en bruto, y cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado. Cabe destacar que las uvas frescas se ubicaron en la octava posición del *ranking* exportador de las grandes empresas. Asimismo, el principal destino de exportación fue China, que recibió un 24.4% del total de envíos, seguido por EE.UU. (12.9%) y Suiza (8.8%). Por su parte, Colombia, Brasil y Chile fueron los principales destinos dentro de la región, y recibieron un 3.3%, 3.2% y 2.7% de las exportaciones, respectivamente.

Conforme se reduce el tamaño de las empresas, podemos notar una menor dependencia de la exportación de minerales y también de las compras del gigante asiático, para pasar a concentrarse en otros sectores económicos, así como en otros destinos, sobre todo dentro de Sudamérica. Es así que, por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas concentraron sus exportaciones en el sector agropecuario (con un 40% y un 29% del total, respectivamente); mientras que las microempresas se concentraron más en el sector textil (23% del total), seguido muy de cerca por el metalmecánico (22%).

El principal producto de exportación de las medianas empresas en 2015 fue el oro en las demás formas en bruto (US\$ 183.2 millones), aunque solo fue mayor en US\$ 0.3 millones a los envíos de uvas frescas (US\$ 182.9 millones). Los principales productos de exportación de las pequeñas empresas fueron el café sin descafeinar (US\$ 22.8 millones) y los mangos (US\$ 20.9 millones); mientras que los de las microempresas fueron la maca (US\$ 2.4 millones) y los demás *t-shirts* de algodón (US\$ 2.05 millones).

En cuanto a destinos de exportación, EE.UU. se consolida como el principal de las Mipyme, con un 29% en el caso de las medianas empresas, un 23% en las pequeñas y un 18% en las micro. No obstante, mientras que para las empresas medianas Países Bajos fue el segundo destino (7%), en el caso de las pequeñas y microempresas, Chile y Ecuador fueron el segundo y tercer mercado más importante. Incluso, en el caso de las microempresas, Chile concentró un 14% de las exportaciones, tan solo a 4 puntos porcentuales de EE.UU. (que concentró un 18%).

LAS MIPYME EN EL APEC

El número de Mipyme que exportaron a las economías del APEC se redujo de 4,512 en 2014 a 4,471 en 2015 y, en general, estas cifras no variaron mucho frente, por ejemplo, al número registrado en 2011, que fue 4,394. No obstante, a pesar de la tendencia decreciente en nuestras exportaciones en general, sí hubo un crecimiento en las exportaciones de estas empresas con destino al Asia Pacífico, del 1.4% entre 2014 y 2015, y un crecimiento promedio anual del 4.7% en el período 2011-2015. Esto se diferencia de sus exportaciones al resto del mundo, que cayeron un 12.6% tan solo entre 2014 y 2015.

Seguir potenciando las exportaciones de las Mipyme en el APEC va a ser un punto clave para el desarrollo de estos negocios. En línea con ello es que se realizará la importante Cumbre Pyme del APEC en el Perú, este 17 de noviembre, para brindar a estas empresas las herramientas necesarias en materia de innovación a fin de que puedan insertarse en las cadenas globales de valor.



Medicamentos oncológicos: ampliando oportunidades

En el Perú, el sector salud siempre ha dado de qué hablar no solo por su déficit en infraestructura —cuya brecha a mediano plazo, según cifras de la Asociación de Fomento Para la Inversión Privada (Afin), asciende a US\$ 9,472 millones (13.8% de la brecha estimada total de infraestructura)—, sino también por las serias deficiencias en materia de gestión y políticas que merman el objetivo principal de beneficiar a la población. Puntualmente, nos referiremos a la política arancelaria de los últimos Gobiernos, que no ha estado acorde con las necesidades insatisfechas de la población. Según la última encuesta de corrupción elaborada por Ipsos, se ubica a la salud como uno de los 10 principales problemas que enfrenta el país.

Como ya mencionamos en el [Semanao N.º 841](#), en 2001, se aprobó la Ley N.º 27450, que exonera del pago del IGV y derechos arancelarios a los medicamentos para el tratamiento oncológico y de VIH/sida. En ella se le da la potestad al Ministerio de Salud (Minsa) y al Poder Ejecutivo de actualizar la relación de medicamentos e insumos afectos a esta ley. Como enfatizamos en aquella oportunidad, la lista mencionada fue actualizada recientemente en julio de este año y no había sido revisada desde 2011. Ello generó que los usuarios de estas medicinas vitales pagaran más de un 6% en aranceles durante ese periodo. Pero ¿qué sentido tenía que estos medicamentos paguen aranceles? ¿Acaso el Perú estaba en condiciones de desarrollar estos productos?

Mantener esta lista actualizada y destinar recursos para ello es fundamental a fin de asegurar la provisión de estos medicamentos; sin embargo, no es suficiente, ya que, en muchos casos, la innovación farmacéutica mundial no logra llegar inmediatamente al país mediante los laboratorios y distribuidores nacionales, por lo que los ciudadanos deben importarlos. De esta manera, se propone elevar el tope de importación particular de US\$ 2,000 a US\$ 10,000 libre de aranceles e impuestos, y sin la necesidad de contar con un agente de aduanas, para efectuar el proceso de importación de medicamentos oncológicos y para el tratamiento de la diabetes.

Si bien a todas luces este es un gran avance y alivio para las familias de quienes padecen este tipo de enfermedades, y cuyos medicamentos no se encuentran en el mercado local, se debe trabajar arduamente en el monitoreo, acreditación del tratamiento, receta y actualización de las listas para que las medidas tengan el impacto deseado y no ocurran situaciones de reventa de tales medicamentos.

LA NECESIDAD DE IMPORTAR ES EVIDENTE

De acuerdo con cifras de la Sunat, el Perú actualmente importa más de US\$ 840 millones anuales en medicamentos, 16 veces más de los que exporta. Además, entre los años 2013 y 2015, se importaron medicamentos para enfermedades oncológicas y VIH por US\$ 210.1 millones y para la diabetes por US\$ 52.9 millones. En 2015, casi un 26% de los medicamentos importados se encontraban en estos rubros y la cifra viene en aumento.

Por ejemplo, según el Minsa, a pesar de que tan solo un 2% de los medicamentos que compra EsSalud son biológicos (referidos para tratamientos oncológicos), estos representan el 65% de sus gastos en medicinas; lo que refleja el alto costo de los mismos.

Así, queda claro que estas medidas en favor del consumidor deben sustentarse en una oferta constante de estos medicamentos. De esta manera, como se mencionó, los acuerdos comerciales vigentes son fundamentales para asegurar la facilidad de acceso. Así, en el periodo 2010-2014, posterior a la entrada en vigencia del acuerdo de promoción comercial con EE.UU., el mercado farmacéutico peruano creció un 35% y se lanzaron más de 40 nuevas entidades químicas.

Aprovechar el acceso a nuevos mercados nos permitirá contar con competencia e innovación al alcance del ciudadano. Un claro ejemplo es el potencial del acuerdo comercial con India. En el [Semanao N.º 858](#) recalcamos que una de las ganancias para todos los peruanos son medicinas a precios más accesibles. No solo por la eliminación del arancel que las grava (un 6% en la mayoría de casos), sino que un acuerdo de este tipo atraería una mayor cantidad de inversión en este sector para el país. La India es uno de los gigantes de la industria farmacéutica genérica a nivel mundial y solo en 2015 importamos US\$ 46.6 millones en productos farmacológicos provenientes de este país, según cifras de la Sunat, principalmente medicamentos para el tratamiento oncológico, antibiótico, inmunológico e insulina.

De esta manera, queda claro que aún falta camino por recorrer. Las medidas propuestas se complementan y generan espacios para que la competencia interactúe en bien de la población. Si la salud en el país va a ser un tema atendido por el libre mercado, es necesario velar para que muestre los mejores aspectos de este: competencia, transparencia e innovación. Sin ellos, estaríamos yendo a la deriva.





Comercio transfronterizo: tiempo y costos de comerciar en el Perú

No caben dudas de que el comercio exterior es un factor importante del crecimiento de nuestro país, pues genera empleos, impulsa la productividad e innovación, genera mercados más amplios a los productores nacionales, permite la obtención de bienes de capital necesarios para la producción, entre otros; es decir, eleva la competitividad de nuestra economía. Sin embargo, muchas veces existen trabas en los procedimientos logísticos y aduaneros que dificultan el comercio con otras economías.

A propósito de lo anterior, el Banco Mundial elabora cada año el informe Doing Business (DB), en el que se mide la facilidad de hacer negocios en un país. Dentro de los indicadores que se consideran para la elaboración del mismo, se toma en cuenta el comercio transfronterizo, específicamente el tiempo que toma y el costo de realizar los procedimientos necesarios para importar y exportar. En el recientemente publicado DB 2017, el Perú ocupa la posición 86 de 190 economías a nivel mundial en cuanto a comercio transfronterizo y la 13 dentro de las economías miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés, que agrupa 21 economías).

Cabe mencionar que el indicador de comercio transfronterizo se enfoca en dos procedimientos en particular: el cumplimiento documental y el cumplimiento fronterizo. El primero refleja el tiempo y costo de presentación, obtención y preparación de los documentos de los organismos gubernamentales de las economías de origen, las de destino y las de tránsito. Mientras que el segundo refleja el tiempo y costo para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el manejo en puertos o fronteras, el despacho de aduanas y los procedimientos de inspección obligatorios para que el cargamento cruce la frontera. La medición del costo y el tiempo de los procedimientos antes mencionados se realiza asumiendo el envío de un cargamento desde la ciudad más importante para los negocios de la economía exportadora hacia el almacén más importante de la importadora.

EL DESEMPEÑO PERUANO EN COMERCIO TRANSFRONTERIZO EN EL APEC

Por el lado de las exportaciones, en el Perú, el tiempo necesario para cumplir con los procesos obligatorios para que los productos puedan cruzar la frontera es de 48 horas, lo que nos ubica en la posición 14 entre las economías miembros del APEC. En la región este indicador lo lidera Canadá, en donde son necesarias tan solo 2 horas para cumplir con los mencionados procedimientos. Por el lado de los costos, en nuestro país ascienden a US\$ 460 y ello nos ubica en la posición 17 de los países donde es más costoso realizarlos. En Canadá y EE.UU., países que encabezan la región, realizar los procedimientos de cumplimiento fronterizo cuesta US\$ 167 y US\$ 175, respectivamente.

En cuanto al cumplimiento documental, en el Perú, el tiempo necesario para obtener, preparar, procesar y presentar los documentos es de 48 horas y ello nos ubica en la posición 16 en la región Asia-Pacífico. En este aspecto, lideran Hong Kong y Corea del Sur, en donde basta una hora para realizar la documentación necesaria. En lo que respecta a costos, sí mostramos un gran desempeño, pues estos ascienden a US\$ 50 y somos la cuarta economía de la región donde es menos costoso realizar estos procedimientos. El primer lugar lo ocupa Corea del Sur, con un costo de US\$ 11. La economía más rezagada es Papúa Nueva Guinea, dado que se requiere invertir US\$ 375 dólares para este fin.

Por el lado de las importaciones, los procedimientos fronterizos demoran 72 horas en el Perú, lo que nos ubica en la posición 15 de la región. Canadá lidera dentro de las economías del APEC, pues allí son necesarias 2 horas para realizarlos. En cuanto a costos, en nuestro país ascienden a US\$ 583 y ello nos ubica en la posición 18 de los más costosos en la región Asia-Pacífico, liderada por Canadá y EE.UU., donde suman tan solo US\$ 17.

En lo que respecta a cumplimiento documental para el proceso de importación, en el Perú, presentar la documentación demora 72 horas y nos ubica en la posición 16. En Canadá, Corea del Sur, Hong Kong y Nueva Zelanda, líderes de la región, basta una hora para realizar dicho procedimiento. En cuanto a costos, ocupamos la novena posición y el procedimiento cuesta US\$ 80. La economía donde resulta menos costoso este procedimiento es en Corea del Sur, donde se requieren US\$ 27. La economía más rezagada es Papúa Nueva Guinea, dado que se necesitan US\$ 425 para los mencionados procedimientos.

La mejora de la logística y la reducción de trabas burocráticas a la exportación e importación son indispensables para aumentar la eficiencia y la competitividad de nuestro comercio. El Perú ha mostrado un desempeño aceptable en algunos indicadores de comercio transfronterizo y en otros evidencia grandes falencias. La ratificación del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio (AFC), de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es un importante punto de partida. Según la OMC, en el periodo 2015-2030, el AFC aportará un 0.9% al PBI de las economías en desarrollo como la nuestra. Lo que sigue es la correcta aplicación de este acuerdo y que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo lidere la reforma de los procesos aduaneros existentes.



...el Perú aún se encuentra lejos de contar con una agencia reguladora de medicamentos de referencia regional?

Hace unos días, el Instituto de Salud Pública de Chile (ISP) anunció que, en el marco de la VIII Conferencia Panamericana para la Armonización de la Reglamentación Farmacéutica, organizada por la Red PARF¹ y realizada en la ciudad de México, la Organización Panamericana de la Salud (OPS)² le concedió la certificación que la reconoce como autoridad reguladora nacional de medicamentos (ARN) de referencia regional, por haber alcanzado el nivel IV, máximo estándar del sistema regulatorio panamericano.

Así, se reconoce al ISP como ARN competente y eficiente en el desempeño de las funciones sanitarias recomendadas por la OPS/OMS, para garantizar la calidad, seguridad y eficacia de los medicamentos y productos biológicos.

Este certificado es recibido tras aprobar un proceso de evaluación llevado a cabo por acreditadores de la OPS, que reconocieron el rol y gestión del ISP, así como algunas funciones del Ministerio de Salud chileno, en materia de buenas prácticas de manufactura, laboratorio, distribución e investigación clínica, entre otras. Este hecho convierte a Chile, además, en un referente para el resto de los países de América, por la confiabilidad y credibilidad que alcanzaron los procesos evaluados. Finalmente, se asegura la calidad de los productos farmacéuticos que se fabrican en dicho país, por lo que eventualmente se abren nuevos mercados para su industria nacional.

El sistema de evaluación de las ARN consiste en un proceso basado en una verificación de indicadores determinados por la OMS para el fortalecimiento de los organismos reguladores. Así, este sistema de calificación establece cuatro niveles de desarrollo:

1. Nivel I: Dependencias de instituciones de salud que cumplen determinadas funciones de regulación sanitaria de medicamentos.
2. Nivel II: Estructuras u organizaciones con mandato de ARN que cumplen determinadas funciones de regulación sanitaria recomendadas por la OPS/OMS para garantizar la eficacia, seguridad y calidad de los medicamentos.
3. Nivel III: ARN competente y eficiente que debe perfeccionar el desempeño de determinadas funciones de regulación sanitaria recomendadas por la OPS/OMS para garantizar la eficacia, seguridad y calidad de los medicamentos.
4. Nivel IV: ARN competente y eficiente en el desempeño de las funciones de regulación sanitaria recomendadas por la OPS/OMS para garantizar la eficacia, seguridad y calidad de los medicamentos. Se convierte en una autoridad de referencia regional.

Conseguir una clasificación de nivel IV permite a las ARN, en su condición de autoridad de referencia regional, participar en los procesos de aseguramiento de la calidad, inocuidad y eficacia de los productos comprados por la OPS en nombre de los países; colaborar como referentes en la ejecución y el seguimiento de las recomendaciones aprobadas por la Red PARF; apoyar a la OPS en las actividades de fortalecimiento de otras ARN, a fin de que puedan ser designadas como autoridades reguladoras de referencia regional; intercambiar información pública sobre los productos aprobados por las ARN de referencia regional para permitir a las autoridades con menos capacidades disponer de elementos para la toma de decisiones sobre sus propios productos (considerando que los productos registrados y comercializados en los países que cuentan con autoridades reguladoras de referencia regional cumplirán con las normas de calidad recomendadas por la OMS); y establecer mecanismos de común acuerdo con la OPS, que permitan favorecer los procesos de reconocimiento mutuo de funciones propias de organismos de reglamentación farmacéutica.

En Perú, la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (Digemid), órgano de línea del Ministerio de Salud (Minsa), es nuestra ARN. ¿Qué le falta a la Digemid para convertirse en una ARN de nivel IV? Pues mucho. Se requiere impregnarla de una gestión pública moderna, que regule y facilite el desarrollo del mercado farmacéutico, dotándola con la suficiente autoridad, recursos y nivel de autonomía para asumir la responsabilidad de articular la política en materia

¹ La Red Panamericana para la Armonización de la Reglamentación Farmacéutica (Red PARF) es una iniciativa de las autoridades reguladoras nacionales de la región y la OPS, que apoya los procesos de armonización de la reglamentación farmacéutica en las Américas, en el marco de las realidades y las políticas sanitarias nacionales y subregionales, y el reconocimiento de las asimetrías pre existentes.

² Organismo especializado de salud del sistema interamericano, afiliado a la Organización Mundial de la Salud (OMS). Se dedica a controlar y coordinar políticas que promuevan la salud y el bienestar en los países americanos.



de productos farmacéuticos, así como garantizar el acceso y uso de medicamentos y otras tecnologías sanitarias, contar con personal técnico capacitado, procesos estandarizados y transparentes que originen la predictibilidad en sus procedimientos, y una correcta interpretación y aplicación de las normas regulatorias, de acuerdo al avance de la ciencia.

¿Cómo lograrlo? Para comenzar, aprovechar las facultades legislativas recientemente otorgadas para convertir esta dirección de línea en un organismo técnico especializado independiente, con las mejores prácticas de buen gobierno corporativo. Que esté liderado por un director ejecutivo designado por concurso público, acompañado por un consejo directivo multisectorial que involucre a los sectores con cierto nivel de incidencia, como Salud, Economía y Finanzas, Producción y Comercio Exterior y Turismo, y con un consejo consultivo integrado por profesionales, especialistas y académicos de reconocida capacidad y experiencia, que representen distintos sectores de la actividad pública y privada, y que reflejen pluralidad de perspectivas.

Una vez emprendida esta primera etapa de reorganización institucional, corresponderá a la nueva administración de la entidad emprender la reforma operacional necesaria para superar el embalse procedimental existente, así como mejorar y simplificar los procesos existentes. Recién ahí podremos pensar en contar con una autoridad de nivel IV. ¿Es ello posible? Sí. ¿Para cuándo? Eso se verá en función de cuán rápido emprendamos la medida planteada.



Formularios Virtuales Declara Fácil

Formulario Virtual 621 - IGV Renta Mensual

Más información en
www.sunat.gob.pe



 volver al índice