

Contenido

Del 18 al 24 de mayo del 2009



	COCIENDO HABAS	Editorial	2
	CANAL ROJO, CANAL VERDE <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	EL "RECURSO" DE LAS FF.AA. <i>En la búsqueda de mayores recursos para las Fuerzas Armadas. ¿Concederán parte de sus recursos los gobiernos regionales?</i> ¿DEJAR QUEBRAR O RESCATAR? ESE ES EL DILEMA <i>La bancarota de los tres grandes puede ser precisamente lo que la industria automotriz de los EE.UU. necesita.</i>	Actualidad	4
	EN MEDIO DE LA TORMENTA (VI): BOLIVIA Y ECUADOR <i>Exportaciones de Bolivia y Ecuador cayeron un 27% y un 44% en el primer trimestre, respectivamente.</i>	Economía	6
	PERÚ: ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES <i>Avanzados en negociaciones, ahora tenemos que acelerar los procesos de implementación.</i>	Comercio Exterior	7

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

José Pinilla Bustamante

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

NISSAN
NAVARA





Cociendo habas

A pesar del llamado que se hiciera al finalizar la cumbre del APEC en Lima, donde se advirtió respecto a los peligros de una reacción proteccionista frente a la crisis internacional, el mundo se ha visto inundado de medidas tendientes a limitar el comercio, demostrando que los temores eran fundados; que los países piensan primero en sí mismos y que muchas veces son incapaces de ver el bosque y el largo plazo, o de prever la reacción en cadena que pueden generar sus decisiones en contra de la integración comercial.

Y al Perú le ha tocado ver esto muy de cerca: Ecuador, uno de nuestros más cercanos socios comerciales, no solo tomó medidas para restringir el ingreso de productos importados, sino que parece haberse ensañado con la Comunidad Andina, al punto de protestar airadamente cuando la Secretaría General de la CAN, al mejor estilo diplomático (ni para uno ni para otro), determinó que Ecuador podía mantener sus cuotas y sobretasas a más de 600 productos, pero que debía regresar de inmediato al programa de liberación (arancel cero) con sus socios andinos (Ecuador había aplicado sobretasas y cuotas y además restituyó el arancel al mismo nivel que tenía con terceros, ajenos a la CAN).

Estas reacciones, que pueden no sorprender en un país cuyo manejo económico es, por decirlo de alguna manera, bastante desordenado, se están dando también en el resto del mundo, desarrollado o no: incrementos de aranceles, barreras paraarancelarias, pedidos de antidumping y salvaguardias se combinan con medidas que, por otro lado y a veces exacerbando la reacción contraria al comercio, buscan apuntalar e incrementar las exportaciones, tales como los subsidios o los créditos del gobierno o sistemas de garantía, e incluso el apoyo a empresas que debieran quebrar.

¿Cómo evitarlo? Hasta ahora, salvo un limitado pero no despreciable efecto de la presión internacional (como en el caso de las licencias de importación en Brasil o las limitaciones al Buy American Act), no parece haber mucho. Así, por ejemplo, con un aumento del 28% en el 2008, se ha interrumpido la tendencia decreciente que las investigaciones antidumping mostraban desde el 2001.

Como se dice: "en todas partes se cuecen habas". Pero...

El problema es que las más afectadas por este tipo de medidas son las pequeñas empresas (a las que hemos convencido de integrarse a la cadena exportadora) o las empresas que no tienen los recursos para defenderse. Aquí es donde se necesita, hoy más que nunca, el apoyo del gobierno. Y, al menos en lo que se refiere a Ecuador, la cosa está demorando bastante.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global

Llámanos al 616 4722
Contáctanos en www.hsbc.com.pe

HSBC 
El banco local del mundo

 regresar
página 1



Canal rojo, canal verde

¿CETICOS HASTA EL 2022? ¡NO HAY FORMA!

A pesar de que ya se les había ampliado -contra toda recomendación técnica- hasta el 31 de diciembre del 2012 (ver [Semnario N° 332](#)), con inexplicable apuro la Comisión de Economía del Congreso aprobó por unanimidad extender hasta el 2022 la vigencia de esas fuentes de informalidad, competencia desleal, evasión tributaria, contaminación ambiental y menoscabo al Erario (¡pese a lo que digan los “análisis” costo-beneficio del Congreso!) conocidas como CETICOS (ver [Semnarios N° 313, 327, 349, 353 y 379](#)). De esta forma, los congresistas Abugattás Majluf, Zeballos Gámez, Cánepa La Cotera, García Belaúnde, Alva Castro, León Romero, Zumaeta Flores, Luizar Obregón, Reátegui Flores, Ruiz Delgado y Huerta Díaz pusieron su “granito -o más bien desmonte- de arena” para que, además de las distorsiones económicas mencionadas, la contaminación, el caos vehicular y las muertes por accidentes de tránsito sigan siendo una constante en el Perú.

De momento, tanto el Ministerio de Economía y Finanzas como el de la Producción se han pronunciado en contra de esta medida. La última palabra la tendrá el Pleno del Congreso. ¿Ganará el populismo o primará el sentido del bien común y la eficiencia económica?

¡QUÉ SENCILLO ES EXPORTAR AHORA!

El sistema [Exporta Fácil](#) es realmente un éxito que está permitiendo que cada vez más pequeñas empresas de todo el Perú se integren a la cadena exportadora (ver [Semnario N° 498](#)). De acuerdo con cifras del MINCETUR, luego de diecinueve meses de funcionamiento (a abril 2009), el programa ha permitido cerca de 5,700 envíos, equivalentes a US\$ 1.6 millones, a más de 90 países de destino, entre los que destacan EE.UU., Australia, Reino Unido, España, Francia, Canadá y Suiza.

Es también destacable el aumento del número de usuarios de este servicio, que pasó de 182 en el 2007, a 584 en el 2008. Para el 2009 se espera un mayor incremento, pues solo hasta abril ya se registraban 244. Tenemos entendido que se ha aprobado el aumento del monto máximo de envío de US\$ 2,000 a US\$ 5,000, pero que se ha retrasado su puesta en práctica porque se estaría evaluando aumentarlo a US\$ 10,000 incluso. Esperamos que este incremento se haga efectivo cuanto antes en beneficio de los micro y pequeños exportadores de los rincones más alejados del Perú.

DISPAROS AL PIE EN LA CIUDAD IMPERIAL

Hace unas semanas fuimos testigos de la toma de la plaza de armas del Cusco, y del bloqueo de la salida del tren de Puno hacia dicha ciudad y de la línea ferroviaria que conduce a Machu Picchu, por parte de protestantes, entre estudiantes de centros superiores y guías de turismo, en rechazo a la liberalización de su profesión (proyecto de ley que modifica la Ley del Guía de Turismo). De acuerdo con los manifestantes, esta ley haría que la profesión de guía de turismo sea ejercida por cualquier persona que acredite experiencia profesional y prácticas en la misma, sin tomar en cuenta que dichas actividades requieren de conocimiento especializado.

Al respecto del tema habría que preguntarnos lo siguiente: i) ¿Es esta, acaso, la manera más idónea de hacer sentir el rechazo a una iniciativa legislativa, atentando contra la economía y la imagen de la ciudad que les brinda sustento?; ii) ¿por qué no dejar libre la profesión de guía turístico? Sin la necesidad de una ley que regule dicha profesión, el mercado haría la distinción entre servicios turísticos “especializados” (brindados por los técnicos de carrera) y los “rurales” (brindados por personas que no cuentan con carrera técnica, pero sí con el conocimiento vivencial); y iii) ¿por qué el Gobierno permite que se atente contra el desempeño económico de la ciudad con este tipo de manifestaciones? Recordemos que, el año pasado, acciones de este tipo pusieron en peligro la realización de varias reuniones del APEC en diversas regiones (Cusco incluida) en nuestro país. Por último, si los manifestantes están tan empeñados y alineados con este tipo de protestas, ¿por qué no invertir en una alternativa novedosa de guía turístico? Por ejemplo, en la Ciudad Prohibida, localizada en el centro de la antigua Pekín, China, se utilizan unos [dispositivos electrónicos](#) que le indican al turista la ubicación en la que se encuentra y le relatan toda la historia del lugar específico. Estos son accesibles en todos los idiomas y resultan bastante económicos; el único reclamo que hacen es el de recargar sus baterías.

Si bien es cierto que la protesta es una medida para hacer sentir el rechazo ante un posible hecho, atender contra el propio trabajo o la imagen de la ciudad que te lo brinda no es la mejor opción.



Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com



regresar
página 1



El "recurso" de las FF.AA.

Tal parece que los últimos conflictos suscitados en la zona del Valle del Río Apurímac y Ene (VRAE), las adquisiciones de equipo bélico en la región, las asociaciones criminales organizadas y el narcotráfico le han dado el sustento al Legislativo para presentar proyectos de ley, donde se planea dotar de mayores recursos al Fondo para las Fuerzas Armadas (FF.AA.) y Policía Nacional (PNP): el Proyecto de Ley N° 3058/2008-CR y el Proyecto de Ley N° 3238/2008-CR.

Ambos suponen la modificación de la ley que crea el fondo para las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, la ley del canon, y la ley de regalías mineras, de tal forma que se incrementen los ingresos del fondo. La diferencia entre dichos proyectos de ley es que mientras el primero plantea que el fondo incluya: i) el 5% de las regalías mineras, y ii) el 5% de los nuevos canon; el segundo plantea: i) el 5% del total de las devoluciones al erario nacional que realizan los gobiernos regionales, gobiernos locales e instituciones públicas, de su presupuesto asignado; ii) el 5% del total del valor pecuniario de las incautaciones y otros bienes provenientes de la lucha contra la corrupción, narcotráfico, lavado de activos y las sanciones por daños al medio ambiente; además de, iii) el 5% de las regalías mineras.

De acuerdo con la exposición de motivos del Proyecto de Ley N° 3058, al mes de octubre del 2008, las transferencias totales del canon y regalías mineras superaron los S/. 6,302 millones; por lo que, de aprobarse el proyecto de ley, en unos años el sector Defensa podría llegar a recibir S/. 331 millones adicionales. Según un informe elaborado por Reflexión Democrática, el presupuesto anual de apertura para el Ministerio de Defensa del año 2009 es de aproximadamente S/. 4,518 millones, por lo que el incremento equivaldría en alrededor de un 7%. Asimismo, señala que, el 7 de mayo último, el Consejo de Ministros anunció la aprobación de una partida de S/. 371 millones como parte del plan NUBE (Núcleo Básico Eficaz) y, además, se aprobó otro crédito suplementario de S/. 64 millones para la reparación de helicópteros MI-17.

VECINOS ARMADOS

Haciendo una revisión de los gastos militares en países de Latinoamérica, podemos mencionar que el Perú destina menos recursos en este concepto, tanto en monto global como respecto del PBI, que sus vecinos (ver cuadro). De acuerdo con Reflexión Democrática, esta situación se torna más compleja si se toma en cuenta que nuestro material bélico no se encuentra en óptimas condiciones.

En lo que respecta a presupuesto de Defensa, Chile destina alrededor del 3.4%, mientras que el Perú apenas el 1.2%. El caso chileno se explica, en parte, por el 10% de las ventas de CODELCO (Corporación Nacional de Cobre) que Chile asigna a su sector Defensa. Nuestro vecino del sur cuenta con una larga historia de aporte a sus FF.AA., la cual se consolida en 1958 con la Ley Reservada del Cobre, que destina el 15% de las utilidades de la minería del cobre a sus FF.AA., porcentaje que sería reducido al 10% en diciembre de 1973. Para Reflexión Democrática, esta experiencia es bastante similar a la creación del Fondo de las FF.AA. y la PNP, así como también al objetivo de los mencionados proyectos de ley.

Actualmente, el único país con el que Perú tiene un diferendo limítrofe es Chile, y la opción peruana ha sido someterlo acertadamente al arbitrio de la Corte Internacional de Justicia de La Haya. Según el informe "Reformas de las fuerzas armadas en América Latina y el impacto de las amenazas irregulares", elaborado por el Woodrow Wilson International Center for Scholars de Estados Unidos, lo que el Perú tiene en relación con sus países vecinos son solamente riesgos, es decir, que existen otros Estados que tienen la capacidad, pero no la intención inmediata o manifiesta, de provocar un daño. Riesgos que provienen de la baja operatividad de las FF.AA. por años de descuido en su mantenimiento y modernización.

Si bien es cierto que la aprobación de este tipo de iniciativas beneficiaría al financiamiento del sector Defensa, sería en perjuicio de los gobiernos regionales, gobiernos locales e instituciones públicas, quienes estarían dotados de menos recursos provenientes de las regalías mineras y el canon. Sin embargo, cabe mencionar que el financiamiento del sector ya se viene dando a través del Fondo de las FF.AA. y la PNP, por lo que debemos pensar en si es necesario incrementar aún más su presupuesto o si los recursos con los que se cuentan se ejecutan de manera eficiente. Recordemos que en nuestra historia muy reciente las FF.AA. recibieron importantes recursos para adquisiciones y renovación, el problema es que estas estuvieron marcadas por la corrupción, por lo que los resultados no fueron los esperados.

Gasto militar en Latinoamérica		
País	Gasto militar como porcentaje del PBI (2007)	Gasto militar US\$ Millones (2007)
Colombia	4.0	5,329
Chile	3.4	4,821
Ecuador	2.9	1,196
Bolivia	1.7	141
Brasil	1.5	15,334
Venezuela	1.3	2,004
Uruguay	1.3	249
Perú	1.2	1,133
Argentina	0.8	1,752
Paraguay	0.8	65

Fuente: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), Reflexión Democrática.



almacenes



logística



warrants

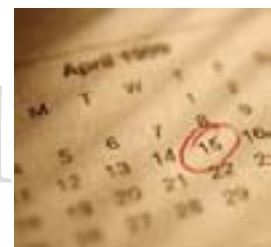


depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



¿Dejar quebrar o rescatar? Ese es el dilema

Luego de que fallaran las negociaciones para evitar que Chrysler tuviera que declararse en bancarrota bajo el famoso "Chapter 11" (semejante al proceso de reestructuración patrimonial del INDECOPI), General Motors (GM) cayó en una situación similar. Si bien la crisis internacional ha afectado notablemente a toda la industria automotriz mundial, los tres grandes fabricantes norteamericanos -Chrysler, GM y Ford- han sufrido un mayor impacto debido a que, previamente, ya se encontraban en muy mal estado. La crisis fue, simplemente, "la gota que derramó el vaso".

PROBLEMAS ESTRUCTURALES

A principios de los ochentas, en medio de una mala situación de la industria, la unión de trabajadores (UAW, por sus siglas en inglés) y los "tres grandes" llevaron al Gobierno estadounidense a presionar al Japón para que imponga límites voluntarios a sus exportaciones de autos. Según un estudio del Servicio de Investigación para el Congreso (CRS) de los EE.UU., dicha medida llevó a que las empresas japonesas pongan fábricas en ese país. Como consecuencia de esto, la participación de Chrysler, GM y Ford en el mercado local pasó, en menos de 25 años, de un 80% a tan solo un 47% en marzo del 2008, según cifras de *Motor Intelligence*.

Una gran desventaja de los productores norteamericanos es que sus trabajadores, tanto de sus plantas de ensamble como los de sus proveedores de partes, son organizados por el UAW. En cambio, las plantas de sus competidores extranjeros tienen poca presencia sindical y han logrado atraer a los proveedores de sus países de origen a invertir directamente en plantas en los EE.UU., de acuerdo con el estudio del CRS.

Y es que los miembros del sindicato no solo reciben mejores salarios que los otros trabajadores, sino que también han conseguido negociar elevados beneficios de salud y pensiones que sitúan el costo promedio por hora de un trabajador de las empresas norteamericanas en US\$ 73.20, en comparación con los US\$ 48 de un trabajador de Toyota, de acuerdo con Mark J. Perry de la Universidad de Michigan. A esto hay que sumarle el costo que representa el programa "Job Banks", que garantiza a los empleados entre un 85% y un 95% de sus salarios y beneficios aunque no estén trabajando. Peter Morici, de la Universidad de Maryland, estima que estos beneficios les costarían a las empresas norteamericanas alrededor de US\$ 2,000 por auto.

Otro problema de los productores de carros de EE.UU. es su falta de planificación y adaptación a los requerimientos de los consumidores actualmente. Así, por ejemplo, a pesar de que el precio del combustible estuvo por las "nubes" en los últimos años y que cada vez son más las personas que toman conciencia acerca de la contaminación ambiental, siempre se han caracterizado por fabricar vehículos grandes que consumen mucha gasolina. En contraste, los fabricantes japoneses y europeos producen autos más pequeños y eficientes, adaptados a las preferencias de los consumidores de sus países, por lo que la subida de precios de los combustibles entre el 2002 y el 2007 explicó la mitad de la pérdida en participación de mercado de los autos estadounidenses (10% durante este periodo), según un estudio de Josh Lynn y Thomas Klier para el MIT.

OPORTUNIDAD DE CAMBIO

Probablemente, el principal problema de la industria automotriz de EE.UU. es su falta de flexibilidad para adaptarse a los cambios en la demanda y tendencias. Asimismo, el poder del AUW les impide reducir salarios, beneficios o cerrar plantas ineficientes para enfrentar una recesión de la magnitud de la actual. Así, por ejemplo, el Deutsche Bank estima que si GM redujera su excesivo número de marcas de ocho a tres, podría ahorrar unos US\$ 5,000 millones anualmente y US\$ 4,000 millones adicionales si cerrara los concesionarios; sin embargo, las leyes estatales hacen que esto sea excesivamente costoso.

Bajo la protección del "Chapter 11", estas empresas podrían cerrar plantas, concesionarios y marcas, así como disolver los acuerdos que tienen con los sindicatos y despedir trabajadores. La mala situación por la que pasan actualmente estas empresas puede resultar una oportunidad para arreglar viejos problemas estructurales de una industria que para muchos debería dejar de existir, puesto que hay países con mayores ventajas comparativas para la producción de vehículos y productores más eficientes con plantas en el mismo país, quienes podrían tomar la cuota de mercado de estas empresas y contratar a los trabajadores que perderían sus empleos si cerraran dichas fábricas. Ante esto, el Gobierno de Obama deberá sopesar si realmente el costo económico de salvarlas traerá frutos.

¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300
info@infocorp.com.pe
www.equifax.com.pe

EQUIFAX
PERU

regresar
página 1



En medio de la tormenta (VI): Bolivia y Ecuador

Más allá de que sus gobernantes sean discípulos de Hugo Chávez, Bolivia y Ecuador tienen en común una notable dependencia económica de sus recursos naturales (minerales e hidrocarburos, principalmente). Ello puede ser una bendición en épocas de precios altos, pero también un riesgo si son mal explotados y no se avanza hacia la diversificación. Esta última puede verse impulsada con un ambiente propicio para la inversión privada (como está sucediendo en el Perú)... pero ese no es el caso de estos países. Demos un vistazo.

LAMENTO BOLIVIANO

Bolivia tuvo algunas buenas cifras en el 2008, lo cual se debe principalmente a la explotación de minerales e hidrocarburos. Según la CEPAL, el superávit en cuenta corriente y el fiscal se explican por los altos precios del gas natural. Precisamente, la nacionalización de este rubro ha impulsado los recursos del fisco. Sin embargo, el crecimiento del PBI boliviano no ha sido muy elevado (considerando la bonanza de los *commodities* y su situación de retraso): un promedio anual del 3.7% entre el 2000 y el 2008. El último año alcanzó un 5.9%, pero el FMI estima que este año se desaceleraría al 2.2%, como consecuencia de la crisis, que ya está golpeando a sus exportaciones (las de minerales e hidrocarburos representan alrededor de un tercio de su PBI). En el primer trimestre del año, cayeron un 27% respecto del mismo periodo del 2008, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), lo cual se explica precisamente por el gas natural, que constituye casi el 50% del total y cayó en un porcentaje similar. Ello se debe sobre todo a los menores envíos a Brasil, principal destino de ese producto (72% del total). Y pensar que ese país ofreció absorber el comercio boliviano que dependía del ATPDEA. También han venido cayendo las ventas de manufacturas y minerales. Así, el Instituto Boliviano de Comercio Exterior proyecta que este año las exportaciones se reducirían en por lo menos un 22%.

Por otro lado, la inflación saltó del 4.9% en el 2006 al 11.7% en el 2007 y se mantuvo ahí en el 2008. Esto se explica por el alza internacional de los precios de los alimentos, por lo que el FMI prevé una reducción este año (6%), pero también puede relacionarse con ciertos controles de precios existentes en la economía boliviana.

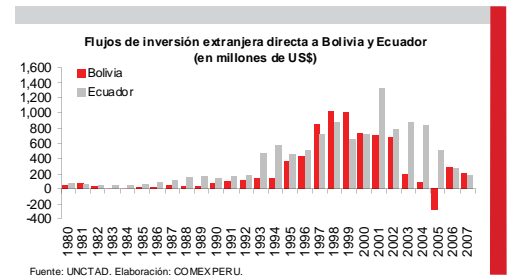
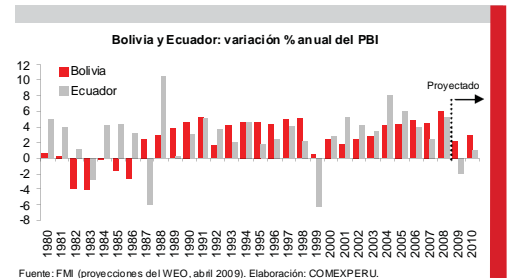
Con la nueva Constitución boliviana (ver [Semana N° 505](#)), es difícil prever una mejora en las condiciones para la inversión privada y, por ende, para un crecimiento realmente sostenido.

ORO NEGRO Y ORO VERDE

Mientras tanto, Ecuador, el mayor exportador de plátanos del mundo y país rico en petróleo, ha visto caer sus exportaciones en un 44% durante el primer trimestre, según el Banco Central ecuatoriano. Ello se explica evidentemente por la caída de los precios del petróleo: su valor exportado se redujo un 67%, con lo que su participación en el total exportado pasó de casi el 60% al 34%. Pero no solo disminuyó la cotización, sino también el volumen exportado. Es más, en el mismo periodo la producción petrolera cayó un 4%. De acuerdo con el Índice de Libertad Económica 2009 de *The Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal*, el manejo estatal de la industria petrolera ecuatoriana es ineficiente y corrupto, lo cual ha incidido en una decreciente producción.

Ante los menores ingresos, el gobierno no ha tenido mejor idea que desahogarse con el proteccionismo (ver [Semana N° 511](#)), afectando no solo a sus socios comerciales, sino a la propia inversión asentada en su territorio.

En lugar de tapar el sol con un dedo, Ecuador debería atacar los factores de fondo tras su problema de competitividad. Si bien ha logrado inyectar estabilidad monetaria con la dolarización (aunque esta también tiene sus bemoles, sobre todo cuando hay problemas de liquidez por, por ejemplo, la escasez de inversión extranjera directa), hay áreas importantes que dejan que desear. *The Economist* apunta a la inestabilidad legal (por ejemplo, los impuestos vienen cambiando repetidamente, lo cual no da un horizonte claro a la inversión), un mercado laboral poco flexible con trabajadores relativamente poco calificados, servicios públicos ineficientes y costosos, y un insuficiente acceso al financiamiento. Así, en el Índice de Libertad Económica mencionado, Ecuador ocupa el puesto 137 de 179 economías, siendo la corrupción, los derechos de propiedad, la libertad para invertir y la libertad laboral sus peores áreas. Para este 2009, el FMI ha proyectado que el PBI ecuatoriano se reduciría en un 2% (de haber crecido un 5.3% el año pasado), pero se recuperaría ligeramente con un 1% en el 2010.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1



Perú: estado de las negociaciones comerciales

En estos momentos de crisis e incertidumbre internacional, los exportadores peruanos están enfrentando grandes dificultades en los mercados externos, ya sea por una marcada reducción de la demanda externa, por la caída de los precios de nuestros productos o por una combinación de ambos. Esto obliga a prestar una mayor atención en aquellos factores que inciden en la competitividad de las empresas para poder afrontar con éxito esta coyuntura.

En este sentido, las negociaciones comerciales con nuestros principales socios son herramientas importantes que contribuyen con este objetivo en la medida que otorgan acceso preferencial a estos mercados vía aranceles más bajos y mejores reglas comerciales. Asimismo, los acuerdos que ha logrado el Perú se caracterizan por ser ambiciosos en cuanto a profundidad y diversidad de temas, pues incluyen comercio de servicios, protección de inversiones, facilitación de comercio y trámites aduaneros, protección de la propiedad intelectual y la biodiversidad, entre otros.

En el mediano plazo, esta conjunción de reglas claras y acceso preferencial debe mejorar la percepción que las empresas nacionales y extranjeras tienen de nuestro país como un destino atractivo y estable para su inversión. Por ello, es importante hacer un cercano seguimiento a dichos procesos para evitar cuellos de botella que impidan su puesta en vigencia.

¿CÓMO ESTAMOS?

El Perú se encuentra embarcado en un ambicioso proceso de negociación con sus principales socios comerciales, tanto a nivel regional como internacional. No obstante, de los nuevos acuerdos bilaterales que se han negociado, solo se encuentran plenamente vigentes los firmados con Chile y EE.UU. (ver [cuadro](#)). En este sentido, preocupa que una parte importante de ellos se encuentre todavía en la etapa de "implementación". Luego de concluido este proceso con EE.UU. (por el que se modificó la legislación peruana a través de numerosos decretos legislativos para implementarlo y a la vez aprovecharlo), se consideraba que la puesta en vigencia de los siguientes tratados sería más dinámica porque ya no se debía cambiar ninguna ley y cualquier modificación estaría en el ámbito del Poder Ejecutivo.

Se entiende que tras la firma del texto final, este es enviado a todas las instituciones públicas para que emitan su opinión en un plazo formal de tres meses y, posteriormente, el Ministerio de Relaciones Exteriores finaliza el proceso para que entre en vigencia. Comprendemos la importancia de las formalidades, que no dependen exclusivamente del MINCETUR, pero tampoco es razonable que se dilaten innecesariamente estos plazos si se considera que todas las instituciones públicas relevantes ya han participado activamente en el proceso de negociación de dichos acuerdos. Por tal motivo, los plazos deberían ser más cortos y cumplidos escrupulosamente.

TRABAS INJUSTIFICADAS

En este orden de ideas, preocupa el interés de la Comisión de Comercio Exterior del Congreso de dilatar estos procesos solicitando que sean discutidos y aprobados en el Congreso y así posponer su puesta en vigencia. El artículo N° 74 de la Constitución Política del Perú indica claramente que *"Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo..."*. Esto implica que el tema arancelario es potestad del Ejecutivo y, dado que, además, estos acuerdos comerciales no modifican alguna ley, no requieren ser revisados y aprobados por el Congreso.

Por esta razón, no entendemos este interés de dilatar los procesos, más aún cuando las negociaciones han sido transparentes y debidamente informadas y los resultados han sido apoyados por todos los gremios empresariales que hemos participado. Para los exportadores, especialmente los pequeños y no tradicionales como los confeccionistas, metalmecánicos y agroindustriales, que generan miles de puestos de trabajo en las diversas regiones del Perú, es importante que estos acuerdos se pongan en vigencia cuanto antes.

AGENDA PENDIENTE

Del mismo modo, para mejorar nuestra competitividad transversal y de largo plazo, y aprovechar al máximo los TLC, es fundamental continuar con el dinamismo del proceso de concesiones de puertos (como los de Pisco, Salaverry, Yurimaguas, Pucallpa e Iquitos, que generarían una inversión de US\$ 347.5 millones, replicando el éxito de Paita, que implica inversiones por US\$ 100.8 millones), aeropuertos del sur del país (Tacna, Juliaca, Arequipa, Puerto Maldonado, Ayacucho y Andahuaylas) y carreteras como la Del Sol, que unirá Trujillo y Sullana, y la carretera de la Amazonía Central del IIRSA; así como la mejora de los procesos logísticos tales como la implementación de la VUCE y la nueva Ley de Aduanas.

El **72%** de las empresas
con antivirus actualizado
ESTAN INFECTADAS... ¿y la suya?
ingrese a www.infectedornot.com

PANDA
SECURITY

regresar
página 1