



Contenido

Del 21 al 27 de setiembre del 2009

	<p>"E PUR SI MUOVE"</p>	<p>Editorial</p> <p>2</p>
	<p>NUESTROS CÍTRICOS A CHINA <i>Si bien China es un importante productor de cítricos, hay lugar para productos extranjeros.</i></p> <p>MORTALIDAD INFANTIL <i>Entre 1990 y el 2008, la mortalidad infantil a nivel global se habría reducido en un 28%.</i></p>	<p>Hechos de Importancia</p> <p>3</p>
	<p>PAITA, YA ERA HORA <i>Se suscribió necesaria concesión del puerto de Paita.</i></p> <p>DB 2010: ABRIENDO NEGOCIOS <i>En el Perú, el tiempo necesario para abrir una empresa ha caído de 65 a 41 días.</i></p>	<p>Actualidad</p> <p>4</p>
	<p>ECUADOR DE FARRA... FISCAL <i>Desorden fiscal y políticas de planificación central del Ecuador pueden convertirse en un problema para el comercio con dicho país. Mucho ojo.</i></p>	<p>Economía</p> <p>6</p>
	<p>11 DE SEPTIEMBRE... <i>Fecha en que se cumple un año más del atentado al corazón financiero de los EE.UU.... ¿será también la fecha del inicio de una guerra comercial?</i></p>	<p>Comercio Exterior</p> <p>7</p>

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Co-editores
Sofía Piqué Cebrecos
Ricardo Paredes Castro
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
Alfredo Mastrolalos Viñas
Rafael Zacznic 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
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942
Reg. Dep. Legal 15011699-0268

PRESENTAMOS EL NUEVO
RENAULT SYMBOL





“E pur si muove”

Con solo pocos días de diferencia, me ha tocado estar en dos eventos que podrían calificarse como extremos: la Cumbre de PYME del APEC en Lima y la Convención Minera en Arequipa. Por un lado, empresas emergentes, algunas informales o simples mecanismos de supervivencia por la vía del autoempleo (donde el término “empresa unipersonal” es casi un eufemismo); por el otro lado, corporaciones, organizaciones complejas con operaciones en varios países y hasta continentes.

A pesar de la aparente distancia entre grandes mineras y microempresas hay una percepción común respecto de la actuación del Estado. La coincidencia sobre la incapacidad de respuesta del aparato estatal es (apena decirlo) tan preocupante como poco sorprendente.

Fuera de esto, que termina siendo repetitivo, hay algunas reflexiones del Encuentro Empresarial de la Convención Minera que quisiera compartir:

1. Los analistas coinciden en que la economía internacional comienza ya a mostrar signos de recuperación; con ello, esta crisis no habría sido tan dramática como se esperaba en sus impactos, tanto en la producción como el empleo.
2. Además, América Latina (en su mayoría), gracias a políticas fiscales y monetarias prudentes, estuvo mejor preparada para enfrentarla, y con más herramientas, que en crisis anteriores.
3. El Perú va por buen camino. Y no olvidemos que parte de su crecimiento se debe a aumentos de productividad.
4. Los conflictos sociales y la inestabilidad política son los factores que más afectan la competitividad de la minería.
5. La Defensoría reporta muy “diligentemente” los conflictos en el país. Sostiene que el 67% se debe a reclamos ambientales. Curiosamente no hay muchos conflictos reportados en las zonas donde se desarrolla la minería informal e ilegal, que presenta los mayores niveles de explotación humana y daño ambiental.
6. El salario en la minería es 2.1 veces el promedio nacional y 6 veces el del sector agrícola.
7. Entre el 2002 y el 2008, 60 millones de latinoamericanos salieron de la pobreza. Las razones: no inflación por estabilidad fiscal y monetaria, mayor apertura y comercio, aumento de precios de los productos de exportación por mayor demanda, crecimiento durante varios años y mejores programas sociales.
8. En el Perú, la probabilidad de que un niño complete a tiempo el sexto grado es 10 veces mayor si proviene de un mejor nivel socioeconómico.
9. El Perú se encuentra, junto con Brasil, entre los países donde menos confianza tiene la gente en los demás.


A pesar de los reclamos justificados, hay entre PYME y corporaciones mucho en común, empezando por esa terquedad de no dejarse vencer por la crisis y los indicadores económicos (ya sabemos que el PBI cayó en julio); y mucho menos por las primeras planas de los diarios. Gracias a ellos, y a pesar del Estado, es que se mueve la economía nacional.

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

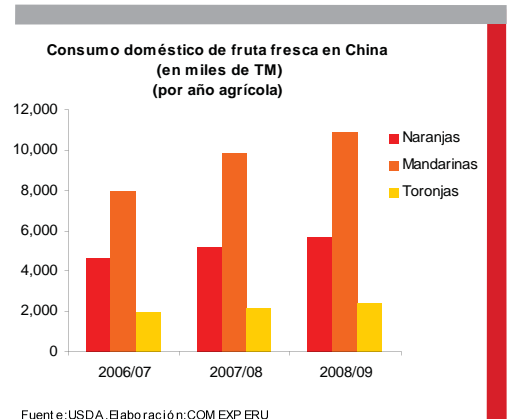


NUESTROS CÍTRICOS A CHINA

En noviembre del año pasado, se suscribió el protocolo de requisitos fitosanitarios para la exportación de cítricos del Perú a China. Tras el cumplimiento de aspectos técnicos y legales, desde el 8 de este mes los cítricos peruanos pueden ingresar a este mercado, que aún no está siendo aprovechado, según ProCitrus, por problemas en la producción y porque la campaña de este año habría terminado en agosto.

Si bien China es un importante productor de cítricos (para el 2008, representaba el 11% de la producción mundial), es también un gran consumidor. Según el USDA, el consumo per cápita de cítricos en ese país es de 10.5 kg al año. Aunque es menor al nivel superior a los 15 kg de la Unión Europea, es 35 veces el de hace 10 años y se espera que siga aumentando a medida que se incrementen los ingresos de la población, especialmente para los productos importados al ser de mayor calidad, tener un mayor precio y ser demandados principalmente por consumidores de ingresos medio-altos, hoteles, restaurantes y en grandes ciudades como Beijing y Shanghai. Principalmente importan naranjas, con 55 mil TM en la campaña 2008/09; seguidas por las mandarinas, con 18 mil TM, y las toronjas, con 4 mil TM.

Según un documento presentado en el 2001 en el simposio de la FAO sobre cítricos en China, tradicionalmente, los cítricos importados se utilizan como regalo y en ocasiones especiales, por su mayor tamaño en comparación con la fruta producida domésticamente. Otras características que se aprecian son el color y la presentación. Además, tienen cierta preferencia por los sabores dulces, como los de las naranjas Navel y las mandarinas Honey Murcott. En este sentido, resulta interesante que nuestras exportaciones de mandarina de la variedad Murcott entre enero y agosto (que ocupan el segundo lugar entre las mandarinas exportadas, con un 34%) crecieron en un 125.5% en relación al mismo periodo del 2008, y aunque las naranjas Navel no tienen tanto peso entre las naranjas exportadas (1.2%), podrían encontrarse oportunidades en este mercado. Adicionalmente, en el reporte del USDA se destaca la apertura de los chinos a probar nuevas variedades de cítricos y bebidas innovadoras, por lo que podríamos aprovechar esta oportunidad para presentar otros productos.



MORTALIDAD INFANTIL

Recientemente, UNICEF anunció que, entre 1990 y el 2008, la mortalidad infantil a nivel global se habría reducido en un 28%, pasando de 90 a 65 muertes por cada 1,000 nacidos vivos. Entre los factores que explicarían este descenso se incluyen programas que promueven el uso de mosquiteros con insecticidas para prevenir el paludismo y la administración de vacunas y dosis de vitamina A. Sin embargo, a pesar de los avances logrados en este rubro, aún hay mucho por hacer, pues si bien el nivel de muertes para menores de 5 años pasó de 12.5 millones en 1990 a 8.8 millones en el 2008, sigue siendo bastante alto.

Según otro reporte, el de salud materna y neonatal 2009 de UNICEF (cuyos datos para el Perú revisamos en el Semanario N° 510), el periodo más vulnerable de los niños son sus primeros días de vida, ya que, según datos del 2004, casi el 40% de las muertes de niños menores de 5 años se produce durante los primeros 28 días, y de estas, las tres cuartas partes se dan en la primera semana. Entre las causas más importantes se encuentran infecciones como neumonía, diarrea, tétanos, paludismo y otros factores como nacimientos prematuros y asfixia. Para reducir el impacto de estas causas, es importante la atención médica adecuada en las distintas etapas del proceso, desde controles antes del nacimiento, hasta educación a las madres para fomentar prácticas saludables. Sin embargo, estos servicios no tienen la misma disponibilidad en todos los países, lo que explicaría la gran desigualdad entre países que lleva a que, por ejemplo, el 93% (51% y 42%) de las muertes de niños menores a 5 años se den en África y Asia, y que, dentro de cada región, la mortalidad infantil sea entre un 20% y un 50% mayor entre el quintil más pobre en relación con el de mayores ingresos.



Grupo Interbank ahora en China

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

IFHPeru LTD.
Intergroup

regresar
página 1



Paita, ya era hora

El 9 de setiembre pasado se firmó el contrato de concesión del puerto de Paita. Este es un paso decisivo para acortar la gran brecha de infraestructura logística que existe en nuestro país y que reduce la competitividad de nuestro comercio exterior, lo cual se traduce en mayores dificultades y costos para nuestros exportadores, particularmente los no tradicionales.

Especial respeto merecen los funcionarios y entidades públicas que han estado involucrados en este y otros procesos de concesión realizados transparentemente, y sometidos permanentemente al escrutinio público y a los procesos de control que la ley señala. Cabe recordar que esta concesión ha sido aprobada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, la Autoridad Portuaria Nacional, entre otras autoridades, e incluso la Contraloría desestimó las denuncias presentadas sobre el proceso.

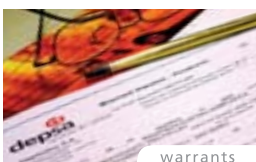
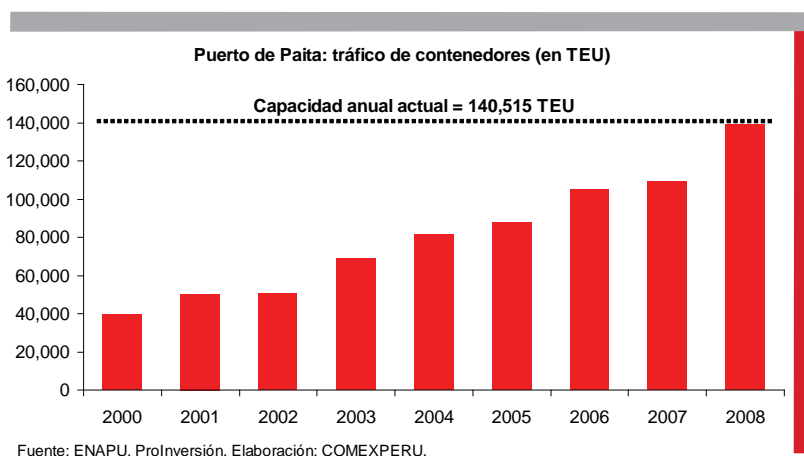
VA PARA ARRIBA

La concesión de Paita a inversionistas privados era indispensable para modernizar un muelle que fue construido hace más de 40 años, sin grúas ni equipos especializados ni capacidad para atender naves de última generación por su poca profundidad y con serias limitaciones físicas y operativas.

De acuerdo con ProInversión, el compromiso de inversión de US\$ 232.8 millones, que incluye un nuevo muelle de contenedores, patio de almacenamiento y área de respaldo de 12 hectáreas, dragado para aumentar la profundidad de 9.5 a 13 metros en el corto plazo, compras de tractores, grúas pórtico, estudios ambientales y otras inversiones, traerá los siguientes beneficios:

- Reducción de las tarifas del puerto en un 45%.
- En el corto plazo (desde el quinto año, aproximadamente), la capacidad para movilizar contenedores se multiplicará por seis (a 868 mil TEU) y la productividad por hora casi se duplicará.
- Con la mayor profundidad, podrán ingresar naves de última generación (panamax y post-panamax), con lo que aumentará el flujo de comercio.
- Se generarán entre 140 y 180 puestos de trabajo directos para la operación del nuevo muelle de contenedores. Adicionalmente, en la fase de construcción, se emplearán trabajadores para las obras del muelle, pilotes, dragado, etc.
- Asimismo, el contrato obliga al concesionario a contratar como máximo a los 43 trabajadores de ENAPU que, a la fecha de adjudicación, laboren en el puerto de Paita y figuren en la planilla de la empresa estatal.
- Se generarán entre 1,500 y 1,800 nuevos puestos de trabajo indirectos, pues el mayor tráfico dinamizará las actividades de los operadores logísticos, trailereros, chalaneros, empresas navieras, servicios de hospedaje, entre otros relacionados con el comercio exterior, lo cual contribuirá al crecimiento de Paita.
- Impulsará la integración regional mediante el desarrollo de la ruta interoceánica norte (Paita-Piura-Olmos-Jaén-Moyobamba-Tarapoto-Yurimaguas), permitiendo que zonas de la selva peruana que hoy están aisladas lleguen a los mercados mundiales.

En buena cuenta, esta gran inversión privada permitirá luchar contra la pobreza dinamizando la economía y generando empleo. Por todo ello, respaldamos este proceso e invocamos al Gobierno a acelerar los correspondientes a las demás concesiones portuarias, aeroportuarias y de carreteras. Solo con mayor inversión en infraestructura, que consolide la descentralización y comunique a las regiones más olvidadas del Perú, se logrará realmente un crecimiento duradero e inclusivo.



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



DB 2010: abriendo negocios

En tiempos de crisis pueden surgir futuras grandes empresas. Así lo han probado FedEx, que nació durante la crisis del petróleo en 1973, y CNN, que apareció a inicios de los años 80, cuando la economía estadounidense se desaceleraba.

El Doing Business (DB) 2010 nos da esos ejemplos para señalar que, incluso en tiempos de crisis, la gente crea negocios que generan empleo, fomentan la competencia y la productividad. No todos serán grandes firmas, pero la cuestión es que, precisamente por tratarse de tiempos difíciles, es aún más urgente facilitar su apertura formal. Así, el reporte indica que, según un estudio, una reducción de 10 días en el tiempo para abrir una empresa puede traducirse en un incremento de 0.4 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento de economías relativamente pobres, pero con gobiernos eficientes. En el [Semanario N° 471](#) vimos la metodología de esta área del DB y en el N° [492](#) los resultados del DB 2009. Ahora veremos los del actual reporte.

A NIVEL LOCAL

El Perú ocupa el puesto 112 de 183 economías, al escalar cinco posiciones respecto del DB 2009. Por fin, desde el DB 2004, el número de procedimientos cayó (de 10 a nueve) y el tiempo correspondiente es menor al promedio latinoamericano, que se ubica en 61.7 días. Ahora, el envío en línea de los libros de planillas efectivamente se ha traducido en un menor tiempo, y sin costo. Asimismo, el Gobierno ha publicado en internet los formularios que requieren las empresas. De este modo, el tiempo necesario para abrir una empresa ha caído de 65 a 41 días y el costo para ello se ha reducido del 25.7% al 24.5% del ingreso per cápita.

Los rubros que más demoran son la obtención de la licencia municipal (15 días), del reporte técnico de aprobación del INDECI (entre cinco y 15 días) y del certificado de compatibilidad del concejo distrital (6 días).

El tiempo para estos es el mismo que en el reporte pasado. Como vemos, son puntos débiles que deberíamos atacar.

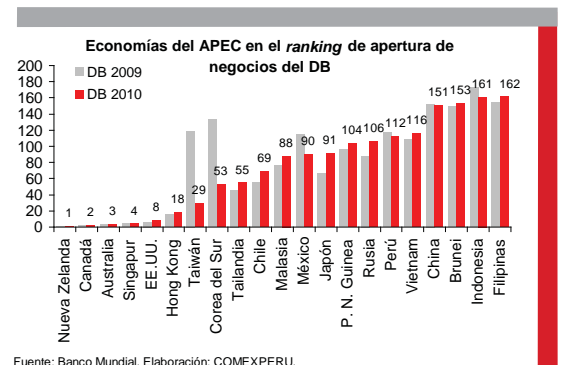
A nivel de Latinoamérica y el Caribe, nos encontramos en el puesto 19 y nos superan sobre todo economías caribeñas, pero también países como Chile (11), Colombia (12), México (14) y Nicaragua (15). Puerto Rico lidera el *ranking* latinoamericano. Cabe destacar que Panamá, hasta hace poco nuestro "compañero" regional de alto crecimiento, se ubica en el puesto 3 (27 a nivel global, aún buena ubicación a pesar haber caído 10 posiciones). En este país toma 12 días y seis procedimientos abrir una empresa. El registro con el municipio requiere solo un día y US\$ 5.

Las 183 economías nuevamente son lideradas por Nueva Zelanda, con un procedimiento en menos de un día. Le siguen Canadá (un procedimiento, cinco días), Australia (dos para ambos), Singapur (tres para ambos) y Georgia (tres para ambos). El hecho de que países avanzados como los mencionados sean tan expeditivos en este campo indica que no son necesarias regulaciones estrictas y complejas para dar certeza legal y protección al público.

LOS MÁS REFORMADORES

En cuanto a los reformadores, Samoa fue el principal, con una nueva ley de sociedades que permite a los empresarios elegir el monto del capital de su empresa. Asimismo, una comisión plana ha sustituido a pagos variables y con el establecimiento de formularios estándar, los servicios legales profesionales, con el costo adicional que suponen, no son indispensables. Le siguen Bielorrusia y Taiwán. Este último eliminó el requerimiento de capital mínimo y la licencia de negocios, simplificó el registro tributario y el de empresas e impuestos, y está aplicando límites al tiempo que toman la incorporación y los trámites con autoridades laborales. Gracias a ello, abrir una empresa en Taiwán ya no toma 42 días, en promedio, sino 23.

Otras economías del APEC también han realizado importantes reformas. Hong Kong tiene un nuevo formulario de incorporación que consolida tres procedimientos en uno. Indonesia estableció formularios estándar de registro y aceleró el registro tributario y de empresas, reduciendo el tiempo para abrir un negocio en 16 días. Malasia implementó una ventanilla única que comprende al registro de compañías, la dirección de recaudación interna, aduanas, instituciones financieras y agencias de seguridad social. Por si fuera poco, Singapur unió el registro tributario y el de empresas en un solo formulario en línea. Y las reformas no terminan ahí... como para motivarnos ¿no?



¿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



Ecuador de farr... fiscal

Desde su ascenso al poder en enero del 2007, quedó claro que Rafael Correa daría un “giro de timón” a la política económica y comercial del Ecuador; más aún luego de que tras defenestrar antidemocráticamente a 57 congresistas de la oposición en marzo del mismo año, consiguiera un mes después que se apruebe por una amplia mayoría el referéndum para la formación de una Asamblea Constituyente que cambie la Constitución y le permita iniciar su “revolución” (ver [Semanario N° 419](#)).

Un primer esbozo de los planes del hoy reelecto presidente se puede apreciar en su [Programa Económico del Gobierno Nacional 2007-2010](#), el cual está basado en sus propuestas electorales y se enfoca en cinco objetivos prioritarios (producción, empleo, integración, equidad y confianza) que se vienen realizando con una activa participación estatal: subsidios, controles de precios, barreras comerciales, exoneraciones tributarias y otras formas del más puro intervencionismo.

Obviamente, y al igual que en el caso de la Venezuela chavista, los petrodólares han jugado un rol primordial en el financiamiento de los cuantiosos subsidios y programas sociales (claves para ganar la simpatía del pueblo y un segundo mandato). De acuerdo con el [Observatorio de la Política Fiscal \(OPF\)](#), ONG dedicada a monitorear las finanzas públicas del Ecuador, entre el 2000 y 2008 ingresaron al país alrededor de US\$ 47,000 millones por concepto de exportaciones de petróleo y sus derivados, de los cuales casi la mitad correspondieron solamente a los dos últimos años. Cabe destacar, además, que en comparación con el periodo 1991-1999 hubo una entrada de US\$ 35,000 millones adicionales, gracias a los exorbitantes precios del crudo.

Claramente, recursos no han faltado. Sin embargo, los excesivos gastos “sociales” y el desorden fiscal no permitieron al Gobierno “guardar pan para mayo”. Según OPF, en los últimos nueve años el gasto corriente del sector público no financiero (SPNF) ascendió a US\$ 70,000 millones y de ese monto solo entre 2007-2008 se han gastado más de US\$ 28,000 millones. Por su parte, entre 2003-2008 los subsidios a los derivados del petróleo superaron los US\$ 9,500 millones y, solo en el 2008, los subsidios totales alcanzan los US\$ 6,000 millones si se incluye el Bono de Desarrollo Humano, el Bono de Vivienda y los subsidios a la electricidad, la urea, los sistemas de seguridad social, los combustibles, entre otros. Con todo esto, en el 2008 el SPNF registró un déficit global de aproximadamente US\$ 602 millones y un superávit primario de US\$ 122 millones. Asimismo, el Gobierno central presentó un déficit global del 1.2% del PBI y un superávit primario del 0.3% (Fuente: FLAR).

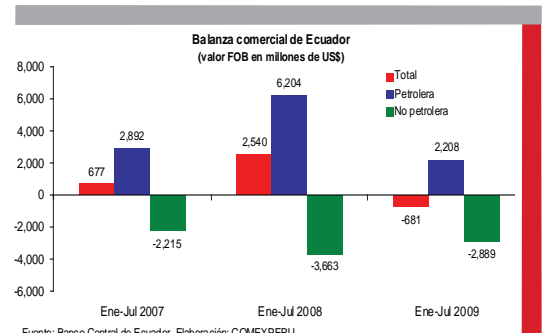
Dado que la “sostenibilidad” de estas desequilibradas finanzas depende directamente de una abundante entrada de petrodólares (y en menor medida de remesas), cuando los precios internacionales del crudo se desplomaron por la intensificación de la crisis económica (ver [Semanario N° 507](#)), la situación se le complicó al Gobierno y sus incentivos por restringir la salida de divisas a través de importaciones aumentaron (ver [Semanario N° 506](#)). Y el proteccionismo no queda ahí...

“LA RUPTURA CON LA IMPROVISACIÓN”: ¿POR DÓNDE?

Decía Milton Friedman que “los Gobiernos nunca aprenden; solo la gente”. Pues este parece ser el caso de la administración de Correa, que, ignorando lo que la historia dolorosamente nos ha enseñado -sobre todo en Latinoamérica con las desastrosas dictaduras socialistas-, viene incrementando paulatinamente la participación estatal en la economía (no por nada gasta US\$ 5,500 millones en sueldos para empleados públicos -que representan el 2.6% de la población, según OPF-) y planificando el desarrollo de lo que considera como “sectores clave”: he ahí la supuesta ruptura con la improvisación.

Es así que dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 (¡¡¡que tiene 500 páginas!!!) se propone diversos mecanismos proteccionistas, entre los que resalta la sustitución de importaciones (ver [Semanario N° 361](#)) en industrias de alto valor agregado como la bioquímica, petroquímica, del hierro, de medicamentos genéricos, de bioenergía, de *hardware*, *software* y de servicios ambientales. De esta forma, y por medio del “establecimiento de una política de aranceles selectivos, subsidios y medidas de promoción de exportaciones, así como la aplicación de políticas comerciales activas: controles temporales nacionales o sectoriales, excepciones, subsidios”, como se señala en el mencionado plan, el Gobierno ecuatoriano se propone cerrar cada vez más su mercado para “proteger” y “promover” su incipiente desarrollo industrial. Nada más equivocado, pues han sido la apertura comercial y la integración con el mercado mundial las que han permitido el desarrollo de los países del primer mundo y de los “tigres del Asia”, que primero hicieron “caja” exportando materias primas (e invirtieron en infraestructura, educación e I&D), para luego dar el salto a productos de mayor valor agregado.

En vista de lo que se puede venir para los exportadores peruanos -la injustificada salvaguardia por balanza de pagos es solo una muestra-, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el MINCETUR deben estar vigilantes y hacer pesar su fuerza en la CAN y la OMC.



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

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1



11 de septiembre...

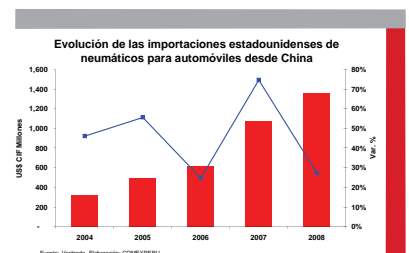
Contrariamente a la agenda de política comercial del Gobierno norteamericano (ver [Semanario N° 511](#)), o al compromiso que asumieran los integrantes del G20 sobre combatir el proteccionismo para no afectar más los flujos comerciales en un contexto de crisis internacional (ver [Semanario N° 514](#)), el pasado 11 de septiembre, el presidente de los EE.UU., Barack Obama, anunció la decisión de imponer aranceles especiales a las importaciones de neumáticos provenientes desde China. La medida entrará en vigencia a partir del 26 de septiembre próximo y afectará a las importaciones de neumáticos, para automóviles y camiones ligeros en un 35% en el primer año, seguido por un 30% y un 25% en los dos años siguientes (el arancel actual es del 4%). El principal argumento del Gobierno norteamericano se basa en un informe de la Comisión de Comercio Internacional de los EE.UU., el cual determina que un aumento de las importaciones de neumáticos desde China ha afectado la industria interna, lo cual, a su vez, ha ocasionado que miles de personas queden desempleadas.

REACCIONES A LA VISTA

El Ministerio de Comercio de China ha manifestado su oposición a esta medida, la cual considera un ejemplo de proteccionismo comercial y que viola las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Según un artículo de *The Economist*, claramente se puede presagiar una respuesta de parte de China ante las acciones tomadas por EE.UU., lo cual desencadenaría más medidas proteccionistas de ambos lados. Las acciones que podría tomar China no se quedarían en una simple subida de aranceles; podrían también aumentar las subvenciones a la exportación y modificar su tipo de cambio (aunque genere distorsiones y problemas internamente), es decir, medidas más explícitas para favorecer la industria de exportación y bloquear las importaciones.

En ese sentido, unos días después del anuncio, China inició una investigación antidumping y antisubsidios sobre las importaciones de pollos y de vehículos desde EE.UU., justificándola en las quejas de las industrias locales, quienes señalan que algunos productos estadounidenses se están vendiendo a precios por debajo de los del mercado internacional. Sumado a ello, pidió abrir negociaciones con EE.UU. en el marco de la OMC, con miras a resolver el conflicto comercial entre ambos países.

Al darle un vistazo a las cifras de los productos en cuestión, encontramos lo siguiente: i) las importaciones estadounidenses de neumáticos para automóviles provenientes de China registraron un crecimiento promedio anual del 44% en el período 2003-2008, alcanzando la cifra de US\$ 1,361 millones durante el 2008. Asimismo, entre los meses de enero y julio del presente año alcanzaron un valor de US\$ 782 millones (+4% con respecto al mismo período en el 2008), lo que representa el 30% del total importado por EE.UU. (US\$ 2,649 millones); ii) las exportaciones estadounidenses de trozos de pollo congelados con destino a China, alcanzaron un valor de US\$ 375 millones entre enero y julio del 2009 (-9% con respecto al mismo período del año anterior) y un crecimiento promedio anual del 161% en el período 2003-2008. No cabe duda de que ambos productos han evidenciado un dinamismo en los últimos años.



Para muchos analistas, la medida adoptada por los EE.UU. no responde a ningún hallazgo de práctica de comercio desleal de parte de China, sino a un claro mensaje del poder que tienen los sindicatos laborales norteamericanos. Según *The Economist*, la decisión de los EE.UU. marca una interrupción en la política comercial reciente. El Gobierno de George Bush tuvo repetidas oportunidades para tomar este tipo de acciones contra China, pero en cada ocasión prefirió no hacerlo. Además, resulta evidente que esto representa un detonante que puede llevar a otras industrias norteamericanas a demandar protección contra la competencia de importaciones chinas, lo cual dañaría la cooperación comercial y financiera entre ambos países y así retrasaría el impulso de la economía mundial hacia su recuperación.

En los próximos días (24 de septiembre) se reunirán los líderes del G20 en medio de tensiones comerciales entre China y EE.UU. En la reunión anterior, se asumieron una serie de compromisos, dentro de los cuales la idea del proteccionismo era rechazada por todos; sin embargo, tal parece que la decisión tomada el 11 de septiembre podría interrumpir la cooperación global entre el grupo de las economías más ricas y las economías emergentes. ¿Qué nuevos compromisos se asumirán en esta próxima reunión? ¿Serán cumplidos por los firmantes?

Finalmente, un choque comercial entre estas dos grandes economías también podría representar un aliciente para que países de esta parte de la región sigan una línea proteccionista, pese a que la receta para conseguir el impulso económico que el mundo necesita se encuentra en la libre competencia y el libre mercado. Países como Ecuador (ver [Semanario N° 506](#)) o Venezuela, alentados por sus mandatarios, podrían ver la oportunidad que esperaban para adoptar (o continuar con) medidas en "beneficio" de su economía interna y así alimentar un modelo de desarrollo que lo único que producirá será el deterioro (mayor aún) de las relaciones comerciales con sus principales socios.

¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pórs *partes *software *servicio técnico

Av. Tomás Morúa 2011 Higuereta Central 271-8120 Fax: 271-8321
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance