



Contenido

Del 19 al 25 de julio del 2010

**CUMBRE DE PYME
del APEC 2010**
LIMA - PERÚ



	DE LAS IDEAS A LA ACCIÓN	Editorial	2
	SE FIRMÓ EL TLC CON LA EFTA <i>Aprovechando la ocasión, damos una mirada a nuestro comercio con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.</i>	Hechos de Importancia	3
	EXPORTACIONES DE MANGO CONGELADO ASCENDIERON A US\$ 18 MILLONES ENTRE ENERO Y MAYO <i>Ventas de este producto a EE.UU. crecieron un 173%.</i>	Actualidad	4
	¿QUÉ PASA CON LA BOLSA PERUANA? <i>Por Catalina Rabinovich Woloshin.</i>	Actualidad	4
	POR UNA MODERNIZACIÓN MUNICIPAL <i>El MEF lanza una interesante propuesta para mejorar el desempeño de las municipalidades.</i>	Economía	6
	LAS PYME EN CIFRAS <i>Según la ENAHO, solo en el año 2009 se habrían creado más de un millón de pequeñas y medianas empresas.</i>	Economía	6
	CHINA, TAIWÁN Y EL ECFA <i>Ambas economías han logrado firmar un acuerdo marco de cooperación económica, el cual podría marcar un punto de inflexión en sus relaciones.</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

Iván Portocarrero Reyes

Corrección

Angel García Tapia

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

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

Nueva NISSAN MURANO
UNA ESCULTURA EN MOVIMIENTO

www.nissan.com.pe



Motor 3.5L - 265HP
Sistema audio BOSE
Monitor DVD



De las ideas a la acción

Muchos han criticado lo que llaman el “downgrade” de las aspiraciones políticas de Lourdes Flores por pasar de candidata a la presidencia a candidata a la alcaldía de Lima. Supongo que la premisa es que la primera es más glamorosa y la culminación de una carrera política a nivel nacional. Felipe Ortiz de Zevallos discrepa de esta interpretación, mencionando una serie de ex presidentes que luego han ejercido la alcaldía.

Y la realidad es que, como antes nos “advertía” la SUNAT, el gobierno municipal está mucho más cerca del ciudadano, y para muchos puede hacer una diferencia mayor en la vida cotidiana que un grupo de ministros cuyos nombres no conoce el 96% de la población.

Hice una pequeña encuesta entre el equipo de COMEXPERU (distintas edades -mayormente jóvenes-, diversos intereses, estado civil, lugar de residencia...). Asumiendo que el alcalde se les apareciera en forma del genio de la botella, dispuesto a concederles tres deseos relacionados con la solución de los problemas de la ciudad, pregunté cuáles serían esos deseos: el primero, con el 37% de los votos, fue el de seguridad. Muy de cerca, con el 35%, estaba el de transporte.

Es obvio que mi muestra no es necesariamente representativa, por cuanto es muy probable que este grupo en particular no se vea afectado por problemas como la falta de agua y desagüe. Pero, definitivamente, son ciudadanos que pagan sus impuestos y que representan a un importante segmento de votantes.

Sin haber tenido tiempo de adentrarme a analizar los detalles técnicos de las propuestas y pasando por alto el “flor” político de las primeras páginas, el Plan Metropolitano de Lourdes aborda las preocupaciones fundamentales del ciudadano: transporte, seguridad y por supuesto que va más allá en temas relevantes y complejos como la salud pública y el acceso a agua y desagüe, estos dos últimos muy correlacionados. Asimismo, están reconocidas las relaciones entre delincuencia pandillera, actividades deportivas y recreativas con disponibilidad de áreas verdes.

Con sus más y menos, el plan se ve bien y completo: a nivel de plan. No me interesa escuchar un debate sobre el mismo (y no vi nada respecto a bajar los costos de agua, salvo evitar los altos costos de las cisternas por la falta de redes públicas, lo que es loable e indiscutiblemente necesario).

El problema, como siempre, viene a nivel de ejecución: ¿quién hará posible que se aumente las áreas verdes, se masifiquen los sistemas informáticos, se promueva el deporte, se tenga unidades de transporte ordenadas, nuevas, grandes y respetuosas de las reglas? ¿Quién sacará los rompemuelleres que parecen ser el único aporte tangible de la participación vecinal en las obras? Espero que haya cierto nivel de consenso con el “qué”. Ahora falta el “quién”.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

MÁSTER
Dirección de Negocios Internacionales

EOI Escuela de
organización
industrial

Inicio: 12 de Agosto
Informes Teléfono: 419 2800 anexo: 3274

UPC
ESCUELA DE POSTGRADO



regresar
página 1



SE FIRMÓ EL TLC CON LA EFTA

El 14 de julio se firmó el TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, es decir, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), el cuarto destino de nuestras exportaciones, con US\$ 3,988 millones en el 2009, llegando el intercambio comercial con este grupo de países a US\$ 4,119 millones. La firma de este tratado representa una oportunidad para que más productos accedan a este mercado de gran poder adquisitivo (con un PBI per cápita superior a los US\$ 70 mil) y cuyas importaciones totales en el 2009 ascendieron a US\$ 156 mil millones, pero que tiene aranceles elevados para los productos agrícolas (un promedio de 44% para el 2008 de acuerdo con la OMC).

Si bien actualmente las exportaciones de oro a Suiza representan casi el 99% de nuestras exportaciones a este bloque, estos países son un mercado potencial muy interesante (ver Semanario N° 468) ya que a este mismo país también exportamos otros productos entre los cuales destacaron en el 2009 los demás cafés sin descafeinar, sin tostar, con US\$ 4.8 millones; espárragos, frescos o refrigerados, con US\$ 1.4 millones (Suiza fue el octavo importador mundial de este producto en el 2008 con US\$ 48.6 millones según *Trademap*), y partes de las demás bombas con excepción de las bombas elevadoras de líquidos, con US\$ 815 mil. Cabe resaltar que la oferta de Suiza y Liechtenstein para nuestros productos agrícolas básicos (que fueron negociados de manera individual con cada uno de los países de la EFTA) otorga preferencias arancelarias a productos agrícolas como las cebollas, espárragos, ajíes, alcachofas, mangos, uvas y plátanos, entre otros.

En el caso de nuestras exportaciones a Noruega, en el 2009 se concentraron principalmente en productos pesqueros tradicionales (US\$ 24.2 millones) como las grasas y aceites de pescado y sus fracciones (excepto de hígado), tanto en bruto (US\$ 10.6 millones) como refinado (US\$ 427 mil). Por otro lado, liderando nuestras exportaciones no tradicionales a este país se encuentra el sector textil (US\$ 4.8 millones), con productos como hilados de lana peinada (US\$ 518 mil) o de pelo fino (US\$ 373 mil) sin acondicionar para la venta al por menor.

Otros productos que exportamos a Noruega fueron las truchas congeladas (US\$ 462 mil) y los demás filetes congelados (US\$ 149 mil), ambos del sector pesquero no tradicional. Justamente es este rubro el que lideró nuestras exportaciones a Islandia, con US\$ 289 mil, principalmente compuestas por hígados, huevas y lechas de pescado congelados (US\$ 118 mil) y secos, ahumados, salados o en salmuera (US\$ 136 mil).

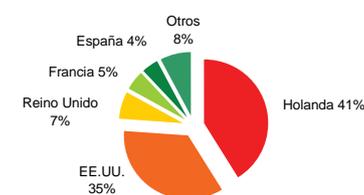
EXPORTACIONES DE MANGO CONGELADO ASCENDIERON A US\$ 18 MILLONES ENTRE ENERO Y MAYO

Entre enero y mayo, nuestras exportaciones de mangos y mangostanes frescos o secos ascendieron a US\$ 62 millones, un 50% más que en el mismo periodo del año pasado. A pesar de su importancia entre nuestras exportaciones no tradicionales, esta no es la única presentación bajo la cual vendemos esta fruta al mundo. En el mismo periodo, nuestras exportaciones de mango congelado ascendieron a US\$ 18.17 millones (137% más que en el mismo periodo del 2009), de las cuales un 40% partió del puerto de Paita en Piura.

La producción de esta fruta en nuestro país se concentra en el primer y el último trimestre del año, aprovechando que en estos periodos los principales proveedores a nivel mundial, como India y México, producen menos. Según cifras del MINAG, Piura lidera nuestra producción de mangos con el 70% en el 2009. En cuanto a rendimiento, aunque ahora destacan regiones como San Martín (22.8 toneladas por hectárea en el 2008) y La Libertad (17.1), el de Piura aún es relativamente alto (14.6), mayor al total nacional (13.2) y al mundial (7.3).

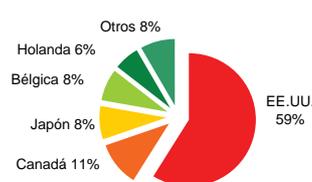
Este producto congelado se exporta en diferentes presentaciones para consumo humano, ya sea en trozos, cortado en cubos, en rodajas o en mitades. A diferencia de los mangos y mangostanes frescos o secos, que se exportan principalmente a Holanda (41%), el principal destino de los mangos congelados entre enero y mayo fue EE.UU., con US\$ 7 millones (59% del total), un 173% más que en similar periodo del 2009 (posiblemente afectados por la crisis) y un 53% más que en el correspondiente al 2008. Cabe destacar que, gracias a la entrada en vigor de nuestro TLC con este país el año pasado, se ha garantizado el acceso libre de aranceles que nos daba el ATPDEA. Ahora este será permanente y en ningún momento tendremos que pagar el 10.9% con el que EE.UU. grava este producto.

Exportaciones de mangos frescos o secos por destino enero-mayo 2010



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de mango congelado por destino enero-mayo 2010



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

No dejes a la suerte tus operaciones
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar
página 1



¿Qué pasa con la bolsa peruana?

Por Catalina Rabinovich Woloshin
Economista y consejera en inversiones

Mientras se celebraba el Año Nuevo, una sombra se cernía sobre la Bolsa de Valores de Lima (BVL), ya que entraba en vigencia el fin de la exoneración a la Ley de Impuestos a la Ganancia de Capital, cuyo espíritu nadie objeta... pero cuya forma se preveía nefasta dados los errores con los que la nueva normatividad fue promulgada. Finalizado el primer semestre del 2010, los resultados dan fe de los temores iniciales. Se ha venido negociando en montos diarios menos de la mitad que el año anterior, un menor número de operaciones y con los índices prácticamente sin oscilaciones, lo que evidencia la inhibición a invertir que ha suscitado en los inversionistas.

Que las personas naturales contribuyan con el 5% de impuesto de lo que ganen en bolsa suena correcto; es una cifra similar al 4.1% que automáticamente se le descuenta al inversionista cuando recibe un dividendo en efectivo. El hecho de que ni en los cambios de la norma ni luego en el reglamento publicado durante el verano -ambos poco claros y plagados de despropósitos- se especifique cómo, cuándo y dónde tributar, con el agravante de que las personas naturales no domiciliadas se vean afectadas no con el 5% sino con el 30% de dicho tributo, torna este asunto en un elemento que mina la confianza en el mercado.

La persona natural no domiciliada está constituida potencialmente por una parte de los aproximadamente tres millones de peruanos que viven en el exterior y tributan fuera, seguida de los extranjeros que desean invertir en nuestra bolsa desde sus respectivos países. Un caso diametralmente opuesto, interesante de conocer, es el de los nigerianos, quienes sostenidamente se vienen preocupando de realizar campañas para atraer parte del ahorro de los ciudadanos que viven fuera de su país, lo que viene contribuyendo al desarrollo de la bolsa de Nigeria.

La forma poco meditada en que se ha terminado con la exoneración -la cual, sin duda, contribuyó por más de veinte años al desarrollo del incipiente mercado de valores peruano-, aleja y espanta de la bolsa el ahorro de los peruanos de acá y del exterior, especialmente de los pequeños inversionistas, ya que los grandes o mayoritarios en la práctica no negocian sus acciones. Para subsanarlo sugerimos como una medida importante que se homologue a todas las personas naturales, peruanas o extranjeras, vivan donde vivan, para que tributen con el 5% de sus ganancias de capital. Solamente con esta medida se alejaría parte de los oscuros nubarrones que hoy inciden de facto en el mercado bursátil peruano.

Igualmente, el cambio en la ley amedrenta a los inversionistas con un exagerado tributo del 30% por ganancias de algunas acciones peruanas listadas simultáneamente tanto en la BVL como en bolsas del exterior y negociadas en Lima, aunque se trate de empresas que operan y producen en el país, como Credicorp o las acciones de Southern, entre varias otras. Y esto ocurre *ad portas* de la integración progresiva de tres bolsas latinoamericanas: la chilena, la colombiana y la peruana, cuyo proceso se encuentra aceleradamente en marcha.

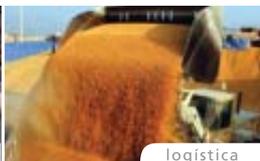
No es la única amenaza, sin embargo, ya que, lloviendo sobre mojado, los inversionistas tanto naturales como jurídicos -léase AFP-, en lo que va del 2010, están mirando mucho más lo que ocurre en otras bolsas del mundo, así como los avatares de la crisis financiera hoy centrada en Europa, en vez de enfocarse en las cada vez más exitosas cifras macroeconómicas del Perú. Este es un error frecuente en periodos de crisis, ahora magnificado por la tecnología y los medios de comunicación.

En nuestra experiencia, la inversión bursátil es, por definición, de largo aliento. Ocurre por ejemplo que, más adelante, cuando escampe y lleguen noticias de una mejora respecto a la crisis europea, los inversionistas optarán por comprar y terminarán haciéndolo a precios muy superiores a los actuales, hoy fragilizados por los mencionados aspectos tributarios locales. La única forma conocida de tener acceso a los tramos de subidas interesantes es mantener las acciones ya compradas, esperando con infinita paciencia. Desafortunadamente, la mayoría del público, ya sea por inseguridad, desconocimiento o por dejarse llevar por temores que no incorporan las bondades de la mejoría económica peruana, actúan inversamente a lo aconsejable: corren a comprar cuando los precios están altos, al igual que se desesperan y venden a precios bajos o estancados (como los presentes). Enseña solamente el vivir varias subidas y bajadas bursátiles fuertes, zamacones que les llaman.

Mejor, por cierto, resulta la inversión disciplinada, esperando sin andar mirando el reloj. En la última década, con alguno que otro año malo, el rendimiento acumulado en dólares de la bolsa peruana, medido por su Índice General, ha sido superior al 800%. Conseguir dichos resultados nuevamente es factible en una bolsa sustancial aunque no exclusivamente minera como la peruana, máxime cuando el devenir presente y el porvenir del mercado tanto nacional para el consumo interno como el internacional, con un continente asiático que consume más de la mitad de los minerales que el Perú produce y que va a continuar haciéndolo, así parece indicarlo.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Por una modernización municipal

Cada vez que hemos abordado el Doing Business, al respecto de la facilidad para abrir negocios en el Perú, nos hemos encontrado con que los rubros que mayores trabas presentan son la obtención de la licencia municipal (15 días), el reporte técnico de aprobación del INDECI (entre 5 y 15 días) y el certificado de compatibilidad del concejo distrital (6 días). ¿Cómo mejorar esto?

El pasado 12 de enero, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), mediante D.S. N° 002-2010-EF, aprobó los procedimientos para el cumplimiento de metas y la asignación de los recursos del Programa de Modernización Municipal (PMM) para el año 2010. Con dicho programa se espera incrementar la recaudación de impuestos municipales y generar condiciones favorables al clima de negocios, con la finalidad de promover el crecimiento y desarrollo sostenible de la economía local. A continuación, daremos un vistazo al PMM.

EL INCENTIVO ES EL GESTOR DE LA EFICIENCIA

De acuerdo con el MEF, hoy en día la gestión municipal se caracteriza por: i) fragilidad en sus finanzas, ya que los impuestos municipales representan en promedio menos del 10% de los ingresos totales; ii) deficiencia en servicios públicos e infraestructura, debido al inminente problema de seguridad ciudadana y la mala calidad de la infraestructura; iii) barreras a la formalización, traducidas en las trabas municipales que ya conocemos (ver Semanarios N° 568, 461, 425); y iv) barreras a la inversión. Es en este contexto donde surge la iniciativa del PMM como una alternativa de incentivos para mejorar en la gestión municipal.

Para el año 2010 se han presupuestado S/. 600 millones para transferencias a las municipalidades que cumplan las metas del PMM: i) mejora de la gestión financiera, en cuanto a la declaración y pagos, cobranza, información sobre recaudación, difusión y transparencia; ii) simplificación de trámites, al respecto de licencias de funcionamiento, licencias de edificación, difusión y transparencia; y iii) servicios públicos e infraestructura, en temas como seguridad ciudadana, información e infraestructura básica.

La clasificación de las 1,834 municipalidades se realiza de acuerdo con su recaudación de impuestos y la generación de condiciones favorables para el clima de negocios: i) tipo A (40 municipalidades); ii) tipo B (209); iii) ciudades no principales con 500 o más viviendas urbanas (555); y iv) ciudades no principales con menos de 500 viviendas urbanas (1,030).

La transferencia de los recursos asignados se ha hecho en un 50% en el mes de marzo, dejando el 50% restante para el mes de setiembre. La asignación para cada municipalidad se calcula en base a un índice de distribución elaborado por la Dirección General de Asuntos Económicos y Sociales del MEF, tomando en cuenta el tamaño de la población de cada jurisdicción. Si las municipalidades cumplen en el plazo con todas las metas previstas, se les transferirá el 100% del monto máximo asignado. En caso de un cumplimiento parcial de las metas, el monto a recibir será un porcentaje proporcional a las metas alcanzadas.

Cabe resaltar que los recursos transferidos por el PMM solo pueden ser usados para gastos en las áreas que determina el programa. Asimismo, en el eventual caso que los recursos no se transfieran a las municipalidades por incumplimiento de metas previstas, serán reasignados entre los municipios que cumplieron con todas las metas al 100%.

De otro lado, se cuenta con un programa de asistencia técnica que prioriza el apoyo a las municipalidades con menos capacidades para el cumplimiento de metas. Entre las principales áreas de asistencia figuran: i) gestión financiera, priorizando herramientas de gestión tributaria, ii) simplificación de trámites y iii) provisión de servicios públicos e infraestructura.

Iniciativas de este tipo son las que incentivan y favorecen la gestión y operaciones de toda organización. A través del PMM, el MEF reafirma su compromiso con el clima de negocios del Perú en el marco del Doing Business, a partir de la mejora en la gestión municipal, en los procesos y en la eliminación de trabas burocráticas que tanto afectan al empresario hoy en día. Sin embargo, debemos recalcar que este programa tiene un período de duración hasta el 2013, por lo que las municipalidades interesadas deberán aprovechar al máximo los beneficios de su implementación en el corto plazo, para no depender de él en el futuro, y comprometerse, al margen de las transferencias, con una actitud facilitadora hacia los ciudadanos y empresas.

Asignación del fondo por tipo de meta				
	Gestión financiera	Facilidad para hacer negocios	Servicios públicos e infraestructura	%
Ciudades principales Tipo A	20%	60%	20%	100%
Ciudades principales Tipo B	30%	40%	30%	100%
Más de 500 viviendas urbanas no CP	40%	20%	40%	100%
Menos de 500 viviendas urbanas	30%	NA	70%	100%

Fuente: Programa de Modernización Municipal.

¿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.infocorp.com.pe

EQUIFAX PERU

regresar
 página 1



Las PYME en cifras

Que su tamaño no te engañe. Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los pilares de la economía del Perú (y del mundo). Según la Encuesta Nacional de Hogares, al año 2009 existen alrededor de 5.6 millones de PYME (ojo, en esta definición se incluyen a todos los negocios formales e informales de 1 a 200 trabajadores, desde el humilde carretillero de la esquina) y su número ha crecido, en promedio, un 3.6% durante los últimos tres años. Según Yamada (2009), en el 2006 existían alrededor de 4 millones de microempresas. Estas emplean alrededor de 12 millones de personas, con lo que representan casi el 86% del empleo total. Del total de sus trabajadores, un 46.8% no recibe ningún tipo de remuneración, lo que se sustenta en que alrededor del 50% utiliza mano de obra familiar. Cabe destacar que durante el último año se habrían creado más de un millón de PYME.

¿POR QUÉ SURGEN LAS PYME Y QUÉ TIPO DE ACTIVIDADES REALIZAN?

De acuerdo con la ENAHO, un 44% de los emprendedores inició su negocio por necesidad económica, un 7% porque no encontró trabajo asalariado, un 27% porque buscaba mayores ingresos, un 12% porque quiso ser independiente, mientras que un 3.8% lo hizo por tradición familiar. Las PYME se concentran en tres tipos de actividades: un 18% se dedica a la producción de bienes, un 36% a la compra y venta de mercadería, y un 47% a la prestación de servicios.

¿CÓMO SON LOS EMPRENDEDORES?

Una característica resaltante es la tendencia hacia una mayor participación de las mujeres. En el 2003, un 48% de los propietarios eran mujeres, mientras que en el 2009, la cifra creció a un 53%. También hay una mayor concentración de los negocios en zonas urbanas (93%). Sin embargo, es importante señalar que el número de PYME en el ámbito rural está en crecimiento (+2.6% durante los últimos tres años). En cuanto a la edad, un 40% tiene más de 46 años y resulta interesante mencionar que, en un 13% de los negocios, los dueños no tienen más de 23 años. Con respecto a la educación, alrededor del 68% cuenta con educación básica (primaria y secundaria), un 23% posee educación superior y solo un 4% no tiene ningún nivel educativo.

¿Y LOS NEGOCIOS?

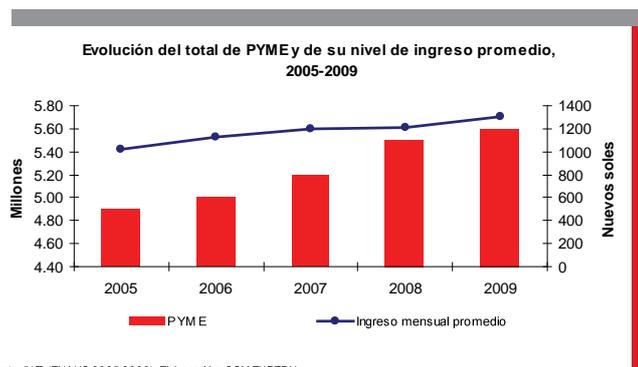
Un punto interesante a analizar son las características propias de los negocios. Un 63% de los pequeños empresarios trabaja en un local propio, un 18% en uno alquilado y un 14% en uno prestado. No obstante, resulta preocupante saber que solo un pequeño porcentaje de los locales cuenta con agua potable y desagüe (24.87% y 12.58% respectivamente), un 60% con electricidad, mientras que un 7% y un 4% tienen teléfono fijo e internet, respectivamente. Por otro lado, al analizar el tiempo de duración de los negocios, mientras que en el 2007 un 21% superaba los 10 años de antigüedad, para el 2009 dicho porcentaje subió al 24%, lo que denota una potencial mejora en la tasa de supervivencia o éxito en las empresas.

¿CUÁNTO GANAN?

El ingreso promedio mensual de los pequeños empresarios es de S/. 1,300. Cabe resaltar que un 30% genera ingresos por más de S/. 20 mil anuales y un 6% por más de S/. 50 mil. Estas cifras reflejan una mejora en la economía ya, que en el 2008, el ingreso promedio ascendía a S/. 1,215 y en el 2007 a S/. 1,195.

LA OTRA CARA DE LA MONEDA

A pesar de que el número de PYME y su nivel de ingreso promedio mantienen un ritmo positivo, los niveles de informalidad también continúan en aumento. En el año 2007, un 80% era informal (no estaban registradas). Dicho porcentaje aumentó a un 86% en el 2009, lo que refleja lo complicado y costoso que puede resultar ser formal. Afortunadamente, el Gobierno está actuando para cambiar esta situación (ver sección Actualidad).



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



China, Taiwán y el ECFA

Recientemente, China y Taiwán han dado un paso que podría ser trascendental para la mejora de sus relaciones. El 29 de junio, ambas economías firmaron un acuerdo marco de cooperación económica, más conocido por sus siglas en inglés: ECFA.

¿VIENTOS DE CAMBIO?

El acuerdo es fruto del cambio de actitud de Taiwán hacia China continental, ocurrido desde mayo del 2008, con la elección de Ma Ying-Jeou, del partido Kuomintang, como presidente de la isla. Su gobierno se ha mostrado favorable hacia un acercamiento con China y, ni bien asumió el mando, comenzó a tomar medidas concretas y simbólicas al respecto. La revista *Time* resaltó el inicio de vuelos *charter* directos durante los fines de semana entre ambos territorios, la apertura a turistas de China continental, la flexibilización de restricciones a la inversión taiwanesa en el continente y la posibilidad de que inversionistas chinos adquieran acciones de Taiwán.

El ECFA es una pieza clave entre esas medidas y básicamente refleja intereses prácticos. De acuerdo con el Consejo de Relaciones con el Continente de Taiwán (MAC), en el 2009, las exportaciones representaron el 63% del PBI de la isla y el 40% correspondió a las destinadas a China continental, que desde el 2003 es su principal socio comercial. Asimismo, también hay fuertes intereses por el lado de la inversión, con negocios taiwaneses ya constituidos en el continente. Según la agencia Xinhua, solo entre enero y mayo de este año, las nuevas inversiones taiwanesas en China alcanzaron los US\$ 4,590 millones, un 240% más que en el mismo periodo del 2009.

Considerando, además, que desde enero del 2010 está vigente el área de libre comercio entre China y los países de la ASEAN, con más del 90% de los productos comerciados libre de arancel, el gobierno taiwanés le ha dado prioridad al acuerdo con China, con el fin de no quedar en desventaja en su principal mercado de exportación. Con el ECFA, Taiwán busca no quedar excluido del proceso de integración económica del Este Asiático, eliminar los obstáculos de China a sus esfuerzos por firmar TLC con otros países y encaminarse a ser un *hub* de comercio e innovación en el Asia-Pacífico.

El ECFA, como su nombre lo dice, es un acuerdo marco y abre la posibilidad de emprender negociaciones más profundas. Contempla temas generales de comercio e inversión; cooperación económica en áreas como la industrial, la protección de la propiedad intelectual y la facilitación comercial; y otras medidas como un mecanismo de solución de disputas.

Pero desde ya incluye programas de reducción arancelaria: según la Oficina Económica y Cultural de Taipei en el Perú, se negociaron listas de "cosecha temprana" donde hay 539 productos taiwaneses (y 267 chinos), de los cuales 108 ingresarán libres de arancel a China desde la entrada en vigor del acuerdo. Los aranceles del resto se eliminarán progresivamente en dos años. El MAC señala que, según estimados del Chung-Hua Institution for Economic Research, el ECFA podría generar más de 260 mil puestos de trabajo en Taiwán e incrementar su crecimiento económico en entre 1.65% y 1.72%.

CONTROVERSIA

Sin embargo, hay quienes sospechan de las intenciones de China, sobre todo cuando, a primera vista, el acuerdo beneficiaría más a Taiwán que al continente. El Partido Democrático Progresista, que encabeza la oposición política, considera que el ECFA terminaría convirtiendo a la isla en un gobierno local de China. Asimismo, claman que subiría el desempleo con la mayor competencia de productos chinos que enfrentarían las industrias locales. Los opositores han pedido un referéndum, con lo cual querrían aprovechar el que muchos taiwaneses ya no se vean como chinos, sino precisamente como taiwaneses y, dado que ya poseen una identidad nacional, pueda ser difícil convencerlos de que el acuerdo es más beneficioso que perjudicial.

El gobierno taiwanés ha rechazado el pedido y ha enviado el acuerdo para su ratificación en el Legislativo, lo cual también presenta complicaciones, pues los progresistas quieren debatirlo cláusula por cláusula y el Ejecutivo indica que debe ser un voto "sí o no" por todo el tratado. Incluso hubo un debate el 8 de julio que terminó con un congresista herido. El oficialismo ahora busca ratificarlo en una próxima sesión en agosto, con lo cual el ECFA podría entrar en vigencia a inicios del 2011. Esperamos que este acuerdo sea muy beneficioso para ambas partes.



¿Buscas una computadora?

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

Ax: Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-8630 Fax: 271-8631
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe
