



Contenido

Del 16 al 22 de mayo del 2011

	<p>¿CÓMO QUE LOS MILAGROS NO EXISTEN?</p>	<p>Editorial</p> <p>2</p>
	<p>AMENAZA DESDE EL CONGRESO AL TLC CON CHINA <i>Un grupo de congresistas (la mayoría de la bancada de Ollanta Humala) ha presentado al Tribunal Constitucional una demanda contra un TLC que ya está dando frutos.</i></p>	<p>Hechos de Importancia</p> <p>3</p>
	<p>COMO UN ELEFANTE SOBRE UN MONOCICLO <i>Plan económico de Gana Perú es insostenible.</i></p>	<p>Actualidad</p> <p>5</p>
	<p>POR QUÉ EL PERÚ ESTÁ DE MODA Y NO BRASIL <i>Por Diego Isasi.</i></p>	<p>Economía</p> <p>7</p>
	<p>TRATADOS DE LIBRE COMERCIO: PROFUNDOS EFECTOS EN POCOS AÑOS <i>Lo que hemos avanzado y lo que ponemos en riesgo.</i></p>	<p>Comercio Exterior</p> <p>8</p>

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 Zaczich Nonalaya

Keren Trapunsky Epstein

Alonso Otárola Moore

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



RENAULT KOLEOS

TRANSFORMA LOS VIAJES EN EXPERIENCIAS ÚNICAS

www.renault.com.pe





¿Cómo que los milagros no existen?

Un milagro es un hecho que no puede explicarse a partir de las leyes naturales. Podríamos agregar a ello que tampoco puede ser explicado por la razón. Tal vez luego de leer lo que se dice a continuación entendamos por qué le dio Cipriani un rosario a Ollanta Humala. Parece que fue por su plan de gobierno.

Dice el plan que habrá muchos recursos provenientes de la tributación a las empresas mineras. El problema es que no se dice qué va a pasar si las empresas mineras que están operando se niegan a que se les cambie las reglas de juego o si las que aún tienen proyectos por ejecutar deciden irse a invertir a lugares en los cuales la tributación total sea menor.

Pregunta: ¿de dónde van a salir los recursos fiscales para financiar los planes de gasto?

Dice el plan que a quienes tienen contratos de estabilidad se los van a renegociar.

Pregunta: ¿será en la tercera revisión del plan al que no le vamos a cambiar ni una coma en la que se explique cómo se hace una renegociación voluntaria cuando una de las partes no quiere renegociar?

El plan propone renunciar al modelo primario-exportador (que se supone que es el que nos hace exportar materias primas como minerales y harina de pescado). Por eso vamos a renunciar a los acuerdos comerciales. Sin embargo, las materias primas se venden sin pagar aranceles en todo el mundo. Los acuerdos comerciales a los que renunciaríamos son los que nos permiten vender bienes manufacturados con valor agregado en lugar de materias primas.

Pregunta: ¿cómo vamos a hacer para vender muchas manufacturas pagando aranceles en desventaja con otros países competidores que sí tienen acuerdos comerciales?

Al repudiar los tratados de libre comercio y los grandes mercados, vamos a vender solo pequeñas cantidades a nuestros vecinos (tan pobres como nosotros) y a nuestro reducido mercado interno. Eso significa poca necesidad de producción y poco empleo.

Pregunta: ¿cómo es que producir en menores cantidades para un mercado que paga poco nos va a permitir generar empleo de calidad para las PYME? Más aún, al subir los aranceles para tener acceso a nuestro mercado, ¿cómo van a hacer las PYME para producir competitivamente si pagan muchos impuestos para importar sus insumos?

Entonces, resulta que:

- a) No vamos a exportar minerales porque no queremos ser "primario-exportadores".
- b) No vamos a atraer inversión extranjera porque les vamos a aumentar los impuestos y se van a ir a otro lugar.
- c) No queremos tratados de libre comercio, así que tampoco vamos a vender productos manufacturados a los grandes mercados.
- d) Vamos a vender caro y poco en el mercado interno y a nuestros socios andinos; por tanto, nuestras empresas se van a quedar pequeñas y con pocas ganancias...

Y aquí viene el milagro: con todo esto, ¡vamos a recaudar más para financiar la Pensión 65!

Empecemos el rosario con los Misterios Luminosos (y ojalá no terminemos teniendo que rezar los Dolorosos).

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 
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar
página 1



Amenaza desde el Congreso al TLC con China

En agosto del 2010, un grupo de 31 congresistas, encabezado por David Waisman, presentó al Tribunal Constitucional (TC) una demanda de inconstitucionalidad contra el TLC con China. Resulta curioso que la mayor parte de estos parlamentarios (como Daniel Abugattás, Yaneth Cajahuanca y Nancy Obregón) pertenezca a la bancada nacionalista, pues parecen ignorar que en el plan de Gobierno de su candidato, Ollanta Humala, se propone: “desarrollar una nueva relación internacional, comercial y económica, con énfasis en las relaciones con Latinoamérica, China y los países en desarrollo, y en las negociaciones multilaterales en las que podamos unirnos a ellos para tener más fuerza.” Una contradicción más por parte de Gana Perú.

El 7 de marzo pasado, el TC admitió esta demanda contra un tratado que ya está beneficiando a nuestras exportaciones manufacturadas, como veremos a continuación.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES CRECIERON MÁS QUE LAS PRIMARIAS

El primero de marzo del 2010 entró en vigencia nuestro TLC con China. Es el primer acuerdo comercial amplio que firma esta nación con un país en desarrollo, donde se incluyen simultáneamente provisiones sobre comercio de bienes, servicios e inversiones, además de un notable acuerdo de cooperación aduanera que nos ayuda a luchar contra delitos como la subvaluación.

Entre el 2003 y el 2010, nuestro comercio con China se multiplicó ocho veces hasta alcanzar los US\$ 10,581 millones, muy cerca de Estados Unidos (con US\$ 11,740 millones) y, por lo tanto, de convertirse en nuestro principal socio comercial. Ya con el TLC vigente, esta tendencia se ha fortalecido. Al comparar los periodos marzo 2010-febrero 2011 y marzo 2009-febrero 2010, notamos que nuestras exportaciones a China aumentaron un 28%. Si bien la mayor parte corresponde a productos primarios, destaca el crecimiento del 39%¹ de los no tradicionales, que superó al de los primeros (+27%).

Precisamente, este TLC nos ayuda a diversificar nuestras exportaciones; a elevar la participación de las manufacturas, pues al ser estas las que enfrentan mayores aranceles, se ven particularmente beneficiadas; y a que cada vez más pequeñas y medianas empresas puedan exportar a este gran mercado.

Así, por ejemplo, tenemos a la páprika, cuyo arancel en el acuerdo con China es del 20% y ha sido desgravada inmediatamente con la entrada en vigencia del tratado. Lo mismo se ha dado con los espárragos frescos o refrigerados y los filetes congelados de pescado (por ejemplo de tilapia; otros seran desgravados en ocho aanos), que tienen un arancel base del 13% y el 10%, respectivamente.

Según el MINCETUR, el 61.2% de productos peruanos (que explican el 83.5% de nuestras exportaciones a China) ha in-



Exportaciones peruanas a China por sector (en millones de US\$)			
	mar09-feb10	mar10-feb11	Var. %
Primario	4,178.53	5,306.87	27%
Minero	3,243.30	4,394.26	35%
Pesquero	750.07	777.16	4%
Petróleo y derivados	184.81	134.99	-27%
Agrícola	0.35	0.45	30%
Manufacturado	194.60	270.38	39%
Agropecuario	22.44	38.90	73%
Textil	22.39	22.44	0.2%
Pesquero	45.96	82.10	79%
Químico	24.41	38.23	57%
Metalmecánico	0.39	1.14	195%
Siderometalurgico	5.17	5.19	0.5%
Minería no metálica	0.05	0.23	331%
Artesanías	0.00	0.00	-
Maderas y papeles	73.25	81.28	11%
Pieles y cueros	0.44	0.78	76%
Varios (inc. joyería)	0.10	0.08	-14%
Total	4,373.13	5,577.25	28%

Fuente: SUNAT, BCRP. 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



gresado con arancel cero desde el inicio y el 94.5% de productos (que explican el 99% del valor) ha entrado desde el primer día con algún beneficio arancelario. Por ejemplo, los artículos de orfebrería de plata y sus partes, con un arancel base del 35%, están siendo liberados en cinco años. El mismo periodo aplica para las paltas, los mangos y para las prendas para bebés de punto de algodón, lana o pelo fino, cuyos aranceles base son del 25%, el 15% y el 14%, respectivamente.

Entre los productos no tradicionales que el Perú le está vendiendo a China y están creciendo a tasas notables figuran los demás moluscos e invertebrados acuáticos, preparados o conservados (+110%, US\$ 62.5 millones en marzo 2010-febrero 2011, respecto de marzo 2009-febrero 2010), el politereftalato de etileno (+56%, US\$ 21.4 millones), las uvas frescas (+97%, US\$ 12.9 millones), la tara en polvo (+77%, US\$ 10.1 millones), lacas colorantes (+500%, US\$ 7.7 millones), carmín de cochinilla (+161%, US\$ 1.4 millones), los demás tableros ensamblados para revestimiento de suelo (+2,059%, US\$ 335,893), la páprika seca, entera (+118%, US\$ 201,549) y los bordados de fibras sintéticas o artificiales (+3,844%, US\$ 41,292). Además, tenemos productos que no le vendimos en el periodo anterior, como contenedores (incluidos los cisterna y los depósito), partes y accesorios de automóviles, fresas congeladas, mármol, máquinas de sondeo o perforación, mango congelado sin cocer o cocido, chales, vajillas de cerámica, suéteres de punto de algodón (sí, le vendemos ropa a los chinos), entre otros.

OTROS BENEFICIOS

Adicionalmente, el TLC con China nos ofrece un mejor acceso a importaciones desde este país, que beneficiará, por ejemplo, a las PYME al liberalizar ciertos insumos (el 62.7% de productos chinos, que explican el 61.8% de nuestras importaciones desde China, entrará al mercado peruano libre de arancel). Cabe señalar que el 72% del total que importamos de dicho país corresponde a bienes de capital e insumos.

Entre otros beneficios del acuerdo figuran la cooperación en materia sanitaria y fitosanitaria para facilitar el comercio; el capítulo de cooperación, que comprende diversas áreas como ciencia y tecnología, tecnologías de la información, PYME, pesca, agricultura, medicina tradicional, turismo, minería e industria; y la atracción de inversiones chinas y de otros países interesados en acceder a dicha nación aprovechando las condiciones favorables que brinda el TLC con el Perú, entre otras ventajas. No lo pongamos en riesgo.

¹ Cabe indicar que este aumento no incluye las exportaciones de gas natural licuado (US\$ 23.3 millones), pues, a diferencia de la SUNAT, que lo considera como químico en el rubro de manufacturas, el BCRP lo clasifica en el sector petróleo y derivados del rubro primario, pues lo considera un *commodity*. En este caso, hemos tomado la clasificación del BCRP.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Como un elefante sobre un monociclo

Una revisión al plan económico de Ollanta Humala, sea breve o detenida, deja una conclusión muy clara: supone un cambio radical y un alejamiento del modelo económico que tantos beneficios ha generado al Perú en los últimos veinte años. Al igual que lo que viene sucediendo en Venezuela y demás países del eje chavista, no cabe duda que lo planteado por Gana Perú, empezando por modificar el capítulo económico de la Constitución (ver Semanario N° 611), destrozará la confianza de los inversionistas -pequeños y grandes, nacionales y extranjeros- e implicará un retroceso para el país.

¿MERCADO INTERNO VS. EXTERNO?

En términos generales, la detallada propuesta de Ollanta Humala se orienta al mercado interno y busca una activa participación del Estado en la economía, sobre todo en sectores que considera "estratégicos": energía, telecomunicaciones, puertos y aeropuertos, etc. Por ejemplo, en el caso de estos últimos "se restituirá la operación y la administración de los mismos con participación mayoritaria del Estado peruano". ¿Nos olvidamos que, "gracias" a la gestión de ENAPU, hasta hace poco el puerto del Callao era uno de los más lentos de la región (hasta cuatro días de espera para los buques), lo cual se traducía en congestión y altos costos?

Asimismo, propone incentivos directos para el desarrollo industrial y el alejamiento del modelo que llaman "primario-exportador". No toma en cuenta la importancia de los mercados internacionales ni tampoco la interacción existente en ellos; esto es, la dinámica del comercio y las inversiones en un mundo globalizado donde el Perú es un jugador muy pequeño que necesita a otros países para poder vender más y así generar más empleo y elevar el nivel de vida de su gente. Cabe destacar, asimismo, que increíblemente el plan critica un modelo que, según sus autores, solo se basa en vender productos primarios y simultáneamente propone revisar los TLC, cuando las principales ganadoras con el acceso preferencial que ofrecen estos acuerdos son las exportaciones manufactureras y de mayor valor agregado (los productos primarios suelen ser gravados con bajo o nulo arancel, por ser materia prima e insumos para diversas industrias).

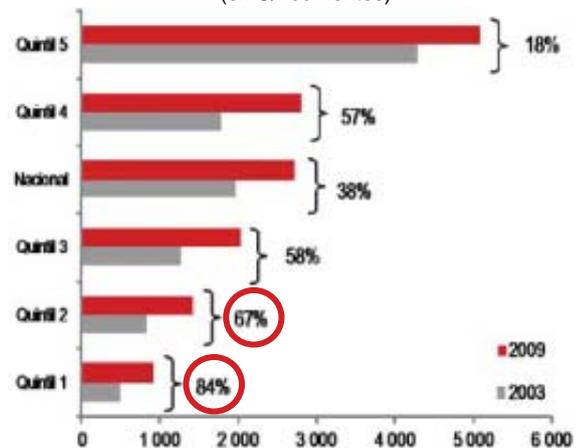
¿Y CÓMO LO FINANCIAMOS?

Por otro lado, el plan busca un incremento sustancial del gasto público, el cual estaría principalmente orientado a solventar programas sociales de corte populista: desde pensión para todos, incluyendo a aquellos que jamás aportaron (Pensión 65), hasta subir el sueldo mínimo y fijar el precio del balón de gas en alrededor de S/. 12 (esto último se menciona en declaraciones del jefe del plan de gobierno, Félix Jiménez, no en el propio documento).

Por ejemplo, en el caso de Pensión 65, Eduardo Morón ha calculado que si el programa entregara S/. 100 mensuales a los adultos mayores en pobreza extrema, su costo anual ascendería al 0.2% del PBI. Sin embargo, si fueran S/. 300 para todos los adultos mayores en pobreza, el costo sería del 1.5% del PBI al año, equivalente a 3 puntos del IGV o el doble de lo que hoy gasta el Gobierno en todos los programas sociales (Juntos, Vaso de Leche, etc.). Morón indica que el primer caso se podría financiar sin tocar los fondos privados de pensiones, pero que el segundo es imposible de financiar sin un impuesto que confisque dichos fondos, que se suponen intangibles.

Con el actual modelo, los ingresos han crecido más para los grupos socioeconómicos más pobres

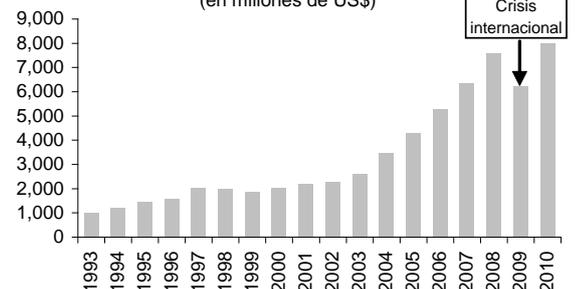
Ingreso promedio mensual por hogar, por quintil (en S/. corrientes)



Fuente: MEF.

La apertura comercial revive a la industria nacional

Exportaciones no tradicionales despegan (en millones de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



Pese al considerable aumento del gasto público propuesto, se contempla balance en las cuentas fiscales (que el déficit fiscal no supere el 1% del PBI) y se evaluará reducir gradualmente el IGV hasta entre el 15% y el 14%. Esta “ambiciosa” meta se lograría a través de la mayor recaudación generada por cambios en la política tributaria y una mayor fiscalización. Entre dichos cambios destacan la revisión y eliminación de convenios de estabilidad (que justamente existen por los riesgos de cambios como los propuestos por el plan), el aumento de la carga tributaria total a la minería, un impuesto a las “sobreutilidades” (se entiende que a todas las actividades, pues no se especifica sector -y la verdad nos preguntamos quién determina qué es sobreutilidad-), la extensión del impuesto vehicular a vehículos con más de tres años de antigüedad y el aumento del impuesto al patrimonio, entre otras medidas que solo desincentivarían la inversión y fomentarían la informalidad.

Como ha indicado el ex ministro de Economía, Luis Carranza, Gana Perú no puede basar sus compromisos de gastos en factores tan etéreos como las sobreganancias, la lucha contra la corrupción y contra la evasión; ese tipo de planes fiscales son los que fracasan en el mundo.

Ante este panorama, podemos concluir que la política económica propuesta por Gana Perú es contradictoria e insostenible en el tiempo. Contradictoria porque depende de que la inversión privada continúe creciendo y, sin embargo, sus propuestas la desincentivan a través de cambios en las “reglas del juego”. Insostenible porque, a pesar de querer alejarse del llamado modelo “primario-exportador” y plantear medidas que desmotivarían la inversión en sectores extractivos (minería e hidrocarburos, concretamente), depende justamente de estos, que son los principales generadores de ingresos para el Estado a través de los impuestos que pagan.

Al respecto, un ejemplo más: se restringirá la exportación del gas mientras no satisfaga la demanda interna, pese a que, como señala David Lemor, las reservas probadas y probables alcanzan para ambas. Y tendremos más gas en la medida en que se mantenga el interés por seguir explorando. Esto requiere de grandes inversiones, las cuales solo se darán si existe la posibilidad de venderle a grandes mercados, es decir, ¡de exportar! (ver Semanarios N° 571 y 607).

Un factor adicional que hace aún más insostenible al plan, es que supone indirectamente que los precios internacionales de las materias primas se mantendrán como los actuales, los cuales están muy por encima de su media histórica. Entonces, ante cualquier caída o crisis en los mercados internacionales, de los cuales el plan de Ollanta Humala señala que quiere romper la dependencia, su mayor gasto público y políticas populistas serían aún más insostenibles. En resumen, lo propuesto por Gana Perú terminaría distribuyendo pobreza e inflación para los peruanos.

Cabe añadir que, en los últimos días, un vocero de este partido señaló que se dejaría de lado este plan de gobierno, pero luego fue desmentido. Así, vemos que las contradicciones no se limitan al contenido del plan y, finalmente, no sabemos cuál es el verdadero. Esta falta de credibilidad solo aumenta la incertidumbre que ya nos está golpeando. Si esto ocurre en la campaña...

PARA DISTRIBUIR RIQUEZA, HAY QUE GENERARLA

Como reflexión final, es interesante observar lo que pasa en el Asia, particularmente en los países comunistas más exitosos de la región: China y Vietnam. Al igual que el Perú, estas naciones probaron modelos económicos netamente de corte estatista y social, y fracasaron rotundamente. Cuentan que el ex presidente chino Deng Xiaoping se preguntaba por qué el sueño comunista se estaba convirtiendo en una pesadilla económica. Deng, impresionado con el éxito de las economías del Este Asiático, se dijo “tengo dos opciones: puedo distribuir pobreza o puedo distribuir riqueza”. Así, a pesar de ser comunistas, entre los años setenta y ochenta decidieron intentar con el modelo capitalista de libre mercado y tuvieron mucho éxito. Hoy, dentro de su pragmática visión de vida y de país, siguen siendo “comunistas” o “socialistas” en materia política, pero el modelo económico no se discute ni se toca. Al igual que en estos países y en prácticamente todo el mundo que progresa, ojalá que este infructuoso debate quede zanjado en el Perú de una vez por todas.

¿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 PERÚ

regresar
 página 1



Por qué el Perú está de moda y no Brasil

Por Diego Isasi

MBA/MPP - Universidad de Chicago
www.AtikaPeru.com

Algunos peruanos han decidido apoyar a un candidato debido a que este podría, en el mejor de los casos, gobernar "a lo Lula". Lamentablemente, incluso ese escenario optimista representaría un grave retroceso para el Perú. Aunque Lula aplicó políticas acertadas en algunas áreas, el tamaño de la economía brasilera debió permitir un desarrollo mucho mayor. Brasil es un país que ha dejado pasar su potencial justamente por no embarcarse en profundas reformas de mercado como el Perú. Una muestra de ello en las siguientes líneas.

EL PERÚ CRECE MÁS Y ES MENOS DESIGUAL QUE BRASIL

Antes de 1990, Brasil solía crecer más que el Perú casi todos los años. Como se puede ver en el gráfico, entre 1967 y 1990 el Perú solo creció más que Brasil en cuatro ocasiones y dos de ellas luego de presentar tasas de crecimiento significativamente menores a la de Brasil en el año anterior.

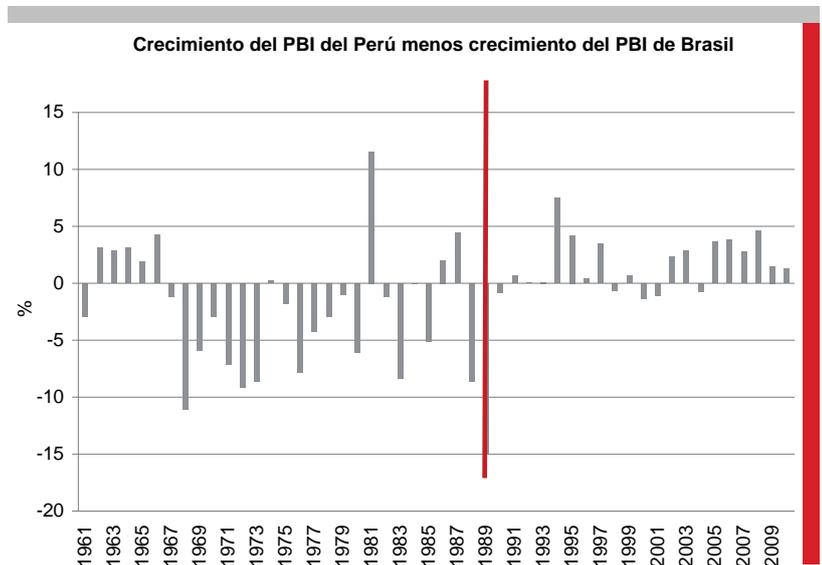
A partir de 1990, la situación se revirtió. El Perú cambió su modelo económico hacia uno de apertura y competitividad, y desde entonces hemos crecido más que Brasil casi todos los años. Más aún, mientras la crisis financiera internacional llevó a la economía brasilera a contraerse un -0.65%, la peruana creció un 0.85% y el 2010 otra vez vencimos a Brasil con un crecimiento nacional del 8.8% versus el 7.5% carioca.

¡Les ganamos a los brasileros hasta en sus mejores momentos! Ni hablar de Venezuela, que se contrajo un 3.3% el 2009 y de nuevo cayó un 1.4% en el 2010. Así que si el señor que se viste como Chávez gobierna como Chávez, nuestra economía podría sufrir daños irreparables.

El modelo brasilero no solo crece menos, sino que es más inestable. En los últimos 10 años, la inflación promedio en el Perú fue del 2.6%, mientras que en Brasil fue del 6.8%. Es decir, ¡más de 2.5 veces la peruana!

Algunos arguyen que el modelo peruano es inequitativo. Pero se equivocan, pues, según información del Banco Mundial, en el 2009, Brasil era un 12% más desigual que el Perú (desigualdad reportada por el Banco Mundial utilizando el índice de GINI). Más aún, en Brasil el 10% más rico de la población concentra el 42.5% del ingreso nacional, mientras en el Perú concentra el 35.9%. Es decir, en Brasil hay un 18% más de concentración de riqueza que en el Perú.

Con toda esta información disponible, es difícil comprender por qué un candidato pretende, en el mejor de los casos, importar modelos de países que han perdido por goleada frente al desarrollo del Perú. Y en el peor de los casos, condenarnos a sufrir el desastre económico y social que se está viviendo en Venezuela.



Fuente: Banco Mundial, BCRP y Banco Central de Brasil.

¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-0630 Fax: 271-0631
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

regresar
página 1



Tratados de libre comercio: profundos efectos en pocos años

Señalar que la política comercial del Perú tiene como pilar la integración con el mundo y una dinámica agenda de negociaciones comerciales puede resultar casi un lugar común en mayo del 2011. Sin embargo, hace poco más de cinco años la situación era muy diferente. Dada la coyuntura electoral y debido a que uno de los candidatos presidenciales plantea la revisión de estos acuerdos, es relevante revisar lo que hemos avanzado y lo que ponemos en riesgo.

LOS PRIMEROS PASOS

En el tramo final del gobierno del presidente Toledo ya se había logrado concluir con las negociaciones del Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos (APC, también llamado TLC), pero aún estábamos en medio del delicado proceso de aprobación legislativa. Los beneficios económicos en crecimiento del comercio por el mayor y más predecible acceso a mercados y la atracción de inversión privada se hacían esperar.

No obstante, el “proceso APC”, es decir, la presión política ante Estados Unidos para lograr ser parte de estas negociaciones (recuérdese que su intención era negociar solo con Colombia inicialmente), las negociaciones en sí (especialmente los debates internos a nivel público y privado para lograr una posición nacional) y la voluntad del sector público y el privado peruanos de concretar el acuerdo lo más pronto posible, ya comenzaba a tener profundas implicancias en las políticas públicas nacionales como la comercial, el aumento de la competitividad, la mayor inversión en infraestructura, entre otras.

CLARIFICACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL DEL PERÚ

Según el estudio “Integrando al Perú con el mundo”, de Roberto Abusada, Javier Illescas y Sara Taboada (IPE, 2000), a inicios de la década el Perú no tenía una política “general, unificada y consistente respecto de su integración comercial con el mundo”. Este problema se materializaba en dos aspectos. Por un lado, la reforma comercial de inicios de los noventa, que redujo sustancialmente los aranceles y eliminó las barreras no arancelarias, perdió su impulso. Por otro lado, la posición del Perú en las negociaciones comerciales en ese momento no tenía un norte claro y representaba el riesgo de retroceder en la reforma avanzada acercándonos a los intereses más proteccionistas de los demás países andinos, por ejemplo, con el arancel externo común de la Comunidad Andina.

De manera contraria, gracias al “proceso APC” se llevó a cabo una dinámica de más de dos años y medio de discusiones técnicas y políticas en diferentes niveles y ámbitos (de los sectores público, privado y con organizaciones de la sociedad civil), que contrastó los intereses proteccionistas y los intereses aperturistas proexportadores para decantarse finalmente y clarificar el rumbo de la política comercial hacia la integración con el mundo.

Este proceso causó una ruptura del Perú con la dinámica andina y brindó un nuevo impulso a la reforma comercial en la medida que ha incentivado reducciones arancelarias significativas para mejorar nuestra competitividad empresarial, una dinámica agenda de negociaciones comerciales y mayor consciencia de la importancia del desarrollo del comercio, la cultura exportadora y su promoción en el exterior.

URGENCIA POR AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD

Adicionalmente, el “proceso APC” incluyó en el debate nacional del primer orden de importancia y urgencia temas como la “agenda interna” o las medidas necesarias para aumentar nuestra competitividad y aprovechar los acuerdos comerciales de manera efectiva. Por ello, como parte de la etapa de implementación del acuerdo y al amparo de facultades legislativas, se aprobaron más de noventa decretos legislativos en diferentes áreas de la actividad económica y el sector público.

En pocas palabras, más allá de los beneficios económicos y comerciales cuantificables de corto y mediano plazo, este proceso logró un cambio en la “mente y los corazones” del sector empresarial y público peruanos. De vernos el ombligo y solo ambicionar el mercado interno o subregional a abrirnos e integrarnos con el mundo y competir para lograr los mejores beneficios en las mayores ligas.





RIESGOS QUE ENFRENTAMOS

Regresando a la “motivación” de este artículo, aunque suene sarcástico decirlo, es claro que el APC con Estados Unidos, como todo acuerdo de esta naturaleza, incluye la posibilidad de enmienda o renegociación por mutuo acuerdo de las partes (vale la pena aclarar que los resultados deben ser aprobados también por ambos Congresos para surtir efecto).

Consideramos que es muy baja la factibilidad de renegociar los compromisos para reducirlos dada la composición del Congreso estadounidense y su poca proclividad al libre comercio en general, su coyuntura de debilidad económica y la poca importancia que tendríamos en su agenda política. No está de más recordar que hay varios acuerdos encarpados esperando por su aprobación, como el de Colombia y el de Corea del Sur.

En un caso extremo, el APC con Estados Unidos, sobre la base de la Convención de Viena sobre Tratados Internacionales, también incluye la posibilidad de que una de las partes pueda darlo por terminado con una notificación previa de solo seis meses (párrafo 2 del artículo 23.4). Al igual que en el caso de la renegociación, esta decisión tiene que ser aprobada por la mayoría del Congreso.

De ser este el caso, en un plazo de seis meses luego de esta notificación, las exportaciones peruanas tradicionales y no tradicionales perderían las preferencias arancelarias de las que gozan desde los años 1991 y 2002 (años de aprobación del ATPA y ATPDEA, respectivamente). Es decir, no tendrían siquiera las preferencias de varios países en desarrollo competidores, como Colombia y Ecuador, y comenzarían a pagar los mismos aranceles que el resto de países que no tienen acuerdo comercial con Estados Unidos o no son parte de esquemas preferenciales unilaterales como el Sistema Generalizado de Preferencias o el ATPDEA. Más aún, es poco razonable esperar que el Congreso estadounidense apruebe que el Perú reingrese al esquema del ATPDEA luego de terminar unilateralmente el TLC.

Como señalamos en la edición anterior, en el 2010, el Perú exportó US\$ 5,898 millones en productos a EE.UU. Las materias primas podrán seguirse exportando sin un acuerdo preferencial, pero US\$ 2,026 millones son manufacturas de no solo grandes, sino también pequeñas y medianas empresas que necesitan del APC para entrar competitivamente a los Estados Unidos.

Dudamos bastante que esta sea una inteligente política para fortalecer una “economía nacional de mercado”.