



EDITORIAL



UN MARTILLO PARA CADA CLAVO

HECHOS



¿UN DERECHO O UNA NECESIDAD?

ACTUALIDAD



- INYECCIÓN DE COMPETITIVIDAD A LOS AGRONEGOCIOS
- DESNATURALIZANDO EL ISC A LA CERVEZA

ECONOMÍA



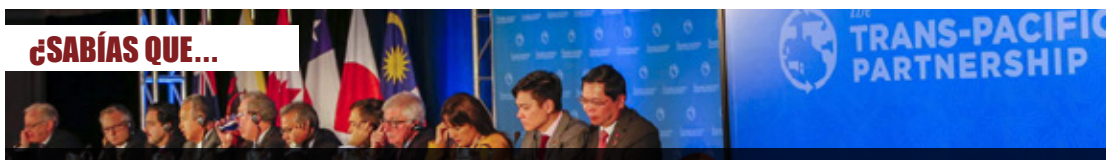
PENSIÓN 65: ¿AYUDANDO A LOS MÁS NECESITADOS?

COMERCIO EXTERIOR



¡VAMOS POR TURQUÍA!

¿SABÍAS QUE...



... EL TPP INCLUYE UN CAPÍTULO DE TRATO NACIONAL Y ACCESO A MERCADOS?



TOTALMENTE NUEVA
NISSAN NP300 FRONTIER
LISTA PARA LO QUE SEA

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



Un martillo para cada clavo

Unos amigos decidieron incursionar en el negocio de los cigarrillos artesanales. Este se ha convertido en un producto muy de moda, dirigido a las clases media y alta por su elevado precio, su alto grado de nicotina y lo “cool” que resulta consumirlos. Lograron un régimen especial tributario (impuesto selectivo al consumo - ISC) que premia su producción a menor escala y lo “artesanal” de su producto frente al industrial. El negocio iba tan bien que sacaron dos marcas más y se posicionaron en el mercado “artesanal” de los cigarrillos. Al empezar a crecer, y con el fin de evitar un mayor pago de impuestos, decidieron seguir siendo pequeños y con otro grupo de amigos armaron otra empresa, para dividir la producción de las marcas. El negocio perfecto.

Esto es un símil de lo que ocurriría si se llegase a aprobar en el Congreso el proyecto de ley que modifica el régimen tributario a las cervezas, referido al ISC, que se ha propuesto sin una base técnica y de manera irresponsable.

El ISC, por definición, debe corregir una externalidad negativa que se genera por el consumo de determinados bienes. Es así que, por ejemplo, en el caso de los combustibles, grava en mayor medida a aquellos más contaminantes. Para el caso de las bebidas alcohólicas, de manera similar, el ISC debe ser diseñado de manera tal que grave la externalidad que genera su consumo, a través de un impuesto fijo a cada producto por igual, en función de su nocividad. Para esto, no interesa si la bebida tiene un precio alto o bajo, lo que importa es que se corrija los efectos negativos causados por su consumo, ya sea por motivos de salud pública, por daños a bienes comunes producto de accidentes, entre otros.

En términos técnicos, el ISC a las bebidas alcohólicas debe ser i) específico: monto fijo por litro de alcohol, simple y que grave la externalidad negativa causada por su consumo; ii) homogéneo entre bebidas alcohólicas similares; y iii) no debe ser muy alto, porque de lo contrario favorecería la elusión y el consumo de bebidas alcohólicas informales.

El ISC no debe ser manipulado para promover la competencia ni mucho menos con fines recaudatorios. Si lo que buscamos es favorecer el crecimiento del sector de cerveza artesanal, que bien vale el objetivo, hagámoslo con instrumentos adecuados: *marketing*, políticas de promoción de exportaciones, uso de la “marca Perú”, ferias, etc. Sin duda, este mercado tiene un gran potencial y ya tenemos regímenes especiales para las Pyme en materia tributaria, que ayudan a su desarrollo.

Seamos creativos. No desnaturalicemos el sistema del ISC con una propuesta como la del Congreso, ya que no solo se vulneraría la estabilidad jurídica en el mercado de cervezas, sino que se transgrediría compromisos pactados en acuerdos internacionales. No se debe generar distintos regímenes tributarios para productos que son de la misma categoría: cervezas.

El Congreso debe hacer correctamente su trabajo. No porque tiene un martillo debe ver clavos por todos lados. Una herramienta, un objetivo.

Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

Director

Jessica Luna Cárdenas

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Antonella Torres Chávez
María Laura Rosales
María Fernanda Sánchez
Israel Castro Rodríguez

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

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
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



¿Un derecho o una necesidad?

En noviembre último, Jaime Delgado Zegarra, congresista de la República, presentó el proyecto de ley N.º 4970/2015-CR, que garantiza el derecho a una alimentación adecuada y saludable, y establece como política de Estado la promoción de la seguridad alimentaria y la nutrición. Dicha iniciativa legislativa tiene como objetivos: i) reconocer como un derecho fundamental el acceso a una alimentación adecuada y saludable; ii) garantizar el derecho a una alimentación adecuada y saludable, así como también la ejecución de políticas públicas en materia de seguridad alimentaria y nutricional; y iii) priorizar la atención y el acceso a una alimentación adecuada y saludable a las niñas, niños, adolescentes y poblaciones vulnerables. En ese sentido, se propone, además, la necesidad de crear un Sistema Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional, sobre la base de las instituciones públicas en los tres niveles de gobierno.

Esta propuesta de ley plantea cosas positivas, como adoptar medidas contra las amenazas a la seguridad alimentaria (las sequías, la desertificación, las plagas, la erosión de la diversidad biológica, la degradación de tierras y aguas, entre otras) promoviendo la rehabilitación de la tierra y la preservación de los germoplasmas; reforzar la investigación pública y privada en materia de agricultura, pesca, ganadería, bosques y demás recursos; capacitar y educar a la población en temas de nutrición; atender integralmente los problemas de desnutrición; estimular y promover la lactancia materna en el primer año de vida, entre otros. Sin embargo, existen ciertos puntos en la fórmula legal del proyecto que no están correctamente especificados o son contradictorios con el funcionamiento del mercado competitivo en nuestro país.

La iniciativa legislativa asigna al Estado un rol en los tres niveles de gobierno, por el cual debe asegurar la ejecución de las acciones establecidas, entre las cuales se presenta aquellas que atentan contra el libre mercado y deben ser corregidas con urgencia. El proyecto de ley N.º 4970/2015-CR impone el aliento de una producción de alimentos sostenible y diversificada, mediante el aumento de la productividad con un criterio conservacionista de los recursos naturales que tiende a disminuir la dependencia de la importación de alimentos. Además, plantea garantizar que los alimentos disponibles sean económicamente asequibles, apropiados y suficientes para satisfacer las necesidades de energía y nutrientes de la población.

En primer lugar, emplear el término “conservacionista” puede llevar a interpretaciones que impliquen limitar o prohibir el uso de los recursos naturales, cuando en realidad establecer la idea de usarlos de manera sostenible sería más adecuado, sin que eso comprenda demoras y trabas para los productores. Por otro lado, se plantea “disminuir la dependencia de la importación de alimentos”, lo que de manera evidente atenta contra la libre competencia y difunde a la vez ideas proteccionistas infundadas, pues la importación de alimentos genera mayor diversidad y opciones de elección para el consumidor, lo que no afecta a los productores nacionales, y si en caso fueran estos últimos los productores de todos los alimentos del mercado, no significaría una producción más sostenible y saludable. Asimismo, el hecho de garantizar que los alimentos disponibles sean “económicamente asequibles” es desacertado, pues esta accesibilidad es determinada por muchos factores como los precios internacionales, la inflación, la canasta básica, el ingreso familiar, los fenómenos naturales que se avecinan (como El Niño), entre otros; y proponer un control de precios sería nuevamente vulnerar el libre mercado.

Cabe resaltar que, en 2013, por iniciativa del mismo congresista Delgado, se promulgó la Ley N.º 30021 - Ley de Promoción de la Alimentación Saludable para los Niños, Niñas y Adolescentes, que en su momento tuvo muchas críticas que continúan hasta el día de hoy, por lo que se encuentra sometida a propuestas de modificación en el Congreso. Esto porque si bien se aprobó con la finalidad de, supuestamente, contribuir a la promoción y protección del derecho a la salud pública, además de informar mejor a la población y reducir los riesgos asociados a enfermedades crónicas no transmisibles, dicha ley acabó imponiendo barreras y obstáculos técnicos al comercio que, en la práctica, afectan al 95% de la industria de productos procesados, lo que genera que una vez más el papá Estado intervenga en la economía e infrinja la normativa y buenas prácticas internacionales (ver semanarios N.º 703, 774, 796). Felizmente, la reglamentación aún no se aprueba, por lo que todavía no se encuentra vigente.

Sabemos que la desnutrición crónica y mala alimentación en nuestro país constituyen un problema de salud pública que debe ser abordado cuanto antes. Por ello, promover una alimentación saludable y una nutrición adecuada es una excelente iniciativa, que debe ser impulsada por las entidades competentes, pero no de la forma como el congresista Delgado pretende hacerlo, a costa de vulnerar las normas de competencia y el libre mercado. De otro lado, ya la Constitución Política del Perú dispone cuáles son los derechos fundamentales de la persona, entre ellos la salud. De esta forma, no se necesita que por ley se establezca cuáles son estos derechos, ya que están previstos en nuestra norma constitucional.



**UTILIZA EL NUEVO
SERVICIO DE BUZÓN
ELECTRÓNICO**

**Es fácil,
rápido
y seguro.**

Más información aquí

 volver al índice



Inyección de competitividad a los agronegocios

Si bien en los últimos años el sector agropecuario ha registrado un crecimiento positivo debido al dinamismo de la economía interna y la mayor apertura comercial, la competitividad del sector aún se encuentra fuertemente limitada por la escasa innovación y adopción de tecnologías, además del poco desarrollo de cadenas productivas que articulen y organicen adecuadamente la oferta y demanda de la producción. La realidad nacional es que la gran mayoría de las unidades agropecuarias —específicamente el 95%, según el Censo Nacional Agropecuario 2012—, al poseer menos de 20 hectáreas (ha) de cultivo, practica una agricultura de subsistencia con niveles bajísimos de productividad, tecnología y condiciones precarias de sanidad e infraestructura, lo que impide el desarrollo de productos competitivos y negocios rentables que impulsen una mayor comercialización tanto en el mercado local como internacional.

En este contexto, el Programa de Compensaciones para la Competitividad (PCC), más conocido como Agroideas, busca hacerle frente al bajo nivel de desempeño agropecuario cofinanciando proyectos de negocios que promuevan la asociatividad de los pequeños y medianos productores, que impulsen planes de mejora en la gestión administrativa y que adopten nuevas tecnologías. Así, el presupuesto inicial del programa para este año ascendió a S/. 42 millones, el cual fue modificado hasta alcanzar los S/. 133 millones, con el fin de seguir potenciando el sector agropecuario nacional. Ante ello, cabe preguntarnos, ¿cómo se ha venido desarrollando este programa en los últimos años? ¿Qué se necesita para inyectar mayor productividad en el agro peruano?

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), durante 2014, el PCC invirtió S/. 129.2 millones en 384 planes de negocios, incrementándose en un 5,881% con respecto a 2010, año en el que solo se destinó S/. 2.2 millones. De esta manera, el número de beneficiados ascendió a 15,233 productores, casi 15 veces más de los que recibieron la transferencia en 2010. Asimismo, hasta julio de este año el desembolso total por parte del programa alcanzó los S/. 41 millones. Particularmente, la inversión en planes de negocios vinculados a la adquisición de tecnologías ha tenido un importante desenvolvimiento, al representar el 99% de la inversión en la primera mitad de 2015, con un total de 541 proyectos beneficiados; mientras que los proyectos para mejorar la gestión administrativa, a través de la incorporación de gerentes especializados y la asociatividad de productores, representaron un 0.8% (38 planes beneficiados) y un 0.2% del total invertido (107 planes beneficiados), respectivamente.

Sin embargo, pese a que en la actualidad el programa ha logrado desarrollarse en todas las regiones del país, beneficiando principalmente a productores de la sierra y selva peruana (regiones que representan el 80% de los planes cofinanciados), este enfrenta aún un gran reto, pues son precisamente algunas de las regiones con mayores problemas en productividad las que menos se han visto beneficiadas. Así, en Apurímac, Huancavelica, Huánuco y Loreto —que se encuentran posicionadas como las regiones menos competitivas, según el Índice de Productividad y Competitividad Regional Agropecuario realizado por Centrum Católica—, hacia finales de 2014, solamente se había logrado cofinanciar a 17, 7, 6 y 1 organizaciones, respectivamente.

En general, es importante resaltar que para impulsar el desarrollo competitivo del sector agropecuario nacional es necesario no solamente dotar de mayores recursos a los productores, sino también brindarles la capacitación adecuada que les permita manejarlos de manera eficiente. Justamente, como señala el índice realizado por Centrum, la alta competitividad agropecuaria de regiones como Moquegua y Tacna, a pesar de contar con limitados recursos de agua y suelo, se explica por la ordenada gestión de sus actividades económicas y sociales. Por esta razón, resulta esencial que el programa incentive la mejora técnica a la par de la dotación tecnológica en las regiones, principalmente en aquellas con mayores problemas de competitividad. Sin duda, un gran reto para los próximos años.

AGROEXPORTACIÓN: UNA CADENA DE OPORTUNIDADES

A pesar del escenario económico desalentador que enfrenta la economía peruana actualmente y la tendencia negativa de las exportaciones totales que se viene registrando desde finales de 2011, las exportaciones del sector agropecuario siguen dando batalla, al alcanzar hacia octubre de 2015 un valor de US\$ 3,325 millones, lo que significó un incremento del 1.3% respecto al mismo periodo de 2014. Bajo este escenario, es fundamental incentivar una producción agropecuaria competitiva, capaz de generar cadenas de valor que permitan seguir impulsando las agroexportaciones en los próximos años. Precisamente, entre los principales productos promovidos por el PCC se encuentran el café (25%), la palta (7%), el cacao (6%), la quinua (4%) y las uvas (3%), que representan un gran potencial de exportación.

Así, resulta trascendental la consolidación de clústeres que permitan articular a los pequeños y medianos productores agropecuarios e integrarlos a cadenas globales de valor, de tal manera que se consolide tanto su capacidad económica como técnica y financiera, para permitir una mayor diversificación, competitividad y sostenibilidad en la oferta productiva. Las estrategias promovidas por el PCC van por buen camino; sin embargo, es necesario recalcar la importancia de incentivar la mejora administrativa y la asociatividad para impulsar negocios realmente rentables que puedan incorporarse a cadenas productivas de valor.

Desnaturalizando el ISC a la cerveza

Hace un par de semanas, el Congreso de la República retomó la discusión sobre el Proyecto de Ley N.º 381/2014, del congresista Luis Galarreta, que propone modificar el actual régimen del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a la cerveza, en tanto, a su entender, este incentivaría indebidamente la concentración del mercado. Así, se propuso eliminar la aplicación del régimen mixto por grado alcohólico (lo que resulte mayor entre aplicar un monto fijo o una tasa *ad valorem* del precio de venta al público – PVP), para implementar un régimen fiscal con una tasa única del 30% sobre el PVP.

Frente a esta iniciativa, la Unión de Cervecerías Artesanales del Perú expresó su malestar argumentando que dicha modificación los sacaría del mercado, en tanto sus productos no compiten por precio con las cervezas industriales, puesto que difieren en “calidad” y proceso productivo. Ante esta situación, el congresista Galarreta introdujo recientemente un texto sustitutorio, planteando un sistema de pago del ISC solo al PVP con una tasa del 30%, que excluye a los productores que no superen los 10,000 hectolitros por año, en cuyo caso estarían afectos a la aplicación de un monto fijo de S/. 1.25 por litro.

Al respecto, cabe resaltar que el hecho de que las cervezas artesanales sean “diferentes” no quiere decir que por ello pertenezcan a un mercado distinto, sino que simplemente difieren en la segmentación del mismo. Entonces, las reglas de juego deben establecerse de manera homogénea para todos. Así, de aprobarse esta última iniciativa legislativa, tendríamos un régimen del ISC a la cerveza discriminatorio que iría en contra de los principios constitucionales, puesto que trataría con distintos regímenes tributarios a productos que son de la misma categoría. Lo que es peor, se estaría violando acuerdos internacionales, en los que claramente se asegura un trato igualitario para productos nacionales y extranjeros. Tal como señala el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la propuesta es improcedente; sin embargo, parece ser que la Comisión de Defensa del Consumidor procederá a aprobarla, lo que contradice la opinión de dicho ministerio, quien constitucionalmente resulta competente en materia tributaria, hecho que agravaría la situación.

Por otro lado, en contraposición con el objetivo del mismo proyecto de ley, la implementación de este nuevo régimen reduciría la competencia de las empresas en el mercado. Los señores congresistas no son conscientes de que al establecer un límite de 10,000 hectolitros estarían induciendo a los pequeños productores a no superarlo para gozar permanentemente de este esquema tributario más beneficioso o, peor aún, incentivando la elusión tributaria, lo que generaría que se creen diferentes empresas que no superen dicho nivel de producción. Asimismo, la aprobación de este proyecto de ley sentaría un precedente nefasto para la estabilidad jurídica del país, ya que en la práctica le están diciendo a los emprendedores que serán beneficiados con un tratamiento tributario especial, sin generar los incentivos necesarios para que este nicho de mercado crezca. De ahí, mañana más tarde, los pequeños productores de bebidas rehidratantes, agua mineral, cigarros, entre otros, por el solo hecho de llamarse “artesanales”, ¿van a recibir un tratamiento especial en el ISC?

NATURALEZA DEL ISC

En lo que respecta a la naturaleza del ISC, de acuerdo con el MEF y la teoría generalizada, este impuesto no tiene como finalidad principal la recaudación de tributos, sino la corrección de las externalidades negativas generadas por el consumo de determinados productos. No obstante, en 2013, la tasa del ISC *ad valorem* se elevó del 27.8% al 30% del valor del PVP, sin sustento teórico alguno. Si bien actualmente existe un régimen mixto, el mercado de cervezas está compuesto por aproximadamente un 95% de empresas industriales, las cuales están sujetas al referido 30% del PVP, mientras que las bebidas alcohólicas con mayor porcentaje de alcohol, como vino, whisky, ron y pisco, gozan de tasas menores (25%, 25%, 25% y 4%, respectivamente). El impuesto, entonces, es regresivo, ya que mientras mayor contenido de alcohol contenga el producto, la carga impositiva es proporcionalmente menor. Y es que esto solo tiene lógica si asumimos que el Gobierno está utilizando el ISC con una finalidad recaudatoria, dado que el consumo de líquidos alcohólicos es representado en un 96% por la cerveza. De acuerdo con Apoyo Consultoría, el Perú está considerado dentro de los 5 primeros países con mayor ISC a la cerveza del mundo. Esto se refleja en la recaudación del periodo de enero-octubre del presente año: S/. 1,769 millones (6% mayor al mismo periodo de 2014) fueron recaudados por concepto de ISC provenientes de la cerveza de un total de S/. 3,349 millones, es decir, ¡un 53%!

Por ello, la propuesta legislativa estaría desnaturalizando la función del ISC, en tanto se pretende la modificación del mismo para fomentar una industria. El ISC se debe aplicar en función de la externalidad negativa generada por el consumo de los bienes afectos. Es decir, si realmente se quisiera ordenar el tratamiento tributario del ISC en el mercado de bebidas alcohólicas, no solo de las cervezas, se debería establecer una tasa específica por litro de alcohol, a fin de que pueda cumplirse con el objetivo del impuesto, que es gravar la externalidad. Así, la aplicación de un monto fijo monetiza los costos sociales del consumo.

Lo que debe quedarle claro al lector es que no por el hecho de “fomentar” una industria se puede manipular un impuesto, que tiene como finalidad corregir el efecto nocivo del consumo de un bien, pues para ello, como bien se señala en el editorial de la presente edición, existen otras herramientas que apuntan a su promoción y generación de competencia.



Pensión 65: ¿ayudando a los más necesitados?

¡El ahorro forzoso es necesario! Al menos esto supone el Estado a través de políticas que distorsionan los costos laborales e imponen la obligatoriedad de participación en un sistema de pensiones (ver [Semana N.º 824](#)). Después de todo, “Papá Estado” parece preguntarse ¿por qué enseñar a la población a ahorrar cuando es más fácil forzarlos? No obstante, la implementación de dichas políticas, de índole cortoplacista, lleva a mayores problemas durante el proceso. Paradójicamente, en 2014, la informalidad en el mercado laboral peruano ascendió a un 68%, cifra que restringe la capacidad que tiene el Estado para imponer el ahorro. Asimismo, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (Inei), en el mismo año, solo un 24.1% de adultos mayores de 65 años recibía una pensión de jubilación, lo cual dista mucho de ser un buen resultado para los intereses de los hacedores de políticas.

El Estado viene optando por soluciones de corto plazo. En 2010, durante el segundo Gobierno de Alan García, se instauró el programa Gratitud. Este programa, que estuvo vigente entre los años 2010 y 2011, otorgaba una subvención mensual de S/. 100 a los adultos mayores de 75 años en condición de extrema pobreza, que no recibían una pensión del sistema privado o público. Posteriormente, en agosto de 2011, el Gobierno de Ollanta Humala creó el programa Pensión 65, el cual conservó las bases del programa previo y aumentó la cobertura a personas mayores de 65 años, además de brindar una mayor subvención económica (S/. 125 mensual)¹. Parece ser que, si el objetivo es ayudar a los más necesitados, qué más “sencillo” que regalar dinero a los pobres. ¿Resulta esto sostenible?

LAS FALLAS DE LA PENSIÓN NO CONTRIBUTIVA

¿Cuál es el error en implementar un programa “justo”, como es el caso de Pensión 65, que solo busca proteger al desamparado? En principio, el objetivo “paternal” del Estado no sugiere una falla en sí; sin embargo, las políticas implementadas, cuyos efectos en el largo plazo no son valorados, sí impactan negativamente en la economía peruana.

En ese sentido, el programa Pensión 65 está a cargo del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), cuya gestión presenta ineficiencias e irregularidades, como muchos otros organismos públicos. Así, de acuerdo con el Instituto Peruano de Economía (IPE), un 81% de la población con 65 años o más, y que vive en condiciones de extrema pobreza, no es beneficiaria de Pensión 65; es decir, el programa enfrenta un severo problema de subcobertura. Asimismo, un 91% de la población beneficiaria del programa no son pobres extremos, lo que sugiere un alto índice de filtración en el sistema. De esta forma, según el Midis, la incidencia de pobreza extrema entre la población mayor de 65 años pasó de un 12.8% en 2005 a un 3.9% en 2014; no obstante, desde la creación de los programas asistenciales, el número de usuarios atendidos continúa en ascenso. ¿Es esto lógico?

Finalmente, más preocupantes aún son las incongruencias que existen en las iniciativas del Estado. Mientras que por un lado se exige el ahorro en los sistemas de pensiones contributivos, por el otro se desincentiva la afiliación a los mismos al otorgar un beneficio adicional a la población adulta que no recibe una pensión. Asimismo, poco o nada hemos escuchado acerca de la importancia del ahorro voluntario, lo cual explica por qué el Ahorro Provisional Voluntario (APV) solo representó, en 2014, un 0.17% del monto administrado por el sistema privado de pensiones.

Pensión 65 es el resultado de una mala concepción del problema por parte de la administración pública, que no genera medidas sostenibles para combatir la pobreza. Así, lejos de influenciarse por el populismo, que deriva en políticas sociales mal diseñadas, el próximo Gobierno deberá presentar políticas que, enfocadas en el mediano y largo plazo, generen las condiciones para que la población se vea motivada a salir de la pobreza. Al respecto, Miguel Palomino, gerente del Instituto Peruano de Economía, sostiene que, en el mediano plazo, resulta más eficiente implementar un subsidio al ahorro previsional que un subsidio pensionario. Por otro lado, una solución más eficiente debería fomentar una cultura previsional desde la escuela. Así, ¿para qué regalar dinero a los pobres (que en algunos casos no lo son) cuando, en su lugar, podemos trabajar para reducir los niveles de pobreza?

¹ A diferencia del programa Gratitud, en el que la subvención se abonaba mensualmente, el pago de la subvención de Pensión 65 se realiza bimestralmente.



¡Vamos por Turquía!

Finalizada la cuarta ronda de negociaciones del acuerdo comercial (TLC) entre Perú y Turquía, la cual se llevó a cabo en Lima hace unos días, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) anunció el cierre de tres capítulos adicionales, con lo que sumarían cuatro los ya concluidos¹. ¿Qué tan relevante resulta este hecho para la política comercial que lleva adelante nuestro país?

Turquía es uno de los países más importantes de Europa, no solo por su posición geográfica estratégica, que lo convierte en la puerta entre Europa y Asia, sino que además cuenta con un mercado de más de 77 millones de consumidores y un PBI per cápita de alrededor de US\$ 9,300, muy por encima del estimado para nuestro país (US\$ 5,638 para 2015), según datos del Fondo Monetario Internacional. De acuerdo con este organismo, el país crecería un 2.9% en 2016 y un 3.7% en 2017, es decir, más que lo estimado para las economías de la eurozona y ligeramente por encima del crecimiento estimado a nivel global para dichos años.

Por su tamaño y grandes potencialidades, Turquía (miembro activo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE) resulta un importante socio comercial. Así, de acuerdo con cifras del Centro de Comercio Internacional (CCI), en 2014 este país importó un total de US\$ 242,224 millones, de los cuales alrededor del 20% se concentró en combustibles y aceites minerales, así como productos de su destilación. Asimismo, este país realizó también importantes compras de productos como frutos comestibles (US\$ 416 millones); pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos (US\$ 193 millones), cacao y sus preparaciones (US\$ 560 millones), entre otros, que representan grandes oportunidades para las exportaciones peruanas no tradicionales.

No obstante, en la actualidad nuestro país exporta hacia dicho destino básicamente productos minerales: a octubre de 2015, un 60% de los envíos a Turquía fue zinc en bruto (US\$ 17 millones), lo que supuso un 3% más que lo registrado en el mismo periodo de 2014, según cifras de la Sunat. Cabe mencionar que nuestras exportaciones totales hacia el mercado turco cayeron un 20.5%.

En ese sentido, el TLC Perú-Turquía no solo nos permitiría diversificar nuestra oferta exportable, concentrada mayormente en *commodities* del sector minero (ver [Semana N.º 825](#)), sino que además abriría las puertas del mercado turco a nuestras exportaciones no tradicionales, como las del sector agro, las que a la fecha pagan un arancel promedio del 42.2% (arancel NMF) para ingresar a dicho mercado.

Un ejemplo claro de los beneficios en materia de acceso al mercado turco es Chile. Nuestro vecino del sur, que cuenta con un TLC con Turquía desde 2011, exportó US\$ 288,000 en uvas frescas o secas en 2014; mientras que Perú solo unos US\$ 23,000. Asimismo, productos del sector pesquero no tradicional, como las jibias, globitos, calamares y potas, congelados, secos o salados, llegaron a este destino. Chile exportó US\$ 365,000 de dichos productos, mientras que nuestro país solo US\$ 99,000.

Perfil arancelario - Turquía

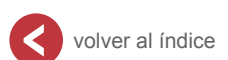
Grupo de productos	Derechos NMF * promedio (%)
Productos animales	103.7
Productos lácteos	129.6
Frutas, verduras, plantas	33.5
Té, café	31.6
Cereales y preparados	37.9
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	14
Azúcares y artículos de confitería	87.6
Bebidas y tabaco	36.9
Algodón	0
Otros productos agrícolas	11.4
Pescado y sus productos	34.2
Minerales y metales	3
Petróleo	2.5
Productos químicos	4.7
Madera, papel, etc.	0.9
Textiles	6.5
Ropa	9.8
Cuero, calzado, etc.	4
Maquinaria no eléctrica	1.8
Maquinaria eléctrica	2.6
Material de transporte	4.3
Manufacturas, n.e.s.	2.6

* Promedio simple de aranceles NMF (Nación más favorecida) aplicados.
Fuente: OMC. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Los capítulos son los siguientes: Cooperación, Aduanas y Facilitación de Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y Obstáculos Técnicos al Comercio.



Factura
negociable





Adicionalmente, es importante destacar que este TLC, a diferencia del celebrado entre Turquía y Chile, también incluye disposiciones en materia de comercio de servicios e inversiones.

De esta forma, concretar un acuerdo comercial con este y otros países, como India, Rusia, Marruecos o los que conforman el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo, resulta de vital importancia para impulsar el crecimiento y la competitividad del sector exportador peruano. Ello significaría colocar más y nuevos productos en los mercados más importantes del mundo, lo que representa mayores ventajas frente a potenciales o actuales competidores. Este es el reto que esta y la siguiente administración deben afrontar para asegurar un crecimiento económico sostenido, el cual debe ir acompañado de una modernización de las instituciones que acompañan el desarrollo del sector (como Sunat, Digesa, Digemid, entre otros), así como la mejora de la infraestructura y logística para el comercio exterior.

Contamos con un buen equipo de negociadores que han demostrado ser muy capaces al cerrar con éxito importantes acuerdos comerciales para el país. Dejemos que lo sigan haciendo, con liderazgo y voluntad política.



... el TPP incluye un capítulo de trato nacional y acceso a mercados?

En la edición anterior analizamos el capítulo primero, disposiciones iniciales y definiciones generales, del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), por lo que a continuación procederemos a analizar el capítulo segundo, sobre trato nacional y acceso a mercados¹.

La importancia de este capítulo radica en que regula lo concerniente a la eliminación y reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, así como de las demás políticas restrictivas respecto de los bienes industriales, textiles, pesqueros y agrícolas. Es decir, las partes asumen el compromiso de eliminar aranceles conforme a sus respectivos cronogramas de desgravación, no imponer restricciones e impuestos a las exportaciones e importaciones, u otras cargas inconsistentes con la Organización Mundial del Comercio (OMC), incluyendo también a los bienes remanufacturados². Cabe resaltar que, a diferencia de los acuerdos comerciales bilaterales suscritos entre el Perú y Japón o México, en el TPP el número de exclusiones es mínimo.

Como ya hemos mencionado en anteriores artículos, los demás acuerdos bilaterales existentes entre los países miembros del TPP mantienen su vigencia, por lo que los usuarios podrán elegir entre el TPP o los acuerdos bilaterales vigentes para realizar sus operaciones de comercio exterior, basándose en los beneficios que cada uno ofrece: desgravación arancelaria, acumulación de origen, entre otros.

Al respecto, de los 12 países que integran el TPP, el Perú ya cuenta con acuerdos comerciales vigentes con EE.UU., Chile, México, Canadá, Japón y Singapur (en la mayoría de los casos, el TPP ha permitido mejorar algunas condiciones arancelarias de estos acuerdos), mientras que los nuevos mercados ganados serían los de Australia, Nueva Zelanda, Brunéi, Malasia y Vietnam.

Para entender el capítulo, es necesario saber que este comprende las notas generales, los apéndices y las listas arancelarias de cada país, que figuran como Anexo 2D y que detallan el cronograma de desgravación arancelaria de cada producto en función del país (así, mientras que la lista del Perú aplica a todos los países, algunos mantienen diferentes condiciones en función de las negociaciones bilaterales alcanzadas con sus contrapartes).

Como evaluación general, cabe destacar que la mayor parte de la eliminación arancelaria en los bienes industriales será implementada inmediatamente a la entrada en vigencia del acuerdo. En el caso concreto del Perú, son pocos los productos que aún mantienen algún nivel de tratamiento arancelario, como las confecciones, calzado, plásticos, entre otros; ello en función de las sensibilidades internas existentes. En cuanto a los cinco nuevos mercados, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) ha identificado un mercado potencial de US\$ 2,250 millones en frutas y hortalizas, granos andinos, productos pesqueros y productos textiles de algodón y alpaca. No hay que olvidar que, actualmente, no llegan a US\$ 36 millones las exportaciones combinadas de productos no tradicionales a esos mercados, los cuales importan productos por un monto superior a US\$ 4,000 millones.

Asimismo, cabe resaltar que, conforme lo establecido en los acuerdos bilaterales con México, Chile, Singapur, Canadá y Japón, el Perú podrá mantener los aranceles específicos resultantes de la aplicación del sistema de franja de precios. Recordemos que ello no ocurre en el caso de EE.UU., ya que en el bilateral se acordó su inaplicación.

En cuanto a las disposiciones previstas en el capítulo, destaca la de trato nacional, que garantiza que los productos de cualquiera de los países que forman parte del TPP sean tratados como productos nacionales, salvo concretas excepciones listadas por cada país. En el caso del Perú, se excluye, al igual que en todos sus acuerdos, la ropa usada, los vehículos y autopartes usados, los neumáticos usados, así como la maquinaria y equipamiento usados que tengan como fuente energía radioactiva (es decir, se mantiene la legislación vigente sobre la materia). Asimismo, se dispone la prohibición de aplicar requisitos de desempeño, tales como los requisitos de producción local, que son condiciones que algunos países

¹ Si bien el TPP se encuentra sujeto a revisión legal, el texto provisional se puede encontrar en la siguiente dirección: www.acuerdoscomerciales.gob.pe

² Aquellos que están compuestos total o parcialmente de materiales recuperados, pero que tienen una expectativa de vida y funcionan igual que los productos nuevos, y cuentan con la garantía del fabricante similar a como si fuera nuevo.



REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

BAELLA CONSULTING SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING,
DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646
@ INFO@BAELLA.COM
🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice



imponen a las empresas para que estas obtengan beneficios arancelarios; y se prohíben los requisitos de precios de exportación e importación y las restricciones voluntarias a la exportación.

De otro lado, si bien el acuerdo tiende a la simplificación de los procedimientos de comercio exterior, se dispone que si algún país mantiene requisitos de licencia de importación o exportación, deberá notificarlos a los demás países, a fin de incrementar la transparencia y facilitar los flujos comerciales. Asimismo, se dispone que las partes del TPP publiquen la información de procedimientos de importación y exportación, tasas arancelarias aplicadas y otra información relacionada al comercio de bienes para asegurar que las pequeñas y medianas empresas, así como las grandes, puedan tomar decisiones óptimas dados los beneficios obtenidos en el TPP.

En lo que respecta a los productos agrícolas, cuyo tratamiento se encuentra previsto en una sección específica, se dispone expresamente que las partes comparten el objetivo de eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas en el ámbito multilateral (OMC) y que no podrán adoptar o mantener cualquier tipo de subsidio en la exportación de una mercancía agrícola destinada al territorio de otra parte. También se dispone la eliminación de otras políticas restrictivas que afectan a los productos agrícolas, a fin de incrementar el comercio agrícola en la región y mejorar la seguridad alimentaria.

Adicionalmente, las partes se comprometen también a trabajar en la OMC para avanzar en la implementación de disciplinas sobre las empresas comerciales exportadoras del Estado, créditos a la exportación, así como limitar los periodos de tiempo permitidos para las restricciones sobre las exportaciones de alimentos.

En cuanto al mecanismo de salvaguardia agrícola, se dispone que no debe existir duplicidad en la aplicación de una salvaguardia aplicada en el marco de la OMC y una aplicada en el marco del TPP. Los productos que pueden estar sujetos a la aplicación de una salvaguardia especial agrícola son los listados por cada país. En el marco del TPP, el Perú no mantiene una lista de productos que podrían estar sujetos a una salvaguardia especial agrícola.

Mención especial merecen las disposiciones previstas respecto de la biotecnología agrícola. Si bien no se dispone que se prohíba a las partes implementar o derogar medidas relacionadas con este tema, como puede ser la moratoria vigente en nuestro país sobre el uso de semillas genéticamente modificadas (transgénicas), sí se ha acordado incrementar la transparencia y la cooperación en ciertas actividades relacionadas con la misma.

Finalmente, se regulan los sistemas de administración de las cuotas arancelarias previstas por las partes en sus respectivas listas arancelarias, de manera que los procedimientos sean transparentes, justos y equitativos, no sean administrativamente gravosos y respondan a condiciones de mercado.