



EDITORIAL

LEGISLACIÓN ARTESANAL



HECHOS

UN ORDENAMIENTO JALADO DE LOS PELOS



ACTUALIDAD

- UNA ESTREMECEDORA REALIDAD
- NO SOLO DE COCTELES VIVE EL TURISMO



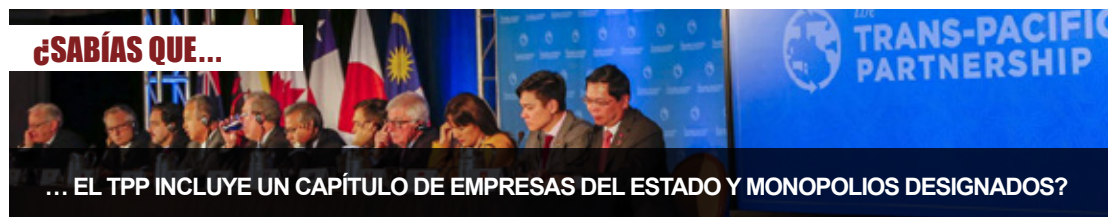
ECONOMÍA

¿QUEREMOS MEJORAR LA SALUD DE LOS PERUANOS? ¡ARANCELES CERO PARA LOS MEDICAMENTOS!



COMERCIO EXTERIOR

TEXTIL Y CONFECCIONES: RADIOGRAFÍA



¿SABÍAS QUE...

... EL TPP INCLUYE UN CAPÍTULO DE EMPRESAS DEL ESTADO Y MONOPOLIOS DESIGNADOS?



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.



Legislación artesanal

El impuesto selectivo al consumo (ISC) es, por definición, un impuesto que busca corregir una externalidad negativa que se genera por el consumo de ciertos bienes. Es decir, grava a los productos que causan daño a los consumidores o a la sociedad en función del efecto negativo que ocasionan. En el caso de los combustibles, por ejemplo, el impuesto es mayor para aquellos más contaminantes.

Por lo tanto, para el caso de las bebidas alcohólicas, el ISC debería gravar su consumo a través de un impuesto fijo en función a cuán nocivas sean, es decir, por litro de alcohol. No importa en lo absoluto si el precio es alto o bajo, lo relevante es que corrija los efectos negativos causados por su consumo, por los accidentes que puede causar o por consideraciones de salud pública.

Es más claro que el agua. Pero parece que el Congreso, específicamente la Comisión de Defensa del Consumidor, no lo ve así de claro y por ello aprobó recientemente un dictamen a todas luces carente de análisis técnico y con carácter absolutamente irresponsable. Existen opiniones en contra del MEF, Produce e Indecopi. Un Congreso que una vez más se equivoca y hace las cosas al revés.

¿Qué han hecho esta vez? El dictamen que pasaría para votación al Pleno en los próximos días modifica el ISC a la cerveza excluyendo a los productores con menores volúmenes de producción, más conocidos como artesanales. Así, se pretende generar un régimen tributario especial con el argumento de fomentar dicha industria, lo que viola de manera absoluta la competencia, así como la estabilidad jurídica en el mercado de cervezas. Más aún, va en contra de los acuerdos comerciales firmados por el Perú. Medidas para favorecer a algunos, beneficios para unos pocos. Fines únicamente recaudatorios que desconocen la naturaleza del impuesto selectivo. ¿Hasta cuándo?

Específicamente, lo que hacen es modificar el ISC a la cerveza eliminando el régimen mixto, que cobra un monto fijo de S/ 1.25 por litro o un 30% del precio de venta al público, por un sistema solo al valor del precio de venta al público, con una tasa del 30%. Dicho sistema no sería aplicable a los productores que no superen los 40,000 hectolitros por año, en cuyo caso estarían afectados por un monto fijo de S/ 1.25 por litro.

En palabras sencillas, impone regímenes de impuestos distintos para productos que son similares, de la misma categoría: cervezas. Totalmente inaceptable. 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 el objetivo del impuesto, que es gravar la externalidad.

Este Congreso, con prácticas artesanales, solo crea más bombas de tiempo para el próximo Gobierno.

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
Israel Castro Rodríguez
Katherine Gutiérrez Abanto
Paulo Quequezana Barrientos
Jorge Zavala Delgado

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Lorena López León

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 ordenamiento jalado de los pelos

Desde 1999, el Perú ha experimentado un crecimiento económico continuo, que ha sido posible gracias a políticas a favor del libre mercado, el comercio exterior y la inversión privada. No obstante, el rechazo de una parte de la población hacia el “modelo” económico y determinados proyectos de inversión, que se perciben como causantes de daño ambiental, también incrementó en este periodo. Incluso, respecto de tales proyectos, varios han sido paralizados por movilizaciones sociales, que demandan mejores servicios públicos y un mayor cuidado por los recursos naturales de la nación.

Ante ello, el Gobierno está en busca de políticas que disminuyan estos conflictos y así continuar impulsando el crecimiento económico, para dar pase a proyectos de gran envergadura, particularmente aquellos relacionados a las industrias extractivas. Así, desde el Congreso, se plantea el proyecto de Ley N.º 2522, de autoría de la congresista y excandidata a la presidencia Verónica Mendoza, que propone una política de ordenamiento territorial (OT) como una alternativa de solución, ya que a partir de este se gestaría un modelo de desarrollo sostenible. A continuación, analizaremos las ventajas y desventajas del OT que se propone, lo que llevará a evaluar su eficacia para mejorar el bienestar social.

ORDENAMIENTO TERRITORIAL

Primero, se debe reconocer cuál es el problema que requiere la intervención del Estado en la economía (ver [Semana N.º 838](#)). Al respecto, se puede argumentar que los conflictos sociales son consecuencia de las externalidades negativas que algunas inversiones podrían generar y que, además, intensificarían la desigualdad entre los habitantes. Por ejemplo, en el caso del proyecto Conga, las comunidades sostienen que causaría daños irreparables al ecosistema de Cajamarca y que solo beneficiaría a las grandes empresas mineras. Ante ello, el Estado puede usar dos instrumentos para corregir las fallas del mercado: incentivos económicos o mecanismos de comando y control. El OT representa este último instrumento, el cual impone leyes y prohibiciones para regular el mercado.

Típicamente, el OT sugiere que el Estado regule qué actividades económicas pueden realizarse y en qué zonas del territorio deben ejecutarse. Para ello, se evalúan las potencialidades y limitaciones de cada zona sobre la base de instrumentos técnicos especializados¹. En consecuencia, se fomenta la conglomeración de empresas de un mismo sector en una misma área geográfica. Por un lado, el objetivo del OT es mitigar el riesgo de impacto ambiental y aprovechar el derrame de conocimiento entre empresas. Por el otro, promover la diversificación productiva y la descentralización (ver [Semana N.º 820](#)). No obstante, de manera similar a lo que ocurre con el mercado, la intervención del Estado también puede presentar errores, que son conocidos comúnmente como fallas de gobierno.

Una de las principales fallas, que no considera el OT, es la información incompleta e imperfecta que maneja la entidad pública. Para que esta política prospere, no solo se deben estimar los costos sociales que una actividad económica podría generar en una zona determinada, sino también los beneficios futuros de la misma. De esta forma, mediante un análisis costo-beneficio, se decide si la actividad económica puede desarrollarse sobre dicha zona. En principio, se espera que el Estado –dado que representa a la sociedad en su totalidad– pueda calcular eficientemente los costos sociales. Sin embargo, el Estado no es empresario, por lo que suponer que pueda valorar los beneficios de un proyecto de inversión es ciertamente equívoco y desatinado.

Por otro lado, la debilidad institucional del país supone un riesgo adicional en la implementación de esta política. A raíz del populismo que caracterizó a la reciente campaña electoral, se debe recordar que el OT es un proceso principalmente político. Por lo tanto, puede convertirse en un sencillo instrumento populista para obstaculizar la inversión privada, por lo que las fallas de gobierno superarían incluso a las de mercado. Ante ello, la solución óptima es minimizar las fallas de gobierno, lo que se consigue si se toman en cuenta instrumentos de regulación alternativos, es decir, los incentivos económicos.

En particular, el incentivo económico por excelencia para internalizar las externalidades negativas es el impuesto. Así, si el Estado estima un monto equivalente para los costos sociales, puede entonces aplicar un impuesto del mismo valor a los inversores. De esta forma, es el empresario quien tiene mejor información para valorar su propio proyecto de inversión, el que estima sus beneficios futuros y determina si es rentable ingresar al mercado. Asimismo, en lugar de aumentar el gasto público, como ocurre con el OT, permite una nueva fuente de ingresos para el fisco. Aún más, se reduce la incertidumbre asociada a la debilidad institucional del país y el populismo.

En definitiva, un programa público que promueva el desarrollo sostenible es positivo para la economía. No obstante, nunca se debe olvidar que la coacción no es el único ni el mejor camino para alcanzar objetivos.

¹ Zonificación Ecológica Económica (ZEE), Estudios Especializados (EE), Diagnóstico Integrado del Territorio (DIT) y Plan de Ordenamiento Territorial (POT).



Una estremecedora realidad

El pasado 16 de abril, Ecuador sufrió un sismo de magnitud 7.8 en la escala de Richter, que ha dejado, hasta el momento, cerca de 600 fallecidos y daños materiales estimados en un 3% de su PBI, según las primeras declaraciones del Ministerio de Economía y Finanzas de ese país.

Este hecho nos hace recordar experiencias pasadas ocurridas en el Perú y en otros países de la región. Catástrofes que generaron pérdidas materiales y humanas irreparables, por lo que es necesaria una crítica objetiva ante las respuestas implementadas por los Gobiernos y las condiciones que agravaron o atenuaron los efectos de estos desastres en cada país. Así, debemos reflexionar acerca de los peligros que existen en zonas de alto riesgo y qué debemos aprender de experiencias anteriores o de terceros países.

CHILE, CON CAPACIDAD DE RESPUESTA

Aunque los daños materiales y víctimas fatales del terremoto que azotó a Chile en febrero de 2010 fueron considerables (500,000 viviendas destruidas y 525 fallecidos, de acuerdo con cifras oficiales del Ministerio del Interior y Seguridad Pública), estos pudieron ser mayores si se considera que la magnitud del terremoto fue de 8.8 grados en la escala de Richter.

La respuesta del Gobierno de turno fue aplicar un plan de reconstrucción en infraestructura vial, servicios públicos y vivienda, que contó con un presupuesto de US\$ 30,000 millones, un 15% del PBI anual chileno, según el Ministerio del Interior y Seguridad Pública. De acuerdo con un estudio realizado por el Centro de Investigaciones de Ingeniería Sísmica del Pacífico, de la Universidad de Berkeley, se destaca la postura proactiva que adoptó el Gobierno chileno al aumentar los impuestos para financiar la reconstrucción y ampliar los programas de vivienda existentes. Además, este programa contó con un extenso rol del Estado unido a la participación comunitaria en temas de gestión de reconstrucción de viviendas mediante el uso del conocimiento local.

LA EXPERIENCIA EN PISCO

El terremoto de 2007, que sacudió la ciudad de Pisco, tuvo una magnitud de 7.9 grados en la escala de Richter y dejó cerca de 600 fallecidos y 431,000 personas afectadas. Los daños más severos se dieron en infraestructura de servicios básicos, tales como agua, saneamiento, educación, salud y comunicaciones, según el reporte oficial del Ministerio del Interior (Mininter). Asimismo, de acuerdo con estimaciones de Apoyo Consultoría y del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el impacto en el PBI se vio reflejado en una disminución del 0.3% en relación con la proyección anual de crecimiento (del 7.5% al 7.2%).

Dado que la región afectada solo representaba aproximadamente un 3% del PBI nacional en el año 2006, según datos del Banco Central de Reserva del Perú, estas cifras no reflejarían el verdadero impacto local, si se tiene en cuenta que en esta predominaban industrias textiles, pesqueras y agroexportadoras, las cuales quedaron paralizadas por 3 meses y con ello se perdieron alrededor de 5,000 puestos de trabajo, según el reporte oficial del Mininter.

Además, si bien se crearon el Fondo de Reconstrucción del Sur (Forsur) y el Sistema Nacional de Gestión del Riesgo y Desastres (Sinagerd), este desastre reflejó serias falencias en temas de infraestructura, respuesta ante desastres e integración nacional. En cuanto al servicio de agua potable y saneamiento, un reporte del Banco Mundial cuantificó los costos directos que pudieron ahorrarse en S/ 74 millones y en S/ 84 millones, el impacto total en ambos sectores. Como lo indica un estudio realizado por el Colegio de Ingenieros, cerca del 40% de las viviendas del país son autoconstruidas y altamente vulnerables ante movimientos telúricos. En el contexto anterior, si el día de mañana ocurriera un suceso como los de Pisco, Chile o el recientemente dado en Ecuador, ¿cuál sería la pérdida para el país en términos de PBI?

Infraestructura, Riesgo y Aporte al PBI por Regiones

Regiones vulnerables	Competitividad en infraestructura 2014	Participación PBI 2014
Moquegua	2	1.6
Arequipa	3	5.4
Ica	4	3.6
Tacna	5	1.3
Tumbes	7	0.6
La Libertad	8	4.9
Áncash	10	3.5
Cusco	11	4.7
Junín	12	2.8
Piura	13	4.5
San Martín	14	1.2
Cajamarca	20	2.9
Amazonas	21	0.7
Huancavelica	22	0.8
Lima	1	49.1

Fuente: IGP, INEI, IPE. Elaboración: COMEXPERU.



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN
**GESTIÓN ESTRATÉGICA
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

GENERA VALOR CONVIRTIENDO LOS EMPRENDIMIENTOS
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
BIENVENIDO



INICIO DE CLASES:
21 DE MAYO

volver al índice



En el cuadro se destacan las regiones con mayor vulnerabilidad sísmica, según el Instituto Geofísico del Perú (IGP); la participación de cada una en el PBI nacional, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), y el *ranking* de competitividad regional en infraestructura, elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE). Al tomar en cuenta esta información, por ejemplo, un terremoto de gran magnitud en las regiones de la sierra centro y sur (Cusco, Junín y Huancaavelica) generaría una pérdida de alrededor del 8.3% del PBI nacional.

Ahora bien, cabe preguntarnos cuánto hemos aprendido y avanzado a raíz de esta experiencia. La respuesta es desalentadora, puesto que aún existen viviendas pendientes de reconstrucción y personas que no han recibido apoyo del Estado para reponer los servicios básicos afectados. Además, pese a los esfuerzos de la Universidad Nacional de Ingeniería por clasificar distintas zonas según su vulnerabilidad e implementar legislaciones que adecúen los procesos de construcción, aún existen deficiencias en las edificaciones de la capital.

El Estado debe reforzar e incentivar las iniciativas de mejoramiento en infraestructura y trabajar con tecnologías costo-eficientes en zonas rurales para que, junto con programas de sensibilización, se cree una demanda por la prevención contra desastres que involucre a diversos actores e instituciones.



No solo de cocteles vive el turismo

Si bien eventos como la reunión de la Junta de Gobernadores del Grupo del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, realizada el año pasado, o la cumbre del Foro de Cooperación del Asia Pacífico (APEC) prevista para este año promocionan la imagen internacional del Perú y generan un movimiento turístico, estos no son más que una pequeña parte del sector.

En efecto, el turismo se divide en los siguientes tipos: receptivo (turistas internacionales), corporativo (personas de negocios internacionales y nacionales), interno (turistas nacionales) y eventos (internacionales corporativos). En nuestro país, el turismo depende principalmente del receptivo y en segundo lugar del interno. Basta con decir que un 85% de turistas que vienen al Perú visitan Machu Picchu, de acuerdo con la Organización Mundial del Turismo (OMT), o que, de acuerdo con la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), un 62% de los turistas internacionales viene al país por motivos de descanso o recreación.

Entonces, bajo este escenario, la prioridad debería ser mejorar la recepción de turistas en todos los ámbitos, con políticas y decisiones de inversión que aumenten la calidad de los servicios turísticos que brindamos. Es decir, apuntar a temas como seguridad e infraestructura aérea, portuaria y vial que, como mencionamos en el Semanario N.º 808, son los rubros de peor desempeño del país según el Índice de Competitividad de Viajes y Turismo elaborado por el Foro Económico Mundial. Mas aquí chocamos con una realidad: si comparamos el resultado alcanzado en 2011 con el de 2015, en seguridad pasamos del puesto 119 al 117; en infraestructura aérea, del 78 al 83; y en infraestructura vial y portuaria, del 121 al 118. ¿Qué hizo el actual Gobierno para mejorar estos rubros? Poco o nada, al parecer.

HACIA DÓNDE TENEMOS QUE IR

El desempeño del turismo en los dos últimos años no ha sido el mejor. En 2015, según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), la cifra de turistas internacionales que ingresaron al país creció un 7.5%, una tasa que no bajaba a un nivel similar desde 2010 (7.4%). No obstante, cabe resaltar que si en 2011, 2012 y 2013 la tasa fue del 13%, 9.5% y 11.2%, respectivamente, en 2014 fue del 1.6%, ¡incluso menor a la tasa de crecimiento mundial, que fue del 4.2%! Si queremos impulsar el turismo requerimos volver a tasas de crecimiento de dos dígitos, las cuales se estima permitirán que el número de turistas entrantes sea de 5 millones anuales en promedio, e incluso de 10 millones en 2021. Así, para alcanzar tales resultados, le vendría bien al siguiente Gobierno -ya que este no lo ha logrado-, llevar a cabo el conjunto de medidas que presentamos a continuación.

En primer lugar, mejorar la infraestructura aérea. Los aeropuertos se encuentran colapsados y son incapaces de cubrir la demanda de vuelos. Según el Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC), se estima que la segunda pista del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez recién se empezará a construir ¡en 2018! El próximo Gobierno debe tomar acciones rápidas para agilizar este proyecto, pues somos uno de los pocos países en Sudamérica, con un significativo número de tránsito, que cuenta con solo una pista de aterrizaje. De igual manera, urge que se inicie la construcción del nuevo terminal. Así pues, resulta sintomático que este año dicho aeropuerto haya bajado de posición en el *ranking* de los mejores de la región.

A su vez, el Aeropuerto Internacional Velasco Astete, en Cusco, debe ser ampliado para soportar su crecimiento, mientras se inicia de una vez la construcción del Aeropuerto de Chinchero, a cargo de la concesionaria Kuntur Wasi.

En segundo lugar, se debe “desmachupizar” al Perú. El turismo receptivo cayó un 80% cuando a finales de enero de 2010 el santuario de Machu Picchu se cerró a causa de desastres naturales. Por ende, se debe movilizar el flujo de turistas hacia otras zonas para hacer más tenue esta dependencia. El Circuito Turístico del Sur sería la prioridad, pues hacia allí va el 85% del turismo receptivo, según datos del Mincetur, enfocándose en los departamentos de Arequipa y Puno, además de Cusco. En el Circuito Turístico del Norte (que concentra el 10%), la atención se centraría en Lambayeque y La Libertad, que representan el 90% de esta ruta. Ahora bien, para una mejor conexión entre estas dos zonas y el Circuito Turístico del Río Amazonas, se deberían crear vuelos interdepartamentales, de Cusco a Chiclayo, para conectarse con el norte, y de Cusco a Iquitos, para conectarse con la Amazonía.

Otros temas importantes a tomar en cuenta serían, por ejemplo, lograr una conexión entre aeropuertos y hoteles en las principales ciudades turísticas. En el caso de Lima, el Aeropuerto Jorge Chávez se encuentra muy distanciado de las zonas hoteleras en los distritos de San Isidro y Miraflores. También, mejorar la calidad de ciertos servicios, como el de transporte o el de seguridad en las zonas turísticas, con una mejor atención y trato al público de parte de las comisarías. Y en el caso de Machu Picchu, crear una salida distinta al ingreso por Aguas Calientes, para así mejorar el flujo de personas que ingresan, el cual podría aumentar, lo que beneficiaría a los negocios locales.

Como podemos ver, el Gobierno entrante tiene mucho que hacer. Será trabajo del nuevo presidente, en conjunto con los ministerios pertinentes (como el MTC y el Mincetur) y en colaboración con el sector privado, llevar adelante estos proyectos. Se trata de decisiones importantes que buscan impulsar nuestra competitividad en el sector y que puede también aumentarla en toda la economía. Porque no solo de reuniones y cocteles vive el turismo en el Perú.



¿Queremos mejorar la salud de los peruanos? ¡Aranceles cero para los medicamentos!

La salud es el séptimo problema más importante para los peruanos, según la novena encuesta nacional de corrupción realizada por Ipsos en 2015. Sin embargo, la política arancelaria de salud del Gobierno actual no se alinea con dicha necesidad. En 2001, el Congreso de la República aprobó la Ley N.º 27450, Ley que exonera del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico y de VIH/sida, que en su artículo tercero señala que el Poder Ejecutivo aprobará mediante decreto supremo, a propuesta del Ministerio de Salud (Minsa), la relación de medicamentos e insumos afectos a esta ley. Dicha lista no se actualiza ¡desde 2011! ni tampoco se ha ampliado su aplicación a los fármacos en general, lo cual atenta contra la libre competencia y el bienestar de los millones de peruanos que siguen un tratamiento médico.

En el Perú, el cáncer es la segunda causa de muerte a nivel nacional (17%), con una incidencia de 150 casos por cada 100,000 habitantes, aproximadamente, y se estima que un 75% de los casos se diagnostica en una etapa avanzada, según el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas (INEN). Tres de los tipos más comunes de cáncer son los de cuello uterino, mama y próstata, órganos que por su ubicación anatómica permiten detectar el mal tempranamente y así tratarlo farmacológicamente.

Si bien alrededor de un 83.5% del total de la población cuenta con al menos un seguro de salud, solo 15.4 millones se encuentran afiliados al Sistema Integral de Salud (SIS), y la cobertura oncológica del Plan Esperanza¹ mediante este tipo de seguro llega a solo un 65.7%. Es decir, un 34.3% de afectados con cáncer debe costear totalmente su tratamiento, por lo que resulta a todas luces coherente eliminar cualquier barrera de costos que suponga un mayor precio para el paciente en un contexto de libre competencia. Esto último se hace mucho más urgente cuando se prevé que, en 2050, el número de casos de cáncer aumentará diez veces en el Perú, según proyecciones del INEN. ¡10 veces más y la cobertura actual es del 65.7%!

Por otro lado, el Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH/sida (OnuSida) señala que la prevalencia de este mal en nuestro país es del 0.4%, es decir, alrededor de 700,000 adultos a nivel nacional lo padecen. Al 29 de febrero de 2016, se han reportado 34,243 casos de sida y 61,142 infecciones con VIH, según el Minsa, lo cual refleja que la mayoría de los casos no son atendidos por el programa de salud pública.

A pesar de las brechas expuestas anteriormente, el Gobierno insiste en mantener un arancel del 6% para un gran grupo de medicamentos oncológicos y de VIH/sida, puesto que no actualiza la lista de exoneración desde 2011. ¡5 años en los que han surgido mayor cantidad de productos! COMEXPERU ha insistido en numerosas ocasiones en este tema (ver semanarios N.º 759, 760, y 784); no obstante, se ha evidenciado gran inacción por parte del Gobierno, y particularmente de la administración del Minsa de turno. El sobrecosto arancelario lo asumen los consumidores finales, los pacientes, quienes pagan un 6% más de lo que deberían, cifra que se magnifica si se tiene en cuenta el alto costo del tratamiento. Por ejemplo, entre 2012 y 2015 se ha pagado un monto de US\$ 557,432 por conceptos arancelarios de medicamentos para tratar el cáncer, el VIH y el sida. ¿Qué sentido tiene que estos medicamentos paguen aranceles? ¿Acaso se pretende proteger alguna industria? ¿El Perú cuenta con capacidad para desarrollar ese tipo de productos?

Existen nuevos medicamentos que han ingresado al mercado peruano para atacar estas enfermedades, todos gravados con aranceles. Por ejemplo, el fármaco con un mayor monto de importación entre 2012 y 2015 fue Ipilimumab de 50 mg/10 mg, indicado para casos de melanoma avanzado² (irresecable o metastásico), con un valor de importación de US\$ 1,351,195 y un arancel correspondiente al 6%. Casos similares hay muchos: medicamentos oncológicos como Ruxolitinib³, recetado para cáncer pancreático y mielofibrosis; Pembrolizumab, para el melanoma metastásico o no removible, o Exemestano, para el cáncer de mama, lo que evidencia un gran rezago en nuestra política de salud pública y comercio exterior.

Así, mantener un régimen arancelario para las medicinas es incoherente, ya que se debe buscar minimizar el precio que paga el consumidor para garantizar la accesibilidad. No tiene sentido imponer un 6% de arancel a los medicamentos, puesto que limitan el ejercicio del pleno derecho a la salud de los peruanos. Las medicinas, al menos las que atacan problemas de salud pública, como cáncer, VIH, sida, diabetes mellitus (cuya prevalencia es de un 7% a nivel nacional, según el estudio PERUDIAB) y otras, deberían estar libres de aranceles, porque generan costos innecesarios para los pacientes, familiares y el mismo Estado. ¿Dónde están las organizaciones que se oponen a los acuerdos de libre comercio argumentando que estos originarían el aumento del precio de las medicinas? Si le pusieran el mismo fervor para oponerse a esta política otro sería el cantar.

Urge que se actualice la lista de medicamentos exonerados, ya que es contraproducente discriminar medicamentos de un mismo tipo, o en todo caso deberían eliminarse los aranceles de los fármacos para que los peruanos tengan acceso a tratamientos de menor costo. ¿Hasta cuándo tendremos que seguir esperando?

¹ Estrategia oncológica que cubre gratuitamente el tratamiento de los siguientes tipos de cáncer: cuello uterino, mama, colon, estómago, próstata, leucemias y linfoma.

² Tipo de cáncer de piel.

³ Estudios realizados en 2015 por especialistas de la Sociedad Americana de Oncología Clínica evidencian que este fármaco, aunado a la ingesta de Capecitabina, puede mejorar la supervivencia en pacientes con cáncer pancreático metastásico e inflamación sistémica.



Textil y confecciones: radiografía

Las exportaciones peruanas continúan cayendo: de acuerdo con cifras preliminares de la Sunat, hacia marzo del presente año registraron un retroceso del 9.8%, siendo los envíos del sector no tradicional –aquellos que generan mayor empleo para los peruanos– los más afectados. Mientras la caída del sector tradicional fue del 7.8%, la del sector no tradicional fue del 13.6%. De esta forma, los sectores con un mayor retroceso fueron el pesquero (-32.6%), maderas y papeles (-24.2%), metalmecánico (-16%) y textil y confecciones (-18.7%). Respecto de este último, cabe mencionar que su desempeño (así como el de madera), a diferencia de los anteriores, depende en gran medida de la competitividad del sector. Y es que, tal como venimos señalando en reiteradas oportunidades, si el sector de textil y confecciones no hace una reingeniería de su industria, está condenado a desaparecer ante el avance de los países centroamericanos y asiáticos en el mercado internacional (ver Semanario N.º 836).

NO LEVANTAN...

Entre 2010 y 2015, las exportaciones del sector textil y confecciones decrecieron a una tasa promedio anual del 3.1%, al pasar de US\$ 1,563 millones a US\$ 1,332 millones. Asimismo, pasaron de representar un 20% de las exportaciones no tradicionales en 2010, a un 12% en 2015. Dicha tendencia se mantuvo durante el primer trimestre de 2016, en que registraron su nivel más bajo (US\$ 285 millones), incluso menor al registrado durante dicho periodo en la crisis global de 2009 (US\$ 353 millones) y 2010 (US\$ 332 millones).

Así, durante los primeros tres meses del presente año, cerca de la tercera parte de los envíos del sector se concentraron en cuatro productos: los *t-shirts* de algodón de un solo color, los que sumaron envíos por US\$ 35 millones y una tasa de crecimiento del 4.9% respecto al mismo periodo de 2015. Le siguieron los demás *t-shirts* de algodón (US\$ 26 millones, -10.9%); las camisas de algodón de un solo color para hombre (US\$ 15 millones, -15.7%) y las demás camisas de algodón para hombre o niño (US\$ 9 millones, +4%). Igualmente, casi la mitad de los envíos del sector se concentraron en el mercado de EE.UU. (US\$ 150 millones, -3.2%), seguido por Ecuador (US\$ 13 millones, -38.3%) y Colombia (US\$ 12 millones, -34.3%). Este hecho supondría que, en 2016, la oferta exportable, concentrada en apenas un mercado, no mostraría cambio alguno, lo que acentuaría la caída de las exportaciones del sector.

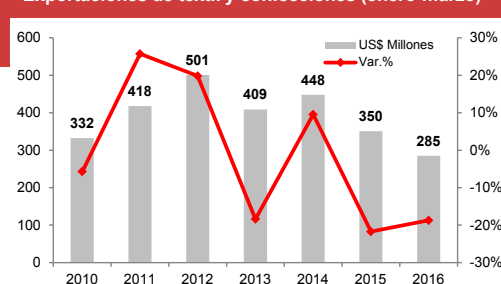
LAS IMPORTACIONES TAMBIÉN CAEN

En 2015, las importaciones de textil y confecciones se redujeron un 5.2%. Cabe destacar que las importaciones procedentes de China –principal proveedor– también mostraron una contracción del 5.3%, de acuerdo con cifras de la Sunat. Por el contrario, se observa que dicho país enfrenta competencia en el mercado peruano de parte de otros países asiáticos, que vienen ganando mercado a nivel mundial.

Esta tendencia se mantuvo hacia marzo de 2016, cuando las importaciones de confecciones cayeron un 13.1%, al pasar de US\$ 466 millones, en el mismo periodo de 2015, a US\$ 405 millones. Si bien China se mantuvo como principal proveedor, las importaciones desde el país asiático se redujeron un 14.3%.

Entre los principales productos importados se encontraron los tejidos de punto de anchura superior a 30 cm. con hilados de elastómeros, que sumaron unos US\$ 13.4 millones, es decir, una caída del 1.1% respecto al mismo periodo en 2015. Igualmente, las importaciones de hilados texturados de poliéster –segundo producto importado– (US\$ 11.6 millones) cayeron un 20.9%; mientras que las de suéteres y similares de fibras artificiales (US\$ 10.8 millones) cayeron un 8.1%. Sin embargo, vale destacar que, dependiendo de quién y por dónde ingresaron las prendas, su

Exportaciones de textil y confecciones (enero-marzo)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Textil y confecciones:
Importación por país (Var.%)

País	2014	2015
China	5.5%	-5.3%
India	10.6%	-12.5%
EE.UU.	-7.7%	-2.9%
Colombia	-20.4%	-12.0%
Brasil	16.8%	-6.6%
Bangladesh	45.8%	65.5%
Pakistán	13.2%	-2.6%
Indonesia	17.3%	10.3%
Vietnam	38.2%	20.8%
Corea	7.8%	-17.2%

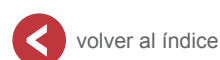
Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



Formularios Virtuales
Declara Fácil

Formulario Virtual 621 - IGV Renta Mensual

Más información en
www.sunat.gob.pe





precio varía sustancialmente: cuando un pantalón o *short* importado por una persona jurídica ingresó por la aduana marítima del Callao, reportó un precio de US\$ 18.3 por prenda, y US\$ 7.8 cuando ingresó por la aduana de Tacna.

Así pues, parecería que a la fecha los delitos aduaneros siguen “colándose” en las importaciones formales (ver Semanario N°. 833). Es por ello que, si de hacerle frente a estos delitos se trata, el Gobierno debería de enfocarse en medidas que los ataquen de manera frontal, y no manipular herramientas de defensa comercial (antidumping, por ejemplo) que ponen a todos los importadores en un mismo saco, so pretexto de proteger a la industria, y perjudican al consumidor final.

Las cifras muestran un panorama poco alentador para el sector textil y confecciones. Por el lado de las exportaciones, hace falta impulsar la competitividad en el mismo; y por el lado de las importaciones, colocar bajo la lupa a los verdaderos enemigos y no plantear protecciones innecesarias que distorsionan el mercado.



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



... el TPP incluye un capítulo de empresas del Estado y monopolios designados?

En la edición anterior, analizamos el capítulo decimosexto, sobre política de competencia, del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), por lo que a continuación procederemos a analizar el capítulo decimoséptimo, sobre empresas de propiedad del Estado y monopolios designados¹.

Tomando en consideración que todos los países miembros del TPP poseen empresas de propiedad estatal (EPE)² y monopolios designados (MD)³, que a menudo desempeñan un papel en la prestación de servicios públicos y otras actividades comerciales, se reconoce el beneficio de acordar un marco normativo que regule dicha actuación, a fin de que no genere prácticas anticompetitivas.

Así pues, el capítulo aplica a las actividades de las EPE y MD que afecten el comercio o la inversión entre las partes dentro de la zona de libre comercio que crea el TPP, mas no prohíben su existencia.

En tal sentido, se asegura que, cuando las EPE o MD realicen actividades comerciales, estas actúen de conformidad con consideraciones comerciales en la compra o venta de una mercancía o servicio (excepto para cumplir con cualquiera de los términos de su mandato de servicio público), así como que las actividades se realicen de forma no discriminatoria.

Sin perjuicio de lo anterior, el mismo capítulo dispone una serie de excepciones, como su no aplicación a (i) los bancos centrales o autoridades monetarias cuando desempeñen actividades regulatorias o de supervisión o conduzcan las políticas cambiarias, monetarias y de crédito conexas; (ii) los organismos reguladores financieros (incluyendo las entidades no gubernamentales, tales como la bolsa o el mercado de valores) cuando ejercen autoridades regulatorias o supervisoras sobre los proveedores de servicios financieros; (iii) los fondos soberanos de inversión o de pensiones; (iv) la provisión exclusiva de mercancías o servicios de una EPE a una parte en particular, con el propósito de llevar a cabo funciones gubernamentales de esa parte; entre otras.

Asimismo, el capítulo dispone que se incluya adicionalmente una serie de excepciones según cada parte expresamente lo disponga en los anexos correspondientes.

Por otro lado, las partes acuerdan proporcionar a sus tribunales judiciales jurisdicción sobre reclamaciones civiles que pudieran interponerse en contra de empresas de propiedad o controladas por Gobiernos extranjeros, respecto de actividades comerciales llevadas a cabo en sus territorios, siempre que tal tratamiento también se dé respecto de empresas que no son de propiedad o no están controladas por dichos Gobiernos.

De igual manera, se acuerda que los órganos administrativos que regulen a las EPE ejerzan sus facultades discrecionales de regulación de manera imparcial con respecto a las empresas que regulan, incluidas tanto las empresas públicas como las privadas.

Otra disposición importante prevista en este capítulo advierte que las partes no puedan causar efectos desfavorables o daño a las industrias locales a través de la utilización de asistencia no comercial⁴ que otorgue a sus EPE, con respecto a la producción o venta de mercancías, o el suministro de servicios.

En materia de transparencia, las partes acuerdan compartir una lista de sus empresas estatales y proporcionar, bajo solicitud, información adicional sobre el grado de propiedad estatal o de control y la asistencia no comercial que les proporcionan.

Finalmente, en materia de cooperación, las partes acuerdan desarrollar actividades de cooperación técnica, como intercambio de información sobre la experiencia de las partes en la mejora del gobierno corporativo y la operación de sus EPE; compartir mejores prácticas en el enfoque de políticas para asegurar igualdad de condiciones entre las EPE y las empresas de propiedad privada; y organizar seminarios internacionales, talleres o cualquier otro foro apropiado para compartir información técnica y habilidades relacionadas con la gobernanza y la operación de las EPE.

¹ El texto completo del TPP se puede encontrar en la siguiente dirección: www.acuerdoscomerciales.gob.pe

² Las EPE son las empresas que se dedican principalmente a actividades comerciales en las que un Estado a) es propietario directo de más del 50% del capital social; b) controla, a través de derechos de propiedad, el ejercicio de más del 50% de los derechos de voto; o c) tiene el poder de designar a la mayoría de los miembros de la junta directiva/consejo de administración o cualquier otro órgano de dirección equivalente.

³ Los MD son monopolios privados o públicos designados como los únicos proveedores o compradores de una mercancía o servicio en el territorio de una de las partes del TPP.

⁴ Asistencia no comercial alude a transferencias directas de fondos, tales como: (i) donaciones o condonación de deuda; (ii) préstamos, garantías de préstamos u otros tipos de financiamiento en condiciones más favorables que las comercialmente disponibles; (iii) aportaciones de capital incompatibles con la práctica habitual de inversión, incluido el otorgamiento de capital de riesgo de los inversionistas privados; o (iv) mercancías o servicios que no sean de infraestructura general en condiciones más favorables que los comercialmente disponibles para esa empresa.