



Contenido

Del 14 al 20 de marzo del 2005

	¿UN CUENTO A LOS CHINOS?	Editorial	2
	CONOCIENDO Y VENCENDO LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO <i>Entre octubre del 2003 y noviembre del 2004 se impidió el ingreso a 145 embarques peruanos a EE.UU.</i>	Hechos de Importancia	3
	PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL - PROSEC <i>Cero arancel para el ingreso de nuestras materias primas a México.</i>	Bandeja Legal	4
	GRUPOS DE EMPRESAS EN LA LEGISLACIÓN LABORAL Una nueva definición y nuevas responsabilidades <i>Los grupos de empresas se volverían solidariamente responsables por sus empleados.</i>		
	RANKING 2004: LAS TOP DEL COMERCIO EXTERIOR <i>EE.UU. fue el principal destino de las exportaciones mineras, textiles y agrícolas.</i>	Actualidad	5
	¿HACIENDO O DESHACIENDO TRATOS CON EL DRAGÓN? <i>Los beneficios de reconocer a China como economía de mercado, que algunos parecen ignorar.</i>	Economía	6
	PROYECTO DE LEY DE "PROMOCIÓN" DEL CONTRABANDO <i>A pesar del fracaso de las zonas francas, persiste el miedo a eliminarlas. Aquí algunas pruebas para darle coraje al Gobierno.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Editor

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos

Cecilia Pérez Malca

Juan Carlos Oré Oviedo

Úrsula Arias Ossio

Lizeth Arce Rodríguez

Colaboradores

Debora Kerszenberg Apt

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿Un cuento a los chinos?

"Tras agradecer al Mandatario por *el reconocimiento del Perú a China como economía de mercado*, Hu Jintao calificó de excelentes las relaciones entre ambos países."

- Nota de Prensa 1904 de la Presidencia de la República del Perú, a propósito de la reunión que sostuvieron los mandatarios de ambos países en la 12° Cumbre de Líderes del APEC. 20/11/04.

"El Canciller precisó que este viaje es producto de la fructífera reunión que el Presidente Alejandro Toledo sostuvo con su homólogo chino, Hu Jintao, en el marco de la XII Cumbre de Líderes de APEC, durante la cual *le expresó la decisión del Gobierno del Perú de reconocer a la República Popular China como economía de mercado*."

- Nota de Prensa 576-04 del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, a propósito de la visita oficial de una delegación peruana de alto nivel a China en diciembre pasado. 24/11/04.

Los ministros son personas muy ocupadas y, aparentemente, también un poco distraídas. Solo así se justifica que, mientras todos los demás mortales hemos entendido sin duda alguna que el presidente Toledo ha declarado que "China es una economía de mercado", algunos de sus ministros no tengan aún el mensaje suficientemente claro. Estas declaraciones no fueron ni forzadas ni improvisadas. Tampoco desatinadas, como pretendieran hacernos creer algún ministro o algún gremio.

El comercio se traduce en una aceleración del crecimiento y este beneficia a los pobres a través de tres canales: el crecimiento sostenido genera empleo productivo, las economías en crecimiento generan recursos fiscales que pueden ser destinados a programas sociales, y los incrementos de ingreso ocasionados por el mayor crecimiento mejoran el acceso de las familias a servicios de educación y salud. (Think again International Trade; Panagariya dic. 2003). Y para que el comercio y la economía crezcan se requiere mercados.

Estados Unidos es hoy nuestro gran mercado. China hoy es la promesa de un gran mercado. Extraña coincidencia que quienes se oponen al TLC con Estados Unidos son los mismos que se oponen a una integración comercial con China. Pero no es miedo a la competencia externa porque nos impedirá hacer empresa. Es miedo a crecer; miedo a tener que hacer las cosas bien; miedo a perder prebendas o privilegios que hoy se tienen a costa de un consumidor cautivo. Es esa mediocridad de la que no nos podemos sacudir.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO

< regresar
página 1



CONOCIENDO Y VENCiendo LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

El pasado 2 de marzo del presente año, la mesa de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) del Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI) presentó el "Estudio para la identificación de OTC para la exportación de productos a EE.UU."

Dicho estudio se elaboró debido a la ausencia de información referente a qué reglamentos técnicos imposibilitan o dificultan el acceso de nuestros productos al mercado estadounidense y se basó en un universo de 27 partidas arancelarias donde los OTC actúan como sobrecostos y 36 donde lo hacen como impedimento. El estudio indica que existen alrededor de 50,000 normas que regulan los productos que se consumen en el mercado de EE.UU. La información de estas es abierta al público en general, pero se requiere el "know how" necesario para su ubicación y comprensión. También se indica que este conocimiento es escaso en nuestro país y es aún inferior en las provincias.

Entre las recomendaciones del estudio se menciona temas como los programas especiales que existen para poder exportar productos cárnicos, las posibilidades de iniciar tratamientos de irradiación, el establecimiento de programas nacionales de erradicación de plagas a cargo de nuestras autoridades de sanidad vegetal y animal, el monitoreo permanente del mercado estadounidense y sus respectivas notificaciones a la OMC, y el establecimiento de programas de difusión, capacitación y asistencia técnica, entre otros.

Complementando este tema, la Comunidad Andina ha desarrollado el Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina - SIRT, que es una página web (www.comunidadandina.org/sirt) gratuita que alerta a los suscriptores sobre las nuevas reglamentaciones existentes. Esperamos que el fruto del estudio del CENI sea la reducción de incidencias de embarques peruanos al ingresar a EE.UU., el mayor conocimiento de nuestros exportadores de los OTC y el ingreso de una mayor cantidad de nuestros productos al mercado de EE.UU.

Número de embarques peruanos detenidos en EE.UU. entre octubre del 2003 y noviembre del 2004

Motivo	Número
Falta de registro en general	31
Falta de registro FDA de la conserva	21
Etiqueta solo en español	16
Información nutricional errónea	14
Medicina no aprobada	13
Sustancias podridas o sucias	10
Producto adulterado al contener pesticidas	6
Etiquetado exagerado	5
Aparentemente el producto contiene medicina de uso animal	5
Cosméticos de apariencia riesgosa	4
Sin identificación del fabricante	3
Medicina no identificable	3
Falla del etiquetado	2
Sospecha de salmonella	2
Ingredientes incompletos	2
Apariencia de fabricación poco higiénica	2
No posee HACCP	2
Medicina restringida en EE.UU.	1
Procesamiento inadecuado	1
Etiquetado deficiente	1
Marca equivocada	1
Total	145

Cortesía: Estudio para la identificación de OTC para la exportación de productos a EE.UU.

PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL - PROSEC

Los programas sectoriales son instrumentos que el gobierno mexicano creó a fines del año 2000 para establecer importantes incentivos a las importaciones de bienes que son necesarios para la elaboración del producto final, sin importar que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado interno. Así, los productores con autorización pueden importar materias primas, componentes, maquinaria y equipo con arancel preferencial entre 0% y 5% de cualquier parte del mundo, siempre que estos se empleen en la producción de las mercancías correspondientes a cada programa.

Principales productos exportados a México (millones de US\$)					Arancel (%)	
Descripción arancelaria	2001	2002	2003	2004	Sin Prosec	Con Prosec
Minerales de plomo y sus concentrados.	8.25	9.31	4.94	41.59	10	5
Minerales de plata y sus concentrados.	18.78	13.79	10.51	32.50	10	5
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.	0.00	0.00	3.30	24.17	10	5
Madera aserrada de virola, mahogany (swietenia spp.), imbuia y balsa.	6.73	10.63	12.69	14.01	15	0
Minerales de hierro y sus concentrados, aglomerados.	0.00	0.00	0.00	13.77	10	5
Maderas aserradas de las maderas tropicales de la nota de subp. 1 de este cap.	3.94	6.80	5.99	10.20	15	0
Harina de flores de marigold.	0.06	13.15	11.10	7.33	10	10
Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar.	0.00	0.00	0.00	6.52	10	5
Minerales de zinc y sus concentrados.	0.00	0.00	1.93	5.57	10	5
Demás maderas contrachap. q tengan por lo menos, una hoja ext. de mad. dist. de la de coníferas.	1.96	3.40	4.24	5.46	15	15
Subtotal	39.73	57.09	54.70	161.11		
Total	128.08	129.74	108.08	229.06		

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate; es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente. Por ello, los productores pueden solicitar su incorporación a nuevos sectores y por ende a la fabricación de los bienes relacionados con el mismo. Esta podría constituir una oportunidad interesante para los exportadores peruanos. En el 2004 las exportaciones a México alcanzaron los US\$ 229 millones y dentro de los principales productos resaltaron productos para la industria minera y metalúrgica, los cuales ingresan con un arancel preferencial de 5%, pero que sin este programa estarían entrando con un arancel promedio entre 10% y 15%.

Para mayor información, visitar: www.economia-snci.gob.mx/sic_sistemas/prosec/arma_prosec.php

regresar
página 1



Grupos de empresas en la legislación laboral

Una nueva definición y nuevas responsabilidades

De aprobarse el anteproyecto de la Ley General de Trabajo (LGT), dos o más sociedades totalmente independientes pueden terminar siendo solidariamente responsables por los derechos de los trabajadores que hayan laborado en por lo menos dos de estas empresas.

Tanto la presidenta de la Comisión de Trabajo como el presidente del Congreso han anunciado su intención de terminar el debate de la LGT en esta legislatura. La parte pendiente es la más difícil pues solo falta aprobar en comisión aquellos artículos no consensuados entre empleadores, trabajadores y el Ministerio de Trabajo y Promoción al Empleo. Uno de los temas controversiales en los que no hay ningún acuerdo es la introducción del concepto y de las responsabilidades de los grupos de empresas.

¿QUIÉNES SERÍAN CONSIDERADOS GRUPOS DE EMPRESAS?

El proyecto de LGT introduce por primera vez en la legislación laboral peruana el concepto de grupo de empresas, el cual difiere de la definición de grupo económico de CONASEV, ya que fue creado con objetivos distintos. El proyecto de LGT señala que un grupo de empresas se origina cuando varias empresas jurídicamente independientes constituyen o actúan como una entidad económica y productiva de carácter permanente y están sujetas a una dirección única de contenido general. Se presume la existencia de un grupo de empresas cuando se cumple una de las siguientes condiciones: cuando varias sociedades jurídicamente independientes desarrollan actividades que evidencian integración económica; existe relación de dominio de una persona jurídica sobre otra; los órganos directivos de las empresas tienen parcialmente los mismos miembros; o utilizan una denominación, marca o emblema idénticos.

De cumplirse con una de estas condiciones, todas las empresas del grupo se vuelven solidariamente responsables cuando el empleado labora en más de una de ellas y la transferencia de trabajadores no puede afectar ni su remuneración ni su antigüedad. Las presunciones establecidas son excesivamente amplias, lo que puede terminar por generar obligaciones en empresas que en realidad no conforman grupos económicos. Si bien en las condiciones mencionadas anteriormente se puede incluir a grupos de empresas en los que la empresa dominante tenga control sobre la dominada, también puede darse el caso contrario; es decir, situaciones en los que exista un vínculo de naturaleza únicamente comercial.

En estos últimos casos, convertir a las empresas en solidariamente responsables por los derechos de sus empleados ocasionaría que las empresas tengan que incurrir en costos procesales a fin de revertir la mencionada presunción. Así, en lugar de respaldar los derechos de los trabajadores que efectivamente laboran para un grupo de empresas que sí cuentan con una política laboral compartida, la iniciativa amplía esos beneficios a los trabajadores de empresas que no la tienen. Así, podrían caer dentro de la definición de "grupo de empresas" sociedades que realizan actividades totalmente distintas y tienen políticas laborales heterogéneas. Lo anterior puede generar inestabilidad jurídica y desincentivar la inversión privada.

La inclusión del concepto de grupo de empresas desincentiva la movilidad de empleados entre empresas de un mismo grupo. Esto termina por perjudicar al trabajador que puede perder importantes oportunidades laborales. A manera de ejemplo, en el caso extremo de la disolución de una empresa de un grupo, no existirán incentivos para transferir a los trabajadores a las empresas que permanecen operando.

CUESTIÓN DE ENFOQUE

Surge la amenaza de una nueva rigidez en la legislación laboral. Vale la pena recordar a los legisladores que los derechos de los trabajadores se van a respetar en mayor medida cuando comiencen a reducirse los índices de desempleo. En lugar de exigir y limitar cada vez más a los pocos empleadores formales del Perú, sería una buena idea fomentar el crecimiento y la creación de nuevos puestos de trabajo por parte de estos.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe

regresar
página 1



Ranking 2004: Las Top del Comercio Exterior

MINERÍA

La mayoría de productos mineros incrementaron sus ventas; sin embargo dicho crecimiento se debió básicamente a precios, salvo en el caso del cobre y el plomo que sí registraron aumentos significativos en sus volúmenes. Southern Peru concentró el 20% de las exportaciones, mientras que las 10 primeras empresas vendieron el 78%. Por su parte, EE.UU. demandó el 27% de las exportaciones mineras y los 10 primeros países (de un total de 52) compraron el 81%. Los productos mineros más representativos fueron el oro en las demás formas en bruto y el cobre refinado, los cuales representaron el 35% y 19% de las ventas, respectivamente. De las 33 empresas exportadoras de oro, Yanacocha fue la primera en ventas (52%) las cuales se destinaron a nueve países, pero principalmente a EE.UU. (46%). Por su parte, de las seis empresas exportadoras de cobre refinado, Southern concentró el 68% de las ventas, las cuales se dirigieron a 24 países, encabezados por EE.UU. (33%).

TEXTIL

El precio promedio de los productos textiles se mantuvo estable mientras que el sector creció 32.4% gracias a mayores volúmenes y a la demanda de EE.UU. Fueron 1,463 las empresas exportadoras (147 más que en 2003); las 10 primeras concentraron el 44% de las ventas y la principal, Textimax, concentró el 8%. El t-shirt de algodón para adultos fue el principal producto exportado, con una participación de 14% y crecimiento de 18% gracias al mayor volumen exportado. Diez países (de un total de 103) demandaron el 88% de las exportaciones del 2004 y EE.UU. compró el 66% de ellas (Venezuela fue el segundo destino con 6%). Por otro lado, los productos con precios más fluctuantes fueron las camisas de punto de algodón para hombres, mujeres o niñas, y las demás camisas para mujeres o niñas, al variar en 17%, 37% y -17%, respectivamente.

Sector	2004	2003	Var %
Minería			
Southern Peru	1,371.66	713.29	92%
Minera Yanacocha	1,232.77	1,047.00	18%
Cia. Minera Antamina	1,006.98	494.69	104%
Pesca			
Pesquera Hayduk	130.40	107.14	22%
Grupo Sipesa	128.05	101.08	27%
Corp. Pesquera Inca	77.26	48.98	58%
Agrícola			
Campsol	61.90	45.82	35%
Perales Huancaruna	51.86	37.67	38%
Soc. Agrícola Virú	38.05	31.86	19%
Textil			
Textimax	83.48	66.55	25%
Topy Top	71.91	52.18	38%
Diseño y Color	65.72	47.23	39%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

PESCA

El principal producto exportado en el 2004 fue la harina de pescado sin desgrasar (86% del sector tradicional) que incrementó en 29% sus ventas (sin variación significativa en precio pero con incremento de 28% en volumen) las cuales se dirigieron principalmente a China. El Grupo Sipesa fue el principal exportador del sector tradicional (11%); China y Japón fueron los principales países demandantes (39% y 11%, respectivamente); y los 10 primeros destinos (de un total de 69) concentraron el 80%.

Las demás gibias, globitos, calamares y potas tuvieron las mejores ventas del sector no tradicional (19%) y significaron el 29% del rubro (superaron volúmenes del año pasado en 34% aunque el precio cayó en 11%). Corporación Refrigerados Iny (8%) fue la principal compañía exportadora del sector (de un total de 398); EE.UU. fue el principal demandante (20%); y los 10 primeros destinos (de un total de 95) concentraron el 81% de las ventas.

Sector	2004	2003	Var %
Minería			
Estados Unidos	1,818.30	1,053.53	73%
Reino Unido	1,036.63	1,086.25	-5%
China	744.66	370.93	101%
Pesca			
China	455.43	286.75	59%
Japón	137.60	113.39	21%
Alemania	84.08	102.07	-18%
Agrícola			
Estados Unidos	356.15	268.04	33%
España	142.11	116.03	22%
Alemania	120.69	76.27	58%
Textil			
Estados Unidos	706.12	516.16	37%
Venezuela	70.27	46.23	52%
Chile	30.80	29.67	4%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

AGRÍCOLA

Los principales productos de exportación fueron el café sin descafeinar (91% del sector tradicional) y el espárrago fresco (18% del sector no tradicional); y el principal destino de exportación fue EE.UU. (28% del sector tradicional y 33% del sector no tradicional). En el sector tradicional, el café sin descafeinar, el principal producto de exportación agrícola, creció 60% gracias al incremento de precios en 26% y de volumen en 27%. De las 88 empresas exportadoras de café, Perales Huancaruna fue la primera en ventas (18%), las cuales se destinaron a 39 países, pero principalmente a Alemania (34%). En general, fueron 46 países de destino de productos tradicionales, entre los cuales Alemania concentró el 31% y EE.UU. el 28%. En el sector no tradicional, la venta de espárragos frescos creció 29% como respuesta al incremento de precios en 20% y de volumen en 7%, y a la demanda proveniente de EE.UU. Por otro lado, la principal empresa exportadora del sector (de un total de 1,094) fue Campsol (8% de participación) y el principal destino (de un total de 121) fue EE.UU. (33%).



www.dhl.com

regresar
página 1



¿Haciendo o deshaciendo tratos con el dragón?

El ministro de la Producción mostró su desacuerdo con la promesa de reconocimiento de China como economía de mercado. Sin embargo, cabe recordar que en la duodécima cumbre de líderes del APEC, el presidente Toledo le expresó a su homólogo chino, Hu Jintao, la decisión del gobierno peruano de otorgarle a China dicho reconocimiento, como indica una nota de prensa del Ministerio de Relaciones Exteriores del pasado 24 de noviembre.

LAS VENTAJAS NO SON POCA COSA

Esta falta de coherencia al interior del Gobierno dista mucho de beneficiar al país, pues puede afectar nuestras relaciones con China que, aunque lentamente por culpa de las salvaguardias, han venido avanzando en los últimos meses, especialmente con la visita del vicepresidente chino al Perú. Durante esta última, se declaró al Perú como destino turístico oficial chino, se impulsó la aplicación del protocolo fitosanitario para la uva de mesa peruana, y se suscribió diversos acuerdos de cooperación. Considerando que China busca fortalecer sus relaciones con Latinoamérica y que otros países de la región como Argentina, Brasil y Chile ya están ganando por declararla economía de mercado, ¿iremos marcha atrás? ¿otra promesa incumplida?

Argentina obtendrá la habilitación de la exportación de carnes y frutas al país asiático, lo que generaría oportunidades de negocio por US\$ 250 millones al año. También se estima que los acuerdos firmados permitirán que las exportaciones argentinas se incrementen en US\$ 4,000 millones en los próximos 5 años, respecto al monto actual de US\$ 2,700 millones. Asimismo, China invertirá en tierras gauchas cerca de US\$ 20,000 millones a lo largo de 10 años (¡1.5 veces nuestro stock de inversión extranjera directa!).

En cuanto a Brasil, sus carnes también podrán acceder al mercado chino y se esperan negocios con China por aproximadamente US\$ 1,000 millones anuales. El presidente chino espera que el intercambio comercial entre ambas naciones alcance los US\$ 20,000 millones en 3 años, más del doble de la cifra actual (US\$ 9,150 millones). Respecto a la inversión, en este caso se trata de al menos US\$ 10,000 millones en los próximos 2 años. Los inversionistas chinos tienen interés en invertir en infraestructura, energía, gas natural, protección ambiental, tecnología de la información, medios de transporte, biotecnología y minería. Además, los mandatarios de ambos países firmaron acuerdos de cooperación en áreas como la aeroespacial, para fabricar un satélite binacional; la tecnología industrial; la industria del etanol; y la lucha contra el crimen organizado, entre otros. Cabe destacar lo que una alta fuente de la cancillería brasileña le comentó a la BBC: "tarde o temprano había que darle a los chinos el estatus de economía de mercado, así que mejor hacerlo lo antes posible para empezar a sacar beneficios comerciales a cambio". Vaya visión.

Chile, por su parte, ha suscrito con China un acuerdo de cooperación para la extracción de cobre, algo destacable considerando que el primero es el principal exportador de cobre del mundo y que el segundo es el principal importador. Solo uno de los proyectos mineros que se llevaría a cabo requiere una inversión de US\$ 550 millones. También se cooperará en aspectos sanitarios, fitosanitarios, de salud y deportes; y se acordó iniciar las negociaciones para un convenio de transporte aéreo civil. Pero Chile fue más allá: es el primer país latinoamericano que negocia un tratado de libre comercio con el gigante asiático.

EN BUSCA DEL TIEMPO PERDIDO

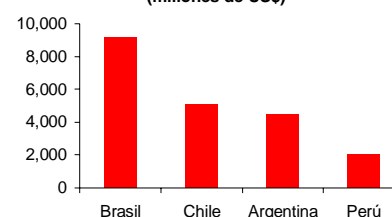
De no haber impuesto salvaguardias a las confecciones chinas, aquel país nos habría declarado destino turístico oficial antes que a Argentina, Brasil, Chile y México. También se podría haber logrado antes el acceso de nuestra fruta fresca, como la uva, al mercado chino. Por otro lado, con el estatus de economía de mercado probablemente habríamos obtenido mayores niveles de cooperación, como los países mencionados. Finalmente, el aceptar a China como economía de mercado no impedirá aplicarle derechos antidumping. Simplemente se tendrá que utilizar precios referenciales adecuados basados en estructuras de costos chinas y no de terceros países. Así la aplicación de estas medidas sería más justa, no solo para China, sino sobre todo para los consumidores peruanos, especialmente los más pobres.

Futura inversión china en Argentina (mill. de US\$)

Trenes de pasajeros	8,000
Vivienda e infraestructura	6,000
Hidrocarburos	5,000
Comunicaciones	450
Tecnología satelital	260
Total	19,710

Fuente: Gobierno argentino.
Elaboración: COMEXPERU.

Intercambio comercial con China 2004 (millones de US\$)



Fuente: Ministerios de comercio exterior y Aduanas de Argentina, Brasil, Chile y Perú. Elaboración: COMEXPERU.



¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

PC Performance

regresar
página 1



Proyecto de Ley de "promoción" del Contrabando

Las zonas francas y CETICOS deberían impulsar el desarrollo productivo en regiones deprimidas. Con más de diez años de fracaso en este objetivo, ya es hora de darse por vencido y empezar a proponer soluciones reales y no más asistencialismo.

¿ALCOHÓLICOS ANÓNIMOS?

Ni ZOFRATACNA ni los CETICOS han conseguido impulsar la industria ni las exportaciones, solo han promovido la importación de autos usados y el contrabando.

En el Semanario COMEXPERU Nº 313 expusimos la incapacidad de estas zonas para impulsar la producción. Esta vez presentamos algunos indicios del contrabando generado por estas. En el 2003, ingresaron a la zona franca de Tacna US\$ 10.9 millones de importaciones de whiskey. Las importaciones de esa misma partida a nivel nacional apenas alcanzaron los US\$ 7.3 millones. Otro ejemplo: mientras que por ZOFRATACNA entraron US\$ 1.5 millones de cerveza de malta, por el resto del país ingresaron US\$ 1.3 millones. ¿A quién deberemos acudir, a alcohólicos anónimos o a la comisión de Lucha contra los Delitos Aduaneros?

Esos no son los únicos productos. Lo mismo sucede con radios, relojes, abrigos, licores de cremas, entre muchos otros. Incluso, algunas empresas tienen que competir con el ingreso de contrabando de productos adquiridos a sus filiales en otros países como Chile, que ingresa sin pagar impuestos por Tacna y luego de contrabando hacia Lima.

ERROR IGNORADO...

A pesar de ello, no surgen nuevas propuestas en el Gobierno ni en el sector privado -interesado- sino que, por el contrario, se pretende darle más impulso al mismo círculo vicioso. Entre las propuestas más preocupantes trascendió que los representantes de organizaciones empresariales de Tacna y de la administración de la ZOFRATACNA han propuesto al Gobierno un proyecto de ley para modificar la actual Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna (Ley Nº 27688 y modificatoria) que en la práctica solo conseguirá con eficiencia un resultado: el mejoramiento de la cadena logística del contrabando.

Entre otras cosas se estaría solicitando lo siguiente:

- a) Permitir el ingreso de bienes sin pago de aranceles por cualquier aduana, CETICOS y resto del territorio nacional a la Zona Franca de Tacna (actualmente ese ingreso está restringido a algunos puntos determinados). Este ingreso es de bienes que deben servir para realizar transformaciones industriales en la ZOFRATACNA.
- b) Permitir el ingreso de bienes sin pago de aranceles por cualquier aduana a la Zona Comercial de Tacna (actualmente también restringido a determinados puntos de entrada).
- c) Permitir que se use el régimen de tránsito con garantía de los bienes ingresados por cualquier aduana con dirección a la Zona Franca de Tacna y a la Zona Comercial de Tacna.
- d) Excluir la posibilidad de que se apliquen medidas de defensa comercial contra la Zona Franca de Tacna.
- e) Permitir el almacenamiento de mercancías en Zona Comercial.
- f) Permitir que se pueda "exportar" al resto del territorio de la República los bienes producidos en la ZOFRATACNA pagando solo el ISC y el IGV pero no aranceles ni el Impuesto a la Renta.
- g) Establecer que el Arancel Especial de los bienes producidos en la Zona Franca de Tacna y destinados a la Zona Comercial se reduzca a la mitad (4% en vez de 8%).
- h) Establecer que el Arancel Especial lo fija la administración de la Zona Franca de Tacna.
- i) Permitir que la transferencia de bienes entre usuarios esté exonerada de impuestos.
- j) Permitir la exoneración de todo tributo a cualquier persona (no solo turistas) que adquieran bienes en la Zona Comercial de Tacna.

Es decir, quieren más exoneraciones, más facilidad para el contrabando, e incluso ¡decidir ellos mismos cuánto deben pagar de impuestos!

Definitivamente si Pavlov hubiera nacido en el Perú, nunca hubiera sido famoso pues, al parecer, aquí se nos hace muy difícil aprender de nuestros errores.



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

regresar
página 1