



Contenido

Del 14 al 20 de junio del 2004

	CONVERSAR ES BUENO (AQUÍ Y EN CHINA)	Editorial	2
	CHINA: ¿UN DRAGÓN SUBVALUADO? <i>¿Es en verdad la subvaluación de la moneda china la causante de la competitividad?</i>	Hechos de Importancia	3
	YO TE QUIERO, YO TAMPOCO <i>El contrato de Telefónica en la mira... por enésima vez.</i>	Bandeja Legal	4
	ANTEPROYECTO DE LEY GENERAL DE TRABAJO El debate continúa con las condiciones generales de trabajo <i>Se termina la primera etapa, en la que el Congreso discute los consensos alcanzados en el CNT... falta lo peor.</i>	Actualidad	5
	ENFRENTANDO LOS SUBSIDIOS AGRÍCOLAS Y EL TLC ¡Cuidado con lo que se negocia! <i>Una protección temporal no funciona sin un plan que apunte a la mejora productiva y a la reorientación sectorial.</i>	Economía	6
	SALVAGUARDIAS: GUÍA PARA PRINCIPIANTES He aquí el "Coquito" <i>No se puede discutir tanto sobre algo, sin saber de qué se está hablando.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

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

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

José Eduardo Roca Serkovic

Sofía Piqué Cebrecos

Colaboradores

Ami Dannon Klein

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Conversar es bueno (aquí y en China)

Especialmente cuando se hace antes (o, mejor aun, en lugar) de dar el golpe.

La semana pasada, el flamante presidente de la SNI declaró en su primera intervención oficial que el gobierno peruano debía buscar una solución consensuada con el gobierno chino con relación a las importaciones de textiles y confecciones de ese país. Lamentablemente, estamos a pocos días del vencimiento del plazo de las salvaguardias transitorias y no parece haberse avanzado mucho respecto a conversaciones y consensos, lo cual es explicable toda vez que, desde un inicio, el Perú aplicó salvaguardias a 106 partidas de confecciones provenientes de China, sin hacer mayor esfuerzo por "conversar".

Las salvaguardias son un mecanismo permitido en el marco de la OMC, siempre y cuando se siga ciertas reglas,... y se esté dispuesto a enfrentar las consecuencias cuando el país al que se le aplican decide poner medidas de represalia.

El 24 de junio vencen las salvaguardias temporales impuestas por el Perú a China. El Perú nunca demostró daño ni amenaza de daño a la industria nacional. El balance que nos deja es el siguiente: Perjudicó a los consumidores que necesitan productos baratos y a los productores de confecciones que necesitan insumos baratos. Perdió oportunidades en el sector agrario y en el de turismo. La pregunta obligada es, ¿por qué y por quién se pusieron?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





CHINA: ¿UN DRAGÓN SUBVALUADO?

A China se le acusa de acaparar el comercio mundial de producción masiva, dejando para los países en desarrollo, como el Perú, oportunidades en actividades primarioexportadoras o específicas que exigen un mayor valor agregado y nivel de calidad. Se ha argumentado que el causante de las ventajas productivas ha sido producto de mecanismos monetarios que han permitido mantener subvaluado el Yuan (moneda oficial), donde algunos analistas no se ponen de acuerdo al momento de indicar el grado de subvaluación (entre un 15% y 40%). Otro grupo de analistas sostiene que si en un régimen de tipo de cambio fijo como el que mantiene China, y a pesar de que se aplican algunos controles de capitales, una subvaluación debería traducirse progresivamente en un aumento considerable de la inflación. Sin embargo, la inflación se encuentra desde hace varios años oscilando en niveles inferiores al 1% anual. Entonces, no hay argumentos sólidos que demuestren una subvaluación en este país.

Por otro lado, China posee algo que la mayoría de países dedicados al comercio exterior no tiene: escala e infraestructura suficientes para ser productivamente competitivos. De esta manera tiene capacidad de respuesta frente a las distintas exigencias comerciales: estandarización, rápido incremento de volúmenes exportados, cumplimiento en sus entregas, etc. No por gusto cuenta con más de 200 puertos en sus más de 14,500 Km. de línea costera, una red ferroviaria de 72,000 Km. y carreteras que superan el millón de Km. Mantiene una política de mayor apertura a inversiones que cualquier otro país. Rubros como el eléctrico, la refinación de crudo y los petroquímicos han recibido inversión privada. En la represa Tres Gargantas, por ejemplo, se tiene una potencia hidroeléctrica instalada de 18,200 MW. (La hidroeléctrica del Mantaro llega a 900 MW). Además, su población crece en 10 millones anuales, constituyendo en la actualidad el 20% de la población mundial. En materia fiscal China mantiene una tasa de impuesto a la renta de 15%. Todo esto le ha permitido que en los últimos 25 años se convierta en la sexta potencia mundial en términos de PBI.

En el Perú se viene aumentando constantemente impuestos y contribuciones al sector privado. Sectores políticos están apoyando paros nacionales. Algunos congresistas presionan a las autoridades para obtener benéficos personales a costa de perjudicar a la industria y los consumidores. ¿Cómo vamos a ser competitivos de esta manera? ¿Acaso eso es culpa de China?

YO TE QUIERO, YO TAMPOCO

El 9 de junio último el Gobierno anunció que no se renovarían el contrato de concesión que suscribió Telefónica del Perú con el Estado, decisión que tiene sus pros y sus contras.

El pedido de Telefónica para prorrogar la vigencia de su contrato, que llegaba a su fin el año 2019, por cinco años más, fue rechazado por el Gobierno. El *premier*, Carlos Ferrero, señaló que la decisión se sustenta en un informe elaborado por OSIPTEL, según el cual Telefónica había incumplido ciertos puntos del contrato. Asimismo, existe otra razón: el Estado considera que se trata de un compromiso a un plazo bastante largo para que el gobierno de turno lo adopte. En suma, de acuerdo con el Consejo de Ministros la solicitud de Telefónica era inconveniente para los intereses del país.

En cuanto al primer punto, el ente regulador ha señalado que Telefónica ha incumplido con respecto a la solución de reclamos de los usuarios, la cooperación con otras firmas de telecomunicaciones, al régimen tarifario, los requisitos de información, y los mandatos y reglamentos de OSIPTEL. Algunos señalan que este informe es poco objetivo, pues no se presentó una valoración económica del impacto de las faltas de la empresa y se le restó importancia a los beneficios y avances logrados por ella en cobertura y compromisos de inversión. Si bien ha habido quejas respecto al servicio de Telefónica, tanto de usuarios como de competidores, en la mayoría de los casos el informe indica que se la ha sancionado con multas. Entonces surge la pregunta: ¿es la reacción correcta negar una ampliación de contrato ante las faltas cometidas por la empresa? Si la sanción es la medida que corresponde al incumplimiento, estas ya han sido aplicadas. Por otro lado, las decisiones de inversión de cierta magnitud son de largo plazo y, si estas son necesarias, el gobierno de turno no puede eximirse de la responsabilidad de tomar medidas que las afecten, solo por el hecho de que trascienden su mandato. Esta "lavada de manos" puede ser considerada popular, pero a la larga puede terminar como un autogol.

Sin embargo, la gran pregunta aquí es qué fue lo que movió al Gobierno a tomar esta decisión: ¿el interés nacional o el interés de elevar aunque sea en un cuarto de punto la aprobación presidencial?





Anteproyecto de Ley General de Trabajo

El debate continúa con las condiciones generales de trabajo

La Comisión de Trabajo del Congreso está convocando a sesiones dos veces por semana; y es que además de legislar sobre los temas que consideran importantes o urgentes, se han propuesto como meta inicial aprobar los artículos consensuados del anteproyecto de Ley General de Trabajo. Así, mientras una vez por semana discuten la ley de trabajo del vendedor independiente de golosinas y afines, del tricicletero y del emolientero; y aprueban por unanimidad la modificación al reglamento de la Ley de Services, la Ley del Nutricionista o la que modifica la Ley General de Inspecciones de Trabajo; también discuten el anteproyecto en cuestión.

La semana que pasó, la Comisión debatió los artículos consensuados entre empleadores y trabajadores del título IV, "Condiciones Generales de Trabajo", con lo cual cierran la primera parte del proyecto y dejan pendiente solo las relaciones colectivas.

SOBRE EL SOBRETIEMPO

Uno de los temas, previamente consensuados en el Consejo Nacional de Trabajo (CNT), que más debate generó fue la autorización tácita del sobretiempo.

Según la legislación vigente, en caso de acreditarse una prestación de servicios en calidad de sobretiempo, aun cuando no hubiera disposición expresa del empleador, se entenderá que esta ha sido otorgada tácitamente, por lo que procede el pago de la remuneración correspondiente por el sobretiempo trabajado. La propuesta -en consenso- del anteproyecto es muy similar, pues al acreditarse el trabajo en sobretiempo, se presume la autorización del empleador (y el pago), salvo que exista una disposición expresa contraria. La fórmula cambia la asunción de disposición expresa por el requerimiento de oposición expresa. No obstante, pese al consenso entre los afectados, el Congreso decidió regresar este artículo al CNT.

La Comisión revisó también los temas relacionado con el trabajo de las mujeres, de los menores y de los discapacitados, aprobando todos los artículos previamente consensuados.

¿DE QUÉ HABLAMOS, CUANDO HABLAMOS DE TRABAJO?

La discusión del título "Condiciones Generales de Trabajo" terminó con la aprobación de 35 artículos previamente consensuados y el envío de 3 al Consejo Nacional de Trabajo para su revisión. No obstante, siguen pendientes más de 30 artículos de dicho título en los cuales no existe consenso entre empleadores y empleados.

En lo que respecta a la jornada, falta acuerdo sobre su duración máxima, las facultades del empleador con relación a esta, la distribución irregular y el refrigerio, entre otros. Con relación al sobretiempo, empleados y empleadores no logran acordar el límite de horas (los representantes de los empleados no quieren que la norma imponga límites), la voluntariedad y la sobretasa. En el subcapítulo de vacaciones anuales, es muy poco el consenso alcanzado, pues queda pendiente la cantidad de días naturales (los empleadores proponen solo 15), el periodo mínimo de descanso, el cómputo del récord vacacional, la acumulación, limitación y reducción de vacaciones, entre otros temas.

El Congreso tendrá que discutir y definir posteriormente todos los temas en los que no se llegó a un acuerdo en el Consejo Nacional de Trabajo. Decidirán los asuntos más controversiales con relación a los contratos, al desenvolvimiento de la relación individual, las remuneraciones y beneficios sociales, las condiciones generales y las relaciones colectivas. Queda esperar que salvaguarden los derechos de los peruanos, teniendo como objetivo el deseo de todos: la generación de más trabajo y no la protección de unos pocos.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU

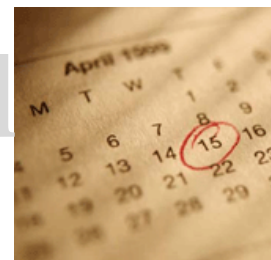


regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe



Enfrentando los subsidios agrícolas y el TLC ¡Cuidado con lo que se negocia!

El equipo negociador peruano del TLC con EE.UU. ha venido reuniéndose las últimas semanas con los representantes de los gremios agrarios para discutir sobre el texto de la posición peruana en ese sector. Asimismo, la semana pasada tuvo lugar en la ciudad de Quito la cuarta reunión de coordinación andina (Colombia, Ecuador y el Perú) con el objetivo de definir las posiciones y propuestas para la próxima ronda de negociaciones en Atlanta (del 14 al 18 de junio) con miras a obtener un TLC con EE.UU. Entre reuniones, intervenciones y discusiones ¿qué se estableció?

2 TEMAS, UN CAMINO: PROTEGERNOS

Respecto a los subsidios agrícolas a la exportación, los países andinos pretenden crear una zona de libre comercio que estaría libre de estos. Ni EE.UU. u otros países podrían enviar sus productos de exportación subsidiados a dicha zona, lo que permitiría contrarrestar las distorsiones que se dan por políticas de este tipo: competencia desleal y pérdida de rentas en el sector que se enfrenta a los productos importados.

Sobre el tema de la ayuda interna (o subsidios internos a la producción) la posición andina ha logrado el consenso de tener este tema "sobre el tapete" en la negociación de Atlanta. Sin embargo, tal como ha quedado demostrado en otras negociaciones de TLC, EE.UU. no negocia los temas sobre ayudas internas en sus tratados bilaterales. El presidente del grupo negociador peruano, Pablo de la Flor, ha señalado que el tema de los subsidios estadounidenses está siendo negociado en la OMC, donde EE.UU. ha alcanzado una propuesta para eliminar algunos de estos, quedando como tema pendiente el acceso agropecuario. Al respecto, el MINCETUR ha planteado una solución: en las negociaciones con EE.UU. se trataría de obtener programas de desgravación largos para los productos subsidiados, para retrasar la competencia a los pocos productos que tienen este subsidio. En el ámbito local, las autoridades de CONVEAGRO sostuvieron que para hacer frente a una negociación de rápida desgravación arancelaria para los productos agrarios con EE.UU. (postura anunciada por Robert Zoellick, representante comercial de EE.UU.) sería necesario aplicar un mecanismo de corrección (vía aranceles). El método sería fijar un arancel de acuerdo a la diferencia que se presente entre el precio internacional y el precio subsidiado del productor estadounidense, lo que significaría más sobretasas a pesar de que ya existe un mecanismo de franjas de precios (muy cuestionable), medida poco coherente cuando se habla de un proceso de apertura comercial. Otro mecanismo de corrección planteado por CONVEAGRO son las cuotas a la importación. Pero en un país pobre y pequeño como el nuestro que es importador neto de alimentos, ¿cómo se puede restringir la entrada de productos?

¿Y LUEGO DE LA NEGOCIACIÓN?

Sea una u otra la estrategia de negociación tomada por el grupo andino, y en particular por el Perú, se debe tener en cuenta que la prolongación de la desgravación arancelaria, y la aplicación a posteriori de medidas correctivas que impidan entrar libremente al mercado peruano los productos agrícolas de EE.UU. no van a tener ningún efecto si no se tiene un plan que apunte a la mejora productiva y a la reorientación sectorial. Analizar, bajo estudios técnicos, en qué productos el Perú va a tener ventaja comparativa y competitiva debe ser lo que se discuta ahora, no el proteger con uñas y dientes a unos cuantos productos agrícolas. Debemos ver nuestros propios intereses: si el Perú es en su mayoría importador de trigo, probablemente queramos trigo a menores precios y mejor calidad. Para el caso de otros productos el equipo negociador tendrá que apuntar a plazos prolongados para enfrentar los problemas de ayuda interna, no a sobretasas a costa de los pobladores de menores ingresos.

Principales productos exportados a EE.UU. (miles de US\$)

	2003	2002	Var %
Oro en las demás formas en bruto.	403,648	201,492	100.33
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.	399,606	434,717	-8.08
"T-shirt" de algodón p'homb.o muj., d'tej.teñido d'un solo color	110,170	84,955	29.68
Fueloils (fuel).	95,821	81,139	18.10
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	95,580	80,546	18.67

Principales productos importados desde EE.UU. (miles de US\$)

	2003	2002	Var %
Trigo duro, excepto para siembra.	88,894	55,604	59.87
Politereftalato de etileno sin adición de dióxido de titanio.	52,749	33,685	56.60
Los demás algodones sin cardar ni peinar.	30,675	31,504	-2.63
Aceite diesel 2.	29,518	17,103	72.59
Aparatos de destilación o rectificación.	23,335	38	-

Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU



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

< regresar
página 1



Salvaguardias: guía para principiantes

He aquí el "Coquito"

Consideramos que para que se dé un debate serio sobre las salvaguardias y, en consecuencia, se llegue a una adecuada solución, es necesario primero tener claro de qué se habla cuando se habla de ellas.

PRIMERA LECCIÓN: ¡NO ES LO MISMO!

En primer lugar, hay una lección que tiene que quedar bien clara: si creemos que salvaguardias es lo mismo que antidumping, desde el comienzo estamos hablando chino sin conocer el idioma. Es decir, no se puede exigir la imposición de este tipo de medida argumentando que existe dumping, pues eso equivaldría a mezclar papas con camotes. Para los casos de dumping corresponden las medidas antidumping. El dumping implica una discriminación de precios en la que una empresa o grupo de empresas establece un precio inferior para los bienes que exporta que para esos mismos bienes cuando se venden en su mercado de origen. Pero, según la teoría económica, para que se produzca el dumping deben cumplirse dos condiciones: que las empresas tengan poder para fijar los precios y que los mercados estén segmentados, lo que significa que los consumidores locales no pueden acceder fácilmente a los productos exportados. En el comercio internacional el dumping es considerado como una práctica desleal y, en consecuencia, está sujeto a penalizaciones. Así, cuando se prueba la existencia de dumping, se puede aplicar una sobretasa arancelaria como castigo.

Top ten: medidas antidumping por países*
1995 - 2003

1	India	273
2	Estados Unidos	205
3	Unión Europea	187
4	Argentina	138
5	Sudáfrica	108
6	Canadá	72
7	México	62
8	Turquía	61
9	Brasil	58
10	Australia	50
14	Perú	26

*Según las notificaciones reportadas a la OMC

Fuente: OMC. Elaboración: COMEXPERU

Precisamente una de las excepciones al trato de nación más favorecida (aplicación de los mismos niveles arancelarios a todos los miembros) en la OMC son las medidas antidumping. Esta organización permite aplicarlas cuando se demuestra que existe dumping; cuando se ha calculado cuál es su magnitud, en términos del diferencial entre el precio del país del exportador y el precio de exportación; y cuando se demuestra que el dumping está provocando un daño a la industria doméstica que compite con estas importaciones o amenaza causarlo. Para la OMC, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto de un país exportador con el fin de que su precio se acerque al "valor normal", contrarrestando así el daño causado a la rama de producción nacional del país importador. Ahora pasamos al meollo del asunto: ¿cuándo se aplica una salvaguardia? Cuando aumentos significativos en las importaciones de un producto verdaderamente han causado o amenazan causar daño grave a la rama correspondiente de la industria nacional. Solo faltaría enfatizar que industria no significa empresa. Por ello tienen que ser analizadas las partidas que se consideren problemáticas. No se trata de imponer salvaguardias a todo un sector. Los incrementos en las importaciones pueden ser reales, es decir, absolutos; o relativos, cuando aumenta su participación en un mercado en proceso de contracción, aun cuando su volumen no sea mayor. Como se puede ver, las medidas pueden parecerse (sobretasa arancelaria), pero el móvil es distinto, como una misma condena para dos crímenes diferentes. Cabe señalar que las salvaguardias también pueden tomar la forma de restricciones cuantitativas (cuotas).

CUANDO LAS PAPAS Y LOS CAMOTES QUEMAN

El problema con la aplicación de este tipo de medidas es que a veces pueden utilizarse injustificadamente con fines proteccionistas. En el caso del dumping es muy difícil demostrar que existe el diferencial de precios y determinar un "precio normal". Muchas veces este se calcula sobre la base de estimaciones de costos de producción en el país exportador, pero puede ser que la empresa extranjera esté dispuesta a vender bajo sus costos mientras los reduce, una estrategia común. En los últimos años los casos de antidumping se han disparado. El 2001 la OMC registró un récord de 366 demandas, lo que preocupa a muchos, pues se trata de barreras más discriminatorias e impredecibles que los aranceles flat que se están reduciendo con la liberalización. Sobre las salvaguardias hay que tener bien claro que la OMC establece que estas buscan facilitar el reajuste de la rama de producción afectada; por ello su aplicación es temporal -4 años- y su prórroga -hasta 8 años- depende de que se evidencie que dicho reajuste está efectuándose, pues no se justifica una protección eterna. Además, el país que impuso la salvaguardia debe compensar a los países exportadores y si no se llega a un acuerdo, estos están facultados para tomar represalias y elevar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que adoptó las salvaguardias. Así que estas no pueden tomarse a la ligera.

◀ regresar
página 1



El sector pesquero en jaque

Y el posible mate de las salvaguardias

Es enriquecedor el debate de principios económicos. Y es entendible que ante una medida gubernamental, cada grupo afectado desee defender los intereses que afecten sus bolsillos. Pero cuando un número reducido de empresas o personas consigue hacer prevalecer sus intereses económicos, por encima de las necesidades del país, entonces debemos preocuparnos y tomar medidas urgentes para resolver esa situación. Este es el caso de la imposición de salvaguardias a las confecciones provenientes de China; y de yapa su sacada de vuelta a los "gamarreros" con un antidumping a los insumos de estos últimos, en beneficio de una empresa.

Como se sabe, estas salvaguardias fueron impuestas sin contar con un sustento técnico adecuado. El mismo presidente del INDECOPI, entidad encargada de hacer el estudio, lo ha admitido refiriéndose al estudio como un trabajo "hecho al ojo" y "poco serio". Si es así, ¿por qué el Gobierno insiste en convertir las salvaguardias provisionales en una medida permanente?

NO HAY LONCHE GRATIS

Ya es conocido el efecto negativo de la imposición de las salvaguardias en nuestras exportaciones de productos agroindustriales (<http://www.comexperu.org.pe/pdfs/sema/n280.pdf>). El turismo también ha sido perjudicado al no conseguirse que China nos declare destino turístico. La minería, e incluso los textiles, también enfrentan riesgos importantes. Pero uno de los sectores que ha sido golpeado más duro con este asunto es el pesquero. Como se sabe, el 12% de nuestras exportaciones está concentrado en este sector y su principal producto, la harina de pescado, depende en gran medida (30%) del mercado chino.

Si bien son varios los problemas que aquejan al sector, luego de la imposición de salvaguardias, China ha reducido sustancialmente sus compras de harina de pescado. Esto está presionando los precios hacia abajo. Claro, algunos creen que China igual terminará comprando harina más adelante. Pero puede hacerlo a otros proveedores o a través de intermediarios y además la simple demora ya es bastante dañina. Ya se ha registrado una reducción de aproximadamente 7% en los precios y recordemos que la última vez que los precios se deprimieron nos demoró 4 años la recuperación.

Lo más grave es que a la par que se reducen los precios de nuestras exportaciones, los precios de los combustibles se incrementan y con ellos nuestros costos, por lo que la crisis que sufriría el sector pesquero sería muy grave. Conociendo además que este sector está altamente endeudado, no tardarían en trasladarse estos daños al sector financiero nacional.

Y todo a cambio de que unas pocas empresas, que se rehúsan a competir o reconvertirse para pasar al grupo de exportadores de confecciones de calidad, mantengan un mercado cautivo. ¿Por qué le temerán tanto al éxito?

DEFENDAMOS LOS BOLSILLOS DE LOS MÁS POBRES

En resumen, muchos sectores productivos pierden, mientras unas pocas empresas de un sector ganan. Sin embargo, lo más delicado es que el Gobierno está tomando decisiones a favor de un grupo reducido de empresarios sin tomar en cuenta que con esas medidas perjudica los bolsillos de 25 millones de consumidores peruanos, que son tan peruanos como ese grupo de empresas que piden ser defendidas con salvaguardias. No podemos permitir que el grupo que tenga más influencia, o el que esté más cerca, amicalmente, del Gobierno haga prevalecer sus intereses frente a las necesidades del país.

Sin argumento técnico alguno, el Perú está pensando en imponer salvaguardias definitivas a las confecciones provenientes de China. Con ello se perjudica a más del 50% de nuestra población que es pobre y que, por lo tanto, requiere de productos baratos para poder satisfacer sus necesidades básicas.



VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

- Escritorios
- Portátiles
- Software
- Wireless
- Módems
- Accesorios
- Servicios

Av. Tejada 554 - Miraflores Teléfonos: 242-2603 / 242-2818
E-mail: ventas@praidexperu.com
Web: www.praidexperu.com

Praidex

La solución que usted busca está con nosotros