



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

## Contenido

Del 26 de mayo al 01 de junio del 2008

	<b>ENSALADA RUSA</b>	Editorial	2
	<b>CUANDO LOS INTERESES PARTICULARES NO COINCIDEN EN EL BLOQUE</b> <i>Ante la negativa de Bolivia y Ecuador de aceptar el pedido de flexibilización en el tema de propiedad intelectual, reaparece el debate sobre nuestra permanencia en la CAN.</i> <b>SEGUNDA REUNIÓN DE EMPRESARIOS DEL APEC</b> <i>Sobre la Ronda de Doha y la seguridad alimentaria, entre otros.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>EXPORTACIONES AUMENTARON UN 29%</b> <i>Las exportaciones no tradicionales crecieron un 30% durante el periodo enero-abril 2008 respecto del mismo periodo del 2007, alcanzando los US\$ 2,388 millones.</i> <b>UNA VEZ MÁS: LA ECONOMÍA INFORMAL</b> <i>Si están cantados los causantes de la informalidad, ¿por qué no los atacamos?</i>	Actualidad	4
	<b>DB 2008: SOBRE LA APERTURA DE NEGOCIOS (II)</b> <i>"Red tape" y... ¿sex tape?</i>	Economía	6
	<b>TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES DEL TLC CON CHINA</b> <i>Los protagonistas: procedimientos aduaneros y acceso a mercados.</i>	Comercio Exterior	7

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Andrea Baracco Vargas

Alexander Goldin Moll

Jussef Hende Lúcar

Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





## Ensalada rusa

La última reunión del Consejo Empresarial del APEC se celebró en Moscú e incluyó la presentación del proyecto de Vladivostok, una señal de la anticipación con la cual los rusos se preparan para presidir el APEC en el año 2012.

Más allá de una envidiable programación y disponibilidad de recursos, Moscú mostró también, sin embargo, que, además de la supuesta (y criticada) convergencia entre el poder político y económico, todavía hay un enorme espacio para mejoras en la relación entre autoridades y visitantes y que la presencia militar se da en las circunstancias más insólitas, como lo revelan las demoras en migraciones frente a un funcionario que sin ninguna explicación puede hacer desaparecer un pasaporte por varios y angustiantes minutos o el resguardo militar que se hace al cerrar la Plaza Roja para la celebración del Día de la Familia con muñecos y cantantes (y muy escasa presencia de familias, por cierto). Ni qué decir de la visita a la tumba de Lenin, donde las cámaras y bolsos grandes están prohibidos, y quien se atreva a murmurar, perder el paso o ponerse las manos en los bolsillos disfrutará de una experiencia interactiva con la represión policiaca.

Las cifras del Fondo Monetario muestran tasas de crecimiento para Rusia de 6.4%, 7.4% y 8.1% para los últimos tres años, y un PBI per cápita que superó los US\$ 9,000 en el 2007. Eso sí, la inflación llegó al 12% en el 2007 y se sostiene que Moscú es la ciudad más cara del mundo (un escueto almuerzo en Sbarro o McDonald's llega a costar US\$ 20 y un taxi viajará 15 minutos por un monto que irá entre 40 y 85 dólares).

Lo cierto es que los analistas occidentales critican tanto a Rusia como a China, y las críticas abarcan el ámbito político y el económico. A diferencia de ellos, los analistas asiáticos, como Mahbubani, hacen una reflexión distinta al diferenciar claramente la apertura china, la cual privilegió la reestructuración económica, de la rusa, que intentó pasar de un gobierno totalitario a uno democrático, sin primero reformar el sistema económico. Como resultado, el Índice de Desarrollo Humano en Rusia es inferior al que correspondía a la Unión Soviética, e incluso inferior al de China. Según el mismo Mahbubani, esto se debe a que China logró aprender del error de Rusia, la cual se enfocó en el desarrollo militar en lugar del desarrollo económico.

En el ámbito político, un reciente número de *The Economist* hace un duro reporte sobre el cambio en el gobierno ruso y, para resumirlo, solo le falta repetir la frase popular con la que los mexicanos se referían a la sumisión presidencial frente a Plutarco Elías Calles, quien continuaba manteniendo el poder a pesar del cambio en la figura presidencial: "Aquí vive el presidente, el que manda vive enfrente".

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



almacenes



logística



warrants

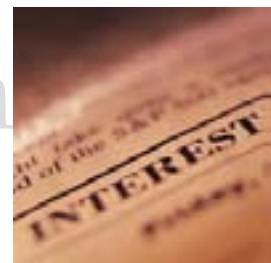


depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## CUANDO LOS INTERESES PARTICULARES NO COINCIDEN EN EL BLOQUE

Hace unos días, Bolivia y Ecuador bloquearon el pedido peruano de flexibilizar la Decisión 486, sobre propiedad intelectual, medida supranacional adoptada en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). De no llegarse a una solución favorable en el próximo mes, se obstaculizaría la implementación del tratado de libre comercio con nuestro mayor socio comercial, EE.UU. Ante ello, volvió el debate sobre nuestra permanencia en la CAN.

Pese a que son pocos sus logros económicos y comerciales y a que no comprende una parte significativa de nuestro comercio (el 7% de nuestras exportaciones y el 14% de nuestras importaciones en el 2007), existen exportadores e importadores peruanos que sí dependen de este mercado, por lo que un alejamiento de la CAN debe darse solo si se han agotado el resto de opciones. No hay mercado malo; lo malo es contar con uno solo o unos pocos.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

En el 2007 exportamos a la CAN US\$ 1,985 millones, de los cuales el 84% corresponde a productos manufacturados. Para el periodo 2006-2007 su crecimiento fue del 48%, superior al 2% de los productos primarios. El sector más importante fue el textil, con US\$ 517 millones (+87%), y el producto que más exportamos fue el alambre de cobre refinado (partida 7408110000), con US\$ 222 millones. También vendemos productos como galletas dulces y pañales para bebé a Ecuador y Bolivia.

Las importaciones, por otro lado, totalizaron los US\$ 2,888 millones. La importación de bienes intermedios combustibles alcanzó los US\$ 1,636 millones, lo que conforma el 57% del total. En ese sentido, la importación procedente del Ecuador de aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso alcanzó los US\$ 1,317 millones. Asimismo, destacan el policloruro de vinilo y el polipropileno importados de Colombia, y las tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya, de Bolivia.

Como vemos, la CAN es un mercado muy importante para ciertas empresas. Sin embargo, aunque nos separemos de ella, las preferencias arancelarias se mantendrían por cinco años (como sucede con Venezuela). Tras ese periodo, cualquier cosa podría haber pasado (tal vez Bolivia se vuelve liberal). Asimismo, ese tiempo podría servir a nuestros exportadores para buscar otros mercados. Por otro lado, podría creerse que dejar la CAN afectaría las negociaciones con la UE, pero, finalmente, la implementación de ese acuerdo también implicaría cambios a la normativa andina. En todo caso, esperamos que este *impasse* desaparezca pronto.

## SEGUNDA REUNIÓN DE EMPRESARIOS DEL APEC

Entre el 12 y el 14 de mayo se llevó a cabo en Moscú, Rusia, la segunda reunión del Consejo Empresarial del APEC para el año 2008. En ella, los empresarios urgieron a los gobiernos a culminar exitosamente en los próximos tres meses las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Doha, y acordaron hacerles recomendaciones sobre temas clave, como la crisis crediticia y el problema alimentario.

Un grupo de empresarios del APEC viajó a Ginebra, sede de la OMC, en días previos a la reunión. Ahí les indicaron que en las últimas semanas se ha aclarado el panorama en áreas como el acceso a mercados (incluso para bienes agrícolas) y el comercio de servicios. La delegación de empresarios urgió a los negociadores para que pueda lograrse un acuerdo multilateral antes de finalizar agosto, con resultados amplios y balanceados. El empresario peruano Juan Francisco Raffo, presidente del Consejo, indicó que, ante la crisis crediticia y los problemas de oferta y precios de los alimentos, este no es el momento de retrasar aun más la Ronda de Doha y que, al contrario, si esta alcanza resultados de alto nivel, podría renovarse la confianza en la economía global, ayudarse a contrarrestar presiones proteccionistas y proveer un ambiente más estable para solucionar las dificultades actuales. El Consejo transmitirá este llamado a los ministros de Comercio del APEC -quienes se reunirán entre el 31 de mayo y el 1 de junio en Arequipa, Perú-, así como a sus respectivos gobiernos.

En cuanto a la crisis crediticia, el Consejo enviará a los ministros de Economía y Finanzas del APEC su posición sobre cómo los ministerios correspondientes, bancos centrales y organismos reguladores deberían responder, coordinadamente, a los problemas ocurridos en los últimos meses. Finalmente, los empresarios del APEC discutieron las implicancias del alza mundial de los precios de los alimentos en la región del Asia-Pacífico y están transmitiendo su preocupación a los ministros de Comercio, instando al relanzamiento del Sistema Alimentario del APEC. Este sistema fue creado en 1999, por sugerencia de los empresarios del bloque, y básicamente está orientado a asegurar la disponibilidad de alimentos a precios adecuados, mediante mejoras en la productividad del agro y en infraestructura, lo que a su vez impulsa el desarrollo rural. Definitivamente, algo que al Perú le conviene.



## Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)



regresar  
página 1



## Exportaciones aumentaron un 29%

No es casualidad que el Perú sea conocido como un país primario exportador, ya que de los veinte productos más exportados, nueve son minerales o sus derivados y el valor de su exportación conjunta equivale al 59% del total de las exportaciones peruanas. En los primeros cuatro meses del año, se exportó un total de US\$ 6,165 millones en minería, un 28% más que el año pasado.

En lo que va del año, el valor total del oro exportado, por ejemplo, aumentó un 41%. Esto se debe al encarecimiento de este metal a principios de año y a una mayor producción de las principales mineras del país respecto del 2007. Además, se espera una mayor inversión por parte de mineras internacionales importantes, lo que impulsará el aumento de nuestras exportaciones en este sector.

Por su parte, las agroexportaciones tradicionales cayeron un 23% debido, principalmente, a una menor exportación del principal producto en este rubro, el café (-28%). Sin embargo, productos menos comerciales como la chancaca y el azúcar han tenido un buen desempeño, que, al no comprometer un volumen significativo de exportación, solo lograron contrarrestar levemente la caída del café. En cuanto al sector pesquero, el producto que más destaca por su dinamismo es el aceite de pescado. En el periodo enero-abril su crecimiento fue del 95% con respecto al mismo periodo del año anterior, con lo que sumó US\$ 98 millones.

### EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Por otro lado, las exportaciones manufactureras se incrementaron un 30%, hasta alcanzar los US\$ 2,388 millones. La agricultura no tradicional fue la que más destacó, al incrementarse en un 41%. Dentro de este rubro, continúan sobresaliendo los "espárragos preparados o conservados sin congelar" (+35%), los "espárragos frescos y refrigerados" (+17%), los "mangos y mangostanes" (+44%), las "uvas frescas" (+106%) y las "alcachofas preparadas o conservadas" (+21%). Adicionalmente, las paltas y las bananas Cavendish Valery alcanzaron los US\$ 15 millones cada una, registrando una variación del 110% y el 43%, respectivamente.

En el periodo analizado, las exportaciones textiles aumentaron un 36% respecto del mismo periodo del 2007, y llegaron a los US\$ 637 millones. Este crecimiento se dio gracias a los aumentos considerables en productos de peso como los "t-shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color uniforme, incluso blanqueados" (+16%) y "los demás t-shirts de algodón, para hombres o mujeres" (+112%), entre otros.

También destaca el crecimiento del sector metalmeccánico (cerca del 40%). En el periodo en cuestión, sus exportaciones han alcanzado los US\$ 90 millones. Entre los principales productos figuran: los "demás conductores eléctricos de cobre; para una tensión superior a 80 v. e inferior o igual a 1,000 v." (+32%), "partes de máquinas y aparatos de la partida N° 84.74" (+16%) y "bolas y artículos similares para molinos de fundición de hierro o acero" (+17%).

### AGILIZANDO EL COMERCIO: EXPORTA FÁCIL Y VUCE

Cada vez es mayor la cantidad de micro y pequeñas empresas que se integran al mercado exportador. Pese a que sus montos exportados son relativamente pequeños en relación con el total, en el 2008 se espera que aumenten debido a iniciativas como el programa Exporta Fácil. Este pretende simplificar los mecanismos de exportación para que más empresas pequeñas puedan adjudicarse los beneficios del comercio exterior.

Por otro lado, la creación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) reduciría de 226 a 115 los procedimientos para los trámites que deben realizar los usuarios del comercio exterior, con lo que se agilizaría el proceso. Se estima que su implementación completa ocurrirá en diciembre del 2008. Esperamos que ambos programas mejoren la competitividad de las exportaciones peruanas.

Principales empresas exportadoras enero-abril 2008

Sector	Mill. de US\$	Var. % 08/07
<b>Minería</b>	<b>6,165</b>	<b>28%</b>
Southern Peru	1,069	35%
Antamina	986	32%
Cerro Verde	629	67%
<b>Pesca (Total)</b>	<b>785</b>	<b>11%</b>
Tecnológica de Alimentos	113	50%
Pesquera Hayduk	65	-3%
COPEINCA	61	178%
<b>Agrícola (Total)</b>	<b>633</b>	<b>33%</b>
Sociedad Agrícola Virú	36	43%
Camposol	35	19%
Gloria	26	79%
<b>Textil</b>	<b>637</b>	<b>36%</b>
Devanlay Perú	39	82%
Confecciones Textimax	33	3%
Topy Top	32	-14%
<b>Total</b>	<b>10,137</b>	<b>29%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



regresar  
página 1





## Una vez más: la economía informal

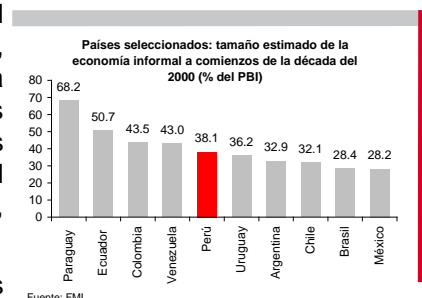
La informalidad es uno de los mayores impedimentos para el desarrollo de países como el nuestro; razón por la cual, pese a que su magnitud y causas son relativamente conocidas, siempre es bueno “recordárselas” a los gobiernos para que apliquen (¡de una vez por todas, por favor!) las tan esperadas reformas que erradiquen este costoso problema.

Y es que las actividades del sector informal, al estar al margen del marco regulatorio y legal de la economía, tienen consecuencias socioeconómicas muy negativas. Primeramente, está quizá la más obvia: la evasión fiscal. Existe una fuerte correlación entre el tamaño de la economía informal y la evasión tributaria. Así, por ejemplo, según estimaciones realizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) con data de inicios de los noventa, mientras que en países como Bolivia, donde la tasa de informalidad era de aproximadamente el 65% del PBI, la evasión fiscal era del 45% del producto; en otros, como Nueva Zelanda, con una informalidad del 12%, la evasión era solo del 5%.

Por otro lado, la evasión tributaria también pone en riesgo el buen funcionamiento de las instituciones de seguridad social, ya que, ante la menor recaudación, el Estado cuenta con menos recursos para el desarrollo de estos servicios, por lo que su calidad y alcance se ven limitados. Para este caso, el FMI brinda otra ilustrativa comparación: mientras que en la década pasada, en Holanda, país caracterizado por su alto grado de formalidad, el 94% de la fuerza laboral contribuía al sistema de seguridad social, este porcentaje era solo del 19% en Honduras, donde la economía informal era de más del 50% de PBI.

Tampoco podemos olvidar que el sector informal, al no pagar impuestos ni estar debidamente reglamentado, constituye una competencia desleal para las empresas formales que acarrean con todos los costos de la ley. Peores aún son los costos sociales que generan en el mercado laboral, donde los trabajadores no solo no cuentan con los beneficios y protección social, sino que además se encuentran expuestos a todo tipo de abusos.

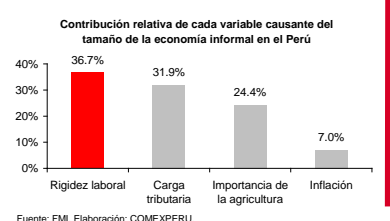
En fin, está clarísimo que la informalidad debe eliminarse cuanto antes. Para ello, no se puede perder de vista que este problema nace por la aplicación de políticas inadecuadas e ineficientes que generan barreras para entrar a la economía formal (la costosa burocracia, por ejemplo, y otros indicadores que se pueden ver en los reportes Doing Business). En este cambio de regulación está la solución y no en proyectos como la Ley General del Trabajo, que solo empeorarían la situación (ver Semanarios N° 381, 384, 422, entre otros).



### CAUSANTES Y TAMAÑO... EVIDENCIA EMPÍRICA

Recientemente, el FMI publicó un estudio donde calcula el tamaño de la economía informal en 32 países de América Latina y el Caribe a comienzos de la presente década. Al igual que otras investigaciones, los resultados revelan que un sistema tributario excesivo, un mercado laboral rígido, alta inflación, dominio del sector agrícola y una débil gobernabilidad, son factores clave que contribuyen al desarrollo de la informalidad.

Es interesante notar que, de acuerdo con la investigación, un alto grado de informalidad reduce la tasa de matrícula en educación y el nivel de sindicalización (¿y ahora qué pensarán los “caviaristas”?). Por otra parte, se encontró que el tamaño del sector informal varía considerablemente de país en país, siendo las Bahamas el mejor “rankeado” de la muestra, con un sector informal del 15% del PBI, y Paraguay, el peor, con cerca del 70%. Nosotros, para variar, a mitad de la tabla.



Las conclusiones para el Perú fueron más que obvias, ya que la principal causante de la informalidad es la rigidez laboral, motivo por el cual es vital flexibilizar la regulación de este mercado. Lo dicen diversas investigaciones de reconocidas organizaciones a nivel mundial. Lo dicen los expertos. Lo ha dicho numerosas veces el titular del MEF, Luis Carranza. La semana pasada lo ha recalado el presidente del BCRP, Julio Velarde, al decir que “tenemos una legislación laboral aún muy rígida y sería esencial reducir el costo de despido de alguna forma”. Es más, el propio Alan García ha descrito a la informalidad laboral como “la esclavitud del siglo XXI”. ¿Qué estamos esperando?

¿Buscas una computadora?

PC Performance

regresar  
página 1



## DB 2008: sobre la apertura de negocios (II)

En Suazilandia, pequeño país de África del Sur, toma 61 días, 13 procedimientos y 38.7% del ingreso per cápita abrir un negocio. Este panorama no es alentador y menos si se es mujer: solo se puede abrir una cuenta bancaria o pedir un préstamo con el consentimiento del esposo o un pariente de género masculino. Insólito, pero cierto. Por ende, solo el 30% de las mujeres suazi poseen cuentas bancarias (en el caso de los hombres es el 52%) y ellas tienen tres veces más probabilidad que ellos de ser contratadas informalmente. Así lo indica el reporte "Doing Business: Women in Africa", publicado en abril por el Banco Mundial.

La semana pasada expusimos los criterios que emplea el reporte "Doing Business 2008" (DB) para analizar la facilidad para abrir negocios. A continuación, veremos en qué se traducen dichos criterios.

### SER BIEN LEGAL... DEMORA

En el Perú no hay trabas de género: para todos es igualmente difícil abrir un negocio. En el período de análisis (abril 2006-junio 2007), se identificaron 10 procedimientos para abrir un negocio, el mismo número desde el DB 2004 y en línea con el promedio regional (9.8). Sin embargo, gracias a iniciativas como TRAMIFÁCIL, el tiempo demandado ha caído desde entonces, de 98 días en el DB 2004 a 72 en el DB 2007. Para el DB 2008, el tiempo se mantuvo en 72 días; pero aún superamos el promedio de Latinoamérica y el Caribe, que a su vez es el más alto entre regiones (68.3). En cuanto a los costos, desde el DB 2006 ha habido reducciones continuas (del 38% del ingreso per cápita al 32.5% en el DB 2007 y el 29.9% en el DB 2008), aunque esto también refleja en parte el incremento en el PBI per cápita peruano (un promedio anual real de 5.5% entre el 2004 y el 2007, de acuerdo con el FMI).

Entre los procedimientos figuran: la verificación de que no exista una compañía con el mismo nombre, la legalización de los documentos de registro por abogados/notarios (escritura pública), el depósito de al menos el 25% del capital en un banco y obtener prueba de ello, el registro de los documentos por los abogados en Registros Públicos, la legalización de los libros contables en la notaría, la legalización del libro de planilla en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, la obtención del RUC en la SUNAT, de un certificado de compatibilidad (con la zonificación, por ejemplo) del municipio, de la aprobación del Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI) y la licencia municipal. El Perú no tiene requisitos de capital mínimo.

La escritura pública abarca el mayor tiempo (30 días). Le siguen la licencia municipal, que demora entre 7 y 30 días, dependiendo del municipio, y el reporte técnico del INDECI (entre 5 y 15 días). El certificado de compatibilidad requiere seis días. De este modo, si el municipio llega a demorarse 30 días en la licencia, explicaría la mitad del tiempo que toma abrir una empresa. Pero incluso en ese caso extremo, la situación ha mejorado pues, como afirma el Banco Mundial, antes del 2006 representaba el 60% del tiempo requerido. En cuanto a los costos, dependiendo del valor del capital y el área del local, los más elevados pueden ser el del registro, el reporte del INDECI, la escritura pública y la transacción en el banco (ITF).

A nivel global, en procedimientos los líderes son Australia, Canadá y Nueva Zelanda, ¡con solo dos! En Australia únicamente se requiere completar y enviar un formulario, obtener el certificado de incorporación y un número de compañía (procedimiento que toma ¡un día!); y aplicar en línea para obtener un número de empresa de la autoridad tributaria (¡otro día!). El costo total es de AUD 400 (US\$ 337 a junio del 2007; por el primer paso), equivalente al 0.8% del ingreso per cápita australiano (en nuestro caso, solo la escritura pública puede costar US\$ 400). Como vemos, en tiempo también lidera Australia. Le siguen Canadá (tres días) y Bélgica (cuatro días y tres procedimientos). Pero en costos brilla Dinamarca, donde no hay cobros por abrir empresas.

### ¿Y QUÉ TAL SI...?

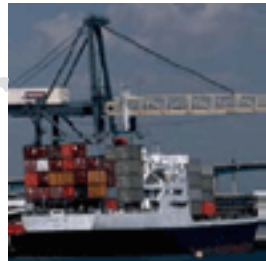
En el cuadro vemos cuántas economías nos superan en cada aspecto de la apertura de negocios, según el DB 2008, y cuántas nos superarían si avanzáramos hacia las condiciones que ofrecen otros países de la región. En el caso del costo, incluso elegimos un país con un PBI per cápita cercano, como Jamaica (con US\$ 4,172 en el 2007, según el FMI; para el Perú la cifra es de US\$ 3,886). Como se aprecia, avanzando progresivamente podemos obtener notables mejoras.

Procedimientos (N°)		
Perú	10	Nos superan 102
Panamá	7	Nos superarían 42
Tiempo (días)		
Perú	72	Nos superan 152
México	27	Nos superarían 75
Costo (% del ingreso per cápita)		
Perú	29.9	Nos superan 104
Jamaica	8.7	Nos superarían 52

\*Comparación en términos de economías que nos superan.  
Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.



regresar  
página 1



## Tercera ronda de negociaciones del TLC con China

La tercera ronda de negociaciones entre el Perú y la República Popular China se llevó a cabo del 12 al 16 de mayo en Pekín. Los puntos más resaltantes de esta ronda estuvieron en los temas de procedimientos aduaneros y acceso a mercados.

### LLEGANDO A BUEN PUERTO

En el primer caso, después de bastante insistencia, el Perú logró que el gobierno chino aceptara la inclusión de un capítulo sobre procedimientos aduaneros en el TLC. Este capítulo se centraría en aspectos relacionados con la facilitación del comercio, como la agilización del despacho de mercancías, la automatización de procesos, un control de riesgos eficiente y la transparencia (publicación de normas), y su texto se basaría en el correspondiente capítulo del TLC firmado entre China y Nueva Zelanda hace pocas semanas.

El otro componente de procedimientos aduaneros que el Perú quería incluir, cooperación aduanera/intercambio de información en aduanas (útil para evitar triangulación, subvaluación, fraudes por origen, entre otros delitos aduaneros), también será abordado, pero a través de un convenio negociado entre las autoridades aduaneras respectivas. Cabe señalar que en China, la Aduana tiene nivel ministerial y recauda una parte significativa del presupuesto del gobierno central, por lo que tiene mucha autoridad dentro del Estado chino.

Esto constituye un logro muy importante para las exportaciones peruanas, especialmente las no tradicionales, como las agrícolas. Si queremos exportar frutas y verduras de alta calidad y, de ser posible, frescas (por su alto valor), no solo debemos tener una mejor cadena logística interna, sino también las herramientas para evitar cualquier retraso o complicación en la aduana china. Un capítulo de facilitación de comercio efectivo (al igual que las medidas sanitarias y fitosanitarias) es fundamental para ello. Se debe destacar, además, que el actual TLC de China con Chile no contiene un capítulo sobre procedimientos aduaneros, tema que se vería en la ampliación del acuerdo.

### OFERTAS LIMITADAS

En cuanto al acceso a mercados, lamentablemente sucedió lo que se temía (*Semanario N° 462*). Luego de que el Perú insistiera en tener un 10% de partidas sensibles exceptuadas<sup>1</sup> de liberalización, parece que China temió una oferta muy pobre por parte de nuestro país y, por ende, presentó una oferta muy limitada, que no recoge casi ninguno de nuestros intereses exportadores.

Es muy claro que es una oferta inicial de negociación y perfectamente mejorable, pero se debe asegurar que se tomen las decisiones necesarias para que el resultado final sea profundo y ambicioso en conseguir un mayor acceso al mercado chino. Se debe tener en cuenta que no solo necesitamos acceso real para los productos no tradicionales que exportamos actualmente, como los agrícolas, sino para toda la gama de productos en los que somos competitivos potencialmente, como las frutas y hortalizas de alta calidad en general.

Se acordó que en las próximas semanas cada país le solicitará al otro mejoras en partidas específicas y se intercambiará una nueva "oferta mejorada" antes de la cuarta ronda que, en principio, será del 28 de junio al 3 de julio en Lima. En el proceso de presentación de nuevas ofertas es indispensable tener muy en claro cuáles son nuestras prioridades en la negociación (acceso real al mercado chino y atracción de inversión), así como tener las sensibilidades muy bien definidas y técnicamente sustentadas para evitar proteger a productos que no lo necesitan, en perjuicio de las exportaciones y otros que sí justifican esa excepción.

En este sentido, COMEXPERU considera que no deberían ser excluidas de la liberalización las partidas que i) ya tienen arancel cero, ii) no tienen comercio con China actualmente, iii) son producidas por uno o muy pocos productores nacionales, o iv) son insumos esenciales en una cadena exportadora y afectan a numerosas empresas, entre otros criterios técnicos.

<sup>1</sup>Las partidas "exceptuadas" en el TLC con China estarán sujetas a todos los compromisos del acuerdo: defensa comercial, OTC, MS&F, etc., pero no serán liberalizadas, es decir, tendrán todos los beneficios del acuerdo, pero no tendrán que enfrentar la competencia china como los demás productos peruanos.

Producto	Mil. de US\$	Var. % 07/06
Demás moluscos e invert. acuáticos, preparados o conservados	35.9	-3%
Tabillas y frisos para parquet, sin ensam., de maderas dist. de las conif.	33.1	-6%
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o llama	15.4	53%
Demás politerfaleato de etileno	8.7	53%
Algas frescas, refrigeradas, congeladas o secas	3.0	97%
Uvas frescas	2.9	167%

Suéteres, pulóveres, chalecos y similares de lana o pelo fino	
Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con cacao	
Mandarinas, lima Tahiti y otros cítricos	
Medicamentos	
Preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel	
Muebles de madera	

\*Ya exportamos medicamentos, preparaciones de belleza y productos de panadería, pero el monto aún es mínimo.  
Fuente: POM China (MINCETUR), SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



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>

regresar  
página 1