



Contenido

Del 21 al 27 de noviembre del 2005

	DEL DICHO AL HECHO	Editorial	2
	GOTA A GOTA <i>Se iniciaron las concesiones, pero es necesaria una reforma más profunda.</i> YO TAMBIÉN QUIERO <i>En el Congreso se discute la creación de cinco nuevas zonas francas.</i>	Hechos de Importancia	3
	¿REFERÉNDUM PARA EL TLC? <i>¿Quitando cuerpo? Proyecto de ley busca que todos los acuerdos de integración comercial sean sometidos a referéndum antes de ser ratificados por el Congreso.</i>	Bandeja Legal	4
	EXPORTACIONES CRECIERON EN 32% <i>Entre enero y octubre, el superávit comercial aumentó en 57% respecto al mismo periodo del año anterior.</i>	Actualidad	5
	MAPA AGROEXPORTADOR <i>Qué, cuánto y dónde producimos y a quiénes exportamos.</i>	Economía	6
	TLC: ¿LA ÚLTIMA RONDA? <i>Los avances más importantes de la primera semana de la que podría ser la última ronda de negociación del TLC con EE.UU.</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

Ricardo Montero de la Piedra

Verónica Zapata Gotelli

Colaboradores

Juan Carlos Sosa Valle

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Del dicho al hecho

Muy acertadamente, el presidente Toledo dijo en Corea que no es rol del Estado ser empresario, sino proporcionar el entorno necesario para que la inversión privada pueda desarrollarse. También consideró que solo con inversión es posible alcanzar crecimiento y reducción de la pobreza. Esta visión, sin embargo, parece no ser compartida por sus colaboradores. En los últimos días, y acercándose ya el final de este gobierno, hemos visto dos iniciativas que implican un serio retroceso respecto a lo avanzado en la consolidación del rol subsidiario del Estado: Petroperú quiere hacer exploración petrolera (una actividad de alto riesgo) y liberarse del control del sistema público de inversiones (pretensión más que preocupante tomando en consideración los enormes recursos que esta empresa moviliza); y, por otro lado, el presidente del Banco de la Nación siente la tentación de ingresar al negocio de otorgamiento de préstamos a las pequeñas empresas, actividad desarrollada hoy holgadamente por el sector privado.

Existen varios problemas relacionados con el desarrollo de actividad empresarial por parte del Estado. Uno de ellos es la generación de competencia desleal contra el sector privado el cual, ante la imposibilidad de competir por la falta de reglas claras y de mercado, termina retrayendo su inversión en determinado sector, abandonándolo finalmente en manos de un Estado que termina siendo monopolístico -con todos los problemas que un monopolio, al cual es casi imposible regular (miremos lo que pasa hoy con SEDAPAL), termina generando-.

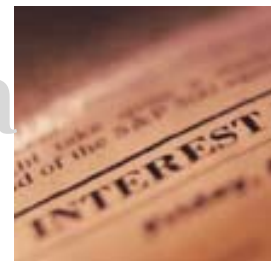
Otro de los problemas fundamentales se relaciona con el cruce de objetivos incompatibles. La actividad empresarial tiene el objetivo de maximizar el valor de la empresa para los accionistas y, si bien en teoría podría haber una administración estatal en una empresa que persiguiera el mismo objetivo (pensando en el Estado como simple accionista), lo que suele ocurrir es que consideraciones sociales o políticas terminan prevaleciendo sobre las consideraciones empresariales. Eso hace que las empresas terminen mal manejadas desde la perspectiva empresarial y se conviertan en generadoras de déficit (que todos terminamos pagando vía inflación, antes, y vía impuestos, ahora) o en empresas obsoletas incapaces de generar los recursos para reinvertir y seguir creciendo.

La Constitución es clara respecto al rol subsidiario del Estado. ¿Por qué razón entonces se despiertan ahora las voces que reclaman el desarrollo de actividad empresarial en el Estado? Si los presidentes de las instituciones involucradas tienen las credenciales para desempeñarse gerencialmente, deberían estar siendo contratados por empresas privadas. ¿O será que solo desde el Estado pueden jugar al empresario y están creando su propio empleador?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



GOTA A GOTA

Luego de la concesión de la empresa prestadora de servicios de saneamiento (EPS) de Tumbes, ya están en la agenda de ProInversión las próximas concesiones de las EPS de Piura y Huancayo. Pero, considerando que en el Perú existen 54 EPS, administradas por los gobiernos municipales, ¿qué se está haciendo con las 51 empresas restantes?

Los niveles actuales de la prestación de servicios de saneamiento son bajos en el Perú (ver gráfico), y esto tiene graves implicancias sobre la salud de los más pobres, puesto que la situación de las áreas rurales es mucho peor que la urbana. Los problemas no son solo de cobertura, sino también de calidad del agua y número de horas al día en las que se brinda el servicio (15 horas en el caso de Huancayo; 13, en Tumbes; y 11, en Piura). Asimismo, existen serias deficiencias en la medición, facturación y cobro; además de intereses políticos para no subir las tarifas y, por tanto, no cubrir los costos de largo plazo que permitan asegurar la inversión en el sector.

Según la Sunass, se requiere de aproximadamente US\$ 3,800 millones para lograr niveles de cobertura del 95% en el caso de agua potable; y 80%, en los casos de alcantarillado y tratamiento de aguas servidas; todo esto sin incluir las áreas rurales ni el 13% de población servida por otras fuentes (camiones cisterna, juntas de agua, etcétera). Obviamente, ni el Estado ni los gobiernos locales cuentan con los recursos necesarios para invertir esos montos. Por tanto, es urgente la participación privada, a través de esquemas de concesión y asociaciones público privadas, en las EPS grandes (9) y medianas (20), que son las que tienen un número de conexiones entre 40,000 y 200,000; y entre 10,000 y 40,000, respectivamente. Para las 24 EPS pequeñas (menos de 10,000 conexiones), menos atractivas para la inversión privada, una alternativa es tomar modelos más efectivos de gestión, como el tan mencionado ejemplo de las cajas municipales de ahorro y crédito, en los que haya una mayor supervisión ciudadana y mejor manejo administrativo, que logre que estas empresas dejen de ser la caja chica de los gobiernos municipales.

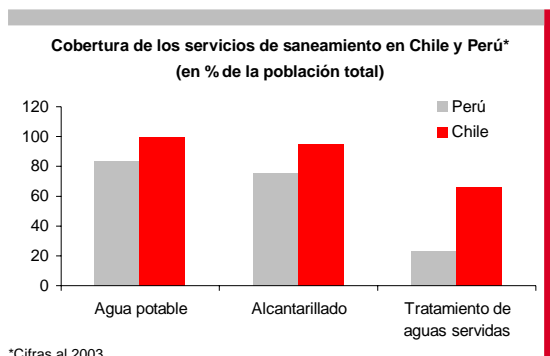
Por último, se debe reforzar el rol regulador del Estado, definiendo los mecanismos necesarios para que la Sunass pueda realizar su función de determinación de las fórmulas tarifarias y la metodología para la revisión periódica de estas. Todo es cuestión de voluntad política.

YO TAMBIÉN QUIERO

En la última semana, los congresistas han arremetido con sus propuestas de creación de zonas francas en distintos puntos del país (Puno, Tumbes, Loreto, Moquegua y Marcona). Así, proyectos viejos (de inicios de esta administración) y nuevos están siendo discutidos en las comisiones del Congreso. De todos, el más sonado ha sido el caso de ZOFRAPUNO, que luego de haber sido rechazado por la Comisión de Comercio Exterior del Congreso a inicios de este mes, ha vuelto a ser presentado esta vez por el gobierno regional de Puno.

Solo basta mirar los resultados de ZOFRATACNA y los CETICOS para entender que en lugar de combatir el problema del contrabando -como sugieren los congresistas que ocurrirá luego de la creación de zonas francas- el mecanismo de exoneración tributaria no solo agrava el problema, sino que permite una mayor evasión, en perjuicio de los ingresos fiscales. Además, cabe resaltar que entre enero y octubre de este año, solo se exportó el 4.9% de los productos ingresados a través de ZOFRATACNA, mientras que 38.4% se destinó al resto del territorio nacional; y un excesivo 49.5% se dirigió a la zona comercial, la cual fue creada para que los turistas compraran sin pagar impuestos, pero que luego fue ampliada a cualquier consumidor que no realice actividades empresariales: una innecesaria exoneración tributaria. Pero, si el negocio se limita a comercializar sin impuestos, ¿por qué se beneficia solo a Tacna en perjuicio de las demás regiones? Ante la misma necesidad de gasto del Gobierno, cobrarle menos impuesto a una región favorecida con zona franca es cobrarle más al resto.

Por tanto, proponemos una solución más justa: que todas las regiones sean zonas francas, incluida Lima. Esto implicaría que bajen progresivamente los impuestos hasta tener tasas más razonables (para ello debe reducirse el gasto del Gobierno, eliminarse las exoneraciones, y ampliarse la base tributaria). Por la parte arancelaria, basta con acelerar el proceso de apertura y enrumbarnos pronto en más tratados de libre comercio. Es justo que se exijan mejores condiciones para hacer empresa, pero para todos y no a costa de los demás.





¿Referéndum para el TLC?

Mientras que en Washington se lleva a cabo la XIII ronda de negociaciones del TLC, lo que se espera sea el último paso previo a la firma de un acuerdo que podría dar un nuevo y necesario impulso a la economía nacional, en Lima continúan las campañas para que el TLC sea sometido a referéndum. Estas han tenido eco en el Congreso, donde se ha presentado un proyecto de ley que busca que la decisión final sea sometida a consulta popular.

¿Y EL CARÁCTER TÉCNICO DEL DEBATE?

El proyecto de ley N° 14008 busca establecer que todo acuerdo de integración económica o tratado de libre comercio, sea bilateral, subregional o regional suscrito por el Estado, sea sometido a referéndum antes de su ratificación por el Parlamento, el cual deberá respetar el resultado del referéndum llevado a cabo. En primer lugar, cabe señalar que la Constitución Política señala en el artículo 32° que no pueden someterse a referéndum, entre otros, las normas de carácter tributario y presupuestal. Dado que un TLC es básicamente un acuerdo de desgravación arancelaria, la propuesta sería inconstitucional. Y eso es solo para comenzar.

Por otra parte, cabe cuestionar si es eficiente que absolutamente todos los acuerdos de integración comercial tengan que pasar por este filtro y que el Estado, y finalmente todos los contribuyentes, tengan que asumir el costo de cada referéndum a nivel nacional. En la actualidad el Perú no solo viene negociando un TLC con EE.UU.; también está en negociaciones con Tailandia y se tiene previsto iniciar otras con Singapur, Chile y Corea; por solo citar los acuerdos bilaterales. Obviamente, los costos y beneficios asociados a cada uno de estos acuerdos pueden ser muy disímiles, pero el costo de llevar adelante un referéndum será similar en todos los casos. Como referencia tenemos que el referéndum para la conformación de regiones, que tuvo carácter parcial, tuvo un costo de aproximadamente S/. 60 millones.

Además, debe tenerse en consideración, que al firmarse un acuerdo de integración económica, siempre habrá sectores que se benefician por el más fácil acceso a mercados y otros que se vean afectados por la mayor competencia proveniente del exterior. Sin embargo, el objetivo al firmar un acuerdo de este tipo debe apuntar a que los beneficios para la sociedad en su conjunto sean mayores que los costos y que los posibles afectados puedan verse compensados. Si se sometiese a consulta popular la aprobación de este tipo de acuerdos, se darían intensas campañas de uno u otro lado con la intención de influenciar en los ciudadanos a votar de una u otra manera, llevándose el debate del ámbito técnico, al que corresponde, al político. Por ello, el resultado del referéndum no necesariamente será la decisión social óptima, y más bien podría reflejar qué campaña fue más eficiente. Esto se agrava en el actual contexto de las negociaciones del TLC con EE.UU. Según resultados del Grupo de Opinión Pública de la Universidad de Lima, en octubre el 68.6% de la población de Lima manifestó estar poco informado o nada informado sobre el TLC, lo cual hace a la población más vulnerable a ser influenciada. Se esperaría que el desconocimiento sobre el tema en provincias sea aun más marcado, por tener menor exposición a medios.

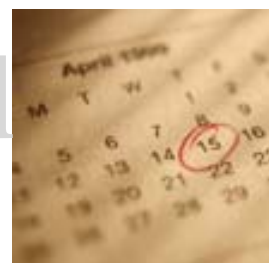
SI LA PAPA QUEMA, ¿LA SUELTO?

De esta manera, desde el propio Congreso de la República se busca que los parlamentarios no asuman la responsabilidad que les asigna la Constitución de aprobar o desaprobare los acuerdos de integración económica, sino que el ciudadano común sea quien tenga la última palabra. Se debe recordar que una de las funciones del Congreso es representar a la población en la toma de decisiones que permitan luego alcanzar un mayor grado de desarrollo económico y social. Esta función es más importante todavía en la toma de decisiones que requieren de un debate técnico que difícilmente podría ser llevado a cabo con objetividad en los medios de comunicación. En este sentido, el Congreso -tal y como le faculta la Constitución- es el ente encargado de ratificar o no un acuerdo de integración comercial. Asuman, pues, su rol de representantes de la Nación.

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



Exportaciones crecieron en 32%

Entre enero y octubre del 2005, nuestras exportaciones crecieron en 31.76% respecto al mismo periodo del año anterior, ascendiendo a US\$ 13,455 millones, con lo que ya superamos el monto total exportado en el 2004 (US\$ 12,651 millones). Las importaciones alcanzaron los US\$ 10,302 millones, incrementándose en 25.54% respecto al mismo periodo del 2004. Así, a octubre del presente año hemos obtenido un superávit comercial de US\$ 3,153 millones, 57% mayor al correspondiente al mismo periodo del 2004.

PRINCIPALES DESTINOS

El principal destino de nuestras exportaciones continúa siendo Estados Unidos, que en el periodo señalado adquirió el 30% de las mismas, alcanzando los US\$ 4,088 millones (41% mayor a lo obtenido en el mismo periodo del 2004 y 11% mayor al total vendido en dicho año). Cabe destacar que EE.UU. es el principal destino de varios de nuestros productos manufacturados, como los artículos de joyería y sus partes, de otros metales preciosos (¡entre enero y octubre compró el 99.71% de sus exportaciones!); las demás preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel (92%); los t-shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color (87%); los demás muebles de madera (79%); y los espárragos frescos o refrigerados (66%); entre otros.

Luego de EE.UU. se encuentra China, que absorbió el 11% de nuestras ventas al exterior. Nuestras exportaciones a dicho país crecieron en 60% respecto al mismo periodo del año anterior. Le siguen Chile (+60%), Canadá (+287%), Suiza (+154%), Japón (+6%), España (+31%), Holanda (+52%), Alemania (+30%) y Brasil (+29%), entre muchos otros.

Principales exportadoras enero - octubre 2005 (millones de US\$)			
Sector	Monto	Participación en el sector	Var 05/04
Minero			
Southern Peru	1,689.48	23.00%	45.40%
Antamina	1,324.16	18.03%	73.73%
Yanacocha	1,127.89	15.36%	14.37%
Pesquero			
Sipesa	140.09	9.98%	32.14%
Hayduk	104.68	7.46%	-13.58%
Austral	88.87	6.33%	59.81%
Agrícola			
Perales Huancaruna	65.95	6.35%	71.20%
Camposol	54.98	5.29%	17.71%
Alicorp	32.68	3.15%	16.75%
Textil			
Topy Top	70.62	6.76%	17.95%
Textimax	70.61	6.76%	7.86%
Diseño y Color	66.88	6.40%	20.85%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

EXPORTACIONES PRIMARIAS CRECIERON EN 35%; MANUFACTURERAS, EN 24%

En los primeros 10 meses del año, las exportaciones mineras se incrementaron en 28.71%, siendo el cobre (+28.57%) y el oro (+14.75%) los principales metales exportados. La demanda de China continúa impulsando las ventas del primero (aunque su producción industrial se desaceleró ligeramente en octubre, creciendo en "solo" 16.1% respecto al mismo mes del 2004, cuando en setiembre creció en 16.5%). Las del segundo se beneficiaron del alza en su cotización (el 11 de octubre alcanzó los US\$ 476.8 por onza troy, la mayor en 18 años). Esto refleja la mayor demanda impulsada por temores sobre la inflación mundial y la incertidumbre geopolítica, aunque algunos consideran que podría reducirse, pues los altos precios pueden limitar la demanda de joyería, sobre todo en la India.

Las exportaciones pesqueras continuaron creciendo (+19.75%), siendo los principales productos exportados la harina de pescado sin desgrasar, cuyo principal destino es China; las grasas y aceites de pescado (Bélgica); las demás jibias, globitos, calamares y potas, congelados, secos, salados o en salmuera (España); y los demás filetes congelados (Estados Unidos).

AGROEXPORTACIONES CRECIERON EN 23%; TEXTILES, EN 18%

Las exportaciones textiles y agropecuarias ya superaron, por separado, los US\$ 1,000 millones. Las primeras aumentaron en 18% y destacan los t-shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color; las camisas de punto de algodón para hombres con abertura delantera parcial, cuello y puño de tejido acanalado elástico, de tejido teñido de un solo color; y las demás camisas, blusas de punto de algodón para mujeres o niñas. Todos ellos fueron vendidos principalmente a EE.UU.

Las agroexportaciones, por su parte, se elevaron en 23%. Aparte del café, los principales productos exportados son no tradicionales, como los espárragos frescos o refrigerados, cuyas ventas se incrementaron en 13.75%; los pimientos secos, triturados o pulverizados (+96.71%); los espárragos preparados o conservados, sin congelar (+0.44%); los mangos y mangostanes, frescos o secos (+7.77%); y las alcachofas preparadas o conservadas, excepto en vinagre (+106.99%).



¿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



Mapa agroexportador

En los primeros 10 meses de este año, las agroexportaciones han alcanzado los US\$ 1,039 millones, lo que equivale a un crecimiento de 23% con respecto al mismo periodo del año pasado. Así, de seguir a este ritmo de crecimiento podríamos cerrar el 2005 con US\$ 1,375 millones de agroexportaciones. La composición de estas exportaciones es cada vez más diversa y esto a su vez genera polos de desarrollo en diferentes puntos del país; es decir, desarrollo descentralizado. A continuación mostraremos algunos de los principales cultivos de agroexportación en las diferentes zonas del país.

LA COSTA: ALTA DIVERSIDAD Y GRANDES VOLÚMENES

Los departamentos costeros del Perú presentan la oferta agrícola más diversa del país. El espárrago es el principal producto agroexportador de la costa y el segundo a nivel nacional, su producción se concentra en los valles de La Libertad, Ica y Lima; aunque se cultiva también en Piura y Lambayeque. En los primeros 10 meses del año, ha registrado un crecimiento de 9.3% con respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando así la suma de US\$ 191 millones. En cuanto a destinos, EE.UU. demanda casi la mitad de nuestras exportaciones, seguido por España, que consume alrededor de la quinta parte de estas.

El segundo producto agroexportador más importante de la zona costera lo representa la p  prika. Este aj  , cuyas exportaciones han crecido en 587% entre el 2000 y el 2004, es usado como colorante natural en la elaboración de diversos productos. La producción de p  prika se desarrolla en los departamentos de Lambayeque, Lima, Ica, Arequipa y Tacna y ha alcanzando exportaciones de más de US\$ 82.95 millones en los primeros 10 meses del año,   63% más de lo alcanzado en todo el 2004! El principal destino de estas exportaciones es España, que consume el 43% de nuestras exportaciones, seguida por EE.UU. (33%) y México (20%). Otros cultivos importantes de la costa son el plátano orgánico (Tumbes y Piura), mango (Piura y Lambayeque), limón (Piura), ajo (Arequipa y Lima) y orégano (Moquegua y Tacna) entre muchos otros.

LA SIERRA: EXPORTACIONES EN CRECIMIENTO

En la región andina también se encuentran cultivos importantes. Uno de ellos es la alcachofa, cuyo comportamiento ha sido bastante acelerado. Entre 1997 y 1998, prácticamente no se exportó ninguna alcachofa; sin embargo, en los últimos dos años, la exportación de este producto ha crecido a tasas superiores al 200% (esta borde   los US\$ 22 millones). Los principales destinos de la alcachofa peruana fueron EE.UU. y España, los cuales consumieron alrededor del 75% del total exportado (44%, EE.UU. y 31% España).

Por otro lado, las exportaciones de maca, raíz que es cultivada principalmente en el valle del Mantaro (Junín y Pasco), también han logrado desarrollarse de manera alentadora en los últimos años. Entre 1995 y el 2004, han crecido a un promedio anual de 82.5%, aunque durante el 2004 se estabilizaron en US\$ 3.3 millones. Nuestro principal comprador es Japón, que llegó a comprar la mitad de nuestras ventas el año pasado. Otros productos importantes: frijol (Amazonas y Cajamarca), habas (Huánuco, Junín, Cusco, Ayacucho y Puno), mandarina (Junín) y fresas (Apurímac).

LA SELVA: HOGAR DE NUESTRO PRODUCTO ESTRELLA

En la zona selvática de algunos departamentos del país se encuentra nuestro principal producto de agroexportación: el café. Este grano alcanzó su máximo de exportación en 1997 y mantuvo una tendencia decreciente hasta el año pasado, cuando sus exportaciones crecieron 60%, bordeando los US\$ 290 millones. Las principales zonas de cultivo de café están en Cusco, Junín y San Martín, cuya producción es destinada, principalmente, a los mercados de Alemania y EE.UU.

Existen también otras joyitas exportadoras en la región. Una de ellas es la uña de gato, planta que fue introducida en la industria médica del mundo en la década pasada, aunque su uso por los ab  rigenes es ancestral. El nivel de exportaciones de este producto se ha mantenido estable en los últimos años y superó los US\$ 850,000 durante el 2004. El principal destino de la uña de gato es EE.UU., que mantiene una participación del 37%, seguido por Japón con 24%. Además, se exportan también productos como el achiote (Loreto y Ucayali) y nueces del Brasil o castaños (Madre de Dios).

AÚN EXISTEN GRANDES POTENCIALES

Es verdad que la agroexportación ha crecido mucho en los últimos años; sin embargo, todavía existen productos que pueden ser exportados. Aquí se encuentran casos como la guanábana y brócoli, en la costa; la chirimoya y kiwicha, en la sierra; y el camu camu, ajonjolí y otras especias, en la zona selvática.





TLC: ¿la última ronda?

AGRÍCOLA

El capítulo más complicado sin duda. La semana pasada la negociación avanzó al presentar EE.UU. una contrapropuesta a la oferta peruana de desgravación de productos. El Perú la evaluó y presentó una nueva propuesta. EE.UU. se encuentra evaluando esta contrapropuesta en busca de puntos de encuentro. No obstante, los puntos sensibles se conocen desde un principio y se han desarrollado paralelamente soluciones para cada producto. Así, por ejemplo, para el arroz se está planteando una desgravación en plazos muy amplios, de casi 20 años. El problema de los productos que son insumos para otros sectores ha tenido una solución muy hábil: el maíz tendrá una cuota de apertura inmediata pero a la vez se dará una compensación monetaria directa a los productores; el algodón tendrá una apertura inmediata desde el primer día y a cambio los productores también recibirán una compensación directa. Un beneficio adicional de esta medida es que los beneficios van directamente al productor pobre. Con los aranceles, los productores pequeños no recibían mayores precios debido a que no tenían poder de negociación. Actualmente, los intermediarios son los que ganan con los aranceles.

Ya se cuenta con soluciones para todos los productos. Las dificultades surgen por las presiones de algunos productores o intermediarios que exigen condiciones exageradas de protección. Es decir, rentabilidades extraordinarias a costa de los consumidores.

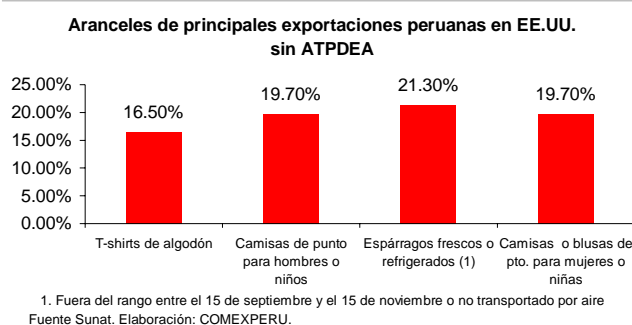
TEXTIL

El capítulo es vital, dado que este sector es uno de los más beneficiados con el comercio con EE.UU. El texto del acuerdo textil está prácticamente cerrado. Entre las preocupaciones de los confeccionistas andinos se encuentra la posibilidad de utilizar insumos de fuera de la región y aun así tener preferencias arancelarias en EE.UU. Actualmente, se barajan algunos mecanismos de flexibilización de estas exigencias. Por un lado, se ha establecido una lista de productos de escaso abasto, los cuales podrán utilizarse libremente en el proceso productivo sin perder las preferencias arancelarias en EE.UU. La propuesta de EE.UU. incluye en la lista los productos que se encuentran listados en los acuerdos de preferencias unilaterales otorgadas por ellos a África, Centroamérica y los países andinos (ATPDEA). Esta lista no es estática: pueden agregarse o quitarse productos según varíe su nivel de abastecimiento en la región. En ese sentido, el Perú ha conseguido un gran logro que no figura en ningún otro acuerdo, al haber logrado que se incorpore una carta adjunta al tratado que asegure transparencia y un manejo predecible de esta lista.

Asimismo, se está evaluando la posibilidad de que EE.UU. permita la acumulación de insumos con algunos países, probablemente México y Canadá. Es decir, que algunos insumos como los hilados de algodón utilizados en las confecciones se podrían traer de esos países sin perder las preferencias arancelarias en EE.UU. Esto, sin embargo, aún está en veremos. Por lo pronto, se tiene el aliciente de que EE.UU. otorgó un mecanismo similar a Centroamérica en el CAFTA.

Entre otros logros importantes en esta mesa, EE.UU. dio flexibilización para usar hilos de coser de fibras sintéticas o artificiales e hilados de rayón viscosa de fuera de la región, a pesar de que ese país los produce.

Finalmente se logró que las confecciones y textiles artesanales ingresen a EE.UU. libres de arancel con solo la certificación de la autoridad competente y sin tener que demostrar origen, lo que pudo haber sido complicado para los pequeños productores.



NUEVOS PRODUCTOS 2006

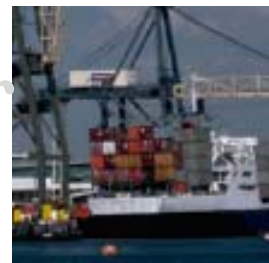
Máxima protección para tu PC

- ✓ La tecnología más **avanzada**
- ✓ Motor de análisis más **rápido y exhaustivo**
- ✓ Actualizaciones **diarias** automáticas



Adquiérela en:
Saga, Ripley, LoginStore, Diskitt,
La Curacao, Compuplaza.

regresar
página 1



PROPIEDAD INTELECTUAL

Aunque en prensa solo se habla de patentes y medicamentos por ser los temas más sensibles, las negociaciones de propiedad intelectual abarcan mucho más. Hasta el cierre de esta edición la mesa había logrado un avance del 80%. Entre los logros para el Perú se encuentran la inclusión de aspectos relacionados con transferencia de tecnología. Así, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ha informado que se "han incorporado elementos para promover mecanismos de innovación, generar el desarrollo de acuerdos de ciencia y tecnología y un lenguaje que permita a los países -a través de sus instituciones respectivas- poder desarrollar mecanismos para establecer acuerdos en distintos ámbitos de ciencia y tecnología."

Asimismo también se evaluaron aspectos de observancia; o sea, los relacionados con defender los derechos de propiedad intelectual a través de acciones administrativas, judiciales e incluso medidas en frontera (en aduanas). Es decir, el TLC nos ayudará a mejorar nuestros sistemas de lucha contra la piratería.

Los temas de marcas e indicaciones geográficas están prácticamente concluidos. Así, quedan pendientes los temas más sensibles que se empezaron a negociar la semana pasada y que se espera concluir el martes de esta semana.

OTRAS MESAS

En inversiones y servicios se ha avanzado mucho. Los textos están casi cerrados y quedan algunos aspectos pendientes en la lista de medidas disconformes. Esta lista consiste en los aspectos en los que el Perú se abstiene de aplicar el tratado; es decir, el trato igualitario entre nacionales y extranjeros. De esta lista, las principales objeciones de EE.UU. son sobre la normativa nacional que viola los acuerdos de la OMC y que, por lo tanto, debemos eliminar de todas formas.

Uno de los aspectos menos comentados, pero de gran importancia, es el mecanismo de solución de controversias, cuyo capítulo se concluyó la semana pasada. Así, si algún exportador peruano, aún pequeño y con poco poder de negociación, considera que se le imponen restricciones innecesarias a sus productos en EE.UU., podrá acudir a este mecanismo para hacer cumplir sus derechos.

CONCLUSIONES

Chile ya está celebrando un año de TLC con EE.UU. con un incremento de 30.5% de sus exportaciones a dicho mercado en el 2004. Casi el 60% de esos productos fueron industriales. Según la Dirección General de Relaciones Internacionales de Chile, los resultados que han obtenido hasta el momento gracias al TLC con EE.UU. triplican sus expectativas.

Nosotros vamos hacia ese camino. Las negociaciones van bien, y a pesar de los pesimistas y los opositores las negociaciones podrían cerrarse el martes 22 con un muy bien tratado entre manos. Así, tendremos asegurado el más de un millón de empleos que dependen de las preferencias arancelarias que nos otorga EE.UU. con el ATPDEA y que perderemos en el 2006 indefectiblemente si no contamos con un TLC. Pero, como se aprecia en los demás capítulos, no se trata solo de preferencias arancelarias. También estableceremos mejores normas de protección de la inversión, tendremos compras del Estado más eficientes y podremos participar en el jugoso mercado de compras públicas de EE.UU.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

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