



Contenido

Del 03 al 09 de octubre del 2005

	¿LA POBREZA ES BUEN NEGOCIO?	Editorial	2
	¿INESTABLES CONVENIOS DE ESTABILIDAD? <i>Dicen que la minería no aporta lo suficiente, pero entre enero y agosto contribuyó con el 23% de la recaudación del Impuesto a la Renta a las empresas.</i> BUENAS NOTICIAS, MALAS NOTICIAS <i>MINCETUR descarta salvaguardias para el azúcar pero argumenta a favor de la franja de precios.</i>	Hechos de Importancia	3
	EL CONGRESO SE ATRIBUYE COMPETENCIAS DEL MTC Y DE OSIPTEL <i>Asimetría en la regulación de los cargos de interconexión y portabilidad numérica.</i>	Bandeja Legal	4
	EL DESARROLLO HUMANO EN EL PERÚ <i>Qué es, dónde estamos y cómo mejorar.</i>	Actualidad	5
	DESCENTRALIZACIÓN: ¿VUELA, CORRE Y ANDA? <i>Piura aporta el 65% de la producción de mango; La Libertad, el 49% de la de espárrago; Arequipa, el 64% de la de cebolla: ¿esa es la descentralización que funciona?</i>	Economía	6
	SECTOR AUTOMOTOR Y ARANCELES <i>¿Un arancel para cada proveedor?</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

Laura Gálvez Ruiz Huidobro

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿La pobreza es buen negocio?

Hace unos días, la siempre efervescente actividad de algunos inconformes se enfocó contra la suscripción del tratado comercial con Estados Unidos. Tratando de maquillar la oposición, agregaron la frasecita "Así no" que por supuesto nadie lee y mucho menos entiende, especialmente cuando viene acompañada de textos que satanizan la apertura comercial y la presentan como responsable del subdesarrollo cuando es exactamente todo lo contrario. Y, (esta vez) no lo vamos a decir nosotros. Más allá de las especulaciones de algunos agoreros, la evidencia empírica muestra una clara relación entre apertura comercial e ingreso. Así, según estudios del Banco Mundial, los países con mayores niveles de apertura son los que registraron mayores niveles de crecimiento en sus ingresos durante las décadas pasadas. Por su parte, Frenkel y Romer (1999) estiman que el aumento en un punto porcentual del ratio comercio/PBI implica un incremento del ingreso per cápita en un rango de 1.5% a 2%. A este efecto en la reducción de la pobreza o generación de riqueza, según seamos de los que ven el vaso medio lleno o medio vacío, se suma la reducción de la desigualdad (como lo demuestran los estudios de Surjit Bhalla o de Xavier Sala-i-Martin).

Para entender por qué se da este fenómeno, puede resultar útil revisar las razones explicadas por Panagariya:

1.Las economías abiertas al comercio crecen más rápidamente: la evidencia empírica lo muestra así y las pruebas más recientes son China e India. La apertura comercial promueve el crecimiento por varias vías: los empresarios son obligados a ser eficientes para competir contra el mundo y, además, la apertura da acceso a la tecnología más avanzada y permite la especialización. Obviamente, la apertura debe estar acompañada por otras condiciones como la estabilidad macroeconómica y política.

2.El libre comercio reduce la pobreza: históricamente, los países que han experimentado mayor reducción en la pobreza son aquellos que han alcanzado un rápido crecimiento impulsado, en gran medida, por la apertura comercial. Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong son claros ejemplos que no registran hoy ningún nivel de pobreza extrema.

El comercio acelera el crecimiento y ese crecimiento reduce la pobreza a través de tres canales: (a) los pobres son captados para empleo productivo; (b) el crecimiento genera recursos para el fisco que pueden ser destinados a programas de alivio a la pobreza; y (c) el incremento en el ingreso de las familias pobres generado por el crecimiento les da mayor acceso a servicios de educación y salud.

La evidencia está allí: el comercio genera crecimiento y el crecimiento reduce la pobreza. La próxima vez que escuchemos a quienes se oponen a la apertura comercial, pensemos en cuál puede ser su motivación para oponerse al crecimiento: sean políticos/congresistas, ONG, empresarios, "pauperólogos" o curas, ¿por alguna razón les resulta rentable la pobreza?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





¿INESTABLES CONVENIOS DE ESTABILIDAD?

Hace unas semanas, durante la Convención Minera, el viceministro de Minas, Rómulo Mucho, propuso revisar los convenios de estabilidad jurídica. Felizmente el Gobierno minimizó estos comentarios; pero no pasaron desapercibidos para el siempre atento Jorge del Castillo.

El congresista no perdió tiempo y señaló que el contexto de elevados precios de los metales es propicio para renegociar los convenios de las empresas mineras con el fin de que paguen regalías. No obstante, suavizó sus declaraciones añadiendo que la renegociación no debería imponerse, sino ser dialogada. Y pensar que se trata del presidente de la Comisión Proinversión del Congreso de la República. La iniciativa también fue respaldada por algunos congresistas como Javier Diez Canseco y Juan Valdivia, presidente de la Comisión de Energía y Minas.

La cuestión es que el solo planteamiento de renegociación es una mala señal. Para poder atraer inversión a nuestro país, no necesitamos únicamente contar con los recursos (naturales, humanos, etc.), sino también con un entorno estable en el cual el inversionista pueda planificar sus proyectos con claridad (sobre todo proyectos de largo aliento como los mineros). Nadie va a invertir en un país en el que las reglas del juego cambian de la noche a la mañana y es necesario considerar que aún no brindamos el grado de estabilidad que inversiones como las mineras requieren: por ejemplo, el Impuesto a la Renta se ha modificado tres veces desde el 2001. Por realidades como esta son necesarios los convenios de estabilidad.

Se ha dicho, sobre la base de un estudio de la SUNAT (calificado de incompleto cuando se publicó), que la pérdida en la recaudación por los convenios de estabilidad jurídica -que no solo favorecen a la minería- alcanzaría hasta S/. 1,135 millones. Pero lo que no se menciona son los US\$ 7,450 millones que la minería ha invertido en nuestro país entre 1992 y el 2004; los US\$ 7,050 millones de divisas que el año pasado entraron al país gracias a las exportaciones mineras; o que, según el MEM, por cada empleo directo que genera la minería, se crean 5 en otros sectores productivos.

BUENAS NOTICIAS, MALAS NOTICIAS

La semana pasada, el MINCETUR decidió rechazar el pedido de la Asociación Peruana de Productores de Azúcar y Biocombustibles (APPAB) de imponer salvaguardias a la importación de azúcar originaria de la CAN. De esta manera, el MINCETUR descarta los reclamos injustos que levantan los azucareros cuando ven que se acerca el inevitable momento en el que el Perú deberá eliminar su sistema de franja de precios para azúcar importada de Bolivia (¡cuyo plazo venció en mayo!).

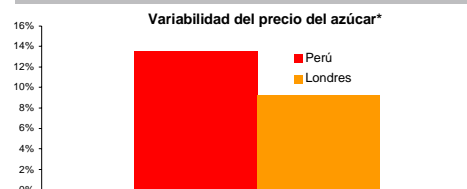
Sin embargo, es preocupante que el MINCETUR haya usado como motivo para el rechazo de las salvaguardias la existencia de la franja de precios. Esto solo pone trabas al camino para eliminar este sistema. La nota de prensa del MINCETUR argumenta que la franja de precios ha permitido estabilizar las fluctuaciones de los precios internacionales. Lo cierto es que esta franja ni siquiera ha logrado alcanzar este objetivo, ya que durante el periodo en el que ha estado vigente, la variabilidad del precio del azúcar en el mercado interno ha sido 46% más alta que la del mercado internacional¹. Así, este mecanismo solo ha generado costos a la sociedad para otorgar beneficios extraordinarios a un pequeño grupo. ¿Qué argumento técnico queda para la franja de precios? ¿La presión de los poderosos empresarios del azúcar?

¹ Precio de azúcar blanca para el Perú y Londres entre enero del 2001 y julio del 2005.



* Enero - agosto 2005.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



* Información mensual desde enero del 2001 hasta julio del 2005.
Fuente: INEI, ODEPA. Elaboración: COMEXPERU.






Salas de Conferencias y Eventos

Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



El Congreso se atribuye competencias del MTC y de OSIPTEL

El pasado lunes, OSIPTEL realizó una audiencia pública para que sea debatida su propuesta de regulación sobre los "cargos de interconexión y terminación de llamadas en servicios móviles"; es decir, sobre la tarifa que una compañía proveedora del servicio de telecomunicaciones móviles cobra a otra empresa por el uso de su red cuando un usuario de esta última llama a otro de la primera. Mientras Telefónica Móviles y TIM señalan que los cargos de interconexión deben mantenerse altos pues estos permiten que se subvencionen los equipos prepago y que ello permite que se siga expandiendo el mercado, Nextel afirma que los cargos de interconexión deben bajar sin gradualidad, pues así los consumidores se beneficiarían con menores tarifas finales. En el Congreso, el tema de los cargos de interconexión no ha pasado desapercibido y se ha venido debatiendo junto a otras propuestas, llegando al punto de estar en la agenda del Pleno desde hace tres semanas. Al respecto, cabe preguntarse si los argumentos usados por los parlamentarios tendrán el nivel técnico que requieren estas medidas.

NO SE PIERDEN UNA

El dictamen de la Comisión de Defensa del Consumidor recaído sobre el proyecto de ley N° 12117 y otros (que unas semanas atrás estuvo en la agenda del Pleno) busca introducir un novísimo esquema de regulación asimétrica en la fijación de los cargos de interconexión. Así, dispone que la empresa con posición de dominio en el mercado tendría que pagar los cargos de interconexión que dispone OSIPTEL, mientras que las empresas con participación de mercado menor a 50% pagarían los cargos de interconexión ajustados por un factor de reducción que permita lograr el "equilibrio adecuado para garantizar las condiciones de competencia en el mercado".

Además, el dictamen implementaría el derecho a la portabilidad numérica; es decir, la posibilidad de que el usuario mantenga su número telefónico aún cuando migre hacia otro proveedor del servicio o hacia otra zona geográfica. Esta propuesta viene siendo materia de discusión desde hace bastante tiempo, pero aún requiere de un estudio técnico muy profundo, pues si bien existe consenso en que implementar la portabilidad numérica fomentaría la competencia dado que los usuarios tendrían más libertad para elegir a la empresa que les provea el servicio, es cierto también que la propuesta requeriría una fuerte inversión que fluctuaría, dependiendo de la tecnología que se adopte, entre los US\$ 20 y US\$ 70 millones. Por ello, antes de obligar a brindar este servicio a las empresas de telecomunicaciones, debe observarse si la demanda efectiva por dicho servicio sería suficiente para asumir los costos asociados a la implementación del mismo. En su defecto, deberían estimarse los beneficios de la portabilidad numérica en términos de ganancia de competitividad y definir si los costos deberán ser asumidos únicamente por los que porten su número o también por los demás participantes en el mercado que se verán beneficiados indirectamente con la mayor competencia.

ZAPATERO A TUS ZAPATOS

Los temas sobre los que versa el dictamen son sumamente técnicos y merecen un estudio amplio antes de ser introducidos pues, de hacerlo de manera equivocada, los perjuicios que se generarían podrían ser sumamente altos. Por ello, también existe la facultad de que el órgano sectorial respectivo dicte las normas necesarias para el correcto funcionamiento del mercado. La propuesta de la Comisión de Defensa del Consumidor de introducir la regulación asimétrica en la fijación de los cargos de interconexión parece no contar con sustento valedero: OSIPTEL regula estas tarifas basándose en los costos en que incurre cada empresa por permitir el uso de su red a las otras empresas y, además, el esquema planteado en el dictamen no tiene similares en otros países. Una vez más, el Congreso buscaría atribuirse competencias de otras instituciones estatales, en este caso del MTC y de OSIPTEL, generando un mayor ruido político que definitivamente tiene un impacto negativo sobre la necesaria inversión privada.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

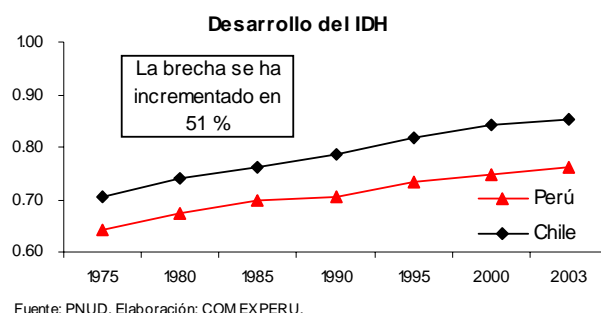
www.comexperu.org.pe



El desarrollo humano en el Perú

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es una medida del nivel de desarrollo de cada país que publica, todos los años, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en su Informe sobre Desarrollo Humano. Este índice, que va entre 0 y 1, está compuesto por cuatro indicadores: esperanza de vida al nacer, tasa de alfabetización de los adultos, tasa de matrícula escolar y PBI per cápita. A mayor nivel del índice, mayor nivel de desarrollo del país.

En su informe de setiembre de este año (elaborado con información hasta el 2003), el PNUD estima el índice para el Perú en 0.762 lo que nos sitúa en el puesto 79 de 177 países evaluados (6 puestos por encima que el año anterior). Si bien los indicadores señalan que hemos mejorado, la verdad es que el avance ha sido lento (por no decir inercial): mientras que el índice mundial se ha incrementado en 1.65%, el nuestro solo lo ha hecho en 1.33%, lo que nos mantiene por debajo del promedio de América Latina (0.797). Además, nuestro mejor indicador (el único situado sobre el promedio de la región) es el índice de matrícula escolar, indicador que solo recoge los efectos de cobertura de la educación, pero que no evalúa la calidad de la misma, por lo que el desarrollo humano peruano podría estar sobreestimado.



EL DESARROLLO HUMANO, LA POLÍTICA Y LA ECONOMÍA

El bajo nivel del índice muestra claramente que el Perú tiene mucho por mejorar en su nivel de desarrollo y es obligación del Gobierno hacerlo, optimizando el uso de recursos. Si bien la información analizada tiene un par de años de retraso, la modesta evolución del índice en una etapa en la que la economía internacional era sumamente favorable es señal de que el Estado debe mejorar la eficiencia de sus servicios. En otras palabras, urge una reforma del Estado que mejore sustancialmente la calidad del gasto, sea descentralizando la prestación de ciertos servicios, sea delegándolos a terceros (que bien pueden ser entes privados), o bien sea concentrándose solo en aquellas actividades que otros no pueden realizar. Otras opciones a evaluar son, por ejemplo, pasar de subsidiar a la oferta a subsidiar a la demanda. Es decir, en lugar de otorgar dinero a los proveedores de servicios (por ejemplo, los colegios públicos) se podría otorgar los aportes a los usuarios (a través de cupones) para que estos puedan decidir a qué proveedor se los entreguen. Luego los proveedores podrían canjear estos cupones por dinero. De esta manera se promovería la competencia entre los proveedores de servicios y se premiaría la calidad.

Todas estas acciones deben estar acompañadas por mecanismos permanentes de evaluación y control que permitan dejar atrás la idea de que mientras mayor sea el gasto social, mayor será la reducción de la pobreza. Un aumento en los sueldos de los maestros o de los médicos, por sí mismo, no logrará mejorar la educación o la salud. Es por esto necesario desarrollar evaluaciones que tomen en cuenta el impacto de cada política sobre sus beneficiarios y así poder decidir a tiempo la manera más eficiente de brindar cada servicio. Posiblemente así se podrán evitar situaciones como las del programa Vaso de Leche, en las que por cada sol invertido, los niños reciben solo 29 céntimos de beneficio. Esto no significa que el Estado desaparezca, sino que asuma un papel regulador.

Finalmente, no se pueden olvidar los problemas de focalización que afectan el desarrollo de las políticas sociales. Es vital que la inversión que realice el Estado esté enfocada en aquellos que la necesiten. Con sus enormes limitaciones, la próxima edición del índice de desarrollo humano nos permitirá una evaluación interesante respecto a si hubo o no "chorreo" durante este gobierno.

No aplica Royal Card

Banquete Promocional

Banquetes para Eventos de S/50.00* por persona (inc. IGV y servicios), todo este Salón Exclusivo sin costo, y además un Regalo Sorpresa con su reserva!!

*US\$ 15 sujeto al tipo de cambio del día Consultar sin compromiso

ROYAL RESTAURANTE

Av. Prescott 231, San Isidro ☎ 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 • reservas@RestauranteRoyal.com



Descentralización: ¿vuela, corre y anda?

A propósito del próximo referéndum para la conformación de las macrorregiones, cabe preguntarse: ¿cómo le ha ido a la descentralización del Estado?

¿ACELERANDO SIN RUMBO?

La descentralización del Estado tiene sentido siempre y cuando logre mejorar la calidad de los servicios estatales. Para ello, de cada función debe encargarse el nivel de gobierno más adecuado para ella.

Sin embargo, en los últimos años, hemos visto a un gobierno desesperado por descentralizar. Este proceso se ha convertido en un motivo de presión política y el Gobierno lo aceleró sin que el país estuviera técnicamente listo para él. Un ejemplo: se promulgó la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales del 2002 la noche anterior a las elecciones regionales. Además, se requería leyes para el Poder Ejecutivo y los municipios, pero la primera aún no se ha promulgado; y el hecho de que en ese entonces en el Congreso los temas de descentralización y regionalización, gobiernos locales y modernización de la gestión del Estado tuvieran comisiones separadas generó leyes descoordinadas.

Toda esta prisa y descoordinación se tradujo en una falta de claridad respecto de las funciones de cada nivel de gobierno. Además, para determinar qué se puede transferir a los otros niveles de gobierno, se requiere un mapa detallado de funciones y subfunciones por sector de gobierno (ministerios). La mayor parte del gobierno central se resiste a ceder su poder, pero el sector Salud, por ejemplo, sí está realizando este esfuerzo adecuadamente (algo irónico pues, considerando las cuatro etapas de la descentralización, dicho sector se encuentra en la última junto con Educación). Esto se explica porque aun cuando se consideró que la calidad en estas áreas es crítica, por la rapidez mencionada no se tomó en cuenta que también son los sectores más descentralizados. Sin embargo, esta definición de funciones tiene que concertarse con los gobiernos regionales y locales, y es necesario evaluar su capacidad de cumplir con las funciones; por ende, es un proceso que demora. Lo peor es que el presupuesto se convirtió en el principal indicador de descentralización y compromiso político con ella. Así, la presión por mayores recursos llevó a que estos se transfirieran, ¡pero sin las funciones! La consecuencia es evidente: duplicación de gastos, cuando la idea era trasladarlos.

Por otro lado, a los gobiernos regionales se les asignó el sistema electoral de los municipios y podía convertirse en presidente un candidato con menos del 20%, que además ganaba la mitad más uno de los sitios del Consejo Regional, lo que no garantiza la representatividad. Otro problema es que la conversión de departamentos en regiones no genera incentivos para su consolidación: puede ser más eficiente en términos de administración estatal que una región pequeña se junte con una más grande, pero la primera puede considerar que eso le restaría poder y preferir quedarse sola.

LA DESCENTRALIZACIÓN QUE FUNCIONA... CONTRA VIENTO Y MAREA

Hay que considerar que se suele confundir la descentralización económica, productiva, social, etc. con la descentralización administrativa del Estado. Por eso se han generado demasiadas expectativas con la segunda (y, por consiguiente, decepciones). Pero lo que en verdad queremos es la primera. La descentralización administrativa ayuda, pero no garantiza por sí sola que suceda. Si el objetivo de la descentralización es mejorar el nivel de vida de la población, tenemos buenas experiencias de ella. Por ejemplo, si no fuera por la agroexportación, ¿quién consumiría todo el mango de Piura o los pimientos de La Libertad? El cuadro refleja esta exitosa experiencia de descentralización, intensiva en mano de obra. También está el caso de la pesca. Por ejemplo, zonas como Caleta Cruz (en Tumbes), Talara, Paita, Bayóvar, Callao, Tacna y Parachique concentran la mayor parte del total procesado de congelados (que incluyen a importantes productos de exportación pesquera no tradicional). ¿Más ejemplos? La oportunidad de la industria forestal no solo en la selva (tenemos a la Asociación de Artesanos Don Bosco que fabrica muebles en Ancash y es una de las principales exportadoras). También está la joyería: importantes exportadoras, como Arín y Minero Metalúrgico Andina, operan en Ica y Cajamarca, y Puno, respectivamente. La minería también es un gran agente de descentralización, pero es injustamente resistida en nuestro país (ver Semanario COMEXPERU N° 332).

Participación de algunas regiones en la producción de algunos cultivos de agroexportación (2003)

Arequipa	Cebolla	64%
	Páprika	36%
Cajamarca	Café	18%
Cuzco	Café	18%
	Achiote	68%
Ica	Uva	41%
	Espárrago	40%
Junín	Tangelo	70%
	Naranja	46%
	Palta	27%
La Libertad	Pimiento	72%
	Espárrago	49%
	Alcachofa	44%
Lambayeque	Limón	22%
Loreto	Plátano	21%
Piura	Mango	65%
	Limón	64%
San Martín	Café	18%
	Plátano	17%

Fuente: INEI, MINAG. Elaboración: COMEXPERU.



Sector automotor y aranceles

Luego de estar cayendo desde 1999 (en montos), en el 2004 la importación de vehículos creció 28%. Esto se debió principalmente a mayores compras de vehículos para transporte de mercancías. La venta de vehículos particulares, el rubro más importante del sector, presentó una caída de 6.8%. No obstante, en el 2005 la recuperación alcanzó a todos los rubros, con lo que las importaciones entre enero y agosto crecieron en 25.1% con respecto al mismo periodo del año anterior (en US\$).

¿CUÁNTO PAGAS? DEPENDE DE QUIÉN VENDE

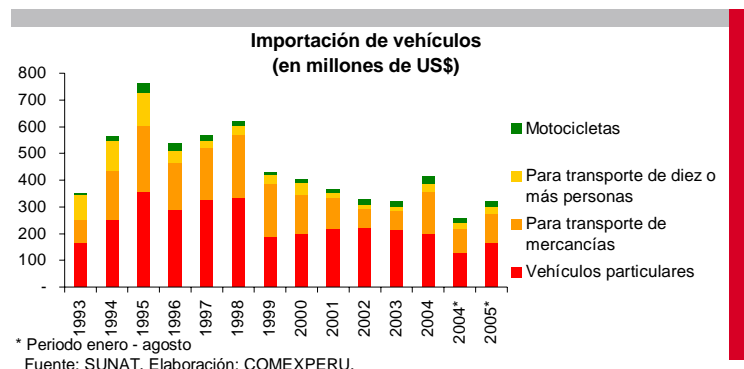
Analizando el 2004, vemos que el principal proveedor de vehículos particulares es Japón, que es responsable del 64% de la oferta en el sector. Le siguen Brasil (9.5%) y Corea del Sur (7.3%). Este tipo de vehículos tienen un arancel de 12%. Pero para autos con una cilindrada menor a 1,000 cm³ el Perú da una preferencia arancelaria a Chile que reduce el arancel hasta 5.16%; y para autos con una cilindrada mayor a 2,500 cm³ permitimos la importación sin pagar aranceles desde los países de la Comunidad Andina. Sin embargo, ninguno de estos países es un proveedor importante. No se espera mejoras importantes en el acceso

para el corto plazo pues en el TLC con EE.UU. hemos ofrecido desgravarlos recién en 10 años y, de concretarse el TLC con MERCOSUR, estos vehículos probablemente se desgravarían en plazos de entre 10 y 15 años. Evidentemente, la preocupación por el costo fiscal está limitando la desgravación de estos bienes.

Con respecto a vehículos para transporte de mercancía, el principal proveedor es EE.UU. con una participación de 41%, seguido de Japón (17.7%) y Argentina (16%). El arancel de estos productos es de 7%, salvo el caso de los vehículos a diesel (o semi-diesel) cuyo peso con carga máxima supere las 20 TM y los vehículos gasolineros (salvo pick-up con peso con carga inferior a 5 TM.). En estos casos, en los que aparentemente se ha querido identificar el uso de los vehículos como bienes de capital, el arancel es de 4%. Gracias al acuerdo de preferencias con Chile, la mayoría de vehículos de este rubro provenientes de este país pagan 57% menos de arancel. Argentina tiene apenas una preferencia de 10% para los vehículos para uso fuera de la red de carreteras. En cuanto a futuras reducciones arancelarias, con EE.UU. se estaría acordando 10 años para eliminar el arancel de los vehículos con 7% de arancel y desgravación inmediata para los que tienen 4% de arancel. Con MERCOSUR, la desgravación sería en diez años.

Brasil lidera el segmento de vehículos para 10 o más pasajeros con 73.5% de las importaciones, seguido por Japón (14.1%) y Argentina (6.3%). Con aranceles entre 4% y 7%, se puede esperar los mismos criterios de desgravación que los de los vehículos de transporte de mercancías. Con EE.UU.: diez años para los que tengan 7% de arancel y desgravación inmediata para los que tengan 4%. Con MERCOSUR se puede esperar una desgravación de entre 10 y 15 años.

En motocicletas, el líder es China (56.9%), seguida por India (25.6%) y Brasil (13.6%). Estos productos tienen un arancel de 12%. Los productos de la CAN no pagan aranceles, los de Chile tienen una preferencia de 57% y los de Brasil una de solo 6%. A EE.UU. se le ha ofrecido una desgravación en 5 años para las motos de menos de 500 cm³ y de 10 años para las de mayor cilindrada. A MERCOSUR probablemente se le desgrave entre 10 y 15 años.



NUEVO

Panda Titanium Antivirus 2005

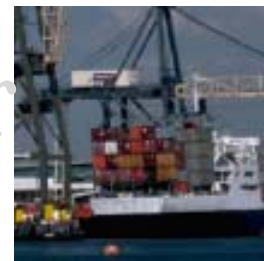
**Máxima protección
contra todo tipo de virus**



¡Cómpralo ahora!

Desde sólo
US\$ 34.00 Inc. IGV
Licencia Anual

◀ regresar
página 1



IGUAL PARA TODOS

La industria automotriz es un claro ejemplo de las distorsiones que pueden generarse si las preferencias arancelarias o los tratados de libre comercio se limitan a un grupo reducido de países. Al haber proveedores en distintas partes del mundo, se puede generar una situación desigual de competencia al otorgar una preferencia solo a un país y dejar de lado a los demás países proveedores de vehículos. La mejor solución es eliminar unilateralmente los aranceles, sin importar de qué país se importe. Pero ante la dificultad política y fiscal de esta medida -en el 2004 la importación de estos vehículos representó US\$ 135.6 millones de recaudación-, puede simularse este efecto acumulando varios acuerdos comerciales e intentando uniformizar tanto los plazos de desgravación como las reglas de origen que se acuerden (que son las que definen si un bien ha sufrido la transformación necesaria en el país exportador para acogerse a las preferencias arancelarias acordadas).

¡Un arancel para cada país!... ejemplos

Partida	Producto	País	Arancel aplicado	Desgravación en TLC con EE.UU.	Desgravación en TLC con MERCOSUR
8703210010	Vehículos particulares gasolineros con cilindrada de menos de 1,000 cm ³ ensamblados	General	12.0%	10 años	10 años
		Bolivia	0.0%		
		Chile	5.2%		
8704100000	Para transporte de mercancías fuera de la red de carreteras	General	7.0%	Inmediata	10 años
		Bolivia	0.0%		
		Argentina	6.3%		
8704210010	Pick-ups ensambladas, a diesel de peso con carga máxima menor o igual a 5 TM	General	7.0%	10 años	10 años
		Bolivia	0.0%		
		Chile	3.0%		
8704220000	Igual al anterior pero de peso entre 5 y 20 TM	General	7.0%	10 años	10 años
		Bolivia	0.0%		
		Chile	3.0%		
8711200000	Motocicletas con cilindrada entre 50 y 250 cm ³	General	12.0%	5 años	10 a 15 años
		CAN	0.0%		
		Chile	5.2%		
		Brasil	11.3%		

Fuente: SUNAT, MEF, MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.