



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 05 al 11 de febrero del 2007

	LOS GREMIOS EN EL DEBATE NACIONAL	Editorial	2
	LOS DE ARRIBA Y LOS DE ABAJO <i>Aranceles siguen en el candero.</i> ROMPIENDO "MITOS": EL PORQUÉ CHINA ES IMPORTANTE PARA EL PERÚ <i>¿Qué estamos esperando para exportar más a China?</i>	Hechos de Importancia	3
	EXONERACIONES TRIBUTARIAS: LA DE NUNCA ACABAR <i>Proponen ampliar alcance de exoneraciones en la Amazonía.</i>	Bandeja Legal	4
	MERCADO EN CRECIMIENTO: LA UE <i>Las exportaciones peruanas hacia la UE crecieron en 55.4%.</i>	Actualidad	5
	EL TLC: MUCHO MÁS QUE EL ATPDEA <i>Por qué es importante lograr el TLC con EE.UU. y no contentarnos con el ATPDEA.</i>	Economía	6
	AGENDA PENDIENTE DE COMERCIO EXTERIOR <i>Reducción arancelaria, pero parcial; concesiones lentas, y retos para la SUNAT.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

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

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Editora
Sofía Piqué Cebrecos
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas
Pedro Murillo Gil
Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro
Corrección
Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Los Gremios en el debate nacional

Hace una semana COMEXPERU expuso con argumentos técnicos, por qué considerábamos que la promulgación de la Ley de Facilitación de Comercio Exterior, aprobada por unanimidad en el Congreso de la República, era necesaria y representaba un gran avance en cuanto a la velocidad y agilidad para los procedimientos de despacho de mercancías y que, por lo tanto, era beneficiosa para el desarrollo de nuestro comercio internacional. Adicionalmente, explicamos la diferencia entre el terminal de llegada de las aerolíneas (en países con mayor volumen de comercio y más espacio, cada línea tiene su propio terminal) y el terminal de almacenamiento, al cual el importador puede pedir que se lleven los bienes.

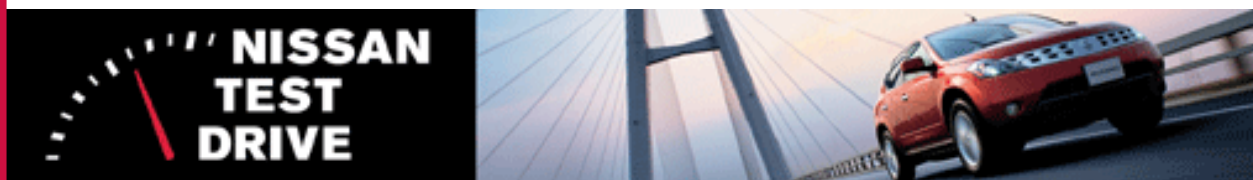
Explicamos también que obligar a que la carga sea abierta en el aeropuerto implicaba hacerlo prácticamente al lado del avión -sin ninguna medida de seguridad- o en el único almacén que existiera dentro del aeropuerto, lo cual originaría un monopolio y un cuello de botella por un trámite adicional.

Así de aburridamente técnicos fuimos en nuestra explicación. Aunque algunas veces condimentados con ironía o sarcasmo, nuestros artículos siguen tres líneas básicas: la defensa del comercio exterior, de la iniciativa privada y de las reglas de mercado como motores para el crecimiento y el desarrollo.

Durante la semana pasada, hemos querido entender los argumentos de quienes desde gremios centenarios se oponen de manera vociferante a esta Ley, pero no hemos encontrado ningún argumento, ni siquiera para estar en desacuerdo con ellos. En el aeropuerto Jorge Chávez hoy operan 7 compañías, y hay 4 más con licencia. Hoy los importadores pueden disponer de su carga, y mudarla al terminal de su preferencia dentro de un plazo razonable sin pagar por el almacenaje. La propuesta del Congreso eleva a rango de Ley esta disposición administrativa hoy vigente. Hay abundante bodega de carga en la importación, por cuanto la carga de exportación -que paga fletes mucho más altos- más que duplica la de importación. El INDECOP, con apoyo de expertos de la Unión Europea, ya sentenció que no hay posición de dominio de mercado y, menos, abuso de ella.

Es importante que los dirigentes gremiales seamos capaces de transmitir de manera desapasionada a la opinión pública argumentos técnicos para contribuir al debate nacional. Alguien puede creer que solo se recurre al ataque personal cuando no se tiene argumentos.

Arturo Rodrigo
Presidente
COMEXPERU

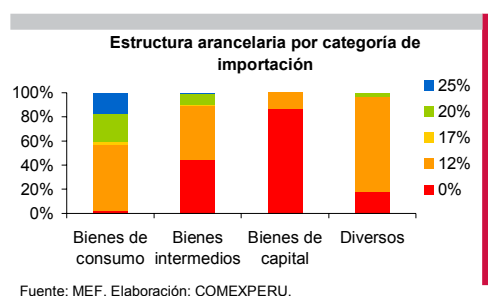




LOS DE ARRIBA Y LOS DE ABAJO

Queremos ser como Chile o incluso superarlo; soñamos despiertos con ser el *hub* del Pacífico. Pero una de las piedras en el zapato que nos aleja de ello es nuestra estructura arancelaria, aún fuente de desigualdad al mantener a unos "muy arriba" y a otros "bien abajo". Solo que en esta historia los "ricos y poderosos" son los de abajo.

Actualmente, el 65% de los productos que pagan aranceles de 20% o 25% son bienes de consumo, mientras que el 99% de los que no pagan arancel son insumos y bienes de capital. Asimismo, de los bienes de consumo, el 41% paga aranceles de 20% o 25%, y el 55%, un impuesto de 12%. Por ejemplo, la leche paga 25% (sin contar con una franja de precios que puede llevar el arancel a 68%); las camisas, 20%; y las compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y similares, 12%... tasa que también pagan los medicamentos. ¿Quiénes son los más afectados con este tipo de política? Los consumidores de menores recursos, aquellos que destinan la mayor parte de su presupuesto a bienes básicos como alimentos y vestido. Eso sucede cuando se piensa que solo es conveniente reducir aranceles para insumos y bienes de capital y, no lo olvidemos, no producidos localmente (lo cual no solo perjudica a los consumidores, sino también a las empresas que emplean los "productos").



Además, contrariamente a lo que algunos nos quieren hacer creer, dichos criterios son mala compañía para la firma de acuerdos comerciales. Si esta estrategia no es complementada con una política de apertura unilateral generalizada, pueden ocurrir absurdos como la protección negativa. Un par de ejemplos: hace unos años se daba el problema con las bicicletas (mediante el ACE N° 38 con Chile, las bicicletas chilenas entraban con 4% de arancel, pero los productores locales tenían que pagar 12% por sus partes). Actualmente, las importaciones de "muebles concebidos para incorporarles un equipo de producción de frío" pagan 20%, pero las de Argentina (57% de dichas compras) pagan 14% debido al ACE N° 58. Las partes de estos muebles pagan 20% y provienen principalmente de China y Chile (con el primero no tenemos acuerdo y con el segundo el arancel preferencial es de 18%).

Recordemos lo que indica Chile en su Examen de Políticas Comerciales 2003, ante la OMC: *"este arancel aplicado bajo y parejo no solamente ayuda a una asignación más eficiente de los recursos, sino que es un elemento fundamental que ha permitido a Chile negociar bilateralmente con distintos socios. Sin este elemento distintivo de nuestra política comercial, el riesgo de incoherencia entre los distintos acuerdos y de caer en una estructura arancelaria altamente diferenciada habría sido demasiado alto."* Dejemos atrás los aires jurásicos y apostemos por una visión de apertura comercial global.

ROMPIENDO "MITOS": EL PORQUÉ CHINA ES IMPORTANTE PARA EL PERÚ

No es secreto que la economía china se perfila como la nueva superpotencia del mundo. Durante los últimos 25 años su PBI ha crecido sostenidamente a una tasa promedio del 9.8% y el año pasado lo hizo en un 10.7%, su tasa más alta de la última década. Si bien gran parte de este crecimiento se explica por el buen desempeño de su sector exportador, hay que ver más allá (de lo evidente) y notar que la economía china, al estar expandiéndose en su conjunto, ofrece un sinnúmero de oportunidades para países como el Perú.

Según el Banco Mundial, el mercado chino se está consolidando como una importante plaza para las exportaciones del mundo, pues las importaciones del gigante asiático han aumentado su valor en un 477% durante la última década. Del total importado, el 63% lo componen productos intermedios, de los cuales el 31% son partes y componentes. Cabe resaltar que el 79% de los productos que importa China provienen de países en desarrollo. Para tener una idea de qué tan grande es la demanda china, basta con mencionar que como resultado del rápido aumento de sus importaciones, el valor de las exportaciones no petroleras de algunos países en desarrollo aumentó un 153%, y su participación en el mercado mundial subió en 2.3 puntos porcentuales. Asimismo, un plus del comercio (en cantidades respetables) con países de la envergadura de China es la posible captación de mayor inversión directa extranjera, ya que empresas multinacionales pueden empezar a ver al país exportador como una plataforma para la introducción de sus productos a diversos mercados.

Viendo estas características, queda claro el porqué China debe convertirse en una prioridad dentro de la política comercial del Perú, tanto para el sector público como para el privado. Para tener una idea de lo poco que estamos aprovechando a este enorme mercado, en el año 2006 las exportaciones peruanas solo representaron el 0.29% del total importado por China. ¿Alguna duda?



regresar
página 1

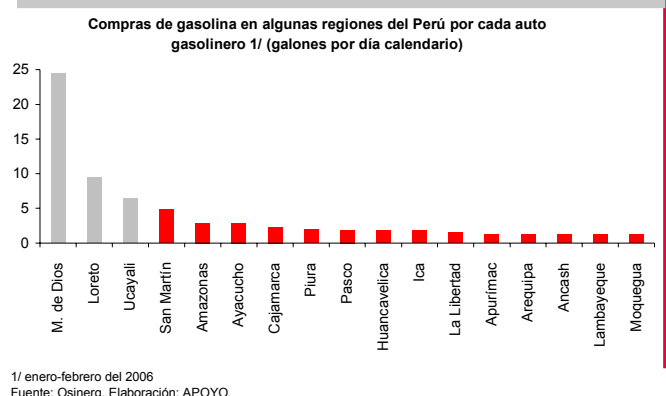


Exoneraciones tributarias: la de nunca acabar

Algunos de nuestros congresistas parecen no aprender la lección acerca de las exoneraciones tributarias. Una iniciativa parlamentaria plantea ampliar el alcance de la Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía, con el fin de exonerar del pago del IGV a las empresas que brinden servicios públicos de agua potable, energía eléctrica y telecomunicaciones en las zonas afectadas por dicha ley. A pesar de que las exoneraciones no han logrado alcanzar los objetivos por los que inicialmente se dieron (atraer inversiones, promover las exportaciones, reducir la pobreza y generar fuentes de empleo sostenible), iniciativas como la mencionada no cesan de aparecer.

INVERSIÓN PÚBLICA EFICIENTE VS. EXONERACIONES

Según un estudio de APOYO, las exoneraciones tributarias generan distorsiones en el uso de recursos, complican la administración tributaria y facilitan la evasión y elusión tributaria, siendo los tipos más complicados los de la Amazonía. Las exoneraciones al IGV e ISC a los combustibles en la selva han llevado a que el consumo de gasolina sea excesivamente alto, sin guardar relación con la actividad económica de la región. Adicionalmente, estas medidas recortan los ingresos del Estado, y con ello los recursos que bien podrían ser invertidos en solucionar problemas de suma importancia, como la mejora del sistema educativo, de salud y la infraestructura regional.



Solo en la Amazonía, por concepto de exoneraciones y demás gastos tributarios, el Estado dejaría de percibir en el corto plazo alrededor de S/. 950 millones, según cifras del Marco Macroeconómico Multianual 2007-2009. Este dinero podría ser directamente destinado, entre otros proyectos, al mejoramiento y ampliación de la cobertura de los servicios públicos de agua o de electricidad en la región. El último censo nacional indica que solo cerca del 40% y el 53% de las viviendas de la selva cuentan con dichos servicios, respectivamente.

Sorprendentemente, un buen número de proyectos de inversión relacionados, considerados viables por el SNIP desde fines del 2005, no han sido ejecutados a la fecha. Por ello, cuesta entender por qué, pudiendo contar con los recursos y con proyectos viables para el mejoramiento de los servicios públicos, se busca ampliar las exoneraciones tributarias en la selva peruana.

Proyectos declarados viables no ejecutados en la Amazonía* (al 4 de enero del 2007)

Proyecto	Número
Electrificación rural	35
Saneamiento	26
Infraestructura educativa	103

*Considera las regiones Amazonas, Loreto, Madre de Dios, San Martín y Ucayali.
Fuente: Banco de Proyectos del SNIP. Elaboración: COMEXPERU.

UN EJEMPLO A SEGUIR

Dicha propuesta contrasta claramente con la decisión del Gobierno Regional de San Martín de eliminar las exoneraciones del IGV y recibir a cambio el dinero recaudado por dicho concepto para invertirlo en proyectos de ampliación y mejoramiento de la infraestructura, tan necesitados por la región. De esta manera, el Gobierno Regional toma cartas en el asunto y aborda el problema de manera directa, no mediante beneficios tributarios a terceros que no garantizan que dichas obras se llevarán a cabo. Adicionalmente, la eliminación de las exoneraciones reduciría paulatinamente la informalidad, con lo que aumentaría el número de contribuyentes y, en consecuencia, la recaudación. Según cálculos del MEF, la Región San Martín habría dejado de recaudar cerca de S/. 121 millones entre 1999 y el 2003 por concepto de exoneraciones tributarias, dinero que bien pudo ser canalizado a obras productivas. Dicha iniciativa ha sido imitada por otros gobiernos regionales, como el de Amazonas. Afortunadamente, esta última propuesta, tras haber dormido el sueño de los justos durante la legislatura anterior, está siendo debatida actualmente en el Congreso. ¿Hasta cuándo habrá que esperar para que más regiones adopten la misma postura?

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU

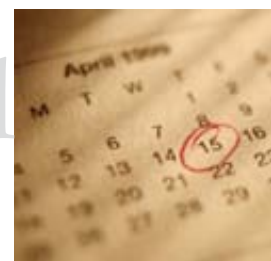


regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe



Mercado en crecimiento: la UE

La Unión Europea (UE), además de ser nuestro segundo socio comercial, es uno de los mercados más grandes y atractivos del mundo. Actualmente está constituida por 27 Estados miembros y cuenta con casi 500 millones de habitantes que tienen un PBI per cápita que se aproxima a los US\$ 30,000.

EXPORTACIONES: CUÁNTO, QUÉ Y A QUIÉNES

Las exportaciones peruanas hacia la UE pasaron de US\$ 2,895 millones en el 2005 a US\$ 4,501 millones en el 2006, incrementándose en 55.4%. Si bien gran parte de este aumento se debe a la subida del precio de los minerales, la naciente cultura exportadora del Perú ha sido un factor clave para introducir nuevos productos y diversificar nuestra oferta.

Dentro de los principales productos exportados, destacan los cátodos de cobre refinado, los minerales de cobre y sus concentrados, los minerales de zinc y sus concentrados y el café sin descafeinar y sin tostar, con 21.93%, 14.34%, 13.99% y 7.64% del total, respectivamente. Asimismo, el producto no tradicional más exportado al viejo continente son los espárragos preparados o conservados sin congelar, cuyas ventas ascendieron a US\$ 71 millones. En lo referente a los países destino más importantes dentro de la UE, Alemania encabeza la lista comprándonos el 18.04% de nuestros productos. Muy de cerca le siguen España, Italia y Holanda, con el 16.94%, 16.92% y 15.60%, correspondientemente.

EN CUANTO A LAS IMPORTACIONES...

Las importaciones provenientes de la UE aumentaron de US\$ 1,494 millones en el 2005 a US\$ 1,795 millones en el 2006, esto es, un 20.15% más. Vale la pena destacar que pese a este crecimiento importador, nuestra balanza comercial sigue siendo superavitaria y asciende a US\$ 2,705 millones. Dentro de las importaciones más demandadas por los peruanos destacan los productos laminados planos de hierro o acero estañados, los demás medicamentos para uso humano y las partes de máquinas y aparatos, con el 2.14%, 1.84% y 1.82% del total, respectivamente. En lo referente a los principales orígenes de las importaciones, los tres primeros puestos son ocupados por los mismos países que son nuestros principales destinos para exportar: Alemania (28.47%), España (14.35%) e Italia (12.79%). Francia ocupa el cuarto lugar, con una participación del 9.61%.

Principales empresas exportadoras a la UE (2006)			
Razón Social	Millones de US\$	Part. %	
Southern Perú Copper Corp.	1,026.16	22.80%	
Minera Antamina	617.91	13.73%	
Minera Los Quenuales	224.59	4.99%	
Doe Run	149.37	3.32%	
Minera Cerro Verde	133.85	2.97%	
Xstrata Tintaya	118.53	2.63%	
AYS S.A.	96.96	2.15%	
Perales Huancaruna	83.62	1.86%	
Industrias Electro Químicas	80.57	1.79%	
Minera Milpo	76.72	1.70%	
Subtotal	2,608.27	57.96%	
Total	4,500.40	100.00%	

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Y UN TLC CUÁNDO?

Perú, al igual que el resto de países del bloque andino, cuenta desde 1990 con el Sistema Generalizado de Preferencias Andinas (SGP), el cual fue reemplazado en el 2005 por el SGP Plus, que permite el libre ingreso de 7,200 partidas arancelarias al mercado de la UE (ver Semanario COMEXPERU N° 334). Si bien esta concesión viene siendo beneficiosa para el Perú, no es suficiente si queremos aprovechar al máximo las potencialidades de la UE. Por ejemplo, el SGP Plus, al igual que el ATPDEA, no abarca a todo el universo arancelario, no permite el libre ingreso de productos europeos al Perú (que en su mayoría son bienes de capital y medicamentos que necesitamos) y, además, son preferencias transitorias (vencen en el año 2015) que limitan la atracción de inversión directa extranjera por generar incertidumbre sobre su renovación.

Tomando todo esto en cuenta, sin duda, un Tratado de Libre Comercio (TLC) sería una solución ideal para el Perú. Lamentablemente, la UE solo quiere negociar con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y no individualmente con sus integrantes. Ello complica las cosas, considerando la actual situación al interior de la CAN, con una Venezuela de salida y con Bolivia y Ecuador con un gran signo de interrogación sobre su postura. En marzo del presente año se daría inicio a las negociaciones; esperemos que la CAN supere los contratiempos para no perder esta gran oportunidad.



< regresar
página 1



El TLC: mucho más que el ATPDEA

Algunos puntos sobre las "íes" respecto a por qué no basta con el ATPDEA.

INCERTIDUMBRE

El TLC nos garantiza la apertura del mercado más grande del mundo (nuestro principal socio comercial, que absorbe el 33% de nuestras exportaciones manufactureras), al consolidar las preferencias arancelarias del ATPDEA (que EE.UU. otorga unilateral y temporalmente, y cuya renovación no es segura) e incluir a más productos. Así, elimina la incertidumbre inherente al ATPDEA, pues ya no se tendrá que renovar cada cierto tiempo. Esto último, además, requiere arduas y costosas negociaciones por parte de los gobiernos y el sector privado de los países beneficiarios. Dicha incertidumbre desalienta las inversiones de largo plazo que amplificarían el impacto positivo del ATPDEA (dinamización de la economía, más puestos de trabajo). Por ejemplo, según un informe del Scotiabank Perú, las inversiones del sector textil-confecciones asociadas al ATPDEA se han dirigido, más que a la ampliación de plantas, a la modernización de la maquinaria existente.

EL COMERCIO TIENE DOS CARAS

Esa es una de las razones más importantes para contar con un TLC, pero no es la única. Dado que con este tratado la eliminación arancelaria se da en ambos países, podremos acceder a productos estadounidenses a menor precio, ya sean bienes finales para los consumidores o insumos y bienes de capital para las industrias. Además, la competencia con las importaciones estimulará a las empresas locales a ser, valga la redundancia, más competitivas. Igualmente, cabe señalar que la cadena de comercialización de los productos importados también genera empleo e incorpora muchas veces a pequeñas empresas de servicios. Por otra parte, recordemos que el Perú y EE.UU. son socios comerciales complementarios. La mayor parte de lo que importamos de dicho país son insumos y bienes de capital (en el 2006, casi el 92%), mientras que EE.UU. es el principal destino de varias manufacturas peruanas de consumo final, como las confecciones (en el 2006 absorbió el 59% de nuestras exportaciones de textiles y confecciones).

Asimismo, las mayores importaciones de bienes de capital, intensivos en tecnología, y la mayor inversión extranjera directa (que brinda más y mejor empleo), atraída por la eliminación de aranceles y la estabilidad en las reglas del juego (incentivada por el propio TLC y, específicamente, por su capítulo de inversiones), fomentarían el contacto con avances tecnológicos y científicos y la difusión de *know how*. Todo ello se traduciría en ganancias en productividad y competitividad. Pero el tratado no solo incentivaría la inversión estadounidense, sino también la de otros países que verían al Perú como una plaza confiable y que además les permitirá, al producir dentro de su territorio, exportar a EE.UU. sin pagar aranceles.

MÁS ALLÁ DE LOS ARANCELES: DE SERVICIOS A COMPRAS ESTATALES

El TLC también alcanza al comercio de servicios (por ejemplo, no se exigirá presencia local a los proveedores de servicios del otro país, y se impulsará los servicios profesionales al facilitarse el otorgamiento de licencias temporales en EE.UU.), las compras estatales, los procedimientos aduaneros (mejora en los tiempos de despacho), obstáculos técnicos al comercio (es una útil herramienta para, por ejemplo, incrementar la transparencia en las normas técnicas, que a veces disfrazan a barreras paraarancelarias), medidas sanitarias y fitosanitarias, solución de controversias, entre otros temas que apuntan a facilitar el comercio y la inversión entre nuestras naciones.

Cabe destacar el capítulo de compras estatales. Este abrirá las puertas del gran mercado de contrataciones públicas del gobierno estadounidense, bajo ciertas condiciones (según el MINCETUR, a nivel federal, el mercado comprometido en el TLC supera los US\$ 98 mil millones). De la misma forma, en nuestras compras los proveedores de EE.UU. recibirán igual trato que los peruanos (aunque a partir de cierto monto y con excepciones para los programas alimentarios y las PYME), eliminándose al menos para dicho país la discriminación que genera la bonificación del 20% para las empresas locales. Ello contribuirá, si bien parcialmente, a que la elección del Estado se realice sobre la base de criterios de calidad y precio, los que garantizan la eficiencia de sus adquisiciones y contrataciones. La relevancia de esto queda clara considerando casos como los de las compras de medicamentos.

El ATPDEA no es suficiente. El Perú ya está en otra liga.

Participación por categoría en el total importado desde EE.UU. (2006)

Categoría	Participación
Bienes intermedios	51%
Bienes de capital	41%
Bienes de consumo	8%
Diversos	0%
Total	100%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Buscas una computadora?

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














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

PC Performance

regresar
página 1



Agenda Pendiente de Comercio Exterior

Tema	Fecha de origen	Entidades responsables	Tiempo transcurrido	Comentario
 Ratificación del TLC con EE.UU. por el Congreso estadounidense	Junio del 2006	Presidente García, MINCETUR y otros ministerios	8 meses	En proceso: aún falta la ratificación por parte del Parlamento de EE.UU. Con la victoria democrata, necesitamos multiplicar esfuerzos (tanto públicos como privados) para que se dé pronto.
 TLC con China	Enero del 2005	Presidente García, MINCETUR y otros ministerios, Congreso	2 años y 1 mes	Pendiente: se ha conversado con China sobre un acuerdo limitado a algunas partidas (que el MINCETUR busca concluir en el 2008), en vez de un TLC que abarque todos los productos y otros aspectos como servicios, inversiones y compras estatales.
 Otros TLC	Enero del 2005	Presidente García, MINCETUR y otros ministerios, Congreso	2 años y 1 mes	En proceso: el gobierno anterior avanzó con Chile, México, Singapur y Tailandia (los 3 últimos procesos aún sin concluir). El acuerdo con Singapur se cerraría pronto y las negociaciones con México, postergadas el año pasado, podrían retomarse en febrero. Asimismo, para fortalecer relaciones de comercio e inversión, la ministra de Comercio Exterior ha conversado con sus pares de EE.UU., China, la EFTA (bloque con el cual se empezará a negociar un acuerdo en el primer trimestre del 2007), Canadá (con quien las negociaciones también están próximas a iniciarse), Brasil, Australia e Indonesia. Igualmente, se está evaluando negociar con Corea del Sur y se espera que las negociaciones del acuerdo con la Unión Europea comiencen en marzo. Además, deberíamos aceptar la oferta de Chile de unimos al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P4) entre dicho país, Brunei Darussalam, Nueva Zelanda y Singapur.
 Reducción de dispersión y promedio arancelarios	Noviembre del 2000	MEF	6 años y 3 meses	En proceso: a fines del 2006 se llevó a 0% el arancel de 2,894 partidas, sobre todo de insumos (53% del total modificado) y bienes de capital (46%). Esperamos que las rebajas continúen, pensando también en los consumidores.
 Eliminar franjas de precio de bienes agrícolas	Junio del 2001	MEF	5 años y 8 meses	Pendiente: esta franja permite sobreproteger el arroz, azúcar, leche y maíz a costa de los consumidores y de la industria. Si bien, actualmente, dada la variación de los precios, este mecanismo no está alterando el arancel del arroz, el azúcar y la leche, y ha llevado a 0% el arancel total del maíz; el arancel total a dichos productos puede llegar hasta 68% con la franja.
 Eliminar zonas francas, CETICOS y zonas económicas especiales	Diciembre del 2002	Congreso	4 años y 2 meses	Retroceso: el Pleno del anterior Congreso aprobó la creación de la Zona Económica Especial de Puno y el Ejecutivo actual la aceptó. Fue establecida con la Ley N° 28864, publicada el 6 de agosto del 2006. Es más, en el Congreso hay proyectos para crear la ZEEDELORETO y la ZOFRATUMBES.
 Eliminar salvaguardias a confecciones	Diciembre del 2003	MEF, MINCETUR, PRODUCE, Ministerio de RR.EE., INDECOPI	3 años y 2 meses	En proceso: se eliminaron con el D.S. N° 014-2005-MINCETUR, pero aunque se obligó a los consumidores a pagar más por las prendas de vestir durante 16 meses, representantes de productores locales y sus aliados en el Congreso insisten en que el Gobierno vuelva a aplicar estas medidas.
 Eliminar barrera paraarancelaria al arroz	Marzo del 2004	MINAG, SENASA	2 años y 11 meses	Pendiente: aún no se puede importar arroz de Tailandia ni de Vietnam. Solo falta que el SENASA publique la resolución directoral con los requisitos para ello. Ya perdimos la cuenta de hace cuánto tiempo "solo falta" eso... ¿quién está detrás de la demora?
 Eliminar distorsiones en las compras estatales	Marzo del 2001	PCM, Congreso, MIMDES	5 años y 11 meses	Pendiente: sigue el 20% de calificación extra para bienes nacionales, la obligación de que los programas sociales compren solo a nacionales y de que el 40% de las compras públicas sea a PYME. Según el estudio "Análisis Económico de las Compras Públicas de Medicamentos", de Janice Seinfeld y Karlos La Serna (CIUP), gracias a la bonificación del 20%, en el 2005 EsSalud perdió en sus licitaciones S/. 18 millones (y la pérdida ha venido creciendo, pues en el 2002 fue de S/. 2 millones). En el Congreso hay una propuesta para excluir a los medicamentos de dicha discriminación y el propio gerente general de EsSalud considera necesario eliminarla. Saludamos la iniciativa, pero esperamos que prospere la propuesta del MEF de eliminar la preferencia para todas las compras.
 Concesión de puertos	Noviembre del 2000	MTC, ProlInversión, APN	6 años y 3 meses	En proceso: en junio del 2006 ProlInversión estimó la adjudicación de los terminales portuarios de Paita e Ilo para el segundo trimestre del 2007, pero se ha postergado la convocatoria al cuarto trimestre. La concesión se daría en el primer trimestre del 2008. Según José Luis Bonifaz, experto en infraestructura, aquella es necesaria para integrar a dichos terminales efectivamente a las carreteras IIRSA Norte e Interoceánica, respectivamente. También quedan pendientes para inicios del 2008 los terminales de Salaverry, Chimbote y San Martín en Pisco; y para fines del 2007, el muelle de minerales del Callao. Extrañan estas demoras.
 Concesión de aeropuertos	Noviembre del 2000	MTC, ProlInversión	6 años y 3 meses	En proceso: la buena pro del primer grupo de aeropuertos regionales se otorgó el 18 de agosto del 2006 al Consorcio Swissport-GBH Aeropuertos. Este comprende a los aeropuertos de Anta-Huaraz, Cajamarca, Chachapoyas, Chiclayo, Iquitos, Pisco, Piura, Pucallpa, Tarma, Tarapoto, Trujillo y Tumbes. ProlInversión estima que la concesión del segundo grupo (Tacna, Juliaca, Arequipa, Madre de Dios, Ayacucho, Nazca y Apurímac) se adjudicaría en el segundo trimestre del 2007.
 Concesión de carreteras	Noviembre del 2000	MTC, ProlInversión	6 años y 3 meses	En proceso: el gobierno anterior avanzó con el proyecto Interoceánico Sur (en junio del 2005 se adjudicaron tres de sus cinco tramos), pero no todos sus tramos muestran una rentabilidad económica clara. Lo mismo sucede con el proyecto Interoceánico Norte. Cabe destacar que en octubre del 2006 se otorgó la buena pro del primer tramo del Programa Costa Sierra (Empalme 1B Buenos Aires-Canchaque). Se espera que entre el segundo y el cuarto trimestre de este año se continúe adjudicando los tramos del primer y segundo grupo de este programa. Asimismo, en el segundo trimestre se concesionaría el Eje Amazonas Centro.
 Eliminación del ITF	Marzo del 2004	MEF, MINCETUR, Congreso	2 años y 11 meses	Pendiente: el ITF perjudica especialmente a las empresas que tienen mayor número de etapas productivas, desincentiva la asociatividad (supuestamente promovida por el Gobierno) y reduce la bancarización. Vencía a fines del 2006, pero el gobierno decidió prorrogarlo hasta el 31 de diciembre del 2007, con la tasa de 0.08%. Recordemos que se trataba de un impuesto temporal.





Tema	Fecha de origen	Entidades responsables	Tiempo transcurrido	Comentario
● Implementar mecanismo de Control Posterior para las empresas que no generan riesgo	Julio del 2002	SUNAT, MEF	4 años y 7 meses	Pendiente: si bien se ha implementado el mecanismo de Importadores Frecuentes, una encuesta realizada por COMEXPERU revela que en algunos casos el porcentaje de DUAs destinadas a canal rojo o naranja ha aumentado. No solo se debe dar facilidades en el caso del valor, sino del despacho en general, y no detenerlo para los principales contribuyentes que podrán ser fiscalizados en una segunda instancia.
● Ampliación de horarios de atención en Aduanas	Julio del 2002	SUNAT	4 años y 7 meses	Pendiente: ampliar el horario de atención desde las 8 a.m. de corrido hasta las 6:30 p.m. y que se labore también los días sábados. El comercio exterior no se detiene a ninguna hora del día. La medida podría requerir presupuesto adicional.
● Resolución de Superintendencia para aplicar un mecanismo de gradualidad en las multas	Abril del 2005	SUNAT	1 año y 10 meses	Pendiente: el sector privado ha presentado una propuesta para reducir el tiempo y la severidad de las sanciones aplicadas a los Terminales de Almacenamiento, Almacenes Aduaneros y Agentes Consolidadores de Carga. La sanción aplicada a los operadores implica una suspensión, la cual puede ser cambiada por una multa para no entorpecer el comercio exterior.
● Implementación de Ventanilla Única de Comercio Exterior	Julio del 2002	SUNAT, MINCETUR, PCM, entre otras	4 años y 7 meses	En proceso: en enero del 2007 se llevó a cabo la Instalación de la Comisión Multisectorial para la implementación y puesta en funcionamiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior. La SUNAT y el MINCETUR vienen trabajando rápidamente para cumplir los plazos del proyecto.
● Establecer canal verde para los avios textiles	Junio del 2002	SUNAT	4 años y 8 meses	Retroceso: la SUNAT se limita a exigir información estadística a los empresarios y no a brindar una solución a un tema de tanta importancia para nuestras exportaciones de confecciones.
● Implementar el silencio administrativo positivo en la SUNAT	Julio del 2002	SUNAT	4 años y 7 meses	Pendiente: en el Congreso existe el P.L. N° 580/2006-PE, el cual está en cuarto intermedio (próximo a ser debatido en el Pleno). Dicho proyecto contempla la aplicación del silencio administrativo en todo el sector público. Sin embargo, existen aún puntos a ser mejorados en esta iniciativa, como el uso de una declaración jurada para hacer valer el derecho del silencio administrativo positivo frente a otras entidades del Estado. La Ley de Facilitación del Comercio Exterior también contempla este aspecto para los procedimientos que se realicen a través de la Ventanilla Única. Está pendiente su promulgación.
● Problemas con veedores	Junio del 2006	SUNAT	8 meses	Pendiente: ante los abusos de veedores vinculados laboralmente con empresas que compiten con las importaciones, se solicitó modificar el procedimiento de veedores para que estos solo participen en el despacho aduanero a solicitud del especialista de aduanas y no en las importaciones que ellos elijan. Aún no hay respuesta.
● Descripciones mínimas para importación de confecciones y rotulados para calzado	Marzo del 2006	PRODUCE	11 meses	Pendiente: se exige detalles excesivos sobre componentes de las confecciones al importarlas. Otro caso: al importar calzado la SUNAT no acepta la clasificación arancelaria; en la nueva partida se pagará antidumping, pero ni pagando eso se permite importar, porque se considera que se rotuló mal y que se deberá reembarcar. La AAGP se ha comunicado con PRODUCE para indicarle la serie de problemas que acarrea la norma, pero no ha habido cambios al respecto.

Elaboración: COMEXPERU.

