



Contenido

Del 17 al 23 de mayo del 2004

	¿EL BURRO TOCARÁ LA FLAUTA?	Editorial	2
	TOMATERO A TUS TOMATES <i>Desmantelan planta de tomate de Italia para trasladarla a Arequipa, ¿por qué?</i>	Hechos de Importancia	3
	TLC CON LA UNIÓN EUROPEA: ¿EL PASO SIGUIENTE? <i>"Hecho en el Perú" para Estados Unidos y Europa también.</i>	Bandeja Legal	4
	DENOMINACIONES DE ORIGEN En manos del sector privado <i>El proyecto de ley aprobado en comisión propone que sean los propios productores los que regulen la administración y gestión de denominaciones de origen de sus productos.</i>	Actualidad	5
	TREN ELÉCTRICO ¿Ave Fénix o el regreso de los muertos vivientes? <i>Necesario, pero no suficiente.</i>	Economía	6
	PRONÓSTICOS AUSPICIOSOS PARA LA INVERSIÓN Sin embargo, ¿cómo se puede "aterrizar" en medidas concretas? <i>Privatizaciones en infraestructura: inversión que genera inversión.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

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

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich
Equipo de Análisis
Diego Isasi Ruiz-Eldredge

José Eduardo Roca Serkovic

Sofía Piqué Cebrecos
Leslie Salmón Bustamante
Colaboradores
Ami Dannon Klein
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro
Corrección
Gustavo Gálvez Tafur
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿El burro tocará la flauta?

Con todas las primeras planas de los diarios dando cuenta, desde hace ya buen tiempo, de los desastres de este gobierno (o más bien desgobierno), casi debiéramos habernos acostumbrado. Sin embargo, en estas dos últimas semanas, o bien los problemas se han agudizado, o es que los diarios realmente no tienen nada bueno que recoger.

Lo que resulta sorprendente es que, aun en medio de esta suerte de caos y sucesión casi interminable de desaciertos, este régimen podría ser recordado, por muchos, muchos años, por dos logros, positivos y fundamentales que pueden generar un verdadero cambio para el país: la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y la reforma del régimen pensionario de la ley 20530 (cédula viva).

Ambos, tratado comercial y régimen pensionario, implican nuevas reglas de juego que se traducen en mayor estabilidad, mayor control, y mayor modernidad, por ello, permanecerán vigentes mientras se borran los malos recuerdos de la masacre de llave, las cada vez más numerosas marchas y paros, la aceptación presidencial más baja que la temperatura del más frío invierno limeño, los exabruptos de Eliane, los hijos de Ramírez Canchari o las siempre "interesantes" opiniones de Waisman.

La pregunta sin embargo es, ¿la verán? ¿O dejarán también que se les pase esta única oportunidad?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★



TOMATERO A TUS TOMATES

El 27 de mayo del 2003, salió una publicación en la cual se declaraba que el Gobierno Regional de Arequipa habría suscrito un convenio marco con la firma italiana Rossi Catelli para construir una planta procesadora de pasta de tomate en terrenos de irrigación de Majes. Para tal convenio, el presidente de la región, Daniel Vera Ballón, ex diputado aprista y quien habría sido investigado por la Contraloría Anticorrupción de Arequipa, habría gestionado acuerdos previos en la ciudad de Parma ¡Italia!, donde se habría evaluado los beneficios del proyecto.

El proyecto consiste en dismantelar la planta de tomate de dicha empresa ubicada en Parma y trasladarla a Arequipa, para su ensamblaje y empezar su producción en el transcurso del año 2004. Para todo esto se requeriría de una inversión de US\$ 15 millones. Vale la pena mencionar que Vera Ballón también informó que el gobierno regional participaría en calidad de "auspiciador" del proyecto, un término que todavía no nos queda claro.

Si bien coincidimos con que nuestro país tiene la necesidad de descentralizar y de fomentar el desarrollo, esperamos que la gestión desempeñada por el Gobierno Regional de Arequipa haya sido realizada bajo el marco legal que le corresponde. Según el artículo 4° de la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, "estos tienen por finalidad esencial fomentar el desarrollo regional integral sostenible, promoviendo la inversión pública y privada y el empleo, y garantizar el ejercicio pleno de los derechos y la igualdad de oportunidades de sus habitantes...". Con esto queda claro que fomentar el desarrollo y promover la inversión no es lo mismo que competir con los privados en actividades empresariales. Ojalá no hayan querido meterse en un rubro que no les corresponde creando una empresa con la que podrían no competir en igualdad de condiciones las firmas privadas, perjudicando de esta manera las ventas en el mercado interno y de exportación.

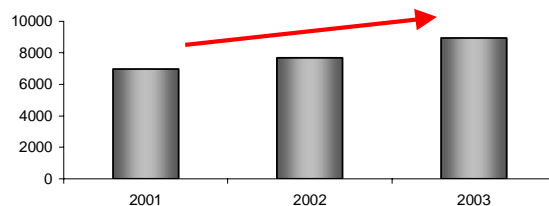
TLC CON LA UNIÓN EUROPEA: ¿EL PASO SIGUIENTE?

¿Por qué es conveniente? La respuesta está en que la UE es nuestro segundo destino de exportación (26%) y existe un gran potencial de entrada para distintos productos. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concedido por la UE al Perú, como miembro de la CAN y otorgado desde el año 1990 para la lucha contra la producción y el tráfico de drogas, es la "ventana comercial" que ha permitido asegurar un mercado de destino para nuestros principales productos de exportación, como el oro en bruto y la harina de pescado, los que alcanzaron en el 2003 montos que superan los US\$ 1,000 millones y US\$ 179 millones, respectivamente. Sin embargo, este sistema es una concesión unilateral y nos deja a merced de las decisiones de renovación de la UE. Por otro lado, dado que está pronto a vencer (diciembre del 2005) y ha recibido numerosas críticas -de los países que no gozan de este beneficio- no se ha podido atraer mayor inversión extranjera destinada a desarrollar los sectores afectados por el SGP, pues no hay nada que asegure su vigencia.

Esto sumado a que a la UE se han integrado nuevos miembros: la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia, convirtiéndola ahora en un mercado de destino mucho más amplio, y en consecuencia más demandante, no deja ninguna duda de lo necesario que es un TLC con este bloque. Felizmente, el titular del MINCETUR se ha pronunciado a favor de una negociación con la UE, pactada inicialmente para fines de año o inicios del 2005.

Si bien nuestro segundo socio comercial ha mostrado interés en realizar las negociaciones para dicho TLC, se presenta un problema pues este grupo solo quiere negociar con todo el bloque de la CAN. Pero, ¿son nuestras estrategias comerciales similares a las de la CAN? La experiencia con el Arancel Externo Común demuestra que no. Además, negociar como bloque podría hacer que dependamos del éxito de la CAN para concretar el acuerdo con la UE. Si finalmente no podemos evitar la negociación en bloque, deberíamos comenzar a presentar posiciones comunes para primero negociar entre nosotros y así no perder esta oportunidad. Tal vez la negociación casi en bloque del TLC con Estados Unidos nos dé una valiosa experiencia para este paso adicional.

Total de Exportaciones a la Unión Europea
(millones de US\$ FOB)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

CURSO - TALLER

DEL 24 AL 29 DE MAYO

**Haciendo Negocios
con los Estados Unidos**

Asociados a COMEXPERU,
descuento especial.

Informes
Prolongación Primavera 2390, Monterrico
Teléfono: 313-3333 anexo 1331
e-mail: extension@upc.edu.pe
www.upc.edu.pe

UNIVERSIDAD DE PERÚ
FACULTAD DE INGENIERÍA
INSTITUTO DE INGENIERÍA

Sociedad de
Economía y Derecho
UPC

regresar
página 1



Denominaciones de Origen

En manos del sector privado

El pasado lunes, la Comisión de Defensa del Consumidor y Organismos Reguladores de los Servicios Públicos aprobó por unanimidad el proyecto de ley que propone la creación de la Ley Marco de los Organismos Reguladores de las Denominaciones de Origen, presentado por el Poder Ejecutivo. La iniciativa intenta que sean los propios productores los que regulen la administración y gestión de denominaciones de origen de sus productos. De esta manera se busca llevar a cabo de forma eficiente el trabajo que hoy en día está en manos del INDECOPI y al cual no se le puso mucho esfuerzo hasta que comenzaron los intentos chilenos por nacionalizar nuestro pisco.

BUEN BENCHMARKING

El proyecto aprobado crea los Consejos Reguladores de Denominaciones de Origen (CRDO), cuya autorización de funcionamiento será otorgada por la Oficina de Signos Distintivos del INDECOPI a asociaciones conformadas por quienes directamente se dediquen a la extracción, producción y elaboración del producto amparado con la denominación de origen. Los CRDO deberán orientar, vigilar y controlar la producción y elaboración de los productos, verificando el cumplimiento de la norma técnica o reglamento para garantizar el origen y la calidad de los mismos para su comercialización en el mercado nacional e internacional; velar por el prestigio de la denominación de origen; representar y defender los intereses generales de la denominación de origen, entre otras responsabilidades. Estas nuevas instituciones estarán bajo la permanente supervisión de la Oficina de Signos Distintivos del INDECOPI, la cual -bajo este esquema- estaría delegando una de sus funciones.

Sistemas similares a este se aplican en varios países del mundo como es el caso de España, Francia y México, entre otros. En el caso de España este sistema se inició en 1933, cuando por el Estatuto del Vino se crearon las denominaciones de origen para dichos productos, constituyéndose en cada una de ellas un Consejo Regulador como organismo rector de las mismas. En la década de los setenta este sistema se amplió a otros productos. Hoy en día España cuenta con 53 zonas vitivinícolas que gozan de denominaciones de origen, para protegerlas y regular su producción en todas las fases. Adicionalmente existen denominaciones y CRDO para productos que van desde queso hasta jamones y nísperos.

¿ESTARDE?

A la fecha, la Oficina de Signos Distintivos del INDECOPI ha otorgado 148 autorizaciones de uso de denominación de origen Pisco. La propuesta podría llevar a la dinamización de la administración y gestión de denominaciones de origen, mediante la delegación de este rol del Estado, lo que puede generar ventajas competitivas al momento de la comercialización de los productos.

Según el INDECOPI, otra de las ventajas del proyecto aprobado es que la asociación de los productores de pisco, dispersos a lo largo de la zona productora (que abarca de Lima a Tacna), permitirá revertir la actual deficiencia en la consolidación de una oferta exportable. Asimismo, el respeto de la norma técnica y la implementación de mecanismos de control permitirían tener una producción uniforme y constante.

Finalmente, es necesario tener en cuenta que la denominación de origen es uno de los temas que el Perú debe negociar en sus tratados internacionales. Para tener éxito en este aspecto de la negociación, el sistema de administración de denominaciones de origen tiene que funcionar de forma adecuada internamente. Si bien no es tarde, es necesario reconocer que nos pueden estar sacando ventaja, y por donde más nos duele. No podemos dejar de lado que en el rubro de acceso a mercados en el TLC entre Estados Unidos y Chile, el gobierno estadounidense reconoció como producto distintivo del país del sur el "pisco chileno".

Autorizaciones de uso de la denominación de origen Pisco	
Lima	44
Ica	79
Arequipa	12
Moquegua	6
Tacna	7
Total	148

Fuente: INDECOPI



VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

- Sensores
- Wireless
- Accesorios
- Periféricos
- Multimedia
- Software
- Bases
- Servicios

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

Praidex

La solución que usted busca está con nosotros

regresar
página 1



Tren Eléctrico

¿Ave Fénix o el regreso de los muertos vivientes?

El tren eléctrico vuelve a hacer noticia. Esta vez a raíz de un proyecto de ley presentado por algunos congresistas, que declara de necesidad prioritaria la continuación de la ejecución del Sistema Eléctrico de Transporte Masivo de Lima y Callao; es decir, el citado tren. Como casi todos recuerdan, su construcción empezó durante el gobierno de Alan García, época que irónicamente se caracterizaba por los frecuentes cortes de energía eléctrica. Dicha obra se paralizó a fines de los ochenta y ahora quieren hacerla resurgir de sus cenizas. Pero, ¿es realmente la gran solución a la congestión vehicular?

EL TREN FANTASMA

En 1986 fue creada la Autoridad Autónoma del Proyecto Especial Eléctrico de Transporte Masivo de Lima y Callao (AATE). La justificación radicaba en que se trataba de una necesidad impostergable para Lima, pues en ese entonces ya contaba con 6 millones de habitantes y el sistema de transporte urbano presentaba importantes falencias, que en la actualidad aparecen corregidas (más bien empeoradas) y aumentadas. Mucho -escándalos incluidos- ha transcurrido desde entonces. En 1990 comenzó a brindar servicio demostrativo durante cierto tiempo la primera etapa (tramo Villa El Salvador - Puente Atocongo), pero se paralizó el proyecto. Lo que no fue paralizado es el gasto en mantenimiento. Es decir, se mantiene un tren que no lleva a nadie, un tren fantasma. Actualmente la AATE ha pasado a la Municipalidad de Lima, la cual ha puesto nuevamente en funcionamiento el mismo tramo.

El proyecto de ley en cuestión propone eximir de todos los impuestos a las importaciones necesarias para culminar y poner en funcionamiento el tren. Es decir, por ellas no se pagarán aranceles, IGV, ISC, entre otros, lo cual resulta bastante atractivo para cualquier inversionista; pero va en contra de la equidad en materia tributaria. Está claro que se plantean exoneraciones dada la importancia del proyecto en la solución de un problema que nos agobia día a día, pero también es cierto que este tipo de proyecto calza perfectamente en los objetivos populistas de diversos políticos. Por otro lado, nos preguntamos si, además de exoneraciones, no se tendrá que recurrir a subsidios indirectos como que el Estado cubra la diferencia entre el pasaje que la gente pagaría y lo que la compañía elegida debería cobrar en realidad, o le asegure ingresos o número de pasajes vendidos al mes.

UNA MONEDA (O UNA CHINA) CON MÁS DE DOS CARAS

Como se puede ver, se trata de una cuestión de prioridades y hay muchas variables en juego. Se debe tener en cuenta, por ejemplo, el beneficio que traería este proyecto en términos de horas / hombre ahorradas en tiempo de viaje, que se estima equivaldrían a US\$ 75 millones anuales. Habría que considerar también la recaudación adicional de impuestos que se ganaría con este incremento en la actividad productiva. Asimismo, se reducirían externalidades negativas como la contaminación por emisión de gases como el dióxido de carbono. En el 2002 los vehículos automotores de Lima emitieron 5'176,964 de toneladas. Los accidentes de tránsito constituyen otra externalidad: cada año ocasionan 1,000 muertes. Pero se presentaría un nuevo problema: la desocupación en el sector de transporte público debido a la competencia de aquel sistema. Por otra parte, es posible que el espacio liberado por el tren sea ocupado por más vehículos privados. En ese caso, el tren tendría que ofrecer un alto nivel de comodidad y seguridad para captar a las personas que se movilizan en vehículos privados. Esto requiere una mayor inversión. Por ello consideramos que se necesitan medidas complementarias para combatir la congestión vehicular, como la lucha contra el transporte público informal (se estima que circulan 23,000 unidades no autorizadas) y los vehículos obsoletos.

Lo esencial es tener claro cuánto del problema del transporte se resolvería con el tren eléctrico. Eso permitiría una evaluación objetiva de costos y beneficios más allá de opiniones interesadas. No debemos dejar de pensar en el futuro. Lima no deja de crecer, pero aunque queda claro que el tren eléctrico no es la gran y única solución, hasta el momento no se conocen alternativas que apunten a resolver el problema del transporte. Lo único claro es que algo se tiene que hacer.



CERTICOMEX
Comercio Exterior



CERTICOM
REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU

CONTACTENOS AL 225-5010

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

◀ regresar
página 1



Pronósticos auspiciosos para la inversión

Sin embargo, ¿cómo se puede "aterrizar" en medidas concretas?

La semana pasada se hicieron públicos los resultados de una encuesta del BCRP donde los principales analistas mostraron un mayor optimismo sobre el comportamiento de la inversión privada. De esta manera, la proyección para el 2004 de la variación real de la Inversión Bruta Fija Privada pasó de un modesto 4.0%, de principios de año, a un auspicioso 5.2% para la última encuesta realizada el 30 de abril. Coincidiendo con este resultado, a finales del pasado mes el director ejecutivo de ProInversión indicó que los compromisos en la concesión de proyectos del Estado ascenderían a más de US\$ 2,000 millones. Sin embargo, desde el 2002 el Gobierno viene arrastrando un problema muy serio respecto a concesiones y privatizaciones. ¿Se podrá ajustar las proyecciones con la realidad?

UN PROBLEMA POLÍTICO MÁS QUE TÉCNICO

El Gobierno espera un crecimiento importante de la inversión privada, promediando por año una expansión de 6.6% para el periodo 2003-2006. Este incremento estaría relacionado con proyectos ligados a los sectores hidrocarburos, minería, electricidad y manufactura; siendo Camisea el principal promotor. En el presente cuadro se puede notar la importancia de la inversión privada para el crecimiento de la economía, así como para las exportaciones. Sin embargo, ¿no se debería empezar a diversificar la gama de sectores donde se pueda invertir? Servicios como los portuarios, terrestres y aeroportuarios necesitan ser modernizados y orientarse en ellos puede permitir un mejor desarrollo.

Esto no se ha podido realizar en los últimos años. Según datos del BCRP, en el 2002 se registraron US\$ 2,205 millones por inversión directa sin privatización, mientras que la inversión directa por privatización fue de US\$ 186 millones (en el 2001 fue de US\$ 267 millones). En el 2003 el panorama fue peor. La primera variable se contrajo a US\$ 1,322 millones, mientras que la inversión directa por privatización fue de US\$ 10 millones: ¡94% menos! La principal causa no solo fue la inestabilidad política, sino las trabas y distorsiones que generan los poderes Ejecutivo (ITF), Legislativo (regalías) y Judicial (demora en los litigios), que contribuyeron a desalentar las inversiones. Estos son claros ejemplos de la incongruencia en el Gobierno para el fomento de la inversión. Para el 2004 el panorama todavía es incierto.

	Indicadores macroeconómicos básicos: 1970 - 2002 (var % reales de los valores per cápita)			
	1970-1975	1976-1992	1993-2002	1970-2002
PBI	2,1	-2,2	2,7	0,1
Inversión Privada	6,5	-3,3	3,6	0,3
Exportaciones de Bienes y Servicios	-7,0	0,0	6,5	0,8

Fuente: MMM 2004-2006

El MEF, en su Marco Macroeconómico Multianual (2004-2006), considera que el impulso de la inversión privada, complementado con la expansión del sector exportador, podría elevar el PBI per cápita de US\$ 2,246 (2003) a US\$ 3,880 para el año 2012. Esto permitiría el incremento en los niveles de tributación, así como la reducción del déficit fiscal y del coeficiente de deuda pública (respecto del PBI). Entonces, ¿qué espera el Gobierno para tomar la decisión política de comenzar a informar sobre la importancia y los beneficios de las inversiones privadas en las distintas regiones? Al parecer, prevalece la indecisión sobre una seria disposición por informar.

REDUCIENDO LA BRECHA DEFICITARIA DE INVERSIÓN

La inversión en infraestructura es uno de los determinantes más importantes de la inversión privada, varios estudios de la CEPAL así lo demuestran. Los otros, de igual importancia, son la estabilización macroeconómica, la apertura comercial y financiera, los amplios programas de privatización, la liberalización de los marcos regulatorios aplicados a las inversiones privadas, y los procesos de integración regional.

En tal sentido, la brecha en inversión en infraestructura básica es de aproximadamente US\$ 18,000 millones. Según el IPE, para el sector de transporte se necesitan US\$ 5,436 millones; para saneamiento, US\$ 5,611 millones; electricidad, US\$ 4,725 millones; y para el sector de telecomunicaciones se estima un monto de US\$ 2,206 millones. Es incuestionable que una mejor infraestructura orientada a la producción hace más rentable los proyectos de inversión. Cambiar estas cifras debe ser la primera tarea del Gobierno, ya que finalmente es inversión que genera inversión.



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

< regresar
página 1



Cómo negociar el TLC...

Sin evitar conseguirlo

Según una encuesta realizada por Datum, el 74% de los peruanos considera que debemos firmar un TLC con Estados Unidos porque este generará más trabajo, mayor actividad comercial, incrementará las exportaciones y traerá más beneficios a la agricultura nacional. No obstante, algunos detractores de este acuerdo nos alertan de que somos economías desiguales y que por ello la negociación será negativa para nosotros. Sería mucho más productivo que estos académicos, empresarios y políticos dediquen algo de su tiempo a estudiar los resultados de otros acuerdos comerciales entre economías de distinto nivel de desarrollo antes de vaticinar oscuros futuros donde otros países pobres han encontrado una fuente de desarrollo. El debate entre posiciones opuestas es enriquecedor, pero es necesario que los argumentos estén bien sustentados y no se basen en afanes de figuración o en la defensa de intereses personales.

CUANDO LOS PEQUEÑOS GANAN

Un análisis teórico permite comprender que al asociarse dos países de distinto tamaño, la economía más beneficiada es la más pequeña (ver <http://www.comexperu.org.pe/pdfs/sema/n277.pdf>). No obstante, no es necesario que nos conformemos con un marco teórico.

Hace unas semanas un foro organizado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo nos permitió conocer la experiencia de El Salvador al firmar un TLC con EE.UU., el Tratado de Libre Comercio Centroamérica - EE.UU. (CAFTA). Los resultados muestran que los términos en que estos acuerdos se dan pueden acomodarse a las necesidades de los países que los negocian.

Los TLC plantean distintos plazos de desgravación según las necesidades específicas de cada sector. Pero debemos poder conocer cuáles son los bienes en los que requeriremos un plazo de desgravación más largo y en cuáles es mejor tener una desgravación inmediata. El Salvador consiguió plazos de desgravación de hasta 20 años para algunos productos, y logró que EE.UU. consolidara las preferencias que actualmente les otorga (el ATPDEA de Centroamérica) y les diera acceso inmediato libre de arancel al 89% de sus partidas agrícolas y al 99.73% de sus partidas industriales. Para ello tuvieron que ofrecer más del 80% de sus partidas agrícolas y todas sus partidas industriales en plazos menores a 10 años.

¿Qué debe hacer el Perú para conseguir un trato similar? Debemos identificar -con estudios técnicos serios y no con politiquería- los productos que requieren de plazos de protección más extensos y reservarnos para ellos desgravaciones de 10 años o más, y presentar para los demás ofertas de desgravación de corto plazo. De esta manera conseguiremos que EE.UU. acepte las reservas en los productos sensibles, pero a la vez nos dé un gran acceso a su mercado. Ahora bien, los plazos amplios no son solo para "enfriar las aguas". Durante ellos se debe implementar medidas de preparación a las fechas de apertura.

UNA ESTRATEGIA CONSISTENTE

CAFTA también ha conseguido reglas de origen que les permiten exportar sin pagar aranceles textiles elaborados con fibras importadas desde fuera de la región, además de poder acumular insumos para dar origen con México y Canadá (estos beneficios tendrán retroactividad a partir del 1 de enero del 2004). Se consiguió también la eliminación de los subsidios a la exportación, el acceso a las compras estatales estadounidenses, reglas claras y abiertas en servicios e inversión, la posibilidad de utilizar salvaguardias agrícolas especiales en caso de requerirlas, entre muchos otros beneficios. Por otro lado, CAFTA nos enseña que hay temas en los que debemos ser cuidadosos. Debemos evitar que las normas laborales que se negocien vayan más allá de nuestros compromisos actuales, y en propiedad intelectual debemos evitar las patentes de segundo uso y tener cuidado con la protección que se le dé a la información no divulgada (datos de prueba).

Algunos han propuesto como estrategia presentar en los distintos capítulos ofertas de poca envergadura, para luego ir negociando la apertura. Sin embargo, debemos considerar en primer lugar que si nuestra oferta inicial no es suficientemente abierta, EE.UU. estará a la defensiva y el proceso será mucho más lento y los resultados menos amplios. En segundo lugar debemos considerar que ir cediendo de a pocos lo que reservamos por estrategia nos hace ver más débiles y nos quita poder de negociación. Sin duda, debemos presentar un enfoque abierto, que refleje que estamos apostando por el libre mercado; que este no será un paso tembloroso, sino uno que daremos con decisión.

◀ regresar
página 1

Sector agrícola			Sector industrial		
Periodo de desgravación	% de partidas de El Salvador	% de partidas de EE.UU.	Periodo de desgravación	% de partidas de El Salvador	% de partidas de EE.UU.
Inmediato	53.00%	89.00%	Inmediato	77.97%	99.73%
5 años	13.10%	0.30%	5 años	6.94%	0.00%
10 años	15.60%	0.20%	10 años	15.09%	0.27%
12 años	1.90%	0.00%	12 años	0.00%	0.00%
15 años	11.60%	6.10%	15 años	0.00%	0.00%
15 años con cuota	1.30%	0.00%	15 años con cuota	0.00%	0.00%
18 años con cuota	0.90%	0.00%	18 años con cuota	0.00%	0.00%
20 años con cuota	2.60%	4.30%	20 años con cuota	0.00%	0.00%
TRQ / NMF con cuota	0.10%	0.00%	TRQ / NMF con cuota	0.00%	0.00%

Fuente: TLC CAFTA - EE.UU. Elaboración: COMEXPERU

