



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 29 de setiembre al 05 de octubre del 2008



	<b>BUEN MANEJO ECONÓMICO: ¿CIENCIA, ARTE O SUERTE?</b>	<b>Editorial</b>	<b>2</b>
	<b>BRASIL: RECONOCIDO POR SU FÚTBOL... ¿Y LA EDUCACIÓN?</b> <i>Busca mejorar sustancialmente la educación gracias a espectacular descubrimiento petrolífero.</i> <b>¿SE VIENE EL P5?</b> <i>El P4 nos muestra una alternativa de integración para el Asia-Pacífico, en la que ahora EE.UU. está mostrando interés.</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	<b>3</b>
	<b>EL MERCADO DE RENTA FIJA DEL SECTOR PRIVADO EN EL PERÚ</b> <i>En agosto se colocaron S/. 301 millones, con lo que se acumula en el año S/. 3,362 millones.</i> <b>DB 2009: COMERCIO TRANSFRONTERIZO</b> <i>La distancia entre el Perú y Singapur.</i>	<b>Actualidad</b>	<b>4</b>
	<b>LEJOS DE TI... POR CULPA DEL PUERTO</b> <i>Un estudio del BID revela que las exportaciones crecerían un 39% si los costos de transporte se redujeran en un 10%.</i>	<b>Economía</b>	<b>6</b>
	<b>NUEVA LEY GENERAL DE ADUANAS...</b> <i>...nos haría más competitivos ante el mundo.</i>	<b>Comercio Exterior</b>	<b>7</b>



### Negocios

INTERNACIONALES

Edición de lujo APEC CEO Summit 2008

La **ÚNICA REVISTA PERUANA** en el único foro empresarial del APEC, que congregará a más de **1,000 ejecutivos top** de las empresas más grandes del mundo.

Cierre de publicidad: 13 de octubre

#### SEMANARIO COMEXPERU

##### Directora

Patricia Teullet Pipoli

##### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

##### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Jussef Hende Lúcar

Miguel A. Hernando Vélez

Publicidad

Edda Arce de Chávez

##### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

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

Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

**NISSAN  
TEST  
DRIVE**





## Buen manejo económico: ¿ciencia, arte o suerte?

Cecilia Blume, con quien conduzco un programa radial en las mañanas, suele quejarse porque la llaman economista. Fuera de que ya le dije que, siendo abogada, debería considerar esto como un “*upgrade*”, eso no le impide burlarse de los economistas, porque nunca parecen estar de acuerdo y siempre terminan dándole la razón a quienes dicen que “donde hay dos economistas, habrá tres opiniones”.

Lo vemos ahora en el manejo económico del gobierno: como ministro ortodoxo, Luis Carranza nos dejó con la tranquilidad de una economía sana y en crecimiento, en la que había que privilegiar la inversión, pero cuidar el gasto. La inflación era reconocida como problema, pero su causa principal era el precio de los bienes importados, básicamente alimentos y petróleo. A medida que transcurriera el tiempo, la inflación disminuiría. No le quitaba el sueño.

Luis Valdivieso se muestra mucho más preocupado por la inflación y ha decidido recortar la inversión pública sin mayores miramientos. Lamentablemente, su recorte ha abarcado sectores como transportes e implica que se dejará de hacer obras sobre las cuales descansa el crecimiento futuro del Perú. Piensa que debemos frenar la demanda interna, porque su excesivo crecimiento está presionando los precios.

Mientras tanto, Pedro Pablo Kuczynski dice que “aquí no pasa nada” y que más bien hay que continuar con la inversión, especialmente en infraestructura de carreteras y saneamiento.

Otros economistas piensan que la crisis financiera internacional tendrá repercusiones sobre el Perú y que ello afectaría y reduciría el ritmo de crecimiento (el viceministro de Economía, Eduardo Morón, habría proyectado que, si la crisis viene fuerte, la economía solo crecería un 5% en el 2009). Por ello, temen que al MEF “se le pase la mano” con el ajuste del gasto y se termine frenando el crecimiento en mal momento.

A los economistas les gusta decir que la economía es una ciencia. Para otros, es más bien un arte que implica aplicar la receta correcta, con las medidas apropiadas en circunstancias que son “iguales, pero diferentes” (como una economía peruana en crecimiento, pero en contextos internacionales distintos). Finalmente, es inevitable reconocer que, quírase o no, el buen manejo económico tiene algo de ciencia, mucho de arte y que nunca cae mal un poco de suerte.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



almacenes



logística



warrants



depsa files



[www.depsa.com.pe](http://www.depsa.com.pe)

regresar  
página 1



## BRASIL: RECONOCIDO POR SU FÚTBOL... ¿Y LA EDUCACIÓN?

Gracias a un importante descubrimiento petrolífero realizado el año pasado (que nada menos que triplicaría sus reservas de oro negro, convirtiéndolo en un importante exportador de combustibles), Brasil ha propuesto utilizar parte de los ingresos obtenidos por esta actividad para mejorar su educación. Así, se espera que con los sustanciales aumentos en los ingresos fiscales, la inversión en educación aumente.

Según la última evaluación PISA (2006), publicada por la OCDE, los estudiantes brasileños de secundaria se encontraban en los puestos 50 y 53, de un total de 57 países, por sus habilidades en ciencia y matemática, respectivamente. En este sentido, Brasil busca revertir la situación en los próximos 10 años, y para ello aumentará su gasto en educación del 4% al 7% del PBI, según anunció Fernando Haddad, el ministro de dicho sector.

Las autoridades brasileñas han reconocido que las deficiencias en la educación, reflejadas en la escasez de trabajadores calificados, le restan competitividad internacional al país y pueden desacelerar su crecimiento. También han comprendido que una de las mejores formas (sostenibles) de impulsar la productividad y la competitividad es invirtiendo a largo plazo en educación. Así, esperan llegar a contar en algo más de una década con sistemas educativos similares a los de España o Estados Unidos.

Los peruanos, como sabemos, no podemos alardear de nuestro nivel educativo: en la última prueba PISA en la que participó el Perú obtuvimos resultados que nos situaron por debajo del promedio regional en lectura, matemáticas y ciencias. Por otro lado, cifras oficiales revelan que el gasto en educación representa actualmente el 3.3% de nuestro PBI, cifra que, según algunos analistas, podría estar sobrevalorada. Entonces, cabe preguntarnos, ¿están nuestras autoridades haciendo algo para revertir esta situación? Está claro que tenemos que aprender de nuestro vecino, y pensar en planes de largo plazo para mejorar nuestra productividad, ergo, nuestra competitividad internacional.

## ¿SE VIENE EL P5?

En julio del 2005, Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur firmaron el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, el cual es conocido hoy como el P4.

El acuerdo, que entró en vigencia para Chile en noviembre del 2006, abarca a todos los productos, con un plazo máximo de desgravación de 10 años excepto para los lácteos que importe Chile. Este país obtuvo arancel cero sobre las seis partidas aún restringidas en Singapur (entre ellas se encontraba el alcohol -vino y pisco-) y es consciente de que la importancia de negociar con aquella nación va, sobre todo, por el lado de las inversiones y la transferencia de *know how*. Nueva Zelanda, por su parte, concedió acceso inmediato libre de arancel para casi el 80% de los productos chilenos.

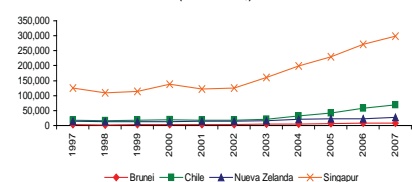
Además de los capítulos usuales en un TLC, el P4 también cuenta con un memorando de entendimiento sobre cooperación laboral y un acuerdo de cooperación medioambiental, y privilegia la cooperación en tecnología, inversión, investigación y desarrollo.

De este modo, el P4 engloba a países con notorias diferencias culturales y geográficas, pero con una gran similitud: la apertura comercial, que ha traído notables beneficios para sus poblaciones (basta ver el crecimiento de sus ingresos por habitante).

Este tratado surge ante la lentitud de las negociaciones en la OMC y los pocos avances logrados por parte del APEC para formar un área de libre comercio en el Asia-Pacífico, y nos muestra que existen diferentes oportunidades o alternativas comerciales que podemos aprovechar para la liberalización del comercio y otros intercambios. En este sentido, el P4 ha llamado la atención de países como Estados Unidos -con el que iniciaría negociaciones a inicios del próximo año-, Colombia y México, entre otros.

No podemos quedarnos de brazos cruzados viendo cómo países vecinos abren sus puertas al mundo y gozan de los beneficios de esto. Si bien es cierto que nuestro país ha iniciado un proceso de liberalización del comercio y negociaciones comerciales, todavía nos falta mucho por hacer. Debemos tomar la iniciativa ante las dificultades que se presentan y forjar alianzas estratégicas con socios importantes, como es el caso de China.

Evolución de exportaciones hacia el mundo  
(millones de US\$)



Fuente: OMC. Elaboración: COMEXPERU.

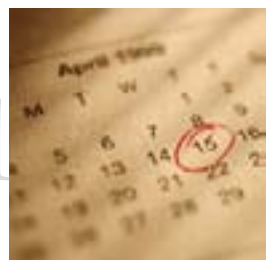


## Grupo Interbank ahora en China

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



regresar  
página 1



## El mercado de renta fija del sector privado en el Perú

Desde el 2005, la emisión de instrumentos de renta fija del sector privado ha crecido no solo en montos, sino también en el número de emisiones y emisores. A partir del 2004, el saldo en circulación se ha incrementado a una tasa promedio anual del 10%. En el 2007, el monto emitido aumentó un 4.5%, al llegar a US\$ 1,635 millones. Por otro lado, en los últimos dos años han ingresado 15 nuevos emisores no financieros al mercado.

Una característica principal de este mercado es que, en los últimos años, se ha emitido cada vez más deuda en soles y a plazos más largos, lo que da muestra de la confianza que tienen los inversionistas en nuestra economía. En el 2007, dos tercios de las colocaciones fueron en soles y casi el 60% fue mayor a cinco años. En lo que va del año la proporción de emisiones colocadas en moneda local se ha mantenido gracias a la apreciación del sol. Esta representó el 77% del total, mientras que la proporción de las de largo plazo se ha reducido a la cuarta parte del total, pues los temores inflacionarios han contraído su demanda.

Pero este crecimiento parece ser insuficiente para el ritmo de nuestra economía: en el periodo 2004-2007 el saldo de deuda corporativa en el mercado de capitales, respecto al PBI, se redujo del 5% al 4.4%, mientras que el crédito bancario empresarial, como porcentaje del PBI, pasó del 11% al 14%. Asimismo, aún estamos lejos de otros países de la región, como Chile, que en agosto emitió US\$ 663 millones, más de 6 veces lo emitido por nosotros (US\$ 104 millones).

### PRESIONES DE DEMANDA Y BARRERAS A LA ENTRADA

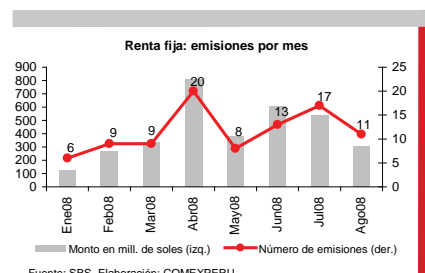
La mayor oferta ha sido rápidamente absorbida por la creciente demanda de los inversionistas institucionales, sobre todo las AFP y los fondos mutuos, lo que ha creado una demanda que supera en casi el doble a la oferta. Estas presiones de demanda han aumentado el precio de los papeles, hecho que se traduce en un menor retorno (tasa de interés). Esto es bueno para los emisores, pues su costo de financiamiento será menor, pero para los que adquieren la deuda es perjudicial, pues su cartera tendrá menor valor. En el caso particular de las AFP, los principales tenedores de bonos, se perjudican también los afiliados: un estudio de la SBS muestra que por una reducción del 1% en el rendimiento anual de una AFP, la pensión futura del afiliado podría reducirse entre el 16% y el 21%.

Por teoría, la brecha entre oferta y demanda debería cerrarse con la entrada de nuevos participantes (emisores), pero existen algunas barreras que lo dificultan. Estas van desde los costos de acceso, hasta la falta de organización interna de las empresas, lo que les impide ser sujetos de análisis por los inversionistas.

Los costos de acceso se dividen en dos, por un lado tenemos los variables (2.079%), como los costos de estructuración (0.85%), asesoría legal (1%) y comisión al colocador (0.35%); y por el otro los costos fijos (US\$ 29,941), entre los que tenemos, la clasificación de riesgo (US\$ 24,000), comisión a Conasev (US\$ 1,000), y gastos registrales (US\$ 1,000), entre otros. El problema vendría por el lado de los montos fijos, pues estos conllevarían a tener un mínimo de emisión para que el financiamiento sea rentable, el cual sería muy alto para el tamaño de nuestro mercado. Según el BCRP, en el 2006 este mínimo era de US\$ 10 millones. Otros países de Latinoamérica, como Brasil y Chile, tienen mínimos más altos, US\$ 50 millones y US\$ 40 millones respectivamente, según un informe del Banco Mundial en el 2004. Si bien estos mínimos son mayores, la profundidad de estos mercados supera por mucho la del nuestro.

Por otro lado, para poder emitir deuda, la CONASEV obliga a publicar, entre otras cosas, los estados financieros consolidados, las políticas contables y los hechos de importancia de la empresa; en otras palabras, pide transparencia total. Para algunas empresas resulta muy costoso contar con esta información actualizada; a otras, por temas de competencia, les incomoda publicar sus resultados y estrategias; mientras que otras más prefieren no mostrar su verdadero manejo y estado. Por estos tres motivos, principalmente, las empresas peruanas se ven imposibilitadas de emitir.

En síntesis, el mercado está esperando la entrada de nuevos emisores, para que se beneficien con el endeudamiento barato; solo hay que hacerlo más accesible. Esperemos que las modificaciones a la Ley del Mercado de Valores solucionen estos problemas, pues esta dispone, textualmente, que se promueva el ingreso al mercado de valores, preferentemente a empresas medianas y pequeñas.







## DB 2009: comercio transfronterizo

La semana pasada, revisamos la nueva edición del reporte Doing Business (DB) del Banco Mundial y vimos que uno de los elementos en los que hemos perdido competitividad es el comercio transfronterizo. A continuación, nos centramos en ello.

### EN PANAMÁ... “LA SONRISA ES GRATIS”

En el Semanario 461, explicamos cómo mide el DB la facilidad para comerciar. Básicamente, se enfoca en los procedimientos para exportar (desde que la mercancía es embalada en fábrica hasta que sale del puerto) e importar (desde que llega al puerto hasta que es enviada al almacén), y el tiempo y dinero que estos demandan.

Asimismo, en la edición anterior, señalamos que en el período de análisis del DB 2009, los costos de exportar e importar un contenedor en el Perú crecieron notoriamente: en el primer caso, de US\$ 590 a US\$ 875 y, en el segundo, de

US\$ 670 a US\$ 895, debido fundamentalmente a mayores costos de trámites portuarios y manipuleo en el terminal. Con ello, en este elemento del DB descendimos del puesto 75 al 93 (entre 181 economías), la mayor caída para un país latinoamericano. No obstante, hay que destacar el avance en el tiempo para importar: mientras que antes podía tomar 31 días, para el DB 2009 fueron 25. Esto se debe a menores demoras en la preparación de documentos, en el transporte y manipuleo interno y en el despacho aduanero y control técnico. La exportación sigue tomando 24 días y aún se requieren siete documentos para exportar y ocho para importar.

A propósito, un nuevo estudio del BID (ver sección Economía) ha encontrado que con una reducción del 10% en los costos de transporte en nueve países latinoamericanos, sus exportaciones a EE.UU. podrían crecer en un promedio del 39%. De esto se beneficiarían principalmente las manufacturas de Brasil, Chile, Ecuador, Perú y Uruguay. El BID señala que las carreteras mal mantenidas, los aeropuertos y puertos congestionados (¿suena familiar?) y los servicios aduaneros ineficientes elevan la duración y costos del transporte, y pueden eliminar la ventaja que la región posee por su cercanía a mercados como EE.UU.

Volviendo al DB 2009, Panamá, el único país latinoamericano que figura en el *top ten* del *ranking* de comercio transfronterizo, subió del puesto nueve al ocho. Aunque para esta nación los costos de exportar e importar un contenedor también han subido (de US\$ 650 a US\$ 729 y de US\$ 850 a US\$ 879, respectivamente), los tiempos y el número de documentos se mantienen bajos: nueve días (en ambos casos), y tres y cuatro documentos, respectivamente. Con este panorama, entendemos por qué Rubén Blades promociona su tierra diciendo que la sonrisa es gratis. Cabe señalar que, en la región, el costo de exportar un contenedor se ha elevado para todos los países, excepto tres caribeños, y el Perú presenta el cuarto mayor incremento. Para la importación, solo cinco no presentan incrementos (para dos -Argentina y Antigua y Barbuda- ha caído).

En el mundo, Singapur continúa liderando el *ranking*, seguido por Hong Kong y Dinamarca. El primero, el tercero y Estonia siguen presentando el menor tiempo para exportar (cinco días). En tiempo para importar Singapur es el líder indiscutible (tres días, mientras que en los otros dos países, así como en Hong Kong y EE.UU., toma cinco). En el costo para exportar, Malasia es ahora el más competitivo, con US\$ 450. Le siguen de cerca Singapur (US\$ 456) y China (US\$ 460; antes líder con US\$ 390). Los mismos países ofrecen los menores costos para importar, pero en ese caso Singapur continúa a la cabeza, con US\$ 439 (a Malasia le corresponden US\$ 450; y a China, US\$ 545). Asimismo, sobresale el progreso de Tailandia, que del puesto 51 llegó al décimo, gracias a la implementación de un nuevo sistema de despacho aduanero por internet. Este ha reducido los documentos que deben enviarse en físico de nueve a tres para las importaciones y de siete a cuatro para las exportaciones.

### ¡BIENVENIDOS TODOS!

Como mencionamos la semana pasada, normas recientes como la nueva Ley General de Aduanas (ver sección Comercio) impulsarían nuestro desempeño en este *ranking*. Por ejemplo, se espera que el tiempo promedio del despacho aduanero disminuya a dos días, con lo que en el tiempo para importar, por ejemplo, en lugar de superarnos 101 economías, nos superarían 84.

Finalmente, habría que preguntarnos qué nos distancia de Singapur. Tal vez sea un tema de visión. Mientras que en el Perú aún se proponen proyectos para restringir la inversión (que tanto necesitamos para reducir, por ejemplo, los costos de transporte) por su origen, el ministro de Transportes y segundo ministro de Relaciones Exteriores de Singapur, Raymond Lim, señala que “no nos importa si (las empresas) no pertenecen a singapurenses, solo queremos que operen en Singapur”.

Comparaciones para avanzar en comercio transfronterizo en el DB 2009\*

	Exportación				Importación			
	Documentos (Nº)				Tiempo (días)			
Perú	7	Nos superan	91	8	Nos superan	94		
Panamá	3	Nos superarían	1	4	Nos superarían	4		
	Costo (US\$ por contenedor)							
Perú	24	Nos superan	106	25	Nos superan	101		
Colombia	14	Nos superarían	37	15	Nos superarían	40		
Perú	875	Nos superan	48	895	Nos superan	40		
Chile	745	Nos superarían	30	795	Nos superarían	24		

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

### ¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

EQUIFAX  
PERU

regresar  
página 1



## Lejos de ti... por culpa del puerto

Hoy más que nunca, es innegable la importancia que una adecuada infraestructura tiene para el comercio exterior y para el desarrollo económico de los pueblos. En América Latina, luego del convencimiento prácticamente generalizado (salvo ridículas excepciones) de que la apertura comercial es una herramienta fundamental para salir del subdesarrollo, la tendencia de los últimos años ha sido concentrarse en la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias. Sin embargo, a diferencia de la mayoría de países emergentes de Asia, esto no se hizo acompañado de mejoras en la infraestructura comercial (y general) que potencien la eficiencia en la cadena logística.

Un claro ejemplo de esto es el Perú. Su principal puerto, el Callao, mueve alrededor del 88% de los contenedores del país, pese a que en Lima, según el Banco Mundial, solo se produce aproximadamente un 35% de lo que se exporta. Esta enorme concentración, sumada al exponencial crecimiento del comercio en años recientes, ha significado que tan solo entre el 2000 y el 2007 el tráfico de contenedores se haya más que duplicado y que alcance durante el año pasado un movimiento superior al millón de TEU.

Mientras tanto, entre enero y julio del 2008 el tráfico de contenedores a nivel nacional creció un 17%, pese a los “cuellos de botella” que generan considerables sobrecostos que menguan la competitividad de nuestras exportaciones y afectan, principalmente, a las empresas más pequeñas, pues estas no cuentan con la capacidad financiera para hacerles frente.

### ACORTANDO DISTANCIAS

Aunque parezca increíble, una adecuada infraestructura es capaz de “reducir” las distancias de un mercado a otro. Así, por ejemplo, estudios de Clark y Micco determinaron que si un país relativamente pobre en infraestructura portuaria asciende en un *ranking* internacional del percentil 75° al 25°, esto equivaldría a reducir los sobrecostos en el transporte marítimo entre un 30% y un 50%, lo que a su vez sería como acercarse al mercado exportador en más del 60% de distancia.

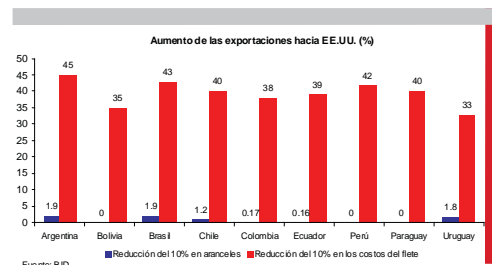
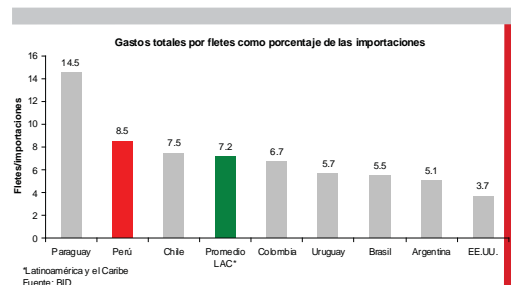
Pero no hablemos de *rankings*, que los resultados del Doing Business 2009 en materia de comercio transfronterizo ya los presentamos en la sección Actualidad; en vez de eso, veamos los contundentes resultados de una reciente investigación del BID, que revela interesantes conclusiones para Latinoamérica. De acuerdo con esta, una reducción del 10% en los costos del flete en nueve países de la región conllevaría a un incremento de las exportaciones hacia EE.UU. en un promedio del 39%. Curiosamente y contrario a lo que se esperaría, una disminución arancelaria del 10% solo generaría un aumento promedio menor al 2% de las exportaciones hacia dicho mercado.

Caso similar es lo que sucedería con el comercio al interior de la región, ya que el descenso de los costos de transporte en un 10% se traduciría en un crecimiento de las exportaciones en más del 30%, lo cual no se lograría con una reducción arancelaria proporcionalmente igual.

Por otro lado, es interesante notar que el BID calcula que cerca del 40% de la diferencia de los precios de transporte que paga la región, en comparación con EE.UU. y Europa, puede ser explicada por la eficiencia de los puertos y aeropuertos. Asimismo, se estima que las exportaciones latinoamericanas hacia EE.UU. pagan un 70% más por costos de transporte que Holanda, uno de los países más eficientes del mundo.

Pero los beneficios van mucho más allá, pues la mayor eficiencia logística permitiría abrir nuevos mercados y exportar una mayor variedad de productos, especialmente manufacturados, que son los más sensibles a las variaciones en los precios y a la competencia asiática. Tan solo al interior de la región, se calcula que una disminución del 10% en los costos de transporte incrementaría en más del 20% el número de diferentes bienes que se venden entre sí los distintos países.

Ya tenemos TLC con EE.UU., acceso preferencial a la Unión Europea (y ojalá pronto un TLC) y estamos negociando con China. Los aranceles ya casi no son un problema; nuestros deficientes puertos sí. ¿Qué esperamos?

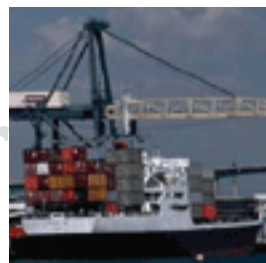


EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES

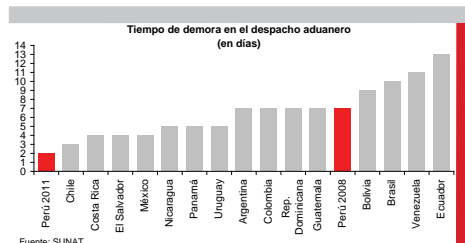
regresar  
página 1



## Nueva Ley General de Aduanas...

A continuación, revisamos lo expuesto en el último foro de COMEXPERU por María Ysabel Frassinetti, hasta hace poco superintendente adjunto de Aduanas, sobre la nueva Ley General de Aduanas (LGA).

El despegue del comercio exterior en los últimos años (pasó de US\$ 15,191 millones en el 2002 a US\$ 48,600 millones en el 2007, lo cual representó un aumento del 220%) se ha reflejado, lógicamente, en el aumento del número de operaciones -importaciones y exportaciones-, que entre dichos años creció un 56%. Asimismo, el tráfico de contenedores ha aumentado significativamente: mientras que en el 2002 fue de 578,633 TEU, en el 2007 llegó a 1'177,955, según ENAPU. Adicionalmente, entre enero y agosto del presente año, nuestras exportaciones crecieron un 25%, y las importaciones, un 57%.



Sin embargo, según datos de la SUNAT, mientras que en nuestro país el tiempo de despacho desde la llegada de la carga hasta la autorización del levante es de siete días, en promedio, en Chile tarda tan solo tres días, y en países como Costa Rica, El Salvador y México demora cuatro. Esto, sin lugar a dudas, nos muestra lo que nos falta avanzar en competitividad para superar sobrecostos y cuellos de botella que hacen de nuestro país una plaza menos atractiva frente a otras.

Así, encontramos que la espera para poder atracar en el muelle es de un día aproximadamente y genera anualmente un costo de US\$ 27 millones, mientras que nuestra baja productividad de carga y descarga significa US\$ 18 millones. Por otro lado, la lentitud para poder disponer de la mercancía y los movimientos de contenedores entre terminal y almacenes generan sobrecostos anuales de US\$ 147 millones y US\$ 13 millones, respectivamente.

### HACIA BUEN PUERTO...

Con el propósito de mejorar nuestra competitividad internacional, la nueva LGA establece diferentes mecanismos y escenarios nuevos que apuntan a simplificar los trámites, virtualizar los procesos y eliminar el papeleo, lo que en su conjunto reducirá los tiempos y sobrecostos antes mencionados, tanto financieros como de inventarios y almacenaje. Todo esto con el fin de cumplir con el rol que toda aduana debe desempeñar dentro del marco de una apertura comercial agresiva: un rol fundamentalmente facilitador.

Dentro de las novedades de la nueva LGA, figura el nuevo despacho anticipado y el uso de medios electrónicos como regla general. Con ello se propone la numeración anticipada de la declaración, por lo que no sería obligatorio que la carga ingrese necesariamente al terminal de almacenamiento. Asimismo, se busca impulsar el uso de medios electrónicos con miras a agilizar el trámite del despacho de la mercancía. En este sentido, se podrá realizar una gestión de riesgo en forma adelantada, con lo que se podría disponer de manera inmediata de la mercancía.

Por otro lado, se plantea el uso opcional de garantías en forma previa a la numeración de las declaraciones como mecanismo de financiamiento y una forma de levante asegurado para todas las operaciones. Esto impactará en el nivel de eficiencia de los controles que realiza la SUNAT, ya que el análisis de riesgo se orientará hacia el operador que está detrás de la carga.

Por su parte, el envío anticipado de la información permitiría eliminar la gran cantidad de multas por errores en el contenido de las declaraciones, los cuales generaban la necesidad de realizar el reconocimiento físico previo para evitar la sanción, así como la pérdida de tiempo para los diversos operadores.

### FUTURO PROMETEDOR

Con la implementación de esta LGA, nuestro país podrá escalar posiciones en lo que a competitividad mundial se refiere. Uno de los principales resultados que obtendríamos sería lograr que el tiempo promedio de despacho se reduzca a dos días, lo que hoy nos ubicaría como el país con menores tiempos en la región. Asimismo, la reducción de costos que se logrará nos situará como una plaza más atractiva para el comercio internacional.

El **72%** de las empresas  
con antivirus actualizado  
**ESTAN INFECTADAS...** ¿y la suya?  
ingrese a [www.infectedornot.com](http://www.infectedornot.com)

**PANDA**  
SECURITY

regresar  
página 1