



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 13 al 19 de agosto del 2007

	DESNUDANDO A HUAMÁN	Editorial	2
	EXPORTACIÓN DE PALMITOS, UNA BUENA ALTERNATIVA <i>Aumentaron un 140% en junio con respecto al mismo mes del 2006.</i>	Hechos de Importancia	3
	LA OPORTUNIDAD DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LA SIERRA <i>Potencialidades a la espera de mayor activación.</i>		
	PERÚ AL 2011 <i>Algunas metas del mensaje presidencial bajo la lupa.</i>	Actualidad	4
	RATIFICACIÓN DEL TLC PERÚ- EE.UU.: SOBRAN LOS MOTIVOS <i>Reciente visita de legisladores estadounidenses despeja panorama para próxima ratificación del acuerdo.</i>		
	LA SORPRENDENTE ECONOMÍA DE LA INDIA <i>Nuestras exportaciones a esta posible nueva potencia aún son bajas, pero han crecido a un promedio anual del 83% en los últimos tres años.</i>	Economía	6
	DEL COLOR QUE TÚ QUIERAS... <i>Una vez más: política arancelaria peruana.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Cronograma de Eventos y Foros
- Publicidad
- Suscripciones

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

Andrea Baracco Vargas

Carlos Córdova Casado

Andrés Murdoch Fabbri

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

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



Desnudando a Huamán

Para comenzar, pido disculpas a los lectores por cualquier imagen poco agradable que el título haya podido evocar. Pero me pareció interesante entender por qué Mario Huamán y Juan José Gorriti continúan amenazando con nuevos paros y han aprovechado una frase poco apropiada de la ministra Pinilla para hacerse los ofendidos e insistir en no participar del Pacto Social. La excusa para convocar a paro esta vez (y en realidad todas las otras veces también) es que quieren mejorar los sueldos de los trabajadores y "echarse abajo" el TLC con Estados Unidos.

Interesante contradicción (pero eso ya no debe sorprendernos): ¿cómo esperan sostener los ingresos de los trabajadores sin TLC?

En primer lugar, los términos en los cuales se ha negociado el tratado son especialmente cuidadosos y favorables a la protección de los derechos de los trabajadores, y así lo ha subrayado el propio Rangel al término de su visita a Lima. Si a ello sumamos que para exportar a Estados Unidos se requiere cumplir todas las condiciones de formalidad y algunas más (todas favorables al trabajador y al ambiente), encontramos pocas cosas más beneficiosas para los intereses de los trabajadores que el TLC.

En segundo lugar, hemos negociado y firmado el TLC justamente para aumentar el empleo y los ingresos de los trabajadores. La oportunidad de abrir o consolidar mercados genera mayores inversiones para tener más producción, y mayor producción significa mayor empleo.

Más aún, al igual que lo que ocurriera en el 2002, cuando venció el ATPA, la incertidumbre generada por la demora en la aprobación del TLC por parte del Congreso estadounidense ha frenado el crecimiento de las exportaciones manufactureras a Estados Unidos durante los últimos meses. Así, pues, "echarse abajo" el TLC con Estados Unidos es lo que se necesita para generar mayor desempleo y menores ingresos para los trabajadores.

¿Tiene sentido que los "líderes sindicales" quieran esto?

Hay buenas razones para pensar que sí. Finalmente, la sostenibilidad de los privilegios de estos dirigentes se basa, en mucho, en explotar el descontento de la población. Una población con problemas de ingresos es una población descontenta, proclive a las protestas y a darles notoriedad a un par de dirigentes sindicales más bulliciosos que representativos.

Cuando Huamán y Gorriti atacan al TLC están actuando en beneficio propio, no en beneficio de los trabajadores. Lástima que, sabiendo eso, la ministra se haya tenido que disculpar.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

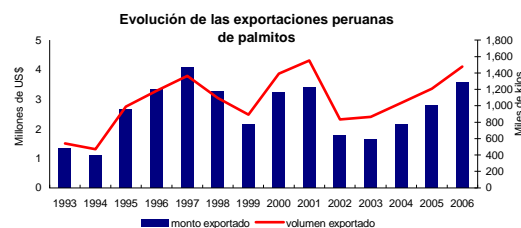




EXPORTACIÓN DE PALMITOS, UNA BUENA ALTERNATIVA

El palmito es considerado un alimento exótico, carece de colesterol y además contiene altas cantidades de calcio y hierro. Las exportaciones peruanas de palmitos (preparados o conservados de otro modo), que ascendieron a US\$ 3.56 millones en el 2006, crecieron un 27% con respecto al 2005 y todo parece indicar que esta tendencia se mantendrá durante el 2007.

Durante el primer semestre del presente año se han exportado palmitos por un valor de US\$ 2.11 millones, lo que representa un incremento del 29% respecto del mismo periodo del año pasado. Además, durante el mes de junio se exportaron palmitos por un valor de US\$ 530,699, lo que representa una nueva cifra récord mensual.



Algunos piensan que el palmito es un producto que recién se está empezando a exportar, pero la verdad es que está recuperando su plaza en el mercado internacional. En el año 1997 se registró el mayor monto de palmitos exportados en la historia del Perú (US\$ 4.07 millones), pero luego de dos años sufrió un caída del 47%. Lo bueno es que parece estar recuperándose y, considerando el valor exportado en lo que va del año (a junio), podría cerrar el 2007 superando el récord de 1997. Otro beneficio de la exportación de palmitos es que es un producto amazónico y por esta razón, durante los últimos años, ha servido como una alternativa a los cultivos ilegales de coca. Hay que tener en cuenta que la exportación de palmitos requiere de altos niveles de calidad, pero, con apoyo y capacitación, puede ser una inversión rentable.

Los destinos de las exportaciones peruanas de palmitos en el 2006 se concentraron en: España (33% del total), Argentina (32%), Francia (21%) y Estados Unidos (13%). Asimismo, las principales empresas peruanas exportadoras de palmitos fueron Conservera Amazónica, Curmisa y Agroindustria Santa Lucía, con una participación del 46%, 30% y 20%, respectivamente. En cuanto al comercio mundial, según cifras de *TradeMap*, en el 2005 se exportaron palmitos por US\$ 84.5 millones, siendo Ecuador el principal exportador (47% del total), seguido por Costa Rica (25%). El Perú se ubica en el sexto puesto de este ranking con solo 3.3% del total, lo que demuestra su gran potencial de crecimiento.

LA OPORTUNIDAD DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LA SIERRA

Ya conocemos los problemas existentes para la exportación en la sierra: insuficiencia de capital e infraestructura, minifundios, etc. A la vez, también existen dificultades relacionadas con la disponibilidad de cantidades y calidades de cada producto para facilitar la articulación entre productores y empresas exportadoras. En ese sentido, ya operan algunas iniciativas privadas y estatales para integrar a ambos agentes con miras a aprovechar las oportunidades del comercio exterior.

Actualmente, las exportaciones, además de los altos volúmenes de producción minera, cuentan con una mayor variedad de productos, entre los que destacan los no tradicionales. Entre julio del 2006 y junio del 2007, el valor de las exportaciones no tradicionales se incrementó un 10% respecto de similar periodo del 2005 y del 2006. Entre los productos de mayor crecimiento figuran los artículos de orfebrería (+1,812%), los mucílago de semilla de tara (+526%), las aceitunas preparadas o conservadas (+83%), las maderas aserradas tropicales (+66%), el cacao en grano (+48%), en pasta (+40%) y en manteca (+35%), las truchas congeladas (+36%) y frescas (+31%), y los colorantes vegetales de achiote (+27%).

Comparando entre los periodos de julio 2005-junio 2006 y julio 2006-junio 2007, vemos que en este último 118 empresas que antes no exportaban sí lo hicieron, representando un 10% del total exportado. Las causas de la presencia de estas empresas pueden ser diversas: mayor acceso a insumos para la comercialización, nuevas vías de acceso a zonas de producción, etc.

En relación con lo dicho, es importante considerar que, para los mismos periodos, los departamentos de mayor crecimiento exportador no tradicional fueron Huancavelica, Cajamarca, Huánuco, Pasco y Junín. Sobre las empresas, entre las diez primeras exportadoras no tradicionales del *ranking* en la sierra se encuentran: Piscifactorías de los Andes, Maderera Vulcano y Agroindustrias del Mantaro.



almacenes



logística



warrants



dpsa files



www.dpsa.com.pe

regresar
página 1



Perú al 2011

En el [Semanario anterior](#) comentamos el mensaje presidencial en líneas generales. En esta ocasión nos enfocamos en algunas de las metas establecidas para el 2011.

EL IMPULSO PROVIENE DEL SECTOR PRIVADO

En el mensaje se estableció como meta del PBI alcanzar los US\$ 140,000 millones en el 2011 creciendo a un 8% anual; es decir, manteniendo la notable tasa del año pasado, por encima de las proyecciones del último Marco Macroeconómico Multianual -MMM- (un promedio del

7% entre el 2007 y el 2010). Todo indica que, por lo menos este año, estaremos cerca de dicha tasa. Entre enero y mayo, el PBI creció un 7.6% y la demanda interna (ahora uno de los principales motores de nuestro crecimiento), un 10.7%, respecto al mismo periodo del 2006. La desaceleración del motor exportador se revertiría en este segundo semestre con proyectos como Cerro Verde II y, el próximo año, con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos. Precisamente, las ventas a nuestro principal socio comercial se han visto afectadas por la incertidumbre alrededor de la ratificación del acuerdo. Este último contribuirá a que nuestras exportaciones (sobre todo las no tradicionales) no solo sostengan su crecimiento, sino que se diversifiquen, tanto en productos como en empresas, generando más puestos de trabajo formales (de solo replicarse la experiencia de tres agroexportadoras exitosas, se generarían casi 15,000 puestos de trabajo directos). Adicionalmente, el Gobierno ha entendido que necesitamos TLC con otros socios comerciales, especialmente China y la Unión Europea.

Cabe destacar lo señalado por Pablo Morra, economista asociado para Latinoamérica de Goldman Sachs: nuestra economía podría crecer a la tasa indicada si atrae considerables niveles de inversión a diversos sectores, más allá del minero, con lo cual la pobreza se reduciría notoriamente. Indicó que ello ya está sucediendo, por ejemplo, en la banca (con el ingreso de bancos de primer nivel como el HSBC, el Scotiabank y el Deutsche Bank -próximamente-), en el sector agroexportador, en hidrocarburos y en turismo (ya se está vislumbrando el impacto de la cumbre del APEC 2008 en la actividad hotelera). Esto también se relaciona con China. Un reporte de la OCDE señala que Latinoamérica puede atraer inversión extranjera directa china no solo hacia agronegocios e industrias relacionadas con *commodities*, sino también para otros sectores como infraestructura (camino y puertos, por ejemplo). Con ello, acumular por lo menos US\$ 100 mil millones de inversión privada entre el 2006 y el 2011 resultaría factible. Es más, incluso manteniendo la inversión del 2006 hasta el 2011 se alcanzaría dicha meta.

EL GOBIERNO: COMPLEMENTARLO, NO ESPANTARLO

Es así que el impulso básico para lograr el crecimiento esperado se encuentra por el lado del sector privado. Considerando que ello está sujeto a riesgos externos (por ejemplo, la caída de los precios de los *commodities*), debe apuntarse a minimizar los internos. Al Gobierno le corresponde no ponerle trabas a la inversión privada, brindando un clima de negocios más estable y atractivo (sin cambios bruscos en las reglas del juego). Asimismo, solo gracias a un crecimiento de 8%, la pobreza bajaría al 37.5% de la población en el 2011 (considerando que, según el MMM, ante un aumento de 1% en el PBI real per cápita, la pobreza caería en 0.5%), aunque las nuevas cifras de pobreza llevan a pensar que el impacto podría ser mayor. De cualquier forma, al Gobierno también le concierne elevar este impacto con una eficiente inversión social, que llegue a las zonas más alejadas, aprovechando el periodo de bonanza actual para acelerar programas y obras (sin descuidar el equilibrio fiscal) y acercarse a la difícil meta del 30% de la población.

Se relaciona con ello la meta de desnutrición crónica: del 25% a menos del 16% de los niños menores de 5 años en el 2011, también difícil, pero recordemos que entre los años 1991-1992 y 1996, otro notorio periodo de auge (o recuperación) económico, pasó del 36.5% al 25.8%, según el INEI. Y también tiene que ver la de comprensión de lectura, aunque, como señala León Trahtemberg, en este caso falta ambición (que el 30% de alumnos de primaria comprendan lo que leen... cuando con un programa realmente efectivo, prácticamente todos deberían hacerlo). Si la pobreza se combate con empleo y la educación es básica para generar trabajadores calificados y bien remunerados; ¿en qué quedamos cuando aún la mayoría de los niños (futura fuerza laboral) no entenderá lo que lee?

Variable	Algunas metas al 2011					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pobreza (% pob.) ¹	44.5%	43.0%	41.6%	40.2%	38.8%	37.5%
Pobreza - meta (% pob.) ²	44.5%	41.6%	38.7%	35.8%	32.9%	30.0%
Desnutrición crónicas	25%	23.2%	21.4%	19.6%	17.8%	16%

¹ Reducción de la pobreza asumiendo un crecimiento económico de 8%, una elasticidad pobreza/PBI per cápita de -0.5 y un crecimiento poblacional de 1.2%.

² Para llegar a la meta del 30%, cada año la pobreza tendría que reducirse en 2.9 puntos porcentuales. Ello implicaría un mayor crecimiento del PBI o una agresiva complementación con programas sociales.

³ Porcentaje de niños menores de 5 con baja talla para la edad. Llegar a por lo menos 16% en el 2011 requiere una reducción anual de 1.8 puntos porcentuales.

Fuente: Mensaje presidencial 28-07-2007, INEI, MMM 2008-2010 (MEF). Elaboración: COMEXPERU.



Ratificación del TLC Perú- EE.UU.: sobran los motivos

Esta semana, una delegación de congresistas estadounidenses (Charles Rangel, James McCrery -presidente y representante del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, respectivamente- y Sander Levin -presidente del Subcomité de Comercio-, entre otros) arribaron al país para dialogar con el gobierno y el sector privado, y evaluar aspectos necesarios previos a la ratificación del llamado Acuerdo de Promoción Comercial con EE.UU. Específicamente, se aclararon detalles relacionados con el cumplimiento de la legislación laboral por las empresas peruanas (parte de estos se encuentran incluidos en las enmiendas aprobadas el último 27 de junio en nuestro Congreso) y también se expuso ante los visitantes los beneficios que la apertura comercial genera para una economía como la nuestra.

ENTRE SETIEMBRE Y OCTUBRE

Las enmiendas solicitadas por el Parlamento americano se refieren principalmente a temas medioambientales, de propiedad intelectual, y laborales. Respecto de estos últimos, durante su visita, los legisladores estadounidenses observaron las condiciones reales en las que operan las empresas exportadoras peruanas (por ejemplo, las plantas agroexportadoras en Chincha). Sin embargo, como se sabe, el problema laboral radica principalmente en los altos niveles de subempleo e informalidad, los cuales obvian cualquier aspecto en materia de derechos de los trabajadores. Ambas dificultades cuentan con la posibilidad de superarse por el incremento exportador (que genera empleo formal) a través del acuerdo comercial con un socio estratégico como EE.UU.

Asimismo, el presidente García llegó a destacar las coincidencias entre la política actual y las observaciones realizadas por la misión norteamericana en temas laborales y comerciales. En ese sentido, los legisladores se vieron satisfechos con los diálogos de concertación. Como señaló a la prensa Charles Rangel: "hemos expresado nuestras preocupaciones, pero nos marchamos convencidos de que tanto el Congreso de EE.UU. como el Congreso peruano apoyan con entusiasmo este tratado"; además, indicó que este acuerdo constituirá "un buque insignia de cómo deben ser los acuerdos de comercio para todos los pueblos" y que los retrasos en el proceso de ratificación no se debían a discrepancias con el Perú. De igual manera, James McCrery presentó una carta al Poder Ejecutivo en la que destaca el trabajo realizado por el Gobierno y el Congreso peruanos para la ratificación del acuerdo comercial.

IMPORTANTES REVELACIONES

Entre las revelaciones más importantes realizadas por los legisladores durante la visita, específicamente en la reunión realizada con la CONFIEP, destaca el que Rangel afirmara que todos los impedimentos "reales o irreales" para la ratificación del acuerdo han sido solucionados, por lo que se allanaría el camino para que el TLC se convierta en una realidad en la próxima sesión del Congreso americano, en el mes de setiembre.

Muy por el contrario a este ambiente de consenso, surgieron lamentables movilizaciones con quejas y reclamos organizadas por sindicatos de trabajadores como la CGTP. Estos no solo no se preocuparon por hacer aportes en el tema laboral, sino que expresaron su sesgado e infundamentado descontento con la aprobación del tratado. Parecen no considerar los aspectos positivos que podría rescatar el gremio a través del "Pacto Social", el cual pretende confirmar los acuerdos entre sectores privado y público, formal e informal, en el tema laboral.

Al margen de la aprobación, parece que solo existirían cambios en materia laboral que serían incluidos vía decreto supremo para precisar las exigencias del Congreso de EE.UU. Ante ello, el congresista Rangel señaló que lo relevante sería enfocarse en la posterior implementación del acuerdo, asegurando los beneficios que este puede ofrecer. Finalmente, de acuerdo con los tiempos relacionados con esta etapa final, se prevé la posibilidad de ampliar el ATPDEA (el cual vence en febrero del 2008), ya que se estima que la implementación del TLC duraría unos 7 meses, aproximadamente.



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>



La sorprendente economía de la India

El informe N° 152 de Goldman Sachs, publicado a principios de este año, sobre las economías emergentes BRIC (Brasil, Rusia, India y China), *India's Rising Growth Potential*, informa que el desarrollo de la India será más grande que el esperado. Esto representa una gran oportunidad y varias lecciones para el Perú.

¿CÓMO CRECE LA INDIA?

En los años 90, tras una crisis de balanza de pagos, la India emprendió una serie de reformas liberales en sus sistemas -regulatorio y comercial- para reducir su alto grado de proteccionismo e impulsar el crecimiento de su economía. Por el lado comercial, se disminuyó el arancel promedio del 83% en 1991 al 30% en 1997. También se redujeron las barreras para arancelarias y se eliminaron numerosas restricciones comerciales. De esta manera, las exportaciones se multiplicaron casi siete veces en el periodo 1991-2006. Además, han pasado de representar el 6% del PBI en 1981 al 23% en el 2006. Por otro lado, se redujo la carga regulatoria y restrictiva en el sector corporativo, así como los monopolios estatales, propiciando una mayor competencia y productividad.

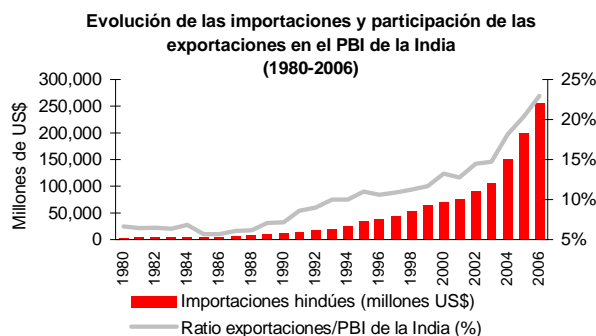
Por otro lado, desde 1980, la India destina alrededor del 4% de su PBI a la educación, con lo que ostenta una gran oferta educativa. En consecuencia, se sembraron las bases para la especialización de la mano de obra hindú. Esta política viene rindiendo sus frutos con el *boom* de la industria tecnológica, el cual generó mayores incentivos académicos debido a los altos salarios que reciben los empleados especializados. Así, la India ha logrado una gran fuente de profesionales altamente calificados y el nacimiento de una nueva fuerza tecnológica que abarca desde la creación de *software* hasta la tercerización de *call-centers*. Sus exportaciones de servicios han crecido a un promedio del 22% anual desde 1993, según cifras de la OMC. Con esto, la India está logrando una transición hacia sectores más productivos, como el tecnológico.

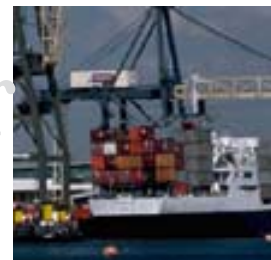
De acuerdo con cifras del Banco Mundial, el PBI hindú pasó de US\$ 460 mil millones en el 2000 a US\$ 805 mil millones en el 2005, con un crecimiento promedio del 6% anual en los últimos 27 años. Al respecto, el informe de Goldman Sachs prevé que esta economía puede crecer a un 8.4% anual hasta el 2020, porcentaje mayor a su estimación previa del 5.7%, y superar al PBI de EE.UU. antes del año 2045 (en su informe previo lo lograba después del 2050). No obstante, India aún debe solucionar sus problemas de corrupción y burocracia (puesto 134 de 175 países en el *Doing Business 2007*), así como sus relativamente bajos niveles de inversión privada y ahorro, ya que de mejorar estos dos últimos, según el informe mencionado, podría alcanzar un crecimiento del 10% anual y sostenerlo en el futuro.

¿POR QUÉ INDIA?

Cabe destacar que India importa mucho más de lo que exporta. De acuerdo con cifras de la OMC, desde el 2003, sus importaciones han crecido a un promedio del 33% anual, con una importante participación de productos manufacturados, mineros y agrícolas. Por lo tanto, es un interesante mercado donde podemos desarrollar nuestras exportaciones. A pesar de que en el 2006 nuestras ventas a dicho país representaron solo el 0.43% del total exportado, han presentado un notable dinamismo en los últimos tres años, creciendo a un promedio anual del 83%.

El año pasado se firmó un acuerdo de entendimiento a fin de iniciar las negociaciones para un TLC con la India; no obstante, no ha habido mayores noticias al respecto. No olvidemos que un acuerdo comercial sería de gran ayuda para enriquecer las relaciones comerciales con esta economía que apunta a ser una potencia mundial en el largo plazo. Esperemos que dicha iniciativa no haya quedado en el olvido.





Del color que tú quieras...

Cuando se habla de aranceles, muchos serán los argumentos (o falacias, en algunos casos) que entrarán a tallar y habrá opiniones tan variadas y floridas como los personajes que las emiten. No obstante, "sin importar de qué color se les quiera pintar", lo cierto es que los aranceles favorecen a algunos productores nacionales (al encarecer relativamente las importaciones, su competencia) en perjuicio de los consumidores y de las industrias que necesitan importar insumos (pues deben pagar precios más altos y acceder a una oferta menos variada).

PROMEDIOS Y DISPERSIÓN... EL LADO OSCURO DE LOS ARANCELES (EL ÚNICO QUE TIENEN)

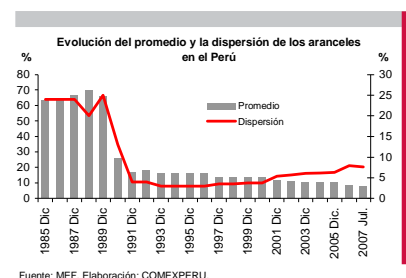
Si se quiere tener una política arancelaria eficiente, más aún en un país en donde la pobreza agobia al 44.5% de la población (INEI, 2006), lo ideal es tener un promedio arancelario bajo que minimice los costos a los consumidores y les permita tener un mayor acceso a todo tipo de bienes. Asimismo, la dispersión arancelaria (desviación estándar) debe ser la menor posible, ya que de esta manera habría una distribución más equitativa del costo de los aranceles y no se estaría haciendo distinciones entre "nosotros y ellos". En este sentido, una dispersión baja indica que se está gravando de la misma manera a todos los productos; una alta revela que se están dando tratos especiales a ciertos bienes para favorecer a algunos empresarios.

Con la liberalización comercial de inicios de los noventa, el promedio arancelario se redujo notablemente, pasando del 66% en 1989 al 17% en 1991. De igual forma, dado que no hubo grandes distinciones entre las reducciones, la dispersión disminuyó del 25% en 1989 al 4% en 1991 (-84%!). Por el contrario, a partir del 2001, los cambios arancelarios han sido desorganizados, discrecionales y poco transparentes. Así, aunque el promedio ha caído un 32%, la dispersión ha crecido un 43%. Es más, mientras que la desviación estándar promedio entre 1991 y el 2000 fue del 3.4%, entre el 2001 y el 2007 fue del 6.4%. Por esta razón, la rebaja de aranceles propuesta por PRODUCE, que bajaría el promedio arancelario del 8% al 5.1% y la dispersión del 7.6% al 6.1%, es una muy buena iniciativa y un gran paso adelante para tener una política arancelaria más equitativa y menos distorsionada.

Pero no solo es importante tomar en cuenta los aranceles nominales, sino también los efectivos, pues estos últimos consideran tanto la protección a productos finales como a los insumos en actividades cuya producción compite con las importaciones. Por otro lado, últimamente se ha utilizado al bajo promedio ponderado arancelario como argumento para evitar más reducciones unilaterales; sin embargo, no se está considerando que este indicador se encuentra sesgado ya que los productos que más se importan son los que menores tasas arancelarias pagan y viceversa.

REDUCCIONES UNILATERALES... ¿CONFORTABLEMENTE ENTUMECIDOS?

Hablar de reducciones arancelarias (especialmente unilaterales) en el Perú es, sin duda, tocar un tema que a algunos industriales les pone "los pelos de punta". A sus típicos argumentos se suma ahora el que las reducciones unilaterales restan poder de negociación al Perú en sus futuros tratados comerciales. Si bien esto podría sonar coherente, hay que tener en cuenta que las desgravaciones unilaterales, a diferencia de los acuerdos bilaterales o regionales, no implican desviación de comercio (que sucede cuando se empieza a importar más de un país determinado por la existencia de preferencias arancelarias y no por la competitividad de sus precios), por lo que minimizan los efectos negativos sobre la eficiencia y el bienestar. Igualmente, el éxito comercial de países con promedios arancelarios más bajos que el Perú (como Chile, que tiene un NMF del 6%) demuestra que no se pierde poder de negociación, sino que, por el contrario, se gana eficiencia y se da una imagen de credibilidad y verdadero compromiso con la liberalización.



Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

Nivel arancelario*	Monto importado 2006 (mill. de US\$)	Número de partidas
0%	3,047	140
4%	5,974	2,798
12%	5,181	2,939
17%	357	48
20%	459	759
25%	341	316
Total	15,360	7,000

*Por corresponder el monto al 2006, empleamos la estructura vigente hasta antes de la reducción de diciembre de dicho año. Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿Buscas una computadora?

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

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

regresar
página 1