



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 16 al 22 de abril del 2007

	¿Y SIGANA MACHU PICCHU?	Editorial	2
	SE BUSCA: INVERSIÓN PÚBLICA DE CALIDAD <i>La población requiere de un mejor uso de los recursos públicos como herramienta para salir de la pobreza.</i>	Hechos de Importancia	3
	EXPORTACIONES DE MANDARINAS CRECEN EN 22% <i>En el 2006 destacó apertura del mercado de EE.UU. Ya somos su sexto proveedor.</i>	Bandeja Legal	4
	¡NO MÁS TRABAS! <i>Indecopi retoma las facultades para eliminar barreras burocráticas.</i>	Actualidad	5
	LAP Y EL AEROPUERTO JORGE CHÁVEZ <i>Analizando las propuestas de modificación al contrato de concesión del AIJCh.</i>	Economía	6
	POPULISMO LATINOAMERICANO EN LA MIRA <i>Instituto de Finanzas Internacionales preocupado por el populismo en la región.</i>	Comercio Exterior	7
	¿ALOHA DOHA? <i>El futuro de las negociaciones comerciales en la OMC es aún incierto.</i>		

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
Carlos Rodríguez Arana
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



¿Y si gana Machu Picchu?

Con su entusiasmo habitual, la ministra de Comercio Exterior y Turismo encabeza la campaña para que Machu Picchu sea elegida una de las siete maravillas modernas. Como ministra, es lo que le corresponde hacer, y, en otras circunstancias, yo hubiera ingresado de inmediato a la página web correspondiente para enviar mi voto, además de animar a unos cuantos más a hacer lo mismo. Pero esta vez me estoy demorando.

Hasta ahora, solo un par de millones de personas conocen del desastre que es llegar a nuestro aeropuerto. De las largas colas a la medianoche o a la madrugada, cuando se juntan varios vuelos, "se cae" el sistema, un pasajero que solo habla coreano no llena correctamente el formulario, el funcionario de migraciones se demora en digitar un montón de datos y a la persona que teníamos delante, que supuestamente estaba sola, se le unen siete niños, tres abuelas y un marido. Solo unos pocos millones saben que hay que adivinar a qué banda pueden estar llegando las maletas de su vuelo y que después de recogerlas (el tiempo de demora dependerá de la suerte) tendrá que hacer una nueva y kilométrica cola para pasar aduanas.

Si gana Machu Picchu es probable que el día que los turistas decidan hacer la visita (y habrá millones), los cusqueños hayan decidido hacer una huelga, protestando contra la erradicación de la hoja de coca, la construcción de un teleférico, la explotación del gas de Camisea, o simplemente porque ese día se levantaron sin tener otra cosa más interesante que hacer.

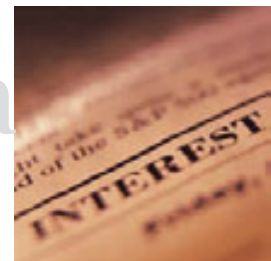
Si gana Machu Picchu será evidente para más personas que el Perú ocupa el puesto 110 de un total de 124 países en el tema de seguridad. Y, lamentablemente, esa cifra es más que solo un dato estadístico, como nos lo recuerdan las noticias del reciente secuestro y asesinato de un empresario en Lima o del chantaje que sufrió un grupo de turistas por parte de unos policías.

Si gana Machu Picchu pasaremos más frecuentemente por la vergüenza de que se sepa que, a diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados, al salir del aeropuerto para irse, y antes de hacer una nueva y larga cola de migraciones (a la cual se acaba de sumar otra de la policía nosequé porque "los softwares no se hablan") los viajeros tienen que hacer una cola adicional para pagar un alto impuesto por uso del aeropuerto.

Porque tenemos mucho que ofrecer, porque genera empleo de forma descentralizada, porque enriquece al país, porque es un tributo a los peruanos de antes, quisiera que Machu Picchu sea considerada una de las maravillas del mundo moderno. Sin embargo, creo que los peruanos de hoy no nos lo merecemos. Votemos pero exijamos que las cosas cambien.

Patricia Teuliet
Gerente General
COMEXPERU





SE BUSCA: INVERSIÓN PÚBLICA DE CALIDAD

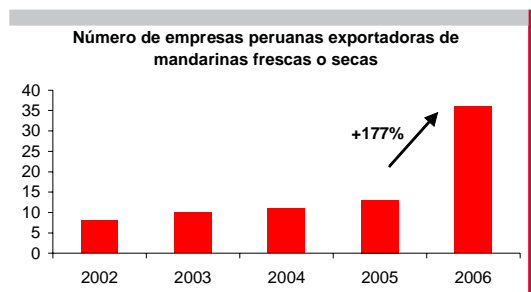
El Perú cuenta con un escenario macroeconómico estupendo. No obstante, las condiciones sociales no han mejorado tan rápido como la población esperaba, especialmente en las zonas rurales donde se concentran los mayores índices de pobreza (72.5%) y pobreza extrema (40.3%), según cifras del INEI para el 2005. Esto se puede relacionar con la deficiencia o carencia de servicios básicos, como educación, salud e infraestructura. Estos servicios son fundamentales para beneficiar a las poblaciones más pobres y alejadas con el crecimiento que está experimentando el país. Si bien es necesario "guardar pan para mayo", parte de los recursos extraordinarios con los que hoy cuenta el fisco deben ser empleados de manera responsable en proyectos de inversión dirigidos a resolver los problemas más urgentes, que se encuentran en los servicios mencionados. Según cálculos del MEF, el déficit anual de inversión para el mantenimiento de la infraestructura es de US\$ 547.6 millones. El gasto de capital representa tan solo el 14% de los gastos no financieros del gobierno central, situación que debe ser revertida para lograr mejoras sociales sustantivas.

La experiencia del gasto en inversión pública ha generado resultados mixtos en los últimos años, pues, frente a una situación de bonanza, algunas regiones y municipios no han sabido administrar sabiamente sus recursos. Es así como hemos visto levantarse monumentos a la maca en una localidad de Junín que no cuenta con servicio de desagüe, o palacios municipales de seis pisos en un poblado cajamarquino donde el ingreso familiar promedio mensual bordea los S/. 185, a los cuales se les dio prioridad y asignó recursos que pudieron haber financiado programas que respondieran a las necesidades de la población. Lo expuesto contrasta con buenas prácticas como la electrificación rural y el mejoramiento del servicio de saneamiento en Carhuaz, Ancash, y muchos otros programas similares a lo largo del país.

El MEF también ha identificado que el gasto per cápita en educación en las regiones no es, en promedio, acorde con las tasas de analfabetismo. Es así como tenemos regiones que en el 2006 gastaron alrededor de S/. 10 per cápita en educación, cuando tenían una tasa de analfabetismo superior al 25%; mientras que en otras regiones el gasto fue cinco veces mayor, cuando la tasa de analfabetismo era inferior al 10%. Esta situación se repite en el caso de gasto en programas de saneamiento, donde tan solo cinco regiones destinaron un gasto per cápita superior a los S/. 6, cuando en algunos casos la falta de cobertura alcanzaba el 60%. Habiendo identificado estos errores, es preciso corregirlos. Se cuenta con recursos, ideas y proyectos beneficiosos para la población. ¿Qué estamos esperando?

EXPORTACIONES DE MANDARINAS CRECEN EN 22%

Las exportaciones de mandarinas frescas o secas tuvieron un buen año el 2006, sobre todo por la apertura a los cítricos peruanos de un mercado como el estado-unidense, en el cual, gracias al ATPDEA, no pagamos arancel por la fruta mencionada (de lo contrario, enfrentaríamos un impuesto de ¢ US\$ 1.9 por kilo). Así, estas exportaciones crecieron en 22% respecto al 2005, convirtiéndose EE.UU. en su quinto destino (aunque con un aún escaso 4% de participación). Cabe resaltar que el 88% de los cítricos peruanos exportados a dicho país corresponde a las mandarinas y clementinas frescas o secas.



Los principales destinos de nuestras ventas de mandarinas frescas o secas fueron Reino Unido (45% del total y 11% más que en el 2005), Holanda (19%, +18%) y Canadá (17%, +27%). Destacan por su dinamismo las ventas a este último, que entre el 2002 y el 2006 crecieron a un promedio anual de 52%. En cuanto a las empresas, las principales exportadoras fueron CPF (Consorcio de Productores de Fruta, con el 42% del total y un crecimiento de 16%) y Procesadora Larán (34%, -2%). No obstante, como se ve en el gráfico, cada vez más empresas se suman a este rubro y el 2006 se produjo un gran salto.

Respecto a EE.UU., según cifras de Veritrade Analytic, en el 2006 importó un total de US\$ 228 millones de mandarinas y similares frescas o secas. España se mantuvo como su principal proveedor, con el 72% de dicho monto. A pesar de que la participación peruana de 1.1% pueda parecer pequeña, destaca el hecho de que en nuestro primer año vendiendo al país del norte, ya logramos desplazar a proveedores como Japón, Jamaica, Italia y México, convirtiéndonos en su sexta principal fuente de dicho producto. Los envíos fueron destinados principalmente a la ciudad de Nueva York, que absorbió el 79% del valor exportado a EE.UU. (lo cual no quiere decir que dicha plaza consuma esa cifra, pues lo exportado puede haberse dirigido de aquel importante puerto a otras ciudades), y el resto se dirigió a la ciudad de Filadelfia.



regresar
página 1



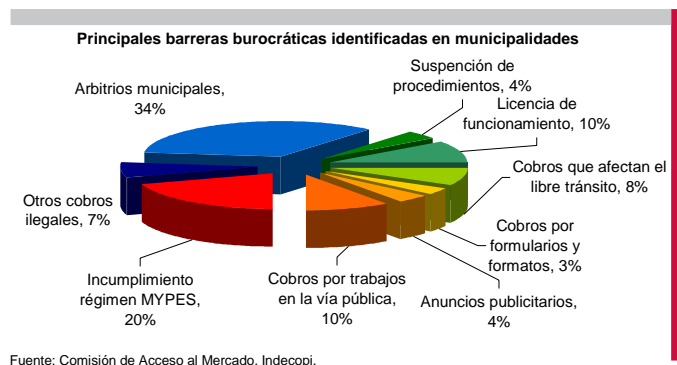
¡No más trabas!

El pasado 4 de abril, se publicó la Ley de eliminación de sobrecostos, trabas y restricciones a la inversión privada. Dicha norma devuelve al Indecopi las facultades para disponer la inaplicabilidad de alguna barrera burocrática impuesta por cualquier entidad de la administración pública. Se debe recordar que el Indecopi perdió parte de esta capacidad, primero, durante el gobierno de Fujimori, cuando se le prohibió derogar barreras establecidas por decreto supremo y, luego, durante el gobierno de Paniagua, cuando se hizo lo propio con las ordenanzas municipales. Así, el Indecopi solo podía imponer sanciones y multas a funcionarios, pero no podía derogar normas, por lo que las barreras continuaban.

Específicamente, la norma habilita a la Comisión de Acceso al Mercado del Indecopi para eliminar, mediante resolución, disposiciones de entidades públicas que establezcan requisitos o cobros que afecten la competitividad empresarial. La norma también autoriza a la Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales del Indecopi a pronunciarse ante restricciones para arancelarias. Esta es otra buena noticia, puesto que una medida para arancelaria es una forma disimulada de restringir el comercio internacional, que, sin fijar un arancel, limita el ingreso de productos extranjeros al exigirles el cumplimiento de ciertos requisitos técnicos o administrativos innecesarios (ver Semanario N° COMEXPERU 372). Del mismo modo, otro aspecto positivo de la ley es que, en la medida en que faculta al Indecopi a pronunciarse sobre la aplicación o no de una norma, este va a poder impedir el cumplimiento de decretos u ordenanzas que hayan sido dadas años atrás.

EL DESAFÍO

Sin embargo, el reto para la Comisión de Acceso al Mercado será hacer frente a las ordenanzas municipales, ya que los municipios son los que más trabas establecen y los más reacios a enmendarlas. Según el Indecopi, el 82% de las barreras burocráticas identificadas durante el 2005 fue impuesto por gobiernos municipales. Frente a ello, es importante precisar la relevancia de la simplificación de trámites ediles, pues son las entidades públicas más cercanas a la ciudadanía. Así, uno de los primeros pasos que tiene que cumplir una empresa para empezar a funcionar es obtener una licencia en su comuna. Mientras más difícil sea este proceso (junto con el resto de trámites que le sigan), más incentivos tendrán los empresarios para no cumplirlos. Entonces, las barreras burocráticas incentivan la informalidad, nos hacen menos competitivos, reducen los ingresos del fisco y fomentan la corrupción.



Las más afectadas por estas trabas son las pequeñas y microempresas (MYPE), quienes no pueden darse el lujo de destinar a trámites burocráticos para obtener licencias hasta un 30% de su capital. Cabe resaltar que la mayor parte de empresas en el Perú son MYPE. Según estudios del CIES, estas participan con el 82% de la PEA aproximadamente y más del 75% de ellas opera en la informalidad. Por ello, con la sola erradicación de obstáculos burocráticos se puede avanzar mucho. Muestra de esto es la exitosa simplificación de trámites que realizó la Municipalidad de Lima con ayuda del Banco Mundial (BM) durante el 2005, que permitió reducir el proceso de obtener una licencia de 60 días, 5 inspecciones y 11 visitas al municipio a 2 días, 1 inspección y 2 visitas, respectivamente. Los resultados saltan a la vista: un reporte del BM indica que en el 2006 hubo un incremento cercano al 500% en la cantidad de empresas registradas con respecto al 2005.

El buen ejemplo no se restringe a Lima; en provincias también hay modelos de eficiencia y competitividad. Según un reporte de ProInversión, el distrito de Independencia (Huaraz) redujo el tiempo de entrega de licencias de 32 a 3 días; y el de la municipalidad provincial de Ica, de ¡235 a 3 días! Ello evidencia que lo más importante para reducir los engorrosos trámites burocráticos es la voluntad política. Esperemos que los buenos ejemplos sigan y que la presente ley sirva como un incentivo para que los funcionarios públicos piensen dos veces antes de solicitar un nuevo trámite, puesto que nadie afirma que estos no deban existir, pero deben ser pocos, ágiles, lógicos y con costos razonables de acuerdo al valor real del servicio.

¿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



LAP y el aeropuerto Jorge Chávez

El 15 de noviembre del 2000, Lima Airport Partners S.R.L. (LAP) ganó la licitación de la concesión para la construcción, operación y transferencia ("BOT" - *Build, Operate and Transfer*) del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez (AIJCh) por un periodo de 30 años, con opción a renovación por 10 más. La propuesta de LAP sobresalió por lo atractivo de su oferta económica, la cual le aseguraba al Estado una retribución del 46.511% de los ingresos brutos pagados trimestralmente, así como el compromiso de realizar una serie de mejoras a la infraestructura del aeropuerto.

NO HAY LONCHE GRATIS

Como dicen los economistas: "no hay lonche gratis". Si bien en la forma en que se concesionó el AIJCh ganaba el postor capaz de pagarle más dinero al Estado (opción que suena muy atractiva para sus arcas), se perdió de vista quizá el punto más importante de una concesión: la "eficiencia para el usuario". La calidad del servicio ofrecido, las retribuciones que el concesionario debe pagarle al Estado, la inversión a realizar, entre otros desembolsos, deben ser balanceados contra las tarifas que se le cobrará al usuario. En pocas palabras, lo ideal es llegar a un equilibrio en donde la concesión y las tarifas cobradas sean eficientes. Este es justamente el problema existente con el AIJCh, pues el concesionario actual debe pagar casi el 50% de sus ingresos brutos al Estado, fuera de los tributos e impuestos que exige la ley, con lo que tiene que cobrar tarifas más altas (eso sí, reguladas por OSITRAN) para poder cumplir con sus obligaciones y a la vez ser una empresa rentable. Según un informe de la Oficina Regional de IATA (International Air Transport Association) para América Latina y el Caribe, presentado oficialmente por las aerolíneas a ProInversión, esa retribución es la raíz de los problemas con LAP y la causa de las elevadas tarifas.

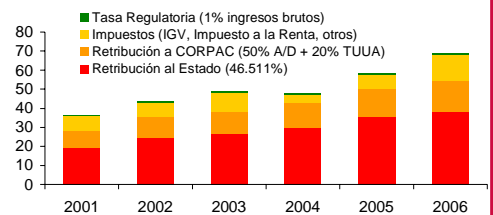
Como contraejemplo al errado criterio que se utilizó para esta concesión tenemos a la del Muelle Sur del Callao. En esta, en vez de que la retribución al Estado fuera la que guiara el proceso, se optó por utilizar un planteamiento más sesudo donde lo que primó fue un servicio de calidad y de bajo costo para el usuario.

ENMIENDAS EN EL CAMINO: LA "QUINTA ADENDA"

La "quinta adenda" es una propuesta realizada por LAP que tiene por objetivo hacer una serie de modificaciones al contrato de concesión. Sin querer mostrar una actitud en contra de las renegociaciones de los contratos (pues hay casos en los que se necesitan), creemos que es válido preguntarse por qué sería justo (por ejemplo, para los que perdieron la licitación) hacer cambios en los compromisos que justamente fueron los que hicieron que LAP ganara la concesión. Son varias las modificaciones al contrato propuestas por LAP, tal vez las más sobresalientes son la redefinición de "ingresos brutos", la reducción del servicio otorgado de IATA B ("*Nivel elevado de servicio. Condiciones de flujo estables con muy pocos retrasos y nivel elevado de confort*") a IATA C ("*Buen nivel de servicio. Condiciones de flujo estables, retrasos aceptables y buen nivel de confort*") y la de no supeditar la construcción de la segunda pista de aterrizaje a una fecha específica, sino más bien a las necesidades operativas del aeropuerto. El primer punto es claro: reducir el universo de lo que se considera como "ingresos brutos" para que las retribuciones al Estado disminuyan. En el segundo caso, para empezar, se tiene que recalcar que si LAP se comprometió a proporcionar un servicio determinado, debería cumplirlo. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que si los estándares que actualmente se aplican realmente van más allá de lo que el AIJCh necesita y aumentan innecesariamente las tarifas para los usuarios, un replanteamiento no sería descabellado. Aquí habría que preguntarse por qué LAP y el Estado acordaron este nivel de servicio (si es que no era necesario) y no tomaron en cuenta su incidencia en las tarifas. Por último, el que la construcción de la segunda pista se dé cuando el incremento del volumen de tráfico aéreo lo demande, tampoco es una mala idea en el sentido de que no se estaría perjudicando a los usuarios con tarifas más altas para recuperar la inversión y cubrir los posibles sobrecostos.

Con todo esto, habría que preguntarse si las peticiones de LAP para disminuir sus costos y pagos al Estado servirían directa y enteramente para reducir las tarifas que tienen que pagar los usuarios. Si bien ya se sabe que la respuesta de OSITRAN a la mayoría de propuestas de LAP ha sido negativa, su sustento técnico aún no se conoce. Para finalizar, solo queda decir que esta situación tiene que ser una lección para las concesiones futuras.

Retribuciones y pagos hechos por LAP al Estado peruano (millones de US\$)



Fuente: Presentación de LAP ante la Comisión Especial Pro Inversión del Congreso de la República, marzo 2007. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



Populismo latinoamericano en la mira

De acuerdo con la revista AméricaEconomía, recientemente el Instituto de Finanzas Internacionales (IIF por sus siglas en inglés) consideró seriamente preocupante el populismo en la región, indicando que desincentiva el crecimiento económico. Dicha entidad también ha advertido a Latinoamérica sobre el ajuste que se producirá en los mercados financieros. Todo indica que es necesario ir más allá en cuanto a las reformas realizadas en años previos para que el destacado crecimiento que venimos experimentando no sea flor de un quinquenio.

QUE NO NOS METAN EN EL MISMO SACO... SIGAMOS DESTACANDO

Charles Dallara, director gerente de la institución que agrupa a varios de los bancos comerciales y de inversión más grandes del mundo, señaló que la falta de voluntad política de los gobiernos por reformar áreas "sacrosantas" y sumamente importantes para la economía, como la laboral, es precisamente una de las causas tras el populismo actual, pues ello le ha impedido a Latinoamérica alcanzar su verdadero potencial de crecimiento, generando malestar en la población.

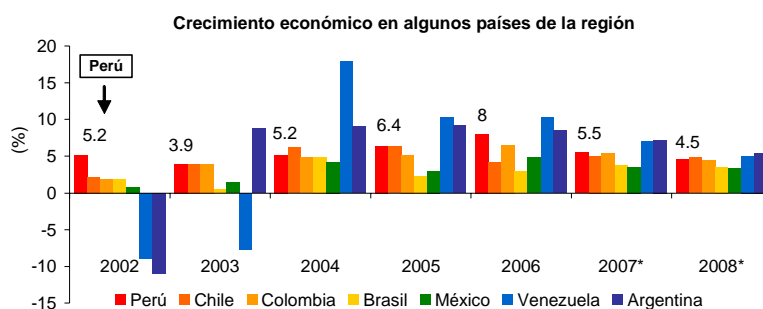
Las reformas pendientes eliminarían barreras a la productividad, con la consiguiente aparición de mejores oportunidades de empleo e inversión. Dallara indicó que, en lugar de ello, se han emitido mensajes contradictorios no solo a los inversionistas extranjeros, sino también a los locales. Como ejemplo, citó a Ecuador y Bolivia, aunque mencionó que a las economías más fuertes, como Brasil y México, también les falta implementar reformas estructurales. Sin embargo, destacó el que el gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva parezca estar en camino a abordarlas.

Por otra parte, William Rhodes, vicepresidente del IIF y presidente de Citibank, señaló que es esencial diferenciar entre países latinoamericanos, pues varios no atraviesan la misma situación, pero que eso no queda claro para algunos inversionistas extranjeros. Rhodes se refirió a ello recientemente, cuando advirtió que ni gobiernos ni inversionistas deberían ser complacientes con la actual coyuntura económica global, pues el ajuste (aunque es difícil determinar cuán fuerte será) está cerca, considerando que en los últimos años algunos inversionistas han subestimado el riesgo de mercados emergentes.

Lo que sí está claro es el mensaje para el Perú. No podemos dejar que los inversionistas nos confundan con países que miran al desarrollo como el cangrejo, solo por ser sus vecinos. Más bien, convirtamos eso en una ventaja: seamos una de las pocas estrellas en un cielo nublado. Capitalicemos la buena fama de la que nos estamos armando, pues esta no solo es un buen argumento para que EE.UU. ratifique nuestro TLC, sino también para atraer las inversiones que otros desprecian con "argumentos" que rozan el ridículo. Esta vez le toca al Perú ser ganador y no el que siempre deja pasar las oportunidades para que otros se las lleven. Es más, contamos con una estupenda plataforma para afianzar nuestra imagen y darnos a conocer al mundo con más fuerza: el APEC. El próximo año nuestro país será su sede, lo cual significa que todas las miradas estarán puestas sobre nosotros.

NO SOLO PARECERLO; TAMBIÉN SERLO... MINIMICEMOS NUESTROS RIESGOS

Ante el futuro incierto, este es el momento para que el Perú retome las reformas pendientes, mejore los programas sociales, y así sostenga el crecimiento logrado, brindándoles a los más pobres las capacidades para aprovecharlo. Según el IIF, la región en general requiere avanzar en el fortalecimiento de las instituciones (como el Poder Judicial), de los derechos de propiedad, en la reducción de rigideces laborales (como ya señalamos) y en ahorrar parte de los elevados recursos fiscales producto del buen contexto económico de hoy para futuros contratiempos.



* Proyecciones del IIF.

Fuente: IIF, FMI. Elaboración: COMEXPERU.



La suite Panda Enterprise Antivirus para PYMES, incluye:

- Instalación, capacitación y entrenamiento
- Soporte técnico GRATUITO
- Protección para redes de hasta 8 estaciones y 2 servidores

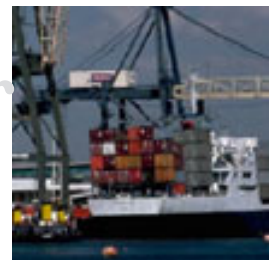
**NOS ANTICIPAMOS A LOS RIESGOS,
PARA QUE SU EMPRESA CREZCA SIN PREOCUPACIONES**

Mayor Información



Answer Consulting Group - Panda Software Perú
Calle Lord Cochrane 521 - Miraflores - Lima 18
Central: (511) 421-2623 / 221-0453 / 221-0159
Telefax: (511) 221-6001
email: pymes@answer-it.com.pe
www.pandasoftware.es

regresar
página 1



¿Aloha Doha?

La Ronda de Doha, una serie de negociaciones comerciales multilaterales organizadas por la OMC, se inició en noviembre del 2001 en la ciudad de Doha, Qatar. El principal objetivo que se espera alcanzar en esta ronda es la mayor liberalización del comercio mundial, apuntando fundamentalmente al comercio de productos agrícolas (disminución de ayuda interna y subsidios a la exportación), un tema que quedó pendiente en las negociaciones anteriores (Ronda de Uruguay). Otros puntos importantes que se tratan son el acceso a mercados de productos no agrícolas, servicios y trato preferencial a países en desarrollo. Si bien se lograron algunos avances, el panorama no es muy auspicioso con respecto a alcanzar las metas planteadas. Las conversaciones fueron suspendidas el 24 de julio del 2006 por recomendación del Director General de la OMC, debido a que no se llegaba a un acuerdo concreto entre los principales actores (EE.UU., UE y el G20).

EL G20

Un suceso relevante que surgió producto de la Ronda de Doha fue la creación del G20 en septiembre del 2003, tras la V Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Cancún. Está integrado por un grupo de países en vías de desarrollo de Asia, África y América Latina, donde debe destacarse la presencia de Brasil, China e India. Por la importancia y peso de sus miembros en conjunto, representan un bloque importante en las negociaciones, con lo que se ejerce mayor presión sobre las economías desarrolladas, alterando la balanza de poder que hasta entonces se inclinaba hacia el lado de estas últimas. Lo que buscan estos países es principalmente que las naciones desarrolladas (EE.UU. y algunos miembros de la UE fundamentalmente) eliminen su generosa ayuda a sus agricultores, con lo que enfrentarían una competencia más justa. Sin embargo, cabe recordar que según estudios de la FAO y del IFPRI, el efecto de los subsidios de los países desarrollados en los precios internacionales es poco significativo. El G20 ha indicado que del grado en que aquella ayuda sea reducida dependerá que sus miembros reduzcan sus aranceles y la magnitud de dicha rebaja (que es uno de los objetivos de los países desarrollados).

MÁS TLC

Una de las consecuencias del fracaso de las negociaciones multilaterales por la falta de consenso ha sido la proliferación de los tratados bilaterales, vistos como segundo mejor y hasta el momento más efectivos para lograr la liberalización comercial y obtener los beneficios que esta trae. El Perú y Colombia, por ejemplo, abandonaron el G20 poco después de su creación y priorizaron el TLC con EE.UU. No obstante, nuestro país se reincorporó recientemente a dicho grupo y también ingresó al Grupo Cairns, con lo que lograría fortalecer su poder para defender los intereses nacionales en las negociaciones de Doha; aunque algunos consideran que el momento de reincorporación al G20 fue poco oportuno pues aún esperamos por la ratificación de nuestro TLC con EE.UU. y esa no era precisamente una buena señal.

¿UNA LUZ AL FINAL DEL TÚNEL?

Dada la situación de estancamiento en la que se encuentran las negociaciones multilaterales, algunos analistas estiman que sería más conveniente reanudar las conversaciones con miras a alcanzar un acuerdo menos ambicioso en el corto plazo, debido a que en junio expira el *fast track* en EE.UU., facultad mediante la cual el Ejecutivo puede firmar acuerdos comerciales sin que el Congreso norteamericano los modifique. Se esperaría que el acuerdo final logre reducir algunas barreras burocráticas y arancelarias. A principios de abril, Brasil y EE.UU. acordaron establecer un plazo para reanudar conversaciones y alcanzar un principio de acuerdo en el marco de la Ronda de Doha. Otro esfuerzo que se llevó a cabo fue la organización de una reunión en Nueva Delhi la semana pasada, con la presencia de representantes de la UE, EE.UU., Brasil e India, estos últimos en representación de los países en vías de desarrollo. En dicha cita, si bien no se realizaron ofertas formales por ninguna de las partes, se estableció ponerle mayor énfasis al asunto con miras a llegar a un acuerdo para fines del 2007.

CERTICOMEX
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