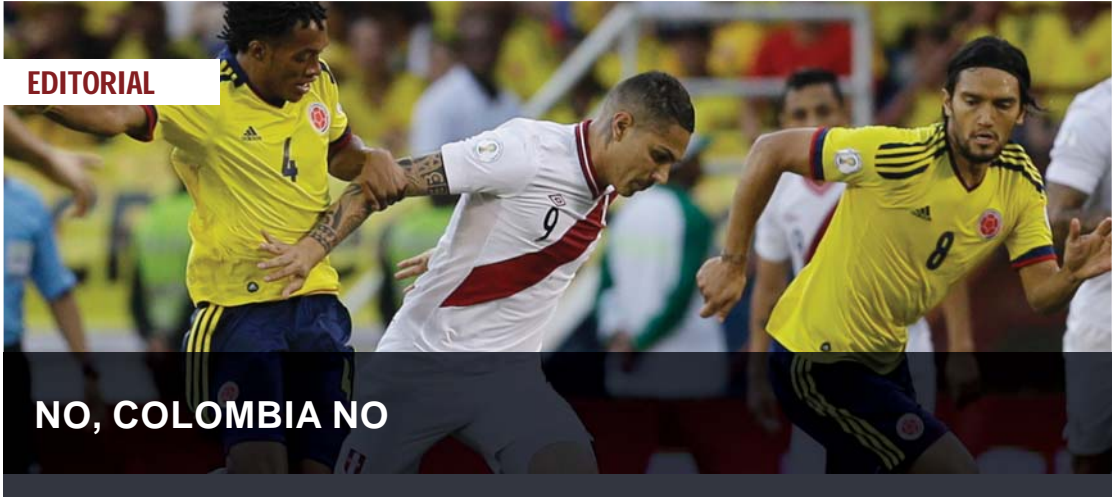





EDITORIAL




NO, COLOMBIA NO


HECHOS

- 
- UN GRAN PASO DEL MINCETUR
 - PRONÓSTICOS DEL WEO: GIRO EN LAS TENDENCIAS DE CRECIMIENTO MUNDIAL

ACTUALIDAD


- 
- NUEVA OPORTUNIDAD PARA EXPANDIR NUESTRO COMERCIO CON EL MUNDO
 - EL DÉFICIT VIAL DE CHILE ES MAYOR QUE EL DE PERÚ, ¿ESTAMOS MEJOR?

ECONOMÍA



¡NI PIES NI CABEZA!

COMERCIO EXTERIOR



LA IMPORTANCIA COMERCIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO




TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES
EL MOTOR DE TU NEGOCIO

FRONTIER

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

US\$ 16,850 s.l. 47,180*

Foto referencial. * Tipo de cambio S/ 2.83. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (clave D22-D2-1010A / D22-D2-1010B) del 1 al 31 de Agosto del 2013. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye Ite a provincias.

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con www.comexperu.org.pe/semanario.asp



NO, Colombia NO

Colombia, nuestro socio comercial por más de 40 años en la Comunidad Andina (CAN), con quien tenemos libre comercio, y es socio estratégico y aliado en la Alianza del Pacífico, ha impuesto sorpresivamente una salvaguardia contra las exportaciones provenientes de la CAN (Perú, Ecuador y Bolivia) y Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay). Ello, so pretexto de proteger una serie de productos agropecuarios: cebolla, frijol, leche, lactosuero, tomate, arveja, papa fresca, pera y queso fresco.

¡Qué incongruencia! ¿Será que el Gobierno colombiano, a través de su Ministerio de Agricultura, estará optando por los mecanismos de los Gobiernos de Argentina, Brasil, Venezuela y demás miembros del ALBA, para impedir la competencia de productos importados? ¿Será el comienzo de una política que dábamos por descartada en nuestro socio estratégico?

Ambos países pactamos compromisos de libre comercio y libre mercado en el marco de la CAN y la Alianza del Pacífico. Y, si bien los intereses por proteger el sector agrícola en Colombia son conocidos, tanto que por ello, entre otras razones, se demoraron cinco años más que el Perú en concretar un TLC con los EE.UU., es incomprensible que el Gobierno colombiano imponga este tipo de medidas a uno de sus socios comerciales más cercanos, como lo es el Perú, y desvirtúe los principios y mensajes de integración que la Alianza del Pacífico transmite a sus miembros y al mundo.

Y que no nos extrañe que de pronto se escuchen clamores por una guerra comercial. Solicitudes de productores nacionales peruanos, y hasta de legisladores, exigiendo que el Perú haga lo mismo (aunque se dice que vienen cocinando de todo para frenar las importaciones de algodón, hilado y confecciones). Quizá escucharemos nuevamente: "...ya ves, todos lo hacen, todos bloquean el comercio, ¿por qué el Perú no?", alimentando los voraces apetitos proteccionistas que aún existen solapada y no tan solapadamente. Estemos prevenidos: el Perú no debe caer en la tentación de volver a las prácticas que lo hicieron un país pobre y aislado en los años 70 y 80.

¡NO AL PROTECCIONISMO DEL SIGLO XXI! Al Perú le está yendo como le va, por habernos ganado durante años, con el esfuerzo de todos los peruanos, el respeto internacional de ser un socio comercial leal, que respeta las reglas y cumple sus compromisos y así debemos continuar. Esperemos que nuestros amigos colombianos, a los que con convicción y fraternidad apoyamos para su pronto ingreso al APEC, enmienden la medida adoptada y retomen el buen camino.

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya

Álvaro Díaz Bedregal

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón

Raisa Rubio Córdova

Estefanía Campoblanco Calvo

Walter Carrillo Díaz

Juan Carlos Salinas Morris

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



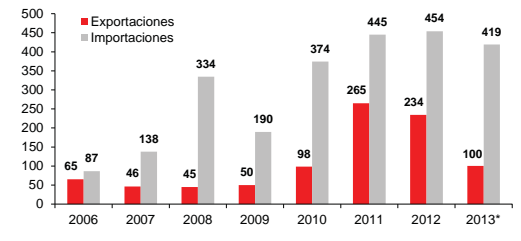
volver al índice

UN GRAN PASO DEL MINCETUR

Luego de varios años, se concluyó las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Tailandia, con quien anteriormente el Perú solo tenía un Protocolo de Intercambio Comercial, vigente desde diciembre de 2011. Este nuevo TLC abarca una serie de compromisos más amplios, como por ejemplo: acuerdos sobre obstáculos al comercio, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, acceso a mercados, servicios e inversiones. Esto traería consigo mayores beneficios para nuestros exportadores, que vienen lidiando con la menor demanda exterior, y que tienen en este acuerdo una herramienta efectiva para lograr un acceso real al mercado tailandés. Las exportaciones peruanas a Tailandia se han mantenido al alza desde hace cuatro años, creciendo a una tasa promedio anual de 51%, registrando un valor de US\$ 234 millones en 2012.

En el periodo enero-agosto de 2013, los envíos del sector exportador tradicional peruano sumaron US\$ 44 millones; mientras que nuestras exportaciones no tradicionales alcanzaron un valor de US\$ 56 millones, y registraron un crecimiento de 109%, respecto a enero-agosto de 2012. En este segundo rubro (que incorpora mayor valor al producto) resaltaron los subsectores pesquero, que registró envíos por un monto de US\$ 46 millones (+176%); agropecuario, con un valor de US\$ 8 millones; y el químico, con US\$ 1 millón. Dentro de los principales productos enviados resaltan las jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera, con US\$ 45 millones (+236%); las uvas frescas, con US\$ 7 millones (+20%); harina y pellets de crustáceos y moluscos, con US\$ 551,053 (-60%); y los espárragos cocidos en agua o vapor, congelados, con US\$ 288,184.

Comercio bilateral entre Perú y Tailandia
(US\$ millones)



* enero-agosto.
Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

En el caso de las importaciones peruanas desde Tailandia, estas presentaron un crecimiento de 56% durante el periodo enero-agosto de 2013, alcanzando US\$ 419 millones. Este considerable aumento se debió principalmente a las mayores importaciones de equipos de transporte que registraron un monto de US\$ 270 millones y bienes de consumo no duradero que sumaron US\$ 35 millones, las cuales aumentaron en 94% y 159%, respectivamente.

Una gran puerta se consolida para nuestros exportadores con el TLC con Tailandia. Confiamos en que el trabajo del Mincetur continúe por el camino de la apertura de nuevos mercados; sobre todo en aquellos que son atractivos para nuestras exportaciones no tradicionales, que como todos ya sabemos generan más puestos de trabajo para los peruanos. Sigamos con India, Turquía, Israel, Países Árabes, Rusia e Indonesia. El proceso de abrir mercados para los trabajadores y emprendedores peruanos no ha terminado. El objetivo del Mincetur es asegurar que el 100% de exportaciones peruanas esté cubierto permanentemente por preferencias, dándonos una ventaja real.

PRONÓSTICOS DEL WEO: GIRO EN LAS TENDENCIAS DE CRECIMIENTO MUNDIAL

En el último informe del World Economic Outlook (WEO), elaborado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en octubre del presente año, se confirma que la economía mundial se mantiene en un bajo rendimiento. En la edición anterior del WEO (julio 2013), las perspectivas apuntaban a un crecimiento económico mundial ligeramente superior a 3% (alrededor de 3.3%), el mismo nivel de 2012. Sin embargo, en esta edición las proyecciones para 2013 se han ajustado a la baja, y se prevé que la actividad económica mundial crecerá un 2.9%, y que para 2014, esa cifra se elevará a 3.6%.

El FMI menciona que el crecimiento estará impulsado en gran medida por las economías avanzadas; sin embargo, la novedad más llamativa proviene de las economías emergentes. Si bien los mercados emergentes vienen teniendo un alto ritmo de crecimiento en los últimos años, se prevé que para 2013 este será más débil a lo proyectado en ediciones anteriores: 4.5%-5% para 2013-2014. Esto se debe, según el FMI, a un enfriamiento ocasionado por la recesión de la economía mundial, restricciones estructurales en materia de infraestructura, la rigidez de los mercados laborales y el desaliento a la inversión producto de una serie de factores internos en estos países. Estos últimos son factores que, por ejemplo, el Perú, debe anticipar si quiere asegurar mejores tasas de crecimiento.

En cuanto a EE.UU., el FMI proyecta un crecimiento de 1.5% para 2013 y 2.5% para 2014, teniendo como supuesto clave que el tope de la deuda logrará elevarse a tiempo con un acuerdo bipartidario, y que el actual cierre administrativo del Gobierno tomará un periodo corto. El crecimiento de la economía estadounidense estará impulsado por la demanda interna, a través de un aumento en el nivel de riqueza de los hogares y la recuperación del mercado inmobiliario. Por otro lado, con respecto a la zona euro, el FMI proyecta que la región logrará salir de la recesión de manera gradual, y que en 2014 tendrá un crecimiento de 1%. Esto gracias a las medidas de política adoptadas, que han logrado estabilizar las condiciones financieras de la zona, aunque el crecimiento se encuentre limitado por las restricciones en créditos.

Finalmente, el FMI estima una desaceleración en la economía china, nuestro mayor socio comercial. China crecerá en promedio un 7.5% en 2013 y un 7.25% en 2014, frente al 7.7% y 7.8%, estimados en la edición de julio para estos años, respectivamente.

Nueva oportunidad para expandir nuestro comercio con el mundo

En la última Cumbre del Foro de Cooperación Económica en Asia-Pacífico (APEC), que reúne a veintiún economías –entre ellas 3 países latinoamericanos: Perú, Chile y México–, llevada a cabo entre el 5 y 7 de octubre en la ciudad de Bali (Indonesia), se resaltó el compromiso de potenciar el comercio y la integración entre sus miembros, de manera tal que se consiga un crecimiento sostenible que beneficie a toda la región.

Una manera de concretar este propósito es a través de acuerdos comerciales. Una mayor conexión alivia los altos costos de producción y transporte, a la vez que propicia un clima adecuado para hacer negocios y una mejor cadena regional de suministro de recursos básicos en un contexto de crecimiento de la población. Atendiendo estos objetivos, los acuerdos comerciales nos facilitan el acceso a productos e inversión de otros países, así como la entrada de los nuestros a esos países. Por ello, impulsar la negociación de un acuerdo comercial con Indonesia supone una gran oportunidad que permitiría generar inversión e impulsar la cooperación aduanera, asegurando mayor competitividad.

¿POR QUÉ INDONESIA?

Algunas características que hacen atractivo a Indonesia como socio comercial son:

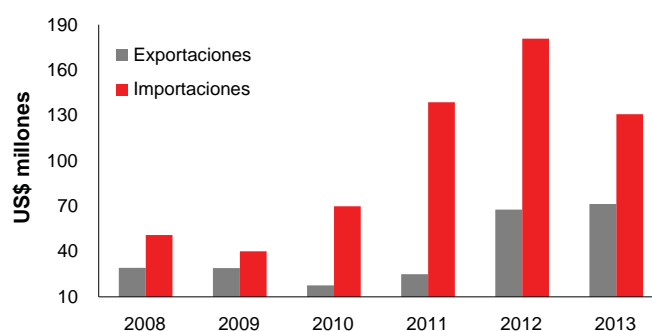
- Según el Banco Mundial, tuvo en 2012 un PBI de US\$ 878,193 millones, con un PBI per cápita que registra un crecimiento sostenido desde US\$ 2,200 en el año 2000, hasta US\$ 3,563 en 2012.
- Es una economía dinámica, la cual ha crecido a una tasa promedio anual del 5.9% entre 2006 y 2012.
- Se caracteriza por tener un alto intercambio comercial. En 2012, sus exportaciones fueron equivalentes al 24% de su PBI y sus importaciones, al 26%.
- Tiene una población de cerca de 247 millones de personas, que constituyen un mercado potencial para productos peruanos, dada la expansión en su poder adquisitivo. Indonesia representa un mercado similar a Brasil en población, pero con mayor expectativa de crecimiento en su ingreso.
- Indonesia ha formulado un plan de desarrollo a largo plazo que se extiende desde 2005 hasta 2025. Éste se segmenta de acuerdo a planes a mediano plazo de 5 años, cada uno con distintas prioridades, entre ellas la promoción de la calidad de los recursos humanos, el desarrollo de la ciencia y tecnología, y el fortalecimiento de la competitividad económica.

DE ENERO A AGOSTO LOS ENVÍOS MANUFACTURADOS CRECIERON UN 12%

Durante el periodo enero-agosto del presente año, nuestros envíos a Indonesia se incrementaron un 6% respecto del mismo periodo del año previo, alcanzando US\$ 71 millones. Dentro de estos envíos, los tradicionales representaron el 65% del total exportado, y alcanzaron los US\$ 46 millones (+3%); mientras que los no tradicionales, un valor de US\$ 25 millones (+12%).

Entre los principales sectores, destacan el de petróleo y derivados (US\$ 36 millones, +43%) dentro del sector tradicional; y la minería no metálica (US\$ 14 millones, +72%) y el sector pesquero (US\$ 3 millones, +73%) en el sector no tradicional, los cuales representaron un 50%, 19%, y 5% de los envíos totales, respectivamente. Algunos productos que destacaron durante este periodo fueron los fosfatos de calcio naturales (US\$ 14 millones, +72%), así como la harina, polvo y pellets de crustáceos y moluscos (US\$ 3 millones, +55%). Estos productos podrían beneficiarse si se logra un acuerdo comercial con este país asiático, debido a que éste cobra hoy un

Comercio bilateral entre Perú e Indonesia
enero-agosto (2008-2013)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

**CUMBRE PYME
del APEC 2013**
AREQUIPA

**martes 12
de noviembre**
09:00 a.m.
Cerro Juli

MIGUEL ÁNGEL CORNEJO
ANA MARÍA CHOQUEHUANCA
MÁXIMO SAN ROMÁN
Y MUCHOS EXPOSITORES MÁS...

volver al índice



arancel promedio del 6.8% a las importaciones, más del doble del peruano (3.2%), y para productos agrícolas aplica un arancel promedio de 8.4%.

En el caso de las importaciones, éstas ascendieron a US\$ 131 millones de enero a agosto del presente año (-28%). Del total, el 49% fueron bienes de consumo, el 37% bienes intermedios y el 14% bienes de capital. Entre los principales productos importados durante este periodo se encuentran las combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas de volumen superior o igual a 269 litros, pero inferior a 382 litros (US\$ 7 millones, +134%), los vehículos ensamblados con motor de émbolo alternativo (US\$ 7 millones, +93%) y el caucho natural (US\$ 9 millones, +677%). Esto significa que, en su mayoría, las importaciones de Indonesia a Perú son productos que impulsan el desarrollo industrial del país.

Un acuerdo comercial resultaría favorable para ambas economías, porque expandiría la plataforma del Perú para captar inversiones y permitiría que ingresen más productos peruanos hacia un país con un contexto favorable, en el que su poder adquisitivo muestra una tendencia positiva. No debemos perder la oportunidad de mejorar nuestra relación de comercio bilateral con un país como Indonesia, cuyas cifras nos reiteran que existen oportunidades ventajosas para ambas partes. Confiamos en que el Mincetur y su gran equipo de negociadores y especialistas en la administración de tratados comerciales, hará todo lo posible para permitir que este próximo acuerdo sea lo más provechoso para el país.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.
** Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

**APEC BUSINESS
TRAVEL CARD**

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTALA AL

625 7700



volver al índice

El déficit vial de Chile es mayor que el de Perú, ¿estamos mejor?

En Chile existe una gran preocupación por la posibilidad de que la brecha en infraestructura vial y aeroportuaria vaya a duplicarse en los próximos cinco años. Según estimaciones de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), esta brecha aumentaría de US\$ 26,000 millones en 2012, a US\$ 50,000 millones en 2018. Ello, pese a que Chile ha alcanzado un gran avance en esta materia. Inclusive la clasificación que elabora el Foro Económico Mundial (WEF) para 2013-2014, lo ubica en el número 46 de 148 economías, en cuanto a calidad de infraestructura, muy por encima de otros países de la región como Brasil (71), Perú (91) o Colombia (92). Entonces, ¿por qué su inquietud sobre el déficit en infraestructura de transporte?

De crecer su PBI a una tasa anual del 6%, Chile llegaría a tener un ingreso per cápita de US\$ 23,000 en 2020, con lo que alcanzaría una cifra similar a la de países que hoy se consideran desarrollados. Esto implicaría una mayor eficiencia en el tránsito de mercaderías y capital humano a lo largo de su territorio. En los últimos diez años, el Estado ha invertido en infraestructura un promedio del 2.5% del PBI; es decir, el mismo porcentaje que se destinó en 2012, según la CChC. De prolongarse esta situación, en cinco años Chile podría sufrir una desaceleración en el comercio y enfrentar problemas de urbanización como zonas marginales, e inseguridad. Por esto, las empresas perderían incentivos para desarrollar proyectos en determinadas zonas de ese país y éste no terminaría de integrarse al dinamismo que aquellas expectativas de crecimiento requieren.

EL PROGRESO ES UN CAMINO LARGO Y SINUOSO

En Perú, la brecha de infraestructura de transporte ascendió a US\$ 20,935 en 2012 y durante el mismo periodo la inversión pública en dicho rubro fue de US\$ 4,764¹ (solo un 22.8% de la brecha), según el Sistema de Información Financiera Presupuestal (SIAP). Asimismo, US\$ 12,791 millones (61% del total de déficit en infraestructura de transporte) fue la brecha en redes viales, durante 2012. Para el mismo año, los proyectos de inversión del Estado peruano en transporte vial sumaron US\$ 1,262 millones; cubriendo solamente el 10% del déficit. Por otro lado, respecto a la infraestructura de aeropuertos, la brecha ascendió a US\$ 128 millones, de la cual el Gobierno solo atendió el 54% (US\$ 69 millones). Con estos resultados, es evidente que hace falta invertir fuertemente en infraestructura, pero ¿basta solo eso? ¿Cómo consiguió Chile tener una de las mejores infraestructuras de la región?

Hasta principios de los años noventa, el Ministerio de Obras Públicas (MOP) era el único ente formulador y ejecutor de proyectos de infraestructura en Chile. Desde la promulgación de la Ley de Concesiones de Obras Públicas, que permitió la participación de capitales y gestión del sector privado, se produjo un salto cualitativo importante que implicó mejoras en las vías más importantes y grandes avances en los materiales, tecnologías de pavimentación y maquinarias utilizadas para desarrollar los proyectos. Esto formó parte de una estrategia de largo plazo que el país del sur trazó y sigue implementando, para posicionarse como un socio relevante en el comercio internacional, específicamente en la zona del Asia-Pacífico. ¿El Perú tiene ya ejecutándose seriamente algún plan parecido?

No obstante, al principio, los proyectos concesionados generaron muchas suspicacias y resistencia en algunos sectores de la población chilena. Esto, acompañado de una legislación que facilite a determinados grupos de interés obstaculizar de manera irracional los proyectos —como la ley de Consulta Previa—, representaría grandes riesgos para el desarrollo de los proyectos. Por ello, para destrabar los proyectos y asegurar una planificación efectiva, el sector de construcción chileno ha propuesto crear la Agencia Nacional de Infraestructura, una autoridad autónoma de los gobiernos, responsable de evaluar, agilizar e incentivar inversiones en infraestructura enfocadas en las actividades en las que estas zonas se han especializado.

La inversión en infraestructura de transporte es crucial en el crecimiento de una economía, pues reduce distancias entre las regiones y con ello los costos, da mayor valor a los activos en las zonas antes no accesibles, permite un mayor acceso a los compradores y proveedores fuera de la capital, y permite intercambiar o aprovechar mejor las tecnologías en las distintas ramas productivas. En conclusión, es uno de los pilares para el desarrollo de mercados a través del aumento de la eficiencia de las empresas. La infraestructura afecta específica y directamente a la competitividad en aquellas actividades económicas sustentadas en factores externos y materias primas —como la agricultura, la minería, el turismo, entre otros— pues, debido a la volatilidad del valor de estos productos y de las preferencias de los consumidores en el comercio internacional, estas y sus proveedores deben lograr una estructura de costos competitiva. Para lograrlo tenemos el ejemplo de Chile. ¡Es hora de seguirlo!... también en materia de desarrollo de infraestructura. El Perú no puede quedar rezagado.

¹ La conversión a dólares se realizó usando con el promedio del tipo de cambio de 2011, según los datos del BCRP.





¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera Central: 271-0630 Fax: 271-0631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe


PC Performance

¡Ni pies ni cabeza!

Durante la audiencia final del caso en el que Indecopi investiga supuestas prácticas de dumping en las importaciones de prendas de vestir chinas, llamó fuertemente la atención las afirmaciones de algunas de las partes interesadas en que estas medidas se impongan a toda costa contra la ropa china que hoy viste a millones de peruanos. Estas afirmaciones no son más que falacias dirigidas a la Comisión del Indecopi que ve el caso y, peor aún, a la opinión pública. Conozcamos algunas de esas afirmaciones:

“LAS PRENDAS CHINAS Y PERUANAS SON SIMILARES, Y POR TANTO SUSTITUTOS”.

El artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping, al que están sujetos todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), incluido el Perú, establece que el producto de la rama de producción nacional (RPN), debe ser idéntico al producto objeto de dumping considerado; o, cuando no exista ese producto, debe ser otro que tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Sin embargo, las prendas peruanas analizadas por Indecopi en este proceso tienen, en muchos casos, en su composición 80% de algodón y pelo fino; mientras que las prendas chinas, un 65% fibra sintética. Asimismo, la muestra de la RPN seleccionada por el Indecopi, concentra 40% de marcas exclusivas; mientras que la muestra de China sólo el 5%. Bajo ningún concepto, estos bienes pueden ser considerados similares ni sustitutos según los criterios de la OMC. ¿Acaso esos productos pueden considerarse idénticos o de características parecidas, para que permitan comparar sus precios? Definitivamente no.

“LA REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA SELECCIONADA POR LA COMISIÓN (DE DUMPING Y SUBSIDIOS DEL INDECOPI) ESTÁ MUY BIEN CON 145 EMPRESAS, PUES UNA SOLA EMPRESA PODRÍA REPRESENTAR LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL”.

La representatividad de la muestra seleccionada por la Comisión conlleva un alto margen de error, de nada menos que el 48%. Y, tal como figura en el Anexo 17 de su informe final sobre el caso, Informe de Hechos Esenciales (IHE), sólo el 64%, es decir, sólo 93 empresas de la muestra dedican su producción al mercado interno. Por lo tanto, la muestra no es representativa del sector, pues la propia Comisión del Indecopi decidió analizarla como si más de 16,000 empresas fabricaran un solo producto (según el directorio de INEI y Sunat). La RPN está definida en el artículo 4 del Acuerdo Antidumping como el conjunto de los productores de un “producto similar”. En este caso, la muestra seleccionada abarca empresas dedicadas a la fabricación de diversos productos. Otra violación del Acuerdo Antidumping de la OMC por parte de la Secretaría Técnica de la Comisión del Indecopi, encargada de este, absurdamente, amplio caso.

“LA CATEGORIZACIÓN (DE LAS MÁS DE 270 SUBPARTIDAS ARANCELARIAS INVESTIGADAS) HECHA POR LA COMISIÓN, ES CORRECTA. POR EJEMPLO EE.UU., EN UNA SOLA LISTA, CONSIGNÓ 237 SUBPARTIDAS”.

Según información del United States Trade Representative (USTR) —el par del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo en Estados Unidos—, efectivamente, se ha agrupado listas con subpartidas arancelarias que abarcan distintos productos, pero nunca EE.UU¹. ha iniciado un caso por dumping analizando 276 subpartidas arancelarias.

“LA DISCRECIONALIDAD DE LA AUTORIDAD PARA EL USO DE INFORMACIÓN (EN LOS CASOS DE INVESTIGACIÓN POR DUMPING) SE USA EN TODO EL MUNDO”. (SIC)

En los casos de dumping, ninguno de los países miembros de la OMC ha usado la discrecionalidad de la información. Todo lo contrario: el objetivo de los requisitos procesales del Acuerdo Antidumping es asegurar la transparencia en el procedimiento. Así, en el artículo 6 del Acuerdo, se establece normas detalladas sobre el proceso de investigación, incluida la necesaria reunión de pruebas positivas, y requiere que las autoridades no sólo cuiden el carácter confidencial de la información delicada, sino que verifiquen la información en la que basen sus determinaciones (algo que Indecopi no ha hecho en este caso). Bajo ningún motivo, las autoridades pueden “seleccionar” a su criterio qué información usar y cuál no. Mucho menos, como en este caso, no sustentar su decisión al elegir uno u otro tipo de fuente de información. Elegir información sin sustentar la decisión de hacerlo (descartando otra información también disponible), y basar una decisión

¹ Esto puede corroborarse con información de la USTR, USDOC y la OMC. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm

administrativa en ello, viola la Constitución Política del Perú, que exige motivar debidamente las decisiones jurisdiccionales. En este caso, la motivación para ésta, y otras decisiones, simplemente no fue ofrecida por Indecopi a las partes. ¿El Estado Peruano espera que el Perú sea bien tratado en la OMC este noviembre, durante su Examen de Política Comercial, si viola su propia Constitución al analizar dumping?

“LA COMISIÓN HA RESPETADO EL TLC CON CHINA”.

El TLC Perú-China también ha sido violado en este caso, principalmente porque la Comisión, tanto en el acto de inicio como en el procedimiento de la investigación, ha desconocido a China como una economía de mercado, a pesar de que el Perú ha reconocido en tres documentos² oficiales, por dos gobiernos distintos –e incorporados a la ley peruana por el artículo 3 del TLC Peru-China–, el estatus pleno de China como tal, lo cual se encuentra estipulado en el TLC referido.

Explicado cada punto, no nos queda más que decir que estas afirmaciones son solo mentiras o, en todo caso, evidencian una falta de conocimiento en materia de comercio exterior y del proceder del Indecopi (violatorio de las normas internacionales del comercio y de las leyes peruanas) en este caso, que no hacen más que confundir la opinión pública.

Son los “autores” de tales afirmaciones los que muestran una doble moral para servir a sus propios intereses. ¿Cómo se explica que a la vez estén en contra de la imposición de derechos compensatorios al algodón importado de EE.UU –participando incluso en la audiencia final de este caso, iniciado semanas antes del caso de confecciones chinas–, pero que a la vez estén a favor de aplicar derechos antidumping a ropa de China? La respuesta es obvia: este esquema los favorece, porque de esta forma (manteniéndose barato el insumo -algodón-, y haciéndose más caro con sobretasas el producto de competencia -ropa importada-) algunos productores nacionales podrán tener ventaja en el mercado y subir sus precios incluso cerca de niveles monopólicos, a costa de los bolsillos de 29 millones de peruanos que serán perjudicados, si en uno, o peor aún, en ambos casos, Indecopi impone las medidas (ver artículos N°. 717). Eso es mercantilismo puro y debe saberse.

Esta investigación antidumping contra las confecciones chinas –que generan miles de puestos de trabajo, y visten a precios accesibles a millones de peruanos–, pareciera, lamentablemente, ser parte de un acuerdo político para generar un favorecimiento a la industria nacional de confecciones, a partir del dinero de todos los consumidores peruanos. Este favorecimiento parecería ser bien acogido por la autoridad, porque generaría también grandes ingresos al Indecopi, dado que las sobretasas antidumping que impondría serían directamente recaudadas por esa misma institución. Es momento de que el Estado peruano sea honesto y riguroso, y archive este caso dadas las enormes violaciones legales y a los tratados de la OMC que presenta, y al gran perjuicio económico que generaría a millones de compatriotas.

² Nota N° 5-11- M/2004/82 de la Embajada de Perú a China (2004), Nota N° 6-11/14 del Ministerio de Relaciones Exteriores a la Embajada de China (2005) y el “Memorándum de entendimiento y fortalecimiento de Relaciones Económicas y Comerciales” (Sídney 20007).

ANUNCIE AQUÍ
y llegue a más personas...

Informes: 625 7700

◀ volver al índice

La importancia comercial de la Alianza del Pacífico

Hace algunos días, los ministros de Economía de los países miembros de la Alianza del Pacífico (Perú, México, Colombia y Chile) sostuvieron una reunión donde acordaron continuar con la integración económica, financiera y tributaria. Esta alianza ya viene mostrando algunos frutos, sobre todo en materia comercial, donde hace algunos meses concluyeron las negociaciones comerciales, teniendo como resultado la desgravación total del 92% de las partidas arancelarias dentro del bloque.

Desde 2009, el intercambio comercial entre Perú y los demás países miembros de la Alianza del Pacífico ha mostrado un dinamismo bastante favorable, con una tasa de crecimiento promedio anual del 22%, alcanzando US\$ 7,853 millones en 2012, de los cuales US\$ 3,274 millones correspondieron a exportaciones hacia Chile; US\$ 2,487 millones, a Colombia, y US\$ 2,092 millones, a México.

En el caso de las exportaciones peruanas con dirección al resto de países miembros de la Alianza del Pacífico, en 2012, estas crecieron un 108% en los últimos cuatro años, sumando un valor de US\$ 3,366 millones. Asimismo, en el periodo enero-agosto de 2013, nuestros envíos alcanzaron los US\$ 1,945 millones.

En cuanto a los primeros ocho meses de 2013, los envíos tradicionales de Perú hacia este bloque ascendieron a US\$ 826 millones, un 31% menos que lo enviado en el mismo periodo de 2012, producto de menores envíos de minerales (-20%) y de petróleo y derivados (-38%), los cuales sumaron US\$ 406 millones y US\$ 325 millones, respectivamente. Con respecto a las exportaciones no tradicionales hacia este bloque, éstas registraron envíos por US\$ 1,119 millones, un 58% del total exportado a estos países. Las exportaciones del sector agropecuario alcanzaron US\$ 144 millones (7% más de lo enviado en enero-agosto de 2012), mientras que las del sector textil registraron un valor de US\$ 140 millones (+4%). Por su parte, las exportaciones del sector metalmeccánico alcanzaron envíos por un total de US\$ 121 millones (+17%), y el sector de minería no metálica sumó exportaciones por US\$ 92 millones (+23%).

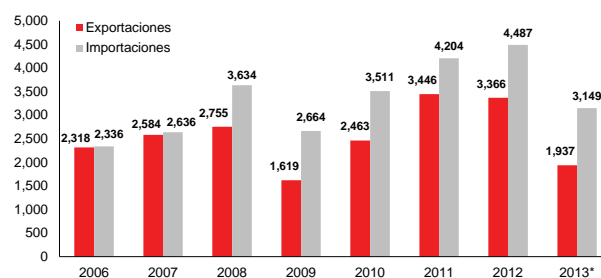
En cuanto a las importaciones desde el bloque de Alianza del Pacífico al Perú, en el periodo enero-agosto de 2013 éstas ascendieron a US\$ 3,149 millones, un 7% mayor a lo importado en el mismo periodo de 2012. El rubro que registró una mayor participación fue el de bienes intermedios, con US\$ 1,221 millones (39% del total importado). De manera desagregada, figuran las materias primas para la industria peruana, que representaron el 73% de las importaciones de este rubro, sumando US\$ 891 millones (+1%). Asimismo, también destacan las importaciones de combustibles, con un valor de US\$ 271 millones y un crecimiento del 7%.

Además, las importaciones de bienes de consumo (36% del total importado) sumaron US\$ 1,140 millones, (+13%). Dentro de este sector destacan las importaciones de bienes de consumo no duradero (US\$ 742 millones; +7%), que representan un 65% de las importaciones del rubro. Por su parte, las importaciones de bienes de capital representaron un 25% del total importado, con US\$ 787 millones (+10%). Los materiales para la industria (US\$ 380 millones; +14%) encabezan este rubro, mientras que las importaciones de equipos de transporte alcanzaron US\$ 258 millones (+8%).

Como las cifras lo demuestran, el intercambio comercial con el bloque de la Alianza del Pacífico es importante, sobre todo para nuestras exportaciones, las cuales son en su mayoría manufacturadas, y generadoras de mucho empleo. Es importante, dadas las características de política comercial de este bloque —que privilegia la apertura comercial, y el crecimiento basado en comercio e inversión— notar que los accesos y flujos comerciales dentro de este bloque tienen una solidez y estabilidad mayores a aquellas propias del comercio con países miembros del Mercosur o la Comunidad Andina, en los que las exportaciones peruanas vienen teniendo problemas, incluyendo el afrontar licencias previas de importación y cada vez menos sutiles barreras paraarancelarias al comercio. El Perú hace lo correcto en enfocarse más en el bloque de Alianza del Pacífico y promover un entorno de bloque en el que se respeten las disciplinas comerciales de OMC y el comercio efectivamente libre. De nada sirve tener en los papeles un arancel del 0%, si el país de destino bloqueará nuestras exportaciones con requisitos técnicos, sanitarios, o con licencias previas, arbitrariamente administradas.

En estos tiempos de incertidumbre económica, el Gobierno necesita brindar las facilidades necesarias a los empresarios para que puedan sobrellevar esta difícil situación, y qué mejor manera de hacerlo que tendiendo puentes comerciales para que nuestros productos salgan con mayor facilidad al exterior. Afianzar nuestros lazos con la Alianza del Pacífico es una excelente decisión de Estado. No obstante, no puede ser la única. Los trabajadores peruanos de la exportación están a la espera del inicio de negociaciones comerciales con economías emergentes, ya anunciadas por la ministra de Comercio Exterior y Turismo, las cuales incluyen a Israel, India, Turquía, los Países Árabes, Indonesia y Rusia. El Mincetur tiene la palabra sobre el cronograma e inicio de estos procesos.

Comercio bilateral entre Perú y los demás países miembros de la Alianza del Pacífico (US\$ millones)



*enero-agosto
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.