



EDITORIAL



URGE MEJORAR EN INFRAESTRUCTURA

HECHOS



- UNA INICIATIVA QUE SUMA
- UNA ALTERNATIVA EFICIENTE

ACTUALIDAD



- DISPAROS AL SECTOR AGROEXPORTADOR
- CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL: EL COLAPSO DE LEHMAN BROTHERS

ECONOMÍA



CRÓNICAS DE PUNO: LOS VIAJES, LAS DONACIONES Y LAS HELADAS

COMERCIO EXTERIOR



LA IGNORANCIA ES ATREVIDA... TOMA NOTA: EL TLC CON CHINA NO AFECTA A LOS CONFECCIONISTAS PERUANOS




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

FRONTIER

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

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

Foto referencial. * Tipo de cambio S/ 2.83. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (claves 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



Urge mejorar en infraestructura

De acuerdo con el Índice de Competitividad Global 2013-2014, el Perú se encuentra muy rezagado en la calidad de su infraestructura, al ubicarse en la posición 91 de 148 economías. Si nos enfocamos en América del Sur, el Perú se ubica en sexto lugar en el *ranking* de competitividad, detrás de Chile, Uruguay, Brasil, Ecuador y Argentina. Cabe resaltar que no solo no se registra una mejora en la competitividad peruana, sino lo contrario: hemos caído dos ubicaciones respecto al año pasado.

Estos números no son más que el resultado de una serie de trabas o barreras burocráticas que no se están sabiendo levantar. Asimismo, es el resultado de no hacerle frente, con las herramientas legales previstas, a un conjunto de protestas violentas que afectan derechos fundamentales de la población como el tránsito o la integridad física, y que mantienen paralizadas las inversiones desde hace un par de años.

Cuesta entender que funcionarios de diversas entidades del Estado puedan estar retrasando la ejecución de proyectos de infraestructura que son claves para asegurar la competitividad del país en los próximos años. Hace bien Julio Velarde en señalar que destrabar la inversión implica un cambio de mentalidad, pero que desgraciadamente se tiene una mentalidad colonial. El problema es que estas demoras y letargo en las decisiones, simplemente niegan el futuro y las oportunidades a miles de peruanos que esperan el desarrollo en sus regiones... y el tiempo sigue pasando y las oportunidades de avanzar no se recuperan.

Se calcula que la brecha de inversión en infraestructura del Perú supera los US\$ 87,000 millones. Este gigantesco atraso debe ser atendido cuanto antes. Son precisas decisiones y acciones firmes para integrar al Perú con infraestructura de calidad, y consolidarlo al fin como un solo país en donde todos trabajemos unidos por un progreso basado en comercio, inversión y oportunidades difundidas. Sin conexión no podremos hacerlo. ¿Qué estamos esperando para darle celeridad a la ejecución de proyectos? Es a base de mejoras en infraestructura que se obtienen mayores avances en competitividad. La infraestructura garantizará el crecimiento de largo plazo que merecemos los peruanos.

El problema no está en adjudicar los proyectos, sino en su ejecución. De nada servirán anuncios para impulsar la economía si no se logran destrabar los procesos, y para ello se necesitan decisión y seguimiento al más alto nivel. Sí, del Presidente y los ministros responsables en cada uno de sus sectores.

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

Raiza Rubio Córdova

Estefanía Campoblanco Calvo

Walter Carrillo Díaz

Juan Carlos Salinas Morris

Corrección

Ángel 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

Tel.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



UNA INICIATIVA QUE SUMA

Todavía existen algunos padres de la patria que cumplen su verdadera labor, aquella de legislar en favor de todos los peruanos –no solo en beneficio de algunas minorías–. Esto se ve reflejado en el Proyecto de Ley N.º 2661/2013-CR, donde se propone reducir gradualmente el Impuesto General a las Ventas (IGV) hasta 2016, a razón de un punto hasta llegar a una tasa del 15%. Es digno de resaltar que esta iniciativa parlamentaria –a diferencia de la mayoría– viene acompañada por un análisis económico serio que la respalda.

Uno de los pilares sobre el cual se basa este proyecto de ley es la aplicación de políticas fiscales anticíclicas; es decir, aumentar el déficit fiscal en épocas de crisis (incrementando el gasto o disminuyendo la recaudación) o aumentar el superávit fiscal en épocas de bonanza económica (disminuyendo el gasto o incrementando la recaudación), con el fin de evitar fuertes desequilibrios en la economía y contribuir a su reactivación.

El escenario económico que se vive en el mundo no es del todo favorable y viene afectando nuestra economía, que muestra una menor perspectiva de crecimiento para 2013. La reducción del IGV se plantea como una de las maneras para contrarrestar los efectos de la desaceleración económica mundial, porque traería consigo una serie de beneficios como generar mayores incentivos a la formalización, ya que con una menor tasa los micro y pequeños empresarios verían menos costoso y más beneficioso hacerse formales. Con esto, en el tiempo, la recaudación fiscal no sería afectada. Un efecto de este tipo ya se comprobó en Perú en 2011, cuando con la reducción del IGV en 1%, la recaudación fiscal aumentó en aproximadamente S/. 5,000 millones.

Cabe señalar que, a lo largo de los años, los distintos niveles de Gobierno se han caracterizado por un manejo ineficiente de los recursos del Estado. Los peruanos no contamos con buenos servicios de educación, salud, saneamiento, seguridad, entre otros, y estos no se condicen con los impuestos que pagamos. Reducir el IGV daría a los peruanos mayor disponibilidad de efectivo, con lo cual, además de contribuir, en parte, a suplir la eventual carencia de servicios básicos, se impulsaría el consumo, incrementándose el producto nacional.

No obstante, el aprobar esta medida no debería causar que la Sunat tome una actitud aún más severa y sancionadora que la actual, con la consigna de que la recaudación no disminuya. El hostigamiento que hoy reciben los buenos contribuyentes debe detenerse. Lo único que requieren los empresarios es que los dejen trabajar, sin tener que lidiar día tras día con la discrecionalidad, muchas veces desleal, del fiscalizador tributario o de otras áreas de regulación.

UNA ALTERNATIVA EFICIENTE

El deterioro en el que se encuentran las carreteras en el Perú es evidente. De acuerdo con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, solo el 52% de la Red Vial Nacional se encuentra asfaltada. Nuestra infraestructura de transporte es bastante deficiente, y prueba de ello es el estudio realizado por la Universidad ESAN y la Universidad del Pacífico, que calcula una brecha que alcanza los US\$ 20,935 millones, de los cuales la red vial alcanza US\$ 12,791 millones y la brecha en ferrocarriles, US\$ 7,308 millones. Asimismo, el Reporte Global de Competitividad 2013-2014, elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), nos ubica en el puesto 102 en lo que respecta a infraestructura ferroviaria y en el puesto 98 en cuanto a infraestructura vial se refiere, de un total de 148 economías. El Perú está claramente rezagado en infraestructura frente a sus competidores.

Es a partir de estas cifras que surge desde el Legislativo un proyecto de ley que propone una solución para disminuir el uso y deterioro de las carreteras, mediante el Proyecto de Ley N.º 2659/2013-CR, que declara de interés nacional la creación de un plan ferroviario. Al respecto, es importante señalar que las ventajas que trae consigo el sistema ferroviario en comparación con el vial son enormes: demanda un menor costo de construcción y mantenimiento, menor contaminación, mayor seguridad y mayor formalidad.

¿Qué mejor manera de integrar al país y revertir los indicadores antes citados, que modernizando nuestra red ferroviaria? Esto debería hacerse de la manera más técnica y eficiente posible, a través de asociaciones público privadas (APP) donde el Estado y el operador privado intervengan conjuntamente para lograr el objetivo. Con esto se les daría una mayor facilidad a los empresarios del interior del país para que transporten sus mercancías con menores tiempos y mayor seguridad, llevando oportunidades a más lugares del Perú.

Es importante desarrollar una infraestructura eficiente y extensa que les dé una mayor competitividad a los peruanos, integre regiones y reduzca distancias. No le demos la espalda al desarrollo de la infraestructura moderna y de calidad. Urge una red ferroviaria que una el Perú.



Disparos al sector agroexportador

La agroexportación se sustenta en inversiones destinadas a áreas de cultivo, de modo que, cuando llega la temporada de cosecha de los productos agrícolas, estas puedan adecuarse a los términos negociados con el importador. En el Perú, al vender sus productos, los agroexportadores emiten facturas sobre la base de precios de venta referenciales al momento de la salida de la mercadería. El precio de venta final, una vez alcanzado el mercado de destino, deberá considerar el precio de venta del producto efectivamente en su destino, así como la comisión y gastos que deben ser asumidos por el importador.

Si bien la dinámica operativa para exportar que sigue este sector parece bastante sencilla, son muchos los obstáculos que aún reducen su competitividad, y que deben ser superados mediante una gestión pública acertada. En la práctica, el dinamismo de nuestras agroexportaciones depende no solo de los niveles de inversión privada, sino también del nivel de conectividad y el acceso al agua, por ejemplo.

Pese a ello, se siguen añadiendo medidas que no hacen más que retrasar a un sector fundamental para el Perú como es el agrícola, que se encarga de emplear al 26% de la PEA nacional y al 65% de la PEA del área rural; además de aminorar el impacto de la caída de nuestras exportaciones totales, al crecer a una tasa promedio anual del 16% desde enero-julio de 2006 hasta el mismo periodo del presente año.

MÁS Y MÁS TRABAS

El precio de venta con el que se comercializan nuestros productos agrícolas se determina como 'Ventas-Comisión-Gastos', es asumido por los importadores y se acredita con liquidaciones emitidas por estos, de modo que la emisión y presentación de una factura es fundamental. Si bien la dinámica en el sector y la determinación del precio de comercialización en el exterior se consideran dentro de la Ley N.º 29198 - Ley que regulariza la presentación de medios probatorios del valor de exportaciones, que establece que dicho valor se sustenta mediante la presentación de documentación con valor probatorio, la Sunat añade un mayor requerimiento de documentación e información a la ya presentada, que incorpora contratos suscritos con los clientes del exterior, así como kardex de control en el caso de productos perecibles, como las frutas.

Lo anterior cobra mayor importancia cuando estas medidas son meras adiciones y no requisitos indispensables, porque a través del Decreto Supremo 71-2007 se regula específicamente cómo acreditar el valor de operaciones de agroexportación de productos perecibles: se exige documentos de soporte de la operación enviados por el importador que indiquen, como mínimo, la modalidad de venta pactada, la relación de gastos incurridos por el importador para colocar los bienes en el mercado de destino, la forma de determinación del valor de exportación y los términos de entrega.

Lo sorprendente es que diversas empresas agroexportadoras de productos perecibles habrían sido fiscalizadas y multadas por la Sunat porque sus auditores estarían desconociendo notas de crédito emitidas (por el exportador en favor del importador) para modificar el valor de exportación de sus productos, por los motivos que señalamos inicialmente. Los auditores argumentan, por ejemplo, que las notas de crédito emitidas por el contribuyente no tienen el sello o firma del importador, un requisito contemplado en el Reglamento de Comprobantes de Pago. Y, lo que es peor aún, luego de haberse subsanado esa observación, el auditor algunas veces ha exigido que esas notas de crédito indiquen el nombre de quien la recibió, su documento de identidad, fecha y sello de recepción. Esto es, a todas luces, tener y aplicar antojadizamente, y en contra del exportador, una regulación que no es necesaria ni responde a la realidad del comercio exterior. ¿Cuándo va a modificar la Sunat estas normas y criterios para promover más las exportaciones de nuestra agricultura?

El Perú tiene una regulación tributaria específica para acreditar el valor de las exportaciones. Cualquier requerimiento adicional a esta, hecho por los auditores de la Sunat, no hace más que entorpecer la operatividad de las mismas. Lo que finalmente consigue el ente recaudador con esto es que, en lugar de asignar recursos para ser más competitivos con medidas como la automatización de los procesos que contrarresten el déficit en la oferta de trabajo, los agroexportadores peruanos asumen el impacto económico que deviene del pago de cuantiosas multas y sobrecostos en trámites administrativos sin sentido. Es decir, el agroexportador peruano no solo debe lidiar con una coyuntura de grave déficit de infraestructura y la modificación de la legislación laboral; sino que deben enfrentar estas y quizá nuevas amenazas e incertidumbres. La Sunat debería ser clara y previsible en sus reglas y fiscalización, en lugar de sorprender a los agroexportadores con cada vez más requisitos o complicaciones innecesarias.

Crisis financiera internacional: el colapso de Lehman Brothers

Uno de los componentes principales que permiten impulsar el desarrollo de la actividad económica de un país es, indudablemente, el acceso al crédito. Sin embargo, si el sistema financiero no se encuentra regulado o supervisado correctamente y, a su vez, coloca desmedidamente créditos sin considerar el riesgo de los mismos, las consecuencias podrían ser desastrosas (y así lo fueron).

Un claro ejemplo de lo anterior es el colapso financiero sucedido a finales de 2008, a causa de la crisis financiera en los EE.UU. en 2007 (llamada crisis de hipotecas *subprime*). Todo empezó a raíz de los atentados del 11 de septiembre de 2001. A partir de este hecho, la FED decidió, junto a los principales bancos centrales del mundo, reducir los tipos de interés a niveles sumamente bajos (1%), con el objetivo de reactivar el consumo a través del crédito. Por un lado, los inversionistas que inicialmente compraban bonos soberanos —debido a que era la opción menos riesgosa y relativamente rentable— dejaron de hacerlo por la baja rentabilidad que ofrecían. Por otro lado, los bancos accedieron a una gran cantidad de créditos a una tasa de solo el 1%.

Con el dinero obtenido gracias a los créditos baratos, los bancos comerciales iniciaron una serie de negocios rentables que permitían luego pagar sus obligaciones financieras y tener altos márgenes de ganancia. Todo esto llamó la atención de los grandes inversionistas, que aún no formaban parte de este proceso aparentemente tan rentable. Para conectarlos a todo este proceso, se utilizó como herramienta los créditos hipotecarios *prime*. Las familias que deseaban adquirir un hogar propio accedían a hipotecas gracias a prestamistas. Estos se contactaban con bancos de inversión, los cuales compraban la hipoteca y les generaban beneficios. Finalmente, los bancos adquirían más créditos para comprar una gran cantidad de hipotecas. Así, todos los pagos mensuales por hipotecas de todas las familias iban a parar a estos bancos, lo que era rentable.

Una vez ocurrido esto, dichos bancos crearon los CDO's (*collateralized debt obligation*), que eran básicamente las mismas hipotecas, solo que ahora estaban divididas en tres grupos: seguras, buenas y riesgosas. Agencias de calificación crediticia como Standard & Poor's (S&P)¹ calificaron a los CDO's seguros como "AAA", es decir, la calificación de menor riesgo posible. Para compensar el alto riesgo, los CDO's más riesgosos estaban ligados a las tasas de retorno más altas; y las menos riesgosas, a las más bajas. Todo lo anterior permitió que se puedan vender las hipotecas como activos de diferentes niveles de riesgo: los menos riesgosos fueron adquiridos por los inversionistas (ya que la rentabilidad era mayor al 1% que ofrecían los bonos soberanos) y los demás lo compraron otros bancos, fondos o inversionistas de riesgo.

A causa del éxito que esto generó para los involucrados en el proceso, se buscó colocar cada vez más créditos hipotecarios. Al no encontrarse más personas que cumplan con los requisitos para aplicar a un crédito de este tipo, se apeló a otorgar hipotecas sin los requerimientos básicos —no desembolso inicial, prueba de ingresos, entre otros—. Estos nuevos créditos hipotecarios otorgados de manera irresponsable fueron denominados créditos hipotecarios *subprime*. He aquí el punto de quiebre. Como era de esperarse, muchas familias dejaron de pagarlos y, en consecuencia, los bancos se hacían de las propiedades y las ponían a la venta para recuperar las pérdidas, lo que generó un incremento en la oferta de viviendas muy por encima de la demanda. Esto redujo los precios de los inmuebles drásticamente. Como ya nadie deseaba adquirir inmuebles (las familias dejaban de pagar las hipotecas, debido a que afrontaban obligaciones superiores al valor real de las viviendas), muchos bancos alrededor del mundo se quedaron con enormes cantidades de deuda en forma de activos (basados en las hipotecas) que ya no podían vender y que cada vez perdían más valor.

Este fue el caso de Lehman Brothers, compañía de servicios financieros fundada en 1850, que había resistido la guerra civil estadounidense, la crisis bancaria de 1907 y el famoso crack de 1929. El 15 de septiembre de 2008 se declaró en quiebra a causa de la acumulación de enormes pérdidas por títulos respaldados en hipotecas. Lehman Brothers registró un pasivo de US\$ 613 mil millones, la mayor quiebra de la historia registrada hasta el momento.

Este mes se cumplen cinco años desde el desplome de uno de los bancos de inversión más grandes y poderosos del mundo. La acción irresponsable por parte de muchos de estos banqueros al otorgar créditos de alto riesgo de forma desmedida, contribuyó a la crisis de deuda que actualmente se vive en Europa y específicamente la eurozona (ver semanarios N° 719 y N° 720). Todo esto ha ocasionado revueltas y altos niveles de desempleo, como en España o Grecia, como también la desaceleración de la economía global que ha afectado a la mayoría de países del mundo.

¹ Recordemos que esta agencia fue demandada por el Departamento de Justicia de los EE.UU. por el valor de US\$ 5,000 millones en febrero de 2011, por supuestamente engañar a bancos e instituciones financieras adjudicando calificaciones no acordes con la realidad antes de la crisis de 2008.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.
** Via 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



Crónicas de Puno: los viajes, las donaciones y las heladas

En la [edición anterior](#) revisamos la ineficiente ejecución del gasto presupuestal en el Gobierno regional de Puno, y su incoherencia respecto de las necesidades de su población, históricamente abatida cada año por las heladas. No obstante, la responsabilidad es compartida con los Gobiernos locales, que conocen con mayor detalle las dificultades que viven las comunidades y cuya capacidad para operar en ellas es mayor a la del Gobierno regional, por la proximidad con los ciudadanos de sus municipios y por los menores costos de traslado. Sin embargo, resulta que la negligencia de estas municipalidades en Puno, es incluso mayor a la de su Gobierno regional.

El 28 de agosto de este año, mediante el Decreto Supremo 097-2013-PCM, se declaró en estado de emergencia, por 60 días, las provincias de Carabaya, Sandía, Lampa, San Antonio de Putina, Melgar, El Collao, Huancané, Puno y Azángaro. Lo que resulta incomprensible es el hecho de que en el periodo 2009-2012 estas provincias no hayan destinado ni un nuevo sol de su presupuesto a la prevención y mitigación de vulnerabilidad ante emergencias (como las heladas), sino hasta 2013. Lo más alarmante es que, de las nueve provincias mencionadas, la única que destinó recursos a ese fin es Melgar, con S/. 3,400, que han sido ejecutados casi totalmente. Quizás lo más paradójico es que el Presupuesto Institucional Modificado (PIM) de estos nueve Gobiernos locales dedicado a los viajes dentro del Perú de sus funcionarios asciende a S/. 1.6 millones, de los que ya se ha ejecutado el 74.2%. Y esa cifra viene creciendo a una tasa promedio anual del 3.3%, desde 2009. ¿Es tan importante y urgente la movilización de estos funcionarios públicos a través del territorio nacional, que se le privilegia por encima de las carencias de nuestros hermanos puneños, víctimas de las heladas? ¿Los gastos en estos viajes se traducen en beneficios para los ciudadanos de sus municipios? ¿Cómo explican estos alcaldes y funcionarios esta diferencia en prioridades?

LOS VIAJES NO FUERON PROPICIOS

Como seguramente ha sospechado el lector, el ir y venir de las autoridades municipales puneñas no plantea alguna solución ni trajo progreso en la difícil situación de las comunidades de Puno. Todo lo contrario. El agregado total del PIM en viajes domésticos de los Gobiernos locales de Puno en 2013 es de S/. 8.8 millones, de los cuales ya se usó el 66%. Por otro lado, el PIM para la prevención y mitigación de vulnerabilidad ante emergencias asciende a S/. 403,349 de los que solo se ejecutó el 20.8%. El resultado de esta indolente gestión en el bienestar de la población de esta región del sur es evidente. Todos hemos visto los estragos que las heladas causan en las familias de los hermanos puneños y su ganado.

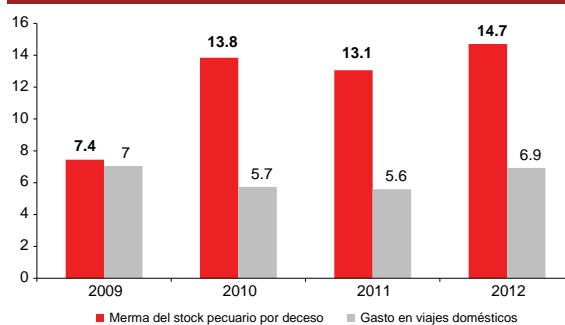
Según las cifras de la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (ENDES), la tasa de mortalidad neonatal¹ en Puno fue de 19 por cada mil nacidos vivos en 2012, un aumento respecto de los 15 por cada mil en 2011. En el mismo periodo, la proporción de menores de 36 meses que presentaron infecciones respiratorias agudas (IRA) tan solo disminuyó del 8% al 7.1%. Por otro lado, según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), en 2012, los trabajadores independientes dedicados al sector pecuario en Puno registraron pérdidas en su stock, debido al fallecimiento de sus animales, valorizados en S/. 14.7 millones, lo que representa un crecimiento promedio anual del 25.5% para dicha cifra entre 2009 y 2012. Y viendo esto, ¿las alcaldías de Puno ejecutaron tan poca inversión pública en prevenir emergencias?

¿DONACIÓN O SUBSIDIO A LA INEFICIENCIA?

Todo esto nos lleva a reflexionar sobre las campañas de donaciones y colectas realizadas a nivel nacional por medios de comunicación, corporaciones privadas y organizaciones no gubernamentales. ¿Podemos los peruanos contentarnos con enviar frazadas y víveres a nuestros hermanos puneños cada año? No sería mejor “donarles” una capacitación a sus autoridades o, en un óptimo escenario, nuevos y mejores gobernantes que prioricen la agenda interna y las emergencias y heladas que hay cada año en la región. De otro modo, sin querer, podríamos estar subsidiando los viajes y otros gastos de estos funcionarios, que no tienen mayor impacto positivo en la población puneña. Piénsalo.

¹ La tasa de mortalidad neonatal es el número de recién nacidos que mueren antes de alcanzar los 28 días de edad, por cada 1,000 nacidos vivos en un año, según el Banco Mundial.

Gasto en viajes domésticos de los Gobiernos locales y reducción del stock pecuario por deceso en Puno (en S/. millones)



Fuente: SIAF, ENAHO. Elaboración: COMEXPERU.

¿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



La ignorancia es atrevida... Toma nota: el TLC con China no afecta a los confeccionistas peruanos

A propósito de la gigantesca investigación que la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Indecopi inició de oficio, por presuntas prácticas de dumping en las exportaciones de prendas de vestir y complementos de China al Perú, ha circulado, en algunos medios de prensa escrita, información sobre una supuesta crisis que estarían atravesando los confeccionistas peruanos, entre otras razones, por una supuesta competencia desleal favorecida por el TLC firmado entre Perú y China. Pero ¿cuál es la verdadera situación que vive este sector? ¿Será cierto que el TLC con China perjudica a los confeccionistas peruanos? ¿Cuál es la supuesta práctica desleal?

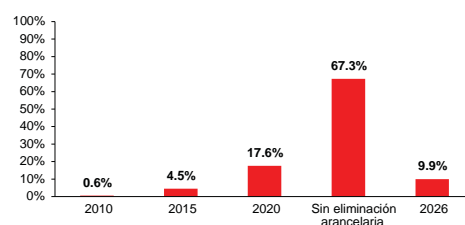
Si los medios de comunicación y los 29 millones de peruanos que necesitan y compran ropa no tienen la información necesaria, o en todo caso confunden conceptos totalmente diferentes, se estará desinformando al país. Hay dos temas que se ha venido mencionando en la prensa y que claramente evidencian una gran falta de información respecto al caso de las prendas de vestir originarias de China.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ-CHINA¹

El diario *La República*, en su edición del 31 de agosto informó que 500 pymes, ubicadas en Gamarra cerrarían, pues “no pueden competir con los bajos precios de las prendas chinas que llegan a través del TLC”. Sin embargo, los textos oficiales del TLC entre el Perú y China muestran que las importaciones de confecciones desde China no tienen preferencias arancelarias que generen algún daño en el sector de confecciones en el mercado peruano.

De acuerdo con las categorías de desgravación² o eliminación de aranceles contenidas en el TLC Perú-China, solo las mercaderías comprendidas en la categoría de desgravación A, fueron totalmente eliminadas de aranceles desde la entrada en vigencia del tratado (1 marzo de 2010). Específicamente, de las 352 subpartidas arancelarias del sector de confecciones, apenas el 0.6%, es decir solo 2 subpartidas, quedaron libres de aranceles al entrar en vigencia el tratado, pero el 67.3% simplemente fueron excluidas de la negociación. Es decir que, bajo el TLC Perú-China, a 237 subpartidas de confecciones no se les eliminará el arancel base. Y para el 14.5% restante, la eliminación de los aranceles se hará totalmente solo en 2026. Para ese año, ya el Perú debe haberse consolidado como un exportador de confecciones de altísimo valor y reconocida calidad internacional. Entonces, tiene que quedar claro que el TLC con China no afecta, ni mucho menos daña, a los confeccionistas peruanos. En el TLC Perú-China, la gran mayoría de prendas chinas nunca tendrá beneficios y eso debe saberse.

Desgravación total de las partidas arancelarias del sector de confecciones - TLC Perú-China



Fuente: TLC Perú-China. Elaboración: COMEXPERU.

SUBVALUACIÓN

Otro error cometido por algunos medios de prensa es afirmar que los precios bajos son siempre sinónimo de subvaluación. Esto no es exacto. La subvaluación es un delito que consiste en ingresar mercadería importada al país, declarando en Aduanas un valor menor al realmente pagado, con la finalidad de pagar menos impuestos, lo que constituye una práctica de comercio ilícito, reconocido por la Ley General de Aduanas, específicamente la Ley de los Delitos Aduaneros, y que debe sancionarse de manera ejemplar. Son las Aduanas quienes deben controlar y asegurar que se sancione este delito, no el Indecopi.

No se puede afirmar que los precios altamente competitivos de las prendas chinas, intensivas en mano de obra, por ende bajos, sean precios subvaluados. Muchos diarios lo han hecho, afirmando que los comerciantes de Gamarra no saben cómo sobrevivir a las importaciones textiles de China con precios subvaluados.

Estos errores, acaso intencionales o generados por desconocimiento de las figuras legales y comerciales, no hacen otra cosa que desinformar sobre la verdadera situación del sector de confecciones peruano, que hoy no vive una crisis, como se ha pretendido hacer creer (ver *Semanario N.º 718*). No desprestigiamos los acuerdos comerciales que el Perú ha firmado y que le han permitido crecer en los últimos años. El TLC Perú-China ha contribuido, desde su entrada en vigencia, a un importante crecimiento en las exportaciones peruanas con valor agregado y ofrece a los exportadores y productores peruanos inmensas oportunidades de desarrollo.

¹ http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59

² http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/espanol/Anexos_espanol/Anexo_2_Explicacion_Categorias_espanol.pdf

