



Contenido

Del 15 al 21 de noviembre del 2004

	¡LA VIDA NOS DA SORPRESAS!	Editorial	2
	LAS CONDICIONES DEL SGP PLUS <i>Un sistema complicado y poco objetivo al que, por culpa de otros, no podríamos acceder.</i>	Hechos de Importancia	3
	EL TLC Y LA CULTURA: ¿DIVORCIO A LA AMERICANA? <i>¿Cultura peruana vs. cultura estadounidense? Algunas reflexiones al respecto.</i>	Bandeja Legal	4
	¿QUE MÁS POPULISTA QUE AGROBANCO? Un nuevo paquete de propuestas del Legislativo <i>Algunas nuevas-viejas propuestas que buscan relanzar el sector agropecuario con fórmulas fracasadas.</i>	Actualidad	5
	US\$ 10,000 MILLONES DE EXPORTACIONES Creciendo con competitividad <i>Superamos récord de exportación. Para que nuestra economía siga creciendo necesitamos más apertura comercial.</i>	Economía	6
	INFORMACIÓN AL "TUN - TUN" VS. CIFRAS OFICIALES <i>Un análisis de la audiencia pública por las salvaguardias generales a las confecciones.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Editor

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos

Colaboradores

Ami Dannon Klein

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¡La vida nos da sorpresas!

Mucho se ha cuestionado a este gobierno (empezando por la suscrita), respecto a la posibilidad de realizar una verdadera reforma del Estado, considerando la baja popularidad, los retrocesos en materia de privatizaciones, los discursos confusos, la poca voluntad política, el sacrificio del largo plazo en aras de pseudo logros de corto alcance...

Y ayer vino la sorpresa, con una de las reformas más importantes de las que cabría esperar: el cierre de la cédula viva, que permitirá al Perú generar importantes ahorros de recursos que podrán ser canalizados de forma más justa y eficiente; que abre la posibilidad a un manejo más transparente y equitativo de la planilla estatal, y que, por encima de todo, nos muestra que este país todavía es gobernable.

Es necesario destacar el trabajo del equipo del Ministerio de Economía. Ha pasado años armando una propuesta coherente y aceptable para todos los partidos (con la excepción de aquellos que votaron en contra o se abstuvieron dejando en claro que su interés personal está por encima del interés del país). Es imprescindible destacar el apoyo de personas como el ministro de Trabajo, que fue capaz de introducir elementos fundamentales para la propuesta que fue finalmente consensuada. Es de reconocer el apoyo de 22 congresistas del APRA y otros partidos, no necesariamente entusiasmados, pero sí comprometidos por algo que se cosechará en los años venideros.

Cuando dentro de muchos años hagamos memoria sobre el gobierno del ahora vapuleado presidente Alejandro Toledo, no nos quedará más remedio que reconocer que en su periodo se inauguró Camisea, se logró la gran reforma pensionaria y (a lo mejor) se firmó el TLC con Estados Unidos... nobleza obliga.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★



LAS CONDICIONES DEL SGP PLUS

Debido a la demanda que la Unión Europea recibió por parte de la India ante la OMC y al fallo de esta al respecto, considerando al Régimen Droga de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) incompatible con las normas de dicho organismo (por la diferenciación establecida entre los países en desarrollo); esta comunidad de países ha tenido que cambiar el sistema para poder conservarlo. El requisito que solicitó la OMC es que se establezca como condición ciertos criterios para acceder a las preferencias arancelarias unilaterales. Así ha nacido el SGP Plus.

Según el proyecto de reglamento de este sistema, se aplicará entre el 2006 y el 2015 y su reglamento tendrá vigencia entre el 1° de enero del 2006 y el 31 de diciembre de 2008. Tres regímenes están contemplados en el sistema: uno general y dos especiales. Estos últimos son el régimen de incentivos para el desarrollo sostenible y el buen gobierno, y el dirigido a los países menos desarrollados. Los países de la Comunidad Andina (CAN) se encontrarían en el primero de estos esquemas especiales, para el cual el reglamento regiría entre el 1° de julio del 2005 y el 31 de diciembre del 2008, pero para determinar la elegibilidad de los países se aplicará desde su publicación en la Gaceta Oficial de la UE. Los países podrán presentar su solicitud de aplicación dentro de los tres meses siguientes a dicha publicación.

Pero, ¿cuáles son los criterios para acceder a estas preferencias? El principal es cumplir con por lo menos 23 convenios internacionales de una lista de 27. Esta última se divide en 16 convenios de las Naciones Unidas y la Organización Mundial del Trabajo sobre derechos humanos y laborales, y en 11 convenios relacionados con el medio ambiente y el buen gobierno. Se exigiría la ratificación e implementación de todos los primeros y de por lo menos 7 de los segundos. Sin embargo, al 31 de diciembre del 2008 tiene que haberse ratificado todos los 27 acuerdos.

El problema para el Perú es que, como la UE no acepta negociaciones bilaterales con los países de la CAN, si alguno de estos no cumple con la cantidad requerida de acuerdos -aunque el Perú sí lo haga y, de hecho, lo hace- las preferencias no serán otorgadas a ninguno de sus miembros. Representantes de ambos bloques se reunirán a inicios del 2005 para evaluar la flexibilización de este régimen, pues Venezuela, por ejemplo, no cumple con ciertos acuerdos. En suma, con este cambio el SGP parece convertirse en un sistema complicado y poco objetivo. Esperamos que no se afecte nuestro acceso a las preferencias porque otros no cumplan con los criterios requeridos.

EL TLC Y LA CULTURA: ¿DIVORCIO A LA AMERICANA?

Algunos temen que con el TLC con Estados Unidos, la cultura estadounidense nos invada y esto afecte nuestra identidad cultural. A continuación veremos que incluso nuestra cultura se puede beneficiar con la liberalización comercial.

Hay quienes señalan que el TLC con EE.UU. nos llenará de películas comerciales estadounidenses, de música pop de mala calidad, desplazando aun más a nuestra incipiente industria cultural. Pues bien, gracias al TLC, esta última podrá verse impulsada por el ingreso de insumos y equipos para la producción cinematográfica, musical y audiovisual en general, libres de aranceles. Considerando que el elevado costo de estos siempre ha representado un importante obstáculo para los artistas peruanos, el TLC puede resultar más efectivo que pedir subsidios y exoneraciones. De todos modos, en la mesa de servicios transfronterizos se está negociando reservas a futuro para las industrias culturales, que contemplan la posibilidad de promover el sector a través de subsidios, pero no se trata de apoyar a nuestros artistas porque sí, porque son peruanos. Algunos se quejan del público local, de que no ve o no compra sus obras. Pues la cuestión no está solo en quejarse. También hay que pensar en la calidad de la oferta cultural.

En cuanto al material discográfico y cinematográfico que llega de EE.UU., cabe señalar que en dicho país no solo se edita música de mala calidad o únicamente de artistas estadounidenses -si es que eso le molesta a alguien-, y tampoco se producen solamente películas comerciales cuyo gran fin es romper la taquilla (no olvidemos a las películas independientes). Algunos aducen que el cine europeo también quedará desplazado, pero deben recordar que el Gobierno también tiene la intención de firmar un TLC con la Unión Europea, y que su estrategia de acumulación de tratados favorecerá, precisamente, la diversidad cultural.

Dejemos los temores a un lado. Los TLC, como ya lo señalamos, fomentan la diversidad cultural. ¿Por qué un país que ha nacido de ella va a oponérsele?



www.dhl.com

◀ regresar
página 1



¿Que más populista que Agrobanco? Un nuevo paquete de propuestas del Legislativo

Los peruanos somos unos tromes en no aprender de la historia, y el Agrobanco es una de tantas instituciones que hacen gala de ello. En diciembre del 2001 se volvió a crear este banco, a la espera de capitales privados que jamás llegaron. Donde los peruanos con memoria vieron cientos de millones de SU plata tirada por el caño, favores políticos y condonaciones, algunos congresistas siguen viendo oportunidades interesantes. Desde hace un par de meses ha sido presentada una nueva tanda de iniciativas legislativas que buscan reforzar a esta institución. ¿Tropezaremos de nuevo con la misma piedra?

LAS "NUEVAS IDEAS"

Existen nuevas iniciativas que buscan reforzar el Agrobanco, entre las cuales están los proyectos de Ley N° 11354, N° 11589, N° 11620 y N° 11754, entre otros. Varias son las novedades planteadas por los padres de la Patria, pero sin duda la que más resalta es la que busca que dicho banco realice todas las operaciones activas y pasivas que se determinan para la banca en general. Esto significa que el Agrobanco podrá, por ejemplo, recibir depósitos; descontar letras de cambio; emitir títulos valores; otorgar avales y fianzas; comprar y vender acciones; emitir bonos; emitir cheques; expedir y administrar tarjetas de crédito y de débito; entre otras operaciones. Así pues, entraría el Agrobanco, con su capital estatal, a competir en el mercado financiero.

El objetivo será captar recursos del público para tener más capital para "impulsar el agro". Lo que no figura en los proyectos de ley es que el sector agrícola está expuesto a un riesgo mayor que otros sectores, en especial por factores climáticos; y Agrobanco, al ser banca especializada no puede diversificarse. Este riesgo afectará a los depósitos de los ahorristas que incautamente realicen en Agrobanco sus operaciones pasivas. El resto de la historia ya lo conocemos.

Algunas de las iniciativas curiosamente, también buscan flexibilizar la entrega de créditos directos. Así, existe una propuesta que plantea que cualquier profesional agropecuario pueda ser operador de crédito y que el tope para el otorgamiento de créditos directos ya no sea de 15 UIT sino que sea fijado por el directorio del banco. Discrecionalidad y politización es justo lo que hacía falta.

Como el populismo apremia, casi todas las propuestas terminan pidiendo un aporte de capital proveniente del erario. Más plata para regalar. Es importante recalcar que hoy en día, según el último balance del banco publicado por la SBS (a setiembre), el Agrobanco tiene S/. 85 millones disponibles, sin colocar. ¿Con tal exceso de liquidez para qué piden más capital? Las posibles respuestas no son alentadoras.

¿QUIÉN QUIERE FOMENTAR EL SECTOR AGROPECUARIO?

Es difícil pensar en nuevas formas para fomentar este sector, pero no hay motivo para proponer lo que todos saben que fracasó. Sería interesante ver propuestas del Congreso que apunten a importar tecnología y conocimientos para que los productores agropecuarios puedan trabajar sus tierras más eficientemente, perfeccionar su ganado y puedan competir en los diversos mercados. Medidas que apunten a traer grandes inversiones a esos sectores que aseguren la maquinaria adecuada, los conocimientos necesarios y, por supuesto, la visión empresarial que apenas ha comenzado a brotar en el sector... aunque también podemos seguir malgastando los escasos recursos que tenemos.

Activos del Banco Agropecuario al 30 de setiembre del 2004
(en miles de nuevos soles / cifras ajustadas por inflación)

Disponible	85,164
Inversiones netas de provisiones e ingresos no devengados	7,351
Créditos netos de provisiones e ingresos no devengados	29,495
Cuentas por cobrar netas de provisiones	5,732
Rendimientos devengados por cobrar	1,161
Activo fijo neto de depreciación	2,445
Otros activos	1,832
Total activos	133,180

Fuente: SBS. Elaboración: COMEXPERU.

Ganancias y pérdidas del Banco Agropecuario al 30 de setiembre del 2004
(en miles de nuevos soles / cifras ajustadas por inflación)

Ingresos financieros	4,087
Gastos financieros	1,575
Margen financiero bruto	2,512
Provisiones	185
Margen financiero neto	2,327
Ingreso por servicios financieros	2,363
Gastos por servicios financieros	10
Margen operacional	4,680
Gastos administrativos	7,580
Margen operacional neto	-2,900
Provisiones, depreciación y amortización	642
Ingresos (gastos) extraordinarios	-6
Utilidad (pérdida) antes de particip. e IR	-3,548
Utilidad (pérdida) neta	-7,387

Fuente: SBS. Elaboración: COMEXPERU.



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

regresar
página 1



¿EsSalud en cuidados intensivos?

El problema con las empresas públicas es que, por un lado, no tienen la presión del mercado para ser eficientes y, por el otro, tienen las presiones políticas para que no lo sean. EsSalud no es la excepción.

ES SALUD O SON SUELDOS

En el 2003, EsSalud aumentó sus ingresos en S/. 160 MM y sus obligaciones de transferencias a la ONP se redujeron en 218 MM. Con solo eso se hubiera esperado un aumento en su resultado económico de casi S/. 400 MM, o mayores compras de bienes y más inversión. Ni uno ni el otro sucedió. El resultado económico solo se incrementó en S/. 184 MM y tanto las compras de bienes como el gasto en capital se redujeron. El único gasto que aumentó sustancialmente fue el de personal, a pesar de que a partir del 2002 el número de los empleados, tanto administrativos como asistenciales, se viene reduciendo. Así, el gasto en personal representa el 56.2% de los gastos de EsSalud. Con menos personal, pero con sueldos más altos, menor gasto en bienes y menor gasto de capital, las prestaciones de servicios se redujeron: las consultas médicas en 9.6%, las cirugías en 3%, y las prestaciones económicas en 3.9%. Lo que sí aumentó fueron las emergencias en 5.08%.

En el 2004, EsSalud mantiene la misma estrategia. Al tercer trimestre sus ingresos han superado lo presupuestado. Sin embargo, las compras de bienes alcanzaron el 90% de lo previsto y las de bienes de capital no alcanzaron el 11%. Por su parte, los sueldos y salarios superaron en S/. 4.2 millones lo presupuestado para ese periodo. Esto es especialmente grave si consideramos que la estructura del personal no es

Licitación pública según relación de ítems N° 0399L00041							
Adquisición de medicamentos							
Item	Producto	Postor	Propuesta económica en soles	Puntaje económico	Puntaje técnico	Puntaje adicional	Puntaje total
75	Cefepime 1g	Infarmasa	3,783,472	33.73	50.00	16.746	100.475
		Consorcio Perufarma S.A. - Bristol Myers Squibb Perú S.A.	2,854,561	50.00	50.00		100.000
		PAGO ADICIONAL S/.	928,911				
74	Cefazolina 1g	Infarmasa	3,109,474	40.04	50.00	18.009	108.053
		Selecta	2,591,228	50.00	46.00		96.000
		PAGO ADICIONAL S/.	518,246				
116	Cloxacilina 500mg	Infarmasa	1,261,523	33.73	50.00	16.746	100.478
		Consorcio Perufarma S.A. - Bristol Myers Squibb Perú S.A.	951,830	50.00	35.00		85.000
		PAGO ADICIONAL S/.	309,693				
Pago adicional tres ítems S/.			1,756,850				
Pago adicional toda la licitación S/.			4,303,000				

Fuente: ARAFARPE. Elaboración: COMEXPERU.

la adecuada. En EsSalud, el ratio de personal asistencial versus el administrativo es de 4.26 a 1. Los estándares internacionales plantean que debería ser de 7 a 1. Es evidente que los problemas de EsSalud no se resuelven con un aporte mayor; lo que se requiere es un manejo más privado y menos politizado, que vele exclusivamente por el mejor servicio a los asegurados. Antes de siquiera plantear subir el aporte, como algunos han propuesto, se debe resolver los temas expuestos y mejorar la tecnología de sistemas para poder identificar a los "colones" que, sin ser asegurados, utilizan los servicios.

TLC CON EE.UU. Y EFICIENCIA EN ESSALUD

Pocos días antes de iniciarse la V Ronda del TLC con EE.UU., los fabricantes nacionales de medicamentos pidieron que se excluyera a los medicamentos del TLC. Llamó la atención que en lugar de plantear de qué manera se debía negociar el capítulo de propiedad intelectual, que es el que podría generar algún incremento en el valor de algunos medicamentos, se planteó la exclusión de las medicinas de todo el tratado. El TLC permitirá que se elimine el arancel de 12% a los medicamentos. En el 2003 se pagó US\$ 18 millones de dólares en aranceles por la importación de medicinas.

El capítulo de Compras Estatales también mejora el acceso a medicamentos. En especial para aquellas personas de menores recursos que no pueden pagar un seguro privado y se atienden en EsSalud. Las compras del Estado peruano se rigen por leyes discriminatorias que obligan a las instituciones públicas a dar una bonificación del 20% en la calificación a los productos nacionales, lo que permite que se pague mayores precios por los medicamentos y, por lo tanto, se compre menos de estos, dado el presupuesto asignado. El TLC elimina esa bonificación de 20%, con lo que aumentaría la competencia y se reducirían los precios de los medicamentos. Sin embargo, para que esto sea posible, tanto EsSalud, el Ministerio de Salud y todas las entidades públicas que realicen compras de medicamentos deberán ser incluidas en la lista que ofrece el Perú a EE.UU. en el capítulo. Como se ve en el cuadro, en la última licitación de medicamentos EsSalud pagó S/. 4.3 millones más por sus compras de medicamentos por beneficiar a los proveedores nacionales con los 20 puntos. Con este monto que algunos han considerado pequeño comparado con el presupuesto de EsSalud, se hubiera podido, por ejemplo, dar tratamiento a 3,000 pacientes con SIDA. Actualmente se trata a 2,500. ¿Pedirá EsSalud ser incluido en el TLC?

regresar
página 1



US\$ 10,000 millones de exportaciones Creciendo con competitividad

El pasado martes 9 de noviembre el presidente Toledo celebró un logro que, como él mismo reconoció, es un mérito del sector privado: el haber superado los US\$ 10,000 millones de exportaciones el día anterior.

EXPORTANDO CALIDAD

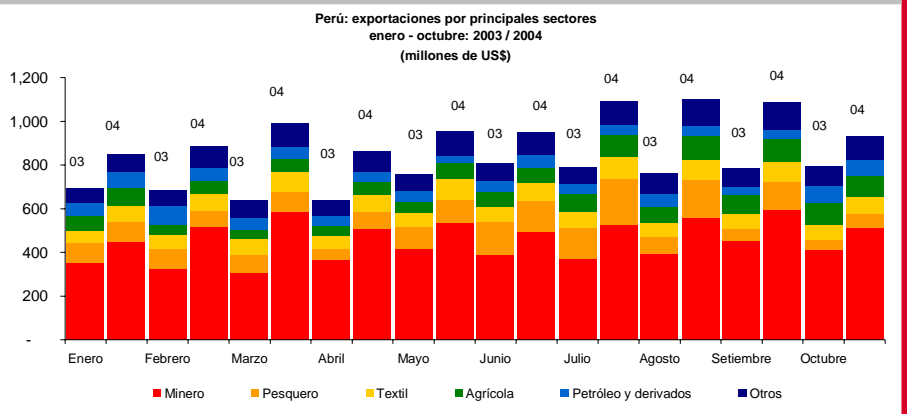
En los primeros 10 meses del 2004 han destacado por su dinamismo exportador el sector minero y el pesquero, en los tradicionales; y el textil y el agrícola, en los no tradicionales. Las exportaciones mineras crecieron en 40% con respecto a similar periodo del 2003. Este desempeño fue impulsado por los elevados precios internacionales. Cabe resaltar que hace algunos años estos precios se encontraban en niveles aun más altos; sin embargo, en aquel momento no pudimos aprovecharlos porque no teníamos las inversiones mineras con las que contamos hoy en día. Por ello,

el Gobierno debe apostar por una campaña pro inversión privada que le explique a la población sus beneficios, con el fin de que no haya malentendidos y no tengamos que retroceder a medio camino. Las exportaciones pesqueras, por su parte, crecieron en 29% gracias a la mayor extracción de especies destinadas al consumo humano directo e indirecto. En cuanto al sector textil, sus ventas al exterior se incrementaron en 31%, manteniendo el gran dinamismo presentado a lo largo del año, aunque algunos llamen la atención sobre su "crítica" situación. Respecto a las agroexportaciones, estas crecieron en 25%, pero su competitividad se ve afectada por el desincentivo que representa el ITF para los consorcios de exportación de fruta y por dos cuestiones, felizmente, ya en vías de solucionarse: las excesivas multas del drawback y el IGV al combustible aéreo. Cabe resaltar que por fin se aplicará el protocolo fitosanitario con China, gracias al cual nuestras exportaciones de fruta fresca podrán ingresar a dicho mercado, a cambio del ingreso al nuestro de las manzanas, plátanos de litchi y lentejas chinas. Se espera que próximamente accedan a China nuestros cítricos, paltas, uvas y mangos. Un gran paso hacia el descongelamiento de nuestras relaciones con el gigante asiático.

Entre las declaraciones de Alejandro Toledo, destacamos que haya señalado que no es suficiente producir, sino que se debe hacerlo competitivamente en calidad y precio. Pero la pregunta es ¿cómo promover la competitividad? ¿Protegiendo a las industrias ineficientes? ¿O acostumbrándolas a la competencia desde el comienzo? Es la competencia la que incentiva a las empresas a esforzarse por ofrecer un mejor producto, a un menor precio; es decir, a ser más competitivas. Por otro lado, discrepamos con la afirmación de que sería contraproducente abrir mercados en Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y Asia si no tenemos la suficiente oferta exportable. Consideramos que esto último no quiere decir que sea malo abrir mercados. Recordemos también la otra cara de la moneda: las importaciones incrementan la eficiencia de las empresas y el bienestar de los consumidores.

POR UNA APERTURA COMERCIAL COHERENTE

El mandatario también indicó que hemos obtenido 40 meses consecutivos de crecimiento económico, ubicado entre el 4.0% y el 4.5%. A esto contribuye la orientación a la apertura comercial que presenta este gobierno, pero hemos notado una falta de coherencia en su política comercial. A pesar de la negociación de un TLC con EE.UU., un futuro TLC con la UE y la intención del Gobierno de hacer lo mismo con China -algo que ciertamente saludamos-; simultáneamente da señales equívocas al aplicar salvaguardias generales a las importaciones de confecciones, sin un sustento técnico adecuado. Ojalá que los cantos de sirena de quienes venden la falacia de la sobreprotección no nos impidan llegar a buen puerto.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



Información al "tun - tun" vs. cifras oficiales

La semana pasada se llevó a cabo la audiencia pública del INDECOPI sobre las salvaguardias generales a las confecciones. Se "apersonaron" tres gobiernos, Corea, China y la Unión Europea -es decir, el 37% de nuestras exportaciones-, cuatro empresas y un gremio (COMEXPERU) criticando la aplicación de estas salvaguardias. Solo un gremio intentó defenderlas.

LO EMOTIVO VS. LO TÉCNICO

Se criticó tanto el proceso de aplicación de salvaguardias como los estudios, llamados técnicos, que supuestamente las sustentan. Se explicó que el decreto supremo que modificó el procedimiento de las salvaguardias era inconstitucional, se denunció que el Gobierno anunció públicamente la decisión política de aplicarlas antes de contar con el informe técnico, entre otros errores de procedimiento que llevaron incluso a que se pidiera el reinicio de aquel proceso. El informe del INDECOPI, un "refrito" de los anteriores, tampoco convenció. Las empresas afectadas con las salvaguardias explicaron que el INDECOPI se equivocó al creer que por evaluar el capítulo 61, 62 y parte del 63 del arancel nacional por completo podía hacer un análisis agregado. Esa situación no permite simplificar el procedimiento de análisis. De todas formas, se debe estudiar en detalle cada partida y ver si es que ha habido daño en cada una de ellas.

De los resultados del informe se criticó que se ha protegido productos como las casacas en donde la producción nacional no puede cubrir ni la cuarta parte de la demanda de un invierno. También se resaltó que los precios piso impuestos eran excesivos, alcanzando en algunos casos valores 1.5 veces los precios de esos productos en EE.UU. o precios mayores a los que el Perú exporta esos productos.

Por su parte, COMEXPERU criticó que no se haya cruzado la información de la encuesta utilizada por el INDECOPI, más aún considerando que la información oficial de la SUNAT contradice los resultados de la encuesta. En efecto, la recaudación por IGV, IES e Impuesto a la Renta se incrementó significativamente, lo que indicaría que se vendió más, se ganó más y se contrató más empleados en el sector. Finalmente, se alertó que no se había cumplido las normas de la OMC, que mandan analizar los demás factores, como el contrabando -queja permanente de la misma SNI-, que podrían haber causado el daño a la industria.

Los gobiernos afectados fueron también contundentes. China y la UE mostraron gran preocupación porque no se había cumplido los requisitos de la OMC. China indicó que se debe demostrar el daño y no solo decir que aumentaron las importaciones. También mencionó que para que podamos aumentar la producción de confecciones no necesitábamos salvaguardias sino inversión (¿nos estaría explicando que en lugar de pelearnos con China deberíamos tenerla como aliada para que invierta en el Perú?). Por su parte, la UE explicó que el INDECOPI afirmaba que el detonante imprevisto que hizo necesarias las salvaguardias fue la crisis asiática, pero esta se dio en 1998 por lo que no se le puede considerar un evento inesperado en el 2003. Finalmente, indicaron que la UE iba a presentar a la OMC su queja por este proceso.

Luego de las críticas al procedimiento seguido por el Gobierno para aplicar las salvaguardias, los errores resaltados en los informes del INDECOPI y el cuestionamiento de la constitucionalidad de la normativa utilizada para aplicar la medida, nos preguntábamos si era posible que la SNI plantee argumentos técnicos que rebatieran los anteriores o utilizaría otros medios. La primera lámina de la presentación a favor de las salvaguardias era la foto de una niña abrazando con gran dulzura a una alpaca bebé. Enternecidos, evaluamos nuestra posición, pero tuvimos que priorizar el análisis técnico sobre el candor de la foto y las intenciones detrás de la misma.

Pero lo más sorprendente fueron los argumentos esgrimidos para defender las salvaguardias. Se dijo, por ejemplo, que las importaciones de confecciones habían afectado a 12 mil empresas, cuando el Ministerio de la Producción ha publicado una lista de solo 604 potencialmente relacionadas con la medida. También se aventuraron a decir que se había perdido ventas por US\$ 283 millones (es decir US\$ 23 mil por cada una de sus 12 mil empresas afectadas) y que se había perdido 41 mil puestos

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe

regresar
página 1



de trabajo entre el 2001 y el 2003. Es decir, en promedio cada una de las empresas afectadas había despedido a ¡3.4 trabajadores!; los que además justificaban ventas de US\$ 6,902 cada uno. ¿Habrán tenido sueldos cercanos a ese monto? Y, ¿cómo llegaron a esas cifras sin contar con un censo? Más aún, según el informe del INDECOPI, entre el 2001 y el 2003 se perdieron solo 124 puestos en la micro y pequeña empresa, sector que según arguyen es el más afectado. La reducción fuerte de empleo en el sector se dio en realidad entre el 2000 y el 2001, pero esto no se debió a las importaciones. Recordemos que en el 2001 la economía solo creció ¡0.3%! Además, en el 2003, periodo en que se tuvo el mayor monto de importaciones en el sector, el empleo de las micro y pequeñas empresas aumentó en más de 40%.

La SNI insistió en que las salvaguardias no habían aumentado los precios debido a que la inflación general había sido mayor que la del sector textil confecciones. Sin embargo, eso no considera que la inflación general incluye el aumento en el precio de los combustibles por la crisis internacional, el aumento de los precios en los alimentos tanto por shocks internos como factores internacionales y, sobre todo, no evalúa que esa inflación es la del sector textil en su conjunto y lo que preocupa es que la medida suba los precios a los productos gravados. Nadie considera que vaya a subir el precio de un producto sin salvaguardias. Pese a ello, pidieron que se le aplique salvaguardias a más productos.

También planteó que las salvaguardias no se pedían para que aumenten los precios, sino para que se reduzcan los enormes márgenes que tenían las empresas comercializadoras. ¿Cómo es posible que se considere que ha habido daño en una industria en la que se puede vender los productos con márgenes tan elevados?

En la ronda de réplicas, la SNI respondió a las críticas de los demás participantes. Así, explicó que el que no hayan contado con un censo no quiere decir que se haya utilizado información "al tun - tun" pues sí contaban con información. Con respecto al análisis de otros factores que fueran los responsables de los problemas del sector, indicaron que el contrabando no era un elemento central para el sector afectado, un discurso sorpresivamente distinto al que estamos acostumbrados a escuchar.

UNA DIPLOMACIA MÁS DIRECTA

Primero nos dijeron que China no tomaría represalias por la aplicación de salvaguardias a sus confecciones, y sin embargo nos quedamos sin ser destino turístico y se demoró la aplicación del protocolo fitosanitario para exportarle fruta fresca. Luego nos dijeron que, como habíamos cambiado las salvaguardias anteriores por unas generales, China no se sentiría afectada. En la audiencia se aclaró el panorama. El representante del gobierno chino dejó el lenguaje diplomático y dijo enfáticamente que China no va a aceptar medidas de salvaguardias con información dudosa y con informes confusos. Esperemos que ahora le haya quedado claro al Gobierno que en el mercado internacional no se puede jugar a criollo y que debemos cumplir los compromisos asumidos. Ojalá por lo menos esta lección quede clara. Por lo demás, dados los precedentes, no podemos ver esta audiencia más que como el cumplimiento de un procedimiento administrativo.

Algunos indicadores de que no ha habido daño a la industria de confecciones 2003

Aumento de la producción de confecciones	7.00%
Aumento del empleo en micro y pequeña empresa	40.60%
Uso de capacidad instalada en el sector confecciones	88.60%
Uso de capacidad instalada en el sector confecciones en julio	100.00%
Aumento de recaudación de IGV en el sector confecciones	57.10%
Aumento de recaudación de IR en el sector confecciones	29.08%
Aumento de recaudación de IES en el sector confecciones	32.23%
Aumento en número de pequeños contribuyentes en el sector confecciones	3.50%
Aumento del consumo eléctrico en Gamarra	4.40%

Fuente: Informes del INDECOPI, SUNAT, INEI, MTPE, PRODUCE. Elaboración: COMEXPERU.



VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

- Escritorios
- Portátiles
- Tablets
- Wireless
- Multimedios
- Accesorios
- Servidores

Av. Tejada 554 - Miraflores Teléfonos: 242-2603 / 242-2818
E-mail: ventas@praidexperu.com
Web: www.praidexperu.com

Praidex

La solución que usted busca está con nosotros

regresar
página 1