



Contenido

Del 17 al 23 de octubre del 2005

	PRIMERO CANDIDATO(A); LUEGO PRESIDENTE	Editorial	2
	SIGUIENDO A LOS LÍDERES <i>Los resultados del índice de libertad económica sobre comercio exterior.</i>	Hechos de Importancia	
	HACIA EL FIN DE LOS BENEFICIOS AGRÍCOLAS <i>EE.UU. ha hecho una importante propuesta, pero su aprobación parece difícil.</i>		3
	EL PROBLEMA DEL SANEAMIENTO Y UNA SOLUCIÓN AL ESTILO DEL CONGRESO <i>Comisión de Vivienda aprobó dictamen que relegaría la inversión privada.</i>	Bandeja Legal	4
	¿QUIÉN SE ACUERDA DEL ACUERDO NACIONAL? PARTE II <i>Revisando compromisos de política comercial: entre el olvido y la mediocridad, pero con algunas metas cumplidas.</i>	Actualidad	5
	EL TAMAÑO TAMBIÉN IMPORTA <i>¿Qué tan grande debe ser el Estado peruano?</i>	Economía	6
	IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL CRECEN EN 29.64% <i>El comercio en beneficio de la producción industrial, la que ha crecido en 8.2% en lo que va del año.</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

Ricardo Montero de la Piedra

Verónica Zapata Gotelli

Colaboradores

Juan Carlos Sosa Valle

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Laura Gálvez Ruiz Huidobro

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Primero candidato(a); luego presidente

¿Ganaría las elecciones en el Perú alguien que diga que va a seguir adelante con las privatizaciones pendientes, incluyendo las centrales eléctricas, la refinería de Talara y el Muelle 5 del Puerto del Callao?

¿Tiene alguna posibilidad un candidato que diga que la educación priorizará la calidad y que, dentro de este esquema, se promoverá la competencia entre instituciones dispuestas a ofrecer este servicio y que el SUTEP será declarado enemigo de la educación?

¿Se atrevería alguno de los aspirantes al sillón presidencial a decir que urge reducir el tamaño del Estado para que funcione mejor?

Lo más probable es que quienes sean candidatos en las próximas elecciones se mantengan absolutamente alejados de mensajes como estos y más bien escuchemos más de lo mismo que impregna las campañas: aumentos salariales y nombramientos para empleados públicos; nada de despidos ni de reformas laborales que "vulneren los derechos del trabajador"; concesiones solo donde haya consenso (esto para los más avezados liberales); recursos para las regiones; exoneraciones tributarias y rebajas de impuestos; nuevas universidades, escuelas, postas médicas, y hasta cosos taurinos; más programas sociales: vaso de leche (para niños menores de 14, ancianos, gestantes, lactantes y todos sus familiares), desayuno escolar, comedor popular (menú a la carta), "a trabajar, recargado, urbano y rural"; subsidios para vivienda y hasta dinero en efectivo ("Juntos" se quedará chiquito para lo que los candidatos puedan ofrecer); recuperación de los derechos de los pensionistas del D.L. N° 20530; reposición de trabajadores despedidos (aunque las empresas no existan más)...

Las variaciones, énfasis y entonaciones dependerán de la personalidad del candidato y posicionamiento del partido. Así, por ejemplo, Diez Canseco satanizaría la inversión privada y ofrecería revertir todos los procesos de privatización; García gritaría contra el empresario en la plaza y le ofrecería prebendas en privado (después le daría una patada -figurativamente hablando-); Lourdes trataría de ser siempre "políticamente correcta" (y mantendría alejado a su papá); Waisman nos confundiría (sin importar mucho lo que diga); y el candidato de Fujimori (si lo hubiera) reforzaría los logros económicos y el sentido de orden y autoridad.

No se vota con el cerebro, sino con el hígado y el corazón. Por eso, las elecciones no se ganan apelando a la razón sino al sentimiento y las emociones. Por el bien del país, el (la) presidente que elijamos deberá haber ganado en este campo y, sin embargo, gobernar con la razón.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



SIGUIENDO A LOS LÍDERES

La semana pasada, fueron publicados los últimos resultados del Índice de Libertad Económica que realiza Cato Institute. Una vez más, y desde la primera medición del índice (que corresponde al año 1980), el país con mayor grado de libertad económica (índice que comprende cinco variables: tamaño del Estado, estructura legal y protección a la propiedad privada, libertad para el comercio exterior, libertad monetaria y regulaciones a las empresas) es Hong Kong, seguido de cerca por Singapur con 8.7 y 8.5 puntos sobre 10, respectivamente.

En el tema de libertad en el comercio exterior, estos países son también los líderes, con 9.7 y 9.5 puntos. No es casualidad que el comercio exterior represente 295% del PBI, en el caso de Hong Kong, y 298%, en el de Singapur. La excelente calificación de estos países dentro del ranking de 127 economías se debe a sus bajos niveles de aranceles, así como a la poca dispersión de estos; bajos costos para los importadores y exportadores; altos volúmenes de comercio; y bajas o nulas restricciones a la libre movilidad de capitales.

En Sudamérica, la situación es muy diferente. Si bien Chile se ubica en el noveno puesto de libertad para el comercio exterior -este representa 56% de su PBI-, el resto de países de la región se ubican por debajo del puesto 44. En el Perú, el comercio exterior representa el 29% del PBI. Estas cifras solo podrán ser incrementadas con la aplicación de políticas que favorezcan la integración comercial de los mercados de la región con los del mundo. Las firmas de tratados de libre comercio, la reducción de la dispersión arancelaria, así como la inversión en infraestructura portuaria, que haga más eficiente el comercio, son medidas urgentes para lograr cada vez mejores resultados, que no solo superen a los de la región, sino que nos permitan iniciar el largo camino para alcanzar a los líderes mundiales.

HACIA EL FIN DE LOS BENEFICIOS AGRÍCOLAS

La semana pasada, el representante comercial de EE.UU., Rob Portman, dio a conocer una propuesta para reducir los beneficios agrícolas en los países desarrollados. Esta propuesta parece ser uno de los últimos esfuerzos para lograr que los acuerdos de la Ronda de Doha se cumplan. Recordemos que entre los acuerdos logrados en dicha ronda, los países se comprometieron a establecer un sistema comercial justo y orientado por el mercado; y a corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en el mercado agrícola mundial, entre otras cosas.

La propuesta, presentada el lunes 10 del presente mes, incluye una reducción del 60% en el apoyo a las granjas estadounidenses, un corte del 53% en los subsidios agrícolas de este país y una importante reducción en los aranceles (cercana al 90%). Se pretende alcanzar estas reducciones para el 2010 y, progresivamente hasta el 2023, eliminar la protección. Sin embargo, esta propuesta enfrenta dos fuertes problemas: el sector interno y la aprobación internacional. Así, la propuesta tendrá que superar las críticas de un Congreso estadounidense cada vez más proteccionista y las de diversas regiones del mundo que no han recibido de buena manera las condiciones que ellas tendrían que cumplir. Estas últimas son bastante severas, llegando a ser incluso mayores a las que se proponen para el mismo EE.UU. Así, la aceptación internacional de la propuesta implicaría reducciones del 75% para el apoyo europeo hacia la agricultura (que cree distorsiones) y de 53% para el japonés. EE.UU. ha justificado esta diferencia en las proporciones argumentando que los beneficios que se otorgan en estos mercados son bastante mayores. Por su lado, el delegado de comercio de la UE, Peter Mandelson, sostuvo que esta unión solo aceptará reducir sus subsidios hasta en un 50%.

En diciembre de este año, se realizará una importante cumbre ministerial en Hong Kong. Se espera que esta tenga un gran peso para establecer los caminos que permitan cumplir con los compromisos asumidos en Doha. Debido a lo cercano de la fecha de celebración de esta cumbre, es fundamental que los países desarrollados logren acuerdos sobre la base de lo propuesto por EE.UU., los cuales serían importantes particularmente para los países en desarrollo (como el nuestro), que se podrían ver sumamente beneficiados si se llegan a eliminar estos beneficios agrícolas.

Ya llega su Cumpleaños?
Porque el ROYAL LO INVITA a Usted GRATIS
y sus invitados tendrán el 20% de descuento
EN TODO SU CONSUMO.

Válido a partir de 4 personas, en todo nuestro horario de atención.
 Haga su reserva con anticipación.

Esta oferta sólo es válida en el día de nacimiento previa verificación con su D.N.I.
 No aplica Royal Card. Promoción válida hasta el 30-09-2005

ROYAL RESTAURANTE
 富華門大酒樓

Av. Prescott 231, San Isidro ☎421-0874 • 422-9547 • 421-0814 • www.RestauranteRoyal.com

◀ regresar
 página 1



El problema del saneamiento y una solución al estilo del Congreso

En el Perú, 4.5 millones de personas no tienen acceso a redes de agua potable y 7 millones viven sin servicio de alcantarillado. Esta situación no solo pone en riesgo su salud, debido a la alta incidencia de enfermedades asociadas con higiene y salubridad, sino que las obliga a pagar por el agua, que compran en camiones cisterna, entre 7 y 10 veces más de lo que pagarían si se les proveyera el servicio a través de una red. Sin duda, la falta de inversión y de buena gestión de los servicios públicos de saneamiento impide revertir la situación descrita. Ello llevó hace unos meses a una inusual protesta por parte de pobladores de asentamientos humanos, quienes solicitaban la privatización de SEDAPAL. ¿Cuál ha sido la respuesta de nuestra clase política?

EN EMERGENCIA

En el Congreso, la alarmante situación de los servicios de saneamiento no ha pasado desapercibida (como casi ningún tema lo hace) y, por eso, la Comisión de Vivienda y Construcción aprobó el 30 de setiembre último un dictamen que declararía en emergencia la infraestructura de agua y desagüe a nivel nacional. La propuesta de la comisión señala que las entidades públicas del sector destinarán prioritariamente recursos de sus presupuestos para el mantenimiento, reparación y construcción de infraestructura de agua y desagüe. Asimismo, señala que los proyectos de inversión en infraestructura de saneamiento a cargo del Estado no estarán sujetos al procedimiento del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), que busca que el Estado utilice sus escasos recursos de forma que reditúen el mayor beneficio posible para la población. Así, el proyecto busca que el Estado mantenga el principal papel en la provisión de un servicio que muy bien podría ser provisto por agentes privados.

¿Tiene el Estado la capacidad técnica y financiera para afrontar este reto? Las cifras señalan que no. Según el Instituto de Libre Empresa, aproximadamente 30 de las 45 empresas estatales de saneamiento que operan a nivel nacional no cubren sus gastos operativos. Además, debe tenerse en consideración que la inversión total del Estado en este sector ha descendido en 90% desde 1997, llegando a la cifra de US\$ 44 millones durante el año 2004. Sin duda esta cifra es muy pobre y no permitirá cerrar la brecha de infraestructura que permitiría alcanzar niveles medianamente aceptables de cobertura de los servicios de agua y desagüe, estimada por el Instituto Peruano de Economía en US\$ 3,800 millones.

Sin embargo, el dictamen no queda ahí, pues no solo busca que el Estado destine sus recursos a la provisión de los servicios de saneamiento, sino también promueve un uso irresponsable de estos recursos. Así, si el dictamen fuese aprobado por el Pleno, una vez más podríamos ver la proliferación de proyectos de inversión pública (esta vez en saneamiento) mal dimensionados, que no satisfagan las necesidades de la población, y llevados adelante con poca transparencia (errores que el mecanismo del SNIP busca evitar). Además, al declarar en emergencia al sector, las entidades del mismo (entre ellas SEDAPAL y las 44 Empresas Prestadoras de Saneamiento que operan en provincias) quedarían automáticamente fuera del alcance de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, que impone mecanismos para fiscalizar las compras estatales.

SEGUIREMOS ESPERANDO

¿Qué motivos llevan a nuestros gobernantes a condenar a millones de peruanos a vivir con agua cara y carente de los niveles de salubridad adecuados? Sin duda, es grande el temor político a impulsar un Estado que fomente la participación del sector privado en la provisión de agua y desagüe. Esperamos que en el futuro nuestros gobernantes tomen en consideración las buenas experiencias que ha dejado la concesión de la infraestructura de saneamiento en otros países de la región y que de una buena vez se tomen medidas que contribuyan con el desarrollo de la población; es un tema impostergable.

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



¿Quién se acuerda del Acuerdo Nacional? Parte II¹

A continuación, presentamos una revisión del estado de avance de algunos puntos de la Vigésima Segunda Política de Estado del Acuerdo Nacional (Política de Comercio Exterior para la Ampliación de Mercados con Reciprocidad).

Acuerdo Nacional: algunos puntos de la Política de Comercio Exterior para la Ampliación de Mercados con Reciprocidad	
Política	Algunas metas y comentarios
Asegurar la estabilidad jurídica y macroeconómica.	● Al 2006, superar al resto de países latinoamericanos en el ranking de confianza en el sistema jurídico del Foro Económico Mundial (WEF). En el ranking de institucionalidad del WEF 2005-2006, ocupamos el puesto 59, detrás de Chile (22), Uruguay (33), Colombia (49), El Salvador (54) y Costa Rica (58); y, considerando la ineficiencia y corrupción de la justicia en el Perú, es poco probable que cumplamos la meta.
	● Al 2006, alcanzar por lo menos el 7% de crecimiento del PBI. Si bien estamos creciendo a tasas considerables (aunque no suficientemente altas), no se ha previsto que alcancemos el 7% o más para el 2006. El Marco Macroeconómico Multianual 2006-2008 revisado proyecta un crecimiento de 5%.
	● Al 2006, el déficit fiscal debe llegar al 1.5% del PBI y a 0% en el 2011. (Cumplimiento de la Ley de Transparencia y Prudencia Fiscal). Ya en el 2004 se logró alcanzar un déficit de 1.1% del PBI y para el 2006 se ha proyectado un 1.0%. Sin embargo, el MMM 2006-2008 estima un incremento real del gasto no financiero del gobierno general de 9.8% para el 2005, con lo que se incumpliría la Ley de Transparencia y Prudencia Fiscal (que establece que dicho aumento no debe exceder el 3%).
	● Al 2006, cumplir la meta explícita de inflación del BCRP. Durante los tres años de establecido el sistema, se ha cumplido con la meta. En el 2004, a pesar del incremento en los precios del petróleo, la inflación acumulada fue de 3.48%, manteniéndose en el rango que maneja el BCRP (1.5% - 3.5%); y entre enero y setiembre de este año, fue de 0.86%.
Establecer una política arancelaria que promueva la reducción del nivel y la dispersión de los aranceles, respetando nuestros acuerdos de integración y compromisos multilaterales.	● Al 2006, el número de escalones arancelarios no será mayor a cinco. Actualmente, se aplica 8 niveles arancelarios (incluyendo sobretasas). Si bien la dispersión arancelaria se ha reducido significativamente en la última década, desde 1997 comenzó a incrementarse ligeramente para dar un salto mayor en el 2001, cuando pasó de 3.7 a 5.3. Desde entonces ha seguido aumentando, llegando a 6.2 en el 2004. Si continuamos con los aranceles a pedido (que le restan eficiencia a nuestra economía, perjudicando a consumidores y productores para beneficiar a unos cuantos), no vamos a cumplir esta meta.
	● Al 2006, reducción progresiva del arancel promedio efectivo en función del interés nacional considerando la previa mejoría de la competitividad, la reciprocidad, la equidad en los acuerdos comerciales internacionales y en conformidad con el grado de desarrollo de los países con los cuales se negocia. El arancel promedio nominal ha venido reduciéndose para llegar al 10.2% en el 2004 (el arancel efectivo - que pondera por el monto importado- fue de 9.22%). Pero, al margen de ello, esta es una meta mediocre. ¿Porque somos un país pequeño no debemos negociar con uno grande como Estados Unidos? ¿Esperaremos primero a alcanzar su nivel de desarrollo? Al ponernos estas "metas", a las que en realidad no se llega avanzando sino retrocediendo, solo logramos rezagarnos en la carrera de la competitividad. Es la competencia el estímulo clave de la competitividad; los intentos de "mejoras previas" a la apertura comercial ya probaron ser todo lo contrario. Esperamos que no se cumpla esta meta bajo las condiciones que señala.
	● Reducción de aranceles a los bienes de capital e insumos no producidos en el país. La misma mediocridad de la meta anterior se repite en esta. Es más, esta meta contradice a la que propone la reducción de la dispersión arancelaria. Esta última se genera, precisamente, cuando se realizan cambios arancelarios no generalizados, por grupos de partidas. En lo últimos años, se ha promovido este tipo de política (reducción de aranceles solo a insumos y bienes de capital "no producidos"), en perjuicio de los consumidores pues más del 55% de las partidas arancelarias de consumo no duradero ingresan al país con aranceles superiores al 20%. Los más afectados: los más pobres.
Propiciar una política tributaria equitativa y neutral que asegure la devolución de impuestos al exportador.	● Al 2006, se debe haber incrementado la presión tributaria ampliando la base, sin creación, ni aumento de nuevos impuestos, tasas y contribuciones. Además, se sugiere eliminar contribuciones e impuestos antitécnicos y exoneraciones. En el 2004 la presión tributaria pasó de 13.0% a 13.3% del PBI, pero a ello contribuyó la creación de nuevos impuestos (ITF, ITAN) y el incremento de los existentes (en ese año el IR a personas jurídicas subió a 30% más 4.1% si se redistribuía utilidades). Cifras del Banco Mundial (BM) evidencian la falta de simplicidad de nuestro sistema tributario: en el Perú existen 53 pagos de impuestos, mientras que en Chile hay 8 y en Hong Kong solo uno. Por otra parte, aún existen alrededor de 200 beneficios y exoneraciones tributarias.
	● Al 2006, los costos logísticos deben representar no más de 14% de los costos totales de exportación y al 2011, presentar los menores costos de la región. Según un estudio del BM publicado en agosto, mientras que estos costos bordean el 10% del valor del producto en países industrializados, en el Perú alcanzan el 34% (el máximo en Latinoamérica y el Caribe, mientras que Chile presenta los menores costos: 15%). El estudio señala que a ello contribuye nuestra pobre infraestructura. Mientras esta no se modernice, no vamos a pasar de ser los peores a los mejores.
Fortalecer la cadena logística de comercio exterior y consolidar los sistemas de facilitación aduanera y comercial.	● Al 2006, reducir el número y tiempo de procedimientos para exportar. Cifras del BM revelan que en nuestro país se requieren 8 documentos y 24 días para exportar, mientras que en Chile, 6 y 23; y en Dinamarca, 3 y 5 (los más bajos del mundo). No obstante, esta meta también debería incluir a las importaciones (que también favorecen el bienestar de la población): si bien es destacable la reducción de los plazos para los trámites de despacho de aduana de 6 a 2 días efectuada en el 2004, en el Perú se necesitan 13 documentos y 31 días para importar (en Chile, 8 y 24) y aún quedan tareas pendientes como reducir el número de cargas de importación que pasan por revisiones físicas (luz naranja o roja).
	● Reducción del déficit de infraestructura. Según estimaciones preliminares del Instituto Peruano de Economía, al 2005 el Perú estaría presentando brechas de infraestructura portuaria, aeroportuaria y vial de alrededor de US\$ 350 millones, US\$ 184 millones y US\$ 6,695 millones, respectivamente (en relación a países como Colombia y Chile, y considerando las necesidades de inversión más inmediatas).
	● Al 2006, se debe haber incrementado la eficiencia y la calidad de los servicios portuarios logrando al 2011, liderar la región. Sin inversión privada de por medio (concesiones portuarias), es difícil que lo logremos. Se espera para esta semana la publicación de las bases para la concesión del Muelle Sur del Callao y la convocatoria para el proceso, por lo que es improbable que ya en el 2006 se den mejoras. Estudios recientes de Paul Kent y Martin Sgut revelan que las ineficiencias del puerto del Callao han originado sobrecostos por US\$ 217 millones anuales. Esto se refleja en el ranking del índice de conectividad del WEF 2004-2005, donde el Perú ocupa el puesto 90 de 104 países.
Mejorar, con la participación activa del sector privado, la infraestructura vinculada a las actividades de comercio exterior.	● Al 2006, se habrá firmado acuerdos comerciales con los principales socios, teniendo en cuenta la reciprocidad, equidad y el grado de desarrollo de los países con los que se suscriben dichos convenios. Esta meta continúa disfrazando el temor a competir con palabras como "equidad" y "grado de desarrollo". Aún no han concluido las negociaciones del TLC con EE.UU. y aún no iniciamos las correspondientes al TLC con la UE, pero estamos en camino. También debería firmarse un TLC con China, nuestro segundo socio comercial (Chile ya nos lleva la delantera), considerando que -según un estudio del banco Credit Boston- en el 2014 el gigante asiático se convertiría en el segundo mayor consumidor del mundo (después de EE.UU.), gracias al aumento de la demanda de la clase media.
	● Al 2006, el valor de las exportaciones de bienes será de US\$ 13,912 millones, equivalente a duplicar las exportaciones del año 2001. Fundamentalmente gracias al esfuerzo del sector privado (con el estímulo de las reformas en favor de la inversión realizadas en la década pasada), se espera que este año lleguemos a los US\$ 16,000 millones.
	● Al 2006, estar entre los tres países de la región con mayor competitividad. En el ranking de competitividad global del WEF 2005-2006 nos ubicamos en el puesto 68 (en el 2004, en el 67), siendo superados por 8 países latinoamericanos. En consecuencia, es difícil que lo logremos el próximo año, pero esperamos que no sea imposible dentro de unos cuantos años.
Procurar nuevos y mejores acuerdos nacionales orientados a incrementar y diversificar mercados para productos y servicios nacionales con valor agregado.	● Al 2006, el valor de las exportaciones de bienes será de US\$ 13,912 millones, equivalente a duplicar las exportaciones del año 2001. Fundamentalmente gracias al esfuerzo del sector privado (con el estímulo de las reformas en favor de la inversión realizadas en la década pasada), se espera que este año lleguemos a los US\$ 16,000 millones.



Fuente: Acuerdo Nacional. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Ver Parte I en el [Semanario COMEXPERU N° 331](#).



*Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes*

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



El tamaño también importa

A propósito del incremento de la recaudación tributaria que se viene dando en mayor medida desde el 2003 (ver gráfico) -y estando en un año particularmente bueno en términos de recaudación- es necesario hacer hincapié en la necesidad de promover una política fiscal contracíclica.

RELACIÓN ENTRE TAMAÑO DEL ESTADO Y CRECIMIENTO

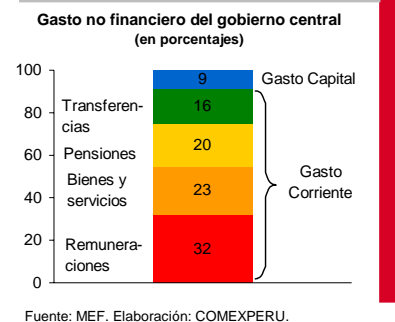
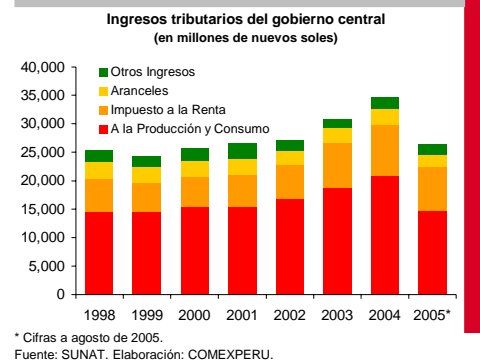
Es cierto que un mayor crecimiento económico conlleva no solo mayores ingresos, sino que permite realizar mayores gastos. No obstante, cabe preguntarse si el tamaño del Estado peruano es grande o pequeño, en relación con el nivel de crecimiento en el que se encuentra el país, y el que se espera alcanzar. La experiencia internacional muestra que para lograr un buen desarrollo económico y hacerlo sostenible es necesario tener un Estado pequeño que no ahogue los esfuerzos de crecimiento del sector privado. Así, Estados Unidos no siempre tuvo un Estado cuyo gasto representara el 40% de su PBI. A inicios del siglo XX, Estados Unidos -que en ese momento tenía un PBI per cápita de cerca de US\$ 3,500- presentaba un gasto de alrededor de 8% de su PBI. El paso a los niveles actuales implicó la incorporación de casi la totalidad de empresas e individuos a la base tributaria. El caso de Francia es similar, ya que inició su crecimiento con un tamaño de Estado menor al 10% de su PBI. En el Perú, el gasto estatal es de aproximadamente 20%, mientras que nuestro PBI per cápita no supera los US\$ 2,800.

Aún peor es el caso de Brasil. Este país tiene un gran Estado que ha empezado a perjudicar seriamente su crecimiento (el gasto del gobierno representa el 38% del PBI). El excesivo gasto gubernamental ocurre por la alta participación del Estado en la actividad económica de ese país -y la idea de proteger a empresas infantiles, no necesariamente eficientes-, hecho que se sostiene por la gran demanda interna existente, pero que ha venido entorpeciendo el crecimiento de Brasil. Asimismo, cabe resaltar que el nivel de impuestos actuales en Brasil es 7 veces mayor al que presentaba Estados Unidos a inicios del siglo XX y que los niveles de informalidad alcanzan el 50% de la PEA.

Un aparato estatal grande demanda mayor gasto y, por tanto, mayor recaudación. Un gran tamaño del Estado causa indirectamente informalidad, puesto que requiere mayor financiamiento tributario y, por tanto, mayor nivel de impuestos para las empresas formales, generando así incentivos para la evasión. Se debe considerar que países desarrollados como Japón, Corea y Estados Unidos presentaron bajas tasas impositivas para las empresas en los inicios de su período de desarrollo. De esta forma, no había mayor incentivo para la evasión y se permitía a las empresas formales tener más fondos para la reinversión, y la resultante creación de empleos. Las cifras peruanas son preocupantes: el 55% de la recaudación tributaria proviene de los cerca de 300 principales contribuyentes; otro 30% lo aportan alrededor de 15,000 contribuyentes; y el 15% restante es cubierto por 2.5 millones de contribuyentes. Si bien la SUNAT viene realizando esfuerzos para ampliar la base tributaria -desde el inicio de las medidas tomadas para incrementar los ingresos por IGV e IR, se ha logrado insertar a 650,000 contribuyentes a setiembre del 2005-, la informalidad sigue siendo un problema grave en el Perú. Según cifras de GRADE, solo 4 de cada 10 trabajadores son formales.

NO SOLO IMPORTA EL TAMAÑO, SINO EN QUÉ SE GASTA

Por último, como se puede observar en el gráfico, en la composición del gasto no financiero del Estado, el correspondiente a formación bruta de capital representa menos del 9%. En el Perú, la inversión pública resulta siempre relegada, más aún cuando las demandas salariales de los diferentes sectores paralizan las calles, como ha venido ocurriendo en el último año. El Estado debe priorizar su gasto siguiendo el principio de subsidiariedad, esto es, cubriendo únicamente los aspectos que no pueden ser cubiertos por el sector privado. Pero esto no es suficiente: aún en los sectores en los que corresponde al Estado gastar recursos (educación y salud, por ejemplo) el gasto debe ser de calidad.



Panda Titanium Antivirus 2005

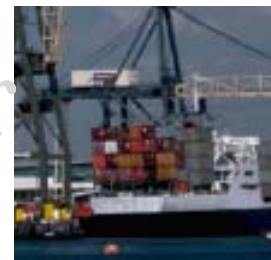
**Máxima protección
contra todo tipo de virus**



¡Cómpralo ahora!

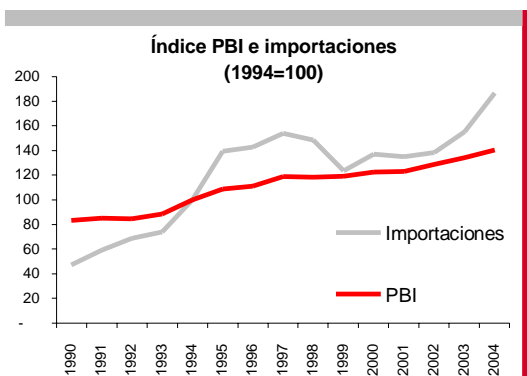
Desde sólo
US\$ 34.00 Inc. IGV
Licencia Anual

regresar
página 1



Importaciones de bienes de capital crecen en 29.64%

Entre enero y setiembre de este año, las importaciones alcanzaron los US\$ 9,166 millones; es decir, 25% más que en el mismo periodo del año anterior. Casi la mitad de este incremento se debió a mayores compras de materia prima y bienes de capital para industria, las que aumentaron en 20.57% y 25.13%, respectivamente. Estos resultados se condicen con el impulso que ha tenido la producción industrial no primaria, que entre enero y agosto ha crecido en 8.2%; y con las últimas proyecciones de crecimiento para nuestra economía que estiman cifras incluso mayores a 5.5% para el 2005. El precio del petróleo jugó también un papel protagonista: gracias a la mayor cotización de este *commodity* las importaciones de combustibles crecieron en 32.68%, lo que explica la cuarta parte del aumento de las compras en el exterior.



Fuente: SUNAT, BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

RESPONSABLES

En el mismo periodo (enero-setiembre), los principales importadores de bienes intermedios fueron Refinería La Pampilla y PETROPERU, quienes explican el 31% de las compras de insumos en el exterior (ambos con aumento de más de 35%). El aumento de las importaciones de combustibles se debió a mayores precios de importación (+36.8%), que incluso compensaron la caída de 3% de los volúmenes de combustibles adquiridos desde el exterior.

No obstante, otras empresas industriales también presentaron incrementos importantes en su abastecimiento de insumos desde el exterior, (aunque algunos grandes aumentos están ligados a compras de combustible o derivados). Así por ejemplo, por sectores, tenemos en la industria de químicos y la textil a San Miguel Industrial -en el décimo lugar de importadores de bienes intermedios- que aumentó su importación de insumos en 31.38%, adquiriendo básicamente politereftalato de etileno sin adición de dióxido de titanio (precio: +21.7%, cantidad: +8.9%), otros químicos, *tops* y tejidos de lanas, entre otros productos. En la industria de lácteos, Gloria importó 47.17% más que el año pasado, adquiriendo principalmente productos laminados de hierro o acero estañados. En construcción, tenemos a Cementos Lima con 83.47% más de importaciones que en el 2004, superando así los US\$ 32.5 millones de importaciones de insumos. Más del 80% de estas importaciones fueron de carbón de hulla bituminosa y el crecimiento se debió a un precio casi 60% mayor y un aumento de cerca de 30% en la cantidad importada.

En bienes de capital, los principales importadores han sido mineras, bancos, importadores de partes de computadoras, compañías de teléfonos e importadores de vehículos. Aunque algunos de estos casos no se refieren a importaciones directas para el proceso productivo, participan en la actividad empresarial como en el caso de teléfonos, camionetas pick up, etc. Asimismo, se encuentran casos como Gloria, que importó 17.94% más bienes de capital que en el año anterior. Estas importaciones fueron básicamente de maquinaria para punzonar, para llenar, cerrar, tapar, etiquetar botellas o latas, para soldar, aparatos de esterilización y otras máquinas especiales para la industria lechera.

Importaciones enero-setiembre 2005/2004			
US\$ millones CIF			
	2005	2004	Var %
TOTAL	9,166	7,330	25.04
BIENES DE CONSUMO	1,695	1,380	22.82
No duradero	1,006	804	25.08
Duradero	689	576	19.67
BIENES INTERMEDIOS	5,105	4,122	23.84
Combustibles	1,801	1,358	32.68
Mat. primas para agricultura	327	296	10.58
Mat. primas para la industria	2,977	2,469	20.57
BIENES DE CAPITAL	2,360	1,820	29.64
Materiales para construcción	268	164	63.77
B. de cap. para la agricultura	29	22	32.77
B. de cap. para la industria	1,576	1,259	25.13
Equipos de transporte	486	375	29.69
DIVERSOS	6	8	(25.90)

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

CONCLUSIONES

En años anteriores, había quienes creían que las importaciones podrían dañar el desarrollo industrial de un país, y se llevaron a cabo políticas proteccionistas como la sustitución de importaciones que terminaron retrasando el desarrollo industrial productivo y sostenible en países como el Perú. El aumento de las importaciones en paralelo al crecimiento de la industria es una prueba más de que la apertura comercial impulsa el crecimiento económico, y uno de los medios para conseguirlo es el permitirle a las empresas adquirir insumos y bienes de capital a bajo precio o de mejor calidad. En el gráfico adjunto se puede apreciar el acompañamiento que se dan ambas variables. Y es que la competencia no puede ser mala para la competitividad de un país. Pensar que aún hay quienes dicen que solo las exportaciones son buenas y que las importaciones son malas. ¡Vaya despistados!

regresar
página 1