



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

Contenido

Del 17 al 23 de setiembre del 2007

	DEL ASIA PARA PERÚ	Editorial	2
	LA SITUACIÓN DEL TRANSPORTE PERUANO <i>Ocurren alrededor de 76 mil accidentes de tránsito anuales.</i>	Hechos de Importancia	3
	UN ABANICO DE OPORTUNIDADES <i>Exportaciones de conchas de abanico se cuadruplicaron entre el 2002 y el 2006.</i>		
	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ENTRE EL PERÚ Y CHINA <i>Los excelentes resultados demostrarían la gran compatibilidad entre ambas economías.</i>	Actualidad	4
	TRABAJANDO CON EL ENEMIGO <i>Estudio "Fraude: Impacto en el negocio" señala que este es un hecho real en nuestra comunidad empresarial.</i>		
	LAS CONCLUSIONES DEL APEC 2007 <i>De cambio climático a migración.</i>	Economía	6
	LATINOAMÉRICA Y EL DRAGÓN <i>El potencial del comercio China-Latinoamérica.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Cronograma de Eventos y Foros
- Publicidad
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Andrea Baracco Vargas

Andrés Murdoch Fabbri

Gonzalo Pezo Paredes

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Teléfono: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Del Asia para Perú

Tuve el honor de moderar, en el marco de la Convención Minera, una mesa de debate que abordaba los temas relacionados con la influencia de Asia en el futuro de América Latina. De hecho, como lo dijo uno de los panelistas: "Mi trabajo es mirar Latinoamérica; y no puedo mirar América Latina sin mirar al Asia".

Quiero compartir con ustedes algunas de las ideas que me parecieron especialmente relevantes para entender lo que ocurre hoy en Asia.

Primero, muchos nos preguntamos cuál es el factor que ha hecho posible su dinamismo y por qué Latinoamérica no ha podido alcanzar un comportamiento similar (a pesar del crecimiento reciente, la brecha de diferencias de crecimiento es de larga data). Consultado al respecto, un experto en asuntos asiáticos opinó que una posible explicación era que los latinoamericanos estamos mucho más ideologizados; los asiáticos son mucho más pragmáticos. En Asia simplemente no se entendería una caracterización de posiciones como "de izquierda" o "de derecha". El factor relevante es, simplemente, "funciona o no funciona".

Esta es una buena manera de comenzar a entender por qué gobiernos comunistas como los de China o Vietnam (que registraron dos de las mayores tasas de crecimiento mundial en el 2006) han optado por el camino de la apertura comercial y de agresivas políticas para captar inversión extranjera. Mientras en América Latina continuamos con estériles discusiones sobre si estas medidas corresponden a la izquierda o a la derecha y perdemos el tiempo en debates ideológicos, China está implementando políticas más agresivas para que la inversión extranjera llegue también a las zonas del país que todavía se encuentran en situación de pobreza, dado que hasta ahora el crecimiento de la inversión privada se ha dado básicamente en las ciudades ubicadas en la costa.

Segundo, no hay recetas, hay varios caminos. En Asia hay países que han sabido aprovechar su dotación de recursos naturales y otros, como Singapur, que han tenido que partir de cero, apoyándose en un solo factor: recursos humanos de altísima calidad en los cuales no se ha cesado de invertir.

Tercero, no basta un grupo de tecnócratas convencidos y bien intencionados para llevar a cabo las reformas que permitan el desarrollo. Se requiere la actuación de líderes que tomen decisiones y no teman implementar medidas.

Cuarto, la fortaleza de las instituciones es fundamental; de hecho, la rápida recuperación después de la crisis asiática de hace diez años se explica, en buena medida, por la existencia de instituciones sólidas.

Quinto, los recursos naturales son una bendición porque proporcionan una ventaja de partida, pero no son una fuente confiable para alcanzar desarrollo de largo plazo. La clave es que la explotación de esos recursos permita la capitalización del país. Que, si acaso llegaran a agotarse, esos recursos hayan permitido la inversión en infraestructura y capital humano.

Y aquí termino con una reflexión final: de todos los factores analizados, la educación es, de lejos, el factor más relevante, y la inversión en capital humano, la más rentable.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





LA SITUACIÓN DEL TRANSPORTE PERUANO

En los últimos meses ha resurgido la preocupación por la cantidad de accidentes de tránsito que afligen a nuestro país todas las semanas. Según la Organización Mundial de la Salud, estos accidentes se ubican como la segunda o tercera causa más importante de mortalidad (dependiendo de la edad de la víctima) y se traducen en más de 1.2 millones de personas fallecidas por año en el mundo.

En 1996 se publicó un estudio en el que se propuso los lineamientos generales para combatir la entonces creciente y grave situación de la seguridad vial en el Perú. Luego de diez años, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) ha encontrado que se ha trabajado muy poco en acciones efectivas de seguridad vial, lo que se refleja en las aproximadamente 3,300 víctimas fatales anuales y el promedio anual de 76 mil accidentes de tránsito en los últimos ocho años. Es por esta lamentable situación que el MTC ha publicado un reporte detallado de los últimos avances sobre el tema, en el cual hace referencia a tres ejes de acción relacionados con el vehículo, el conductor y la vía.

El "eje vehículo" se refiere básicamente al programa Tolerancia Cero, a las acciones para retirar los buses camión y a los límites de antigüedad para el ingreso de vehículos al servicio de transporte. Además, se ha multiplicado el número de inspectores e intervenciones a buses interprovinciales en Lima y provincias. Respecto del "eje conductor", se ha realizado un diagnóstico del universo de las licencias de conducir, se ha hecho hincapié en el cumplimiento de las normas y se ha puesto mayor rigor en las evaluaciones médicas de los postulantes. En el "eje vial" se ha puesto énfasis en el plan sectorial aprobado en noviembre del 2006, donde se detalla la inversión en construcción, mantenimiento y conservación de la red vial nacional. Las autoridades competentes, según la Ley General de Transporte y Tránsito, son el MTC, los gobiernos regionales, las municipalidades provinciales y distritales, la policía y el INDECOPI.

Por el bien de los peruanos, ojalá que estas medidas den mejores resultados.

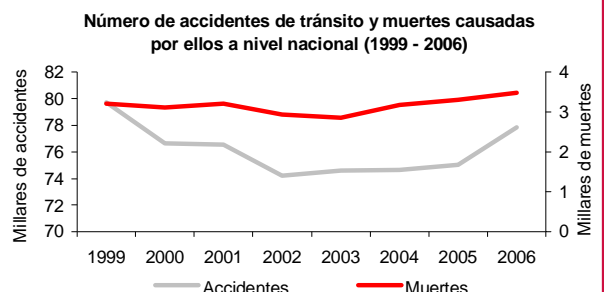
UN ABANICO DE OPORTUNIDADES

La extracción de conchas de abanico (también conocidas como "vieiras") ha tenido un cambio significativo durante los últimos años debido a que ya no depende directamente de la extracción silvestre, sino que, gracias a la inversión privada, se ha impulsado la crianza en territorios en concesión, es decir, la maricultura. Es así que en el 2003 se registró una victoria de la maricultura sobre la extracción silvestre, registrando un 51% de lo explotado en ese año, según PRODUCE, y ampliándose la brecha con el pasar de los años.

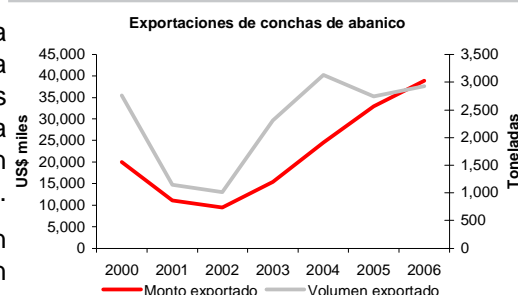
Según el MINCETUR, las principales exportaciones de vieiras están conformadas por congelados y conservas, mientras que la producción en fresco o refrigerada se destina al mercado nacional. Es importante mencionar que el valor de las exportaciones se ha cuadruplicado entre el 2002 y el 2006, llegando a US\$ 39 millones según la SUNAT. Entre los países que lideraron los destinos de nuestras exportaciones en el 2006 se encuentran Francia (con el 78% del total), seguido por Bélgica (12%) e Italia (4%). Otros países que demandan nuestras vieiras son el Reino Unido, España y Estados Unidos.

Según la FAO y Fishstat Plus, en el 2002 el Perú figuró entre los diez mayores productores de conchas de abanico. A la cabeza de la lista estaba China, seguida por Japón. Situación similar ocurrió en el sector exportador de vieiras congeladas en el 2005, donde China también ocupó el primer lugar, pero esta vez fue Estados Unidos quien ocupó el segundo lugar, según TradeMap. En esa lista Perú ocupó el sexto lugar.

A pesar de la buena salud del sector, aún hay mucho por hacer, pues existe mucha actividad ilegal, conflictos entre los agentes y el Estado e ineficiencia en la entrega de concesiones y autorizaciones, que entorpecen la labor del empresariado.



Fuente: MTC. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Estudio de factibilidad entre el Perú y China

Con el memorando de entendimiento suscrito por el Perú y China durante la cumbre del APEC, ambos países se comprometieron a iniciar las negociaciones para un TLC, el cual incluiría las disciplinas relacionadas con el comercio de bienes, servicios e inversiones, de acuerdo con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A este memorando le precede un Estudio de Factibilidad basado en un modelo de Equilibrio General Computable (EGC), en el que se miden momentos en equilibrio estacionario y que ha sido realizado por funcionarios de los gobiernos peruano y chino. El estudio muestra los altos niveles de complementariedad existentes entre ambas economías, lo que coincide con lo señalado por la jefa regional para las Américas del HSBC, Xinyue Jasmine Geffner, que identifica a la minería, agricultura, artesanía y la comida entre los sectores más competitivos del Perú en su comercio con China, mientras que para este último los sectores serían las maquinarias. Asimismo, el estudio estima los beneficios que el Perú obtendría a través de la liberalización del comercio de bienes, servicios e inversiones, entre otras áreas.

¿QUÉ CONCLUYÓ EL ESTUDIO?

Uno de los principales objetivos fue identificar y cuantificar las barreras comerciales entre ambos países. Por ejemplo, se halló que el arancel promedio chino (9.8%) es mayor que el peruano (8%), lo que podría significar que ante un TLC el Perú se podría ver más favorecido. El estudio también identificó la presencia de medidas que obstaculizan el desarrollo del comercio, como las licencias de importación y operación, los requerimientos sanitarios y las regulaciones técnicas sin base en criterios internacionalmente aceptados.

Pero el principal hallazgo fue que aún con un acuerdo completo, incluyendo a todos los sectores, el TLC sería beneficioso para la economía peruana en general. En el otro escenario evaluado, que excluye a algunos sectores intensivos en mano de obra -textiles, confecciones y cueros (calzado)- que vieron reducida su producción bajo el primer escenario, los resultados fueron relativamente mejores. Pero en ambos casos se observó un incremento en la mayoría de las variables analizadas (PBI real, bienestar, empleo, inversión, ingreso disponible per cápita, etc.). A propósito del segundo escenario, algunos indican que en la negociación se excluirían sectores por completo, pero cabe aclarar que si el estudio lo hizo no solo fue por la sensibilidad encontrada, sino también porque es sumamente complicado llevar a cabo el análisis econométrico a nivel de partidas arancelarias. En este sentido, en la realidad existen, por ejemplo, productos textiles (como lanas, hilados de pelo fino y tejidos de lana) que incluso exportamos a China, por lo que no se puede considerar que todo el sector sea sensible. De lo que se podría hablar es de partidas o productos sensibles en los sectores identificados.

Por otro lado, es necesario recalcar que, debido a las limitaciones inherentes al modelo econométrico, este presenta los mínimos beneficios que se obtendrían del TLC. Por ejemplo, no considera el impacto de mediano y largo plazo de la mayor inversión extranjera (no solo china, sino de diversos países) y local que el Perú atraería por ser una plaza con acceso preferencial a uno de los motores de la economía global. Tampoco considera el impulso a la competitividad de nuestras exportaciones, no solo a China sino a otros destinos, gracias al mejor acceso a insumos y maquinaria de aquel país. Ello nos dará una ventaja respecto de los países que compitan con nuestras exportaciones y no tengan un TLC con la nación asiática. Asimismo, están aspectos como la cooperación y la transferencia de tecnología y *know how*, entre otros. Por estas razones, el tratado sería aún más favorable para nuestro país.

INFORMACIÓN EXTRA

Actualmente China es el segundo socio comercial del Perú (destino del 12% de nuestras exportaciones entre enero y julio del 2007) y un acuerdo comercial presentará oportunidades para que nuestros productos, fundamentalmente los no tradicionales, puedan acceder bajo un trato más favorable al gran mercado chino. Ambos países han asumido el compromiso de promover sus relaciones económicas bilaterales adoptando las medidas necesarias para incrementar y profundizar la cooperación comercial y las inversiones, en especial en el campo de la pequeña y mediana empresa, donde tanto podemos aprender de experiencias exitosas chinas como la de Alibaba.com y su fundador Jack Ma (quien empezó el negocio en su departamento y ahora vale más de US\$ 1,000 millones).

Este acuerdo permitirá generar reglas de juego claras y facilitar aspectos como los procedimientos aduaneros, las medidas sanitarias y las normas y estándares técnicos. Además, todavía se podrá negociar instrumentos legítimos de defensa comercial.

Indicadores (var.%)	Escenario 1	Escenario 2
Bienestar	0.53	0.66
Ingreso disponible per cápita	0.60	0.74
PBI real	0.70	0.80
Balanza comercial	(0.02)	(0.01)
Importaciones	3.09	1.93
Exportaciones	3.05	1.89
Consumo doméstico	0.08	0.43
Recaudación	(0.30)	(0.18)
Inversión	0.06	0.14
Empleo	0.51	0.81
Stock de capital	0.84	1.04

Fuente: MINCETUR.



Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com



regresar
página 1



Trabajando con el enemigo

La semana pasada, la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham) y Ernst & Young presentaron el estudio "Fraude: Impacto en el negocio", con el objetivo de brindar información relacionada con la naturaleza e incidencia del fraude y el impacto generado por este en las empresas. Si bien en el Semanario COMEXPERU N° 433 se analizaron las causas y efectos de la corrupción de funcionarios públicos, esta publicación es uno de los primeros documentos sobre este fraudulento fantasma dentro del sector empresarial peruano.

OCURRENCIA DE FRAUDE

Los resultados fueron obtenidos a través de encuestas enviadas a las principales empresas del país, pertenecientes a diversos sectores (el 39% relacionadas con el sector petróleo, energía y minería; el 12% con el comercio; otro 12% con las finanzas, entre otras). En relación con los encuestados, el 66% de ellos corresponde a la alta dirección de las organizaciones consultadas, mientras que el 34% restante fueron funcionarios de niveles gerenciales.

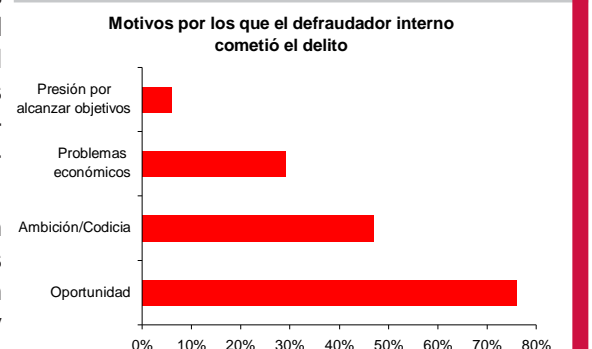
Como señala el documento, actualmente el fraude continúa siendo un riesgo subestimado. Este parece mínimo; sin embargo, los resultados del estudio muestran que 6 de cada 10 empresas encuestadas tuvieron al menos un incidente de fraude en el 2006 (59% del total analizado) y más de un tercio (35%) fue víctima de más de uno en el mismo año. Estas cifras guardan relación con lo que ocurre en otros países: la encuesta realizada por Ernst & Young a nivel global en el 2006 revela que casi la mitad de los encuestados respondió haber sido una víctima de fraude significativo.

La cuantificación de los fraudes padecidos indica que el 60% de los montos defraudados alcanzaron los US\$ 100 mil y el 12% superó esta cifra, llegando en algunos casos a los US\$ 500 mil. Pero, además, se debe considerar los costos adicionales que involucraron los procesos de investigación y de asesoría legal, además del grave efecto en la confianza, el clima interno y la reputación de la compañía.

Un aspecto interesante resulta ser la desmitificación de varias ideas sobre el fraude que se mantienen en el ambiente empresarial gracias a los indicadores encontrados. Frases como "Nuestra gente no...", "Si ocurriera sería descubierto rápidamente" o "Vigilamos las áreas vulnerables" reflejan algunas de ellas. En el caso de la primera, el 88% de los encuestados manifestó que fue el personal interno quien participó del fraude y un 41% señaló la colusión entre personal interno y externo. Específicamente, el principal motivo para cometer el delito fue la existencia de una oportunidad para hacerlo, la cual suele estar relacionada con la falta o deficiencia en el control, aunada a la ambición y codicia. Por ello, se resalta que las empresas no se percatan de que la mayor posibilidad para eludir los controles se da justamente en el caso de personas dentro de la organización, pues estas conocen los procesos y sus debilidades.

CONOCIÉNDONOS

La encuesta sobre corrupción 2006 de PROETICA muestra un panorama desalentador respecto de la corrupción gubernamental, ya que señala a esta como uno de los principales problemas del país. Este ambiente sería el "caldo de cultivo" para que este tipo de inconvenientes persistan en el Perú y se vean reflejados en las empresas. Por ello, estudios como el mencionado permiten analizar y conocer el problema para buscar soluciones concretas y luego indicar la importancia de la transparencia en la información, señalar a los defraudadores, los casos y sus consecuencias sobre la rentabilidad y la reputación corporativa. Solo así se podrá disuadir de sus intenciones a aquellos que mantienen dichas prácticas, ya que estas se caracterizan porque cada vez que existe un fraude al descubierto, los agresores recurren a nuevas formas de dar el siguiente paso y es ahí donde no solo se requieren esquemas de control, sino también generar una mayor conciencia respecto de este tipo de riesgos.



Fuente: Ernst & Young.





Las conclusiones del APEC 2007

A continuación, revisamos algunos de los acuerdos a los que llegaron los líderes y empresarios de las economías del APEC al concluir el año de Australia en el bloque.

EE.UU. RESPALDA EL FTAAP

Uno de los temas más discutidos este año fue el cambio climático (el cual trataremos con más detalle en la próxima edición), debido en buena parte a un interés especial del gobierno australiano (algunos señalan que es el "caballito de batalla" para la reelección del primer ministro John Howard). Sin duda, es un tema de relevancia global, pero se desvía un tanto de los pilares del APEC (liberalización y facilitación del comercio y la inversión, y fortalecimiento de capacidades), que son fundamentales para la lucha contra la pobreza. Ello debería ser prioritario y así lo ha propuesto el Perú para el 2008.

En cuanto a la liberalización comercial, los empresarios señalaron que la prioridad es la Ronda de Doha pero que definitivamente hay síntomas de frustración en ese aspecto y que una alternativa a su fracaso es el Tratado de Libre Comercio del Asia Pacífico (FTAAP). No obstante, dicha opción no excluye trabajar con modelos de capítulos de tratados bilaterales o regionales (algo que el APEC ya está haciendo) para armonizar los acuerdos que firmen las economías de la región y simplificar las negociaciones y el ambiente de negocios.

El consejo empresarial también está colaborando con ello y con otra armonización: la de estándares (normas técnicas, por ejemplo). Sobre este tema, se ha propuesto identificar estándares internacionales en áreas como seguridad, salud o alimentos, que puedan ser adoptados por todas las economías de la región, pues se reconoce las diferencias existentes en recursos y niveles de desarrollo. Asimismo, el consejo está llevando a cabo encuestas dirigidas a identificar las dificultades comunes de las economías para la armonización.

Los líderes, por su parte, se comprometieron a trabajar para lograr un ambicioso y balanceado resultado en la OMC. Sin embargo, también han acordado analizar opciones para el FTAAP. El presidente de Estados Unidos, George W. Bush, fue más claro en ese sentido al señalar en el diálogo con los empresarios que para su país el FTAAP no es un plan B o una alternativa de largo plazo, sino una opción inmediata, lo cual le da un espaldarazo a uno de los principales temas que el Perú está promoviendo para su año en el APEC.

Para fortalecer la integración económica regional, los líderes han acordado acelerar esfuerzos en la reducción de barreras al comercio y a la inversión (a través de los TLC, por ejemplo); en mejorar la eficiencia económica y el ambiente de negocios regional, incluyendo lo referente a los mercados de capitales; y en facilitar la integración en sectores como el transporte, las telecomunicaciones, la minería y la energía (precisamente actividades en las que el Perú requiere inversión o tiene ventajas naturales). Asimismo, le dieron su visto bueno al nuevo Plan de Acción para la Facilitación del Comercio del APEC, que apunta a reducir en 5% los costos de transacción del comercio al 2010.

LA FUERZA MIGRATORIA TAMBIÉN EN AGENDA

Los empresarios aprobaron realizar un estudio en conjunto con el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) sobre el cambio demográfico y la movilidad laboral en la región, y sus implicancias para los negocios. Indudablemente, un tema que le concierne mucho a países como el Perú. Las recomendaciones que surjan del estudio se presentarán a los líderes en el 2008.

Respecto a las PYME, el consejo empresarial está trabajando en el intercambio de "mejores prácticas" entre economías y sugiere promover la cooperación internacional para atraer proyectos de inversión que impulsen la competitividad (en desarrollo logístico, de infraestructura para el comercio exterior, de centros de innovación tecnológica, entre otras áreas).

Finalmente, cabe señalar que los líderes han acordado postergar para el 2010 la revisión del ingreso de nuevos miembros al APEC, pero ya Australia, EE.UU. y Japón han discutido sobre la importancia de fortalecer sus relaciones con la India. Quién sabe... tal vez en tres años otro gigante asiático nos acompañe en este ya importante foro.



La suite Panda Enterprise Secure Antivirus para PYMES, incluye:

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

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

Mayor Información



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

◀ regresar
página 1



Latinoamérica y el dragón

En el Semanario COMEXPERU N° 439 analizamos brevemente cómo los cambios económicos, sociales y demográficos por los que está atravesando actualmente China tendrán como resultado el surgimiento de una masiva clase media que, además de presentar nuevos patrones de compras, convertirá a su mercado en el tercer mayor consumidor del mundo en el 2025.

Cumpliendo con lo prometido, esta vez examinaremos la forma en que Latinoamérica puede aprovechar estos cambios en sus relaciones comerciales con el gigante asiático.

CADA VEZ "IMPORTA" MÁS

El mercado chino se está consolidando como una importante plaza para las exportaciones del mundo. Basta con decir que tan solo en los últimos diez años sus importaciones se han incrementado en un 470% y en el 2006 ascendieron a US\$ 791,614 millones (unos ¡US\$ 2,199 millones diarios!). Para tener una idea de qué tan grande es la demanda china, el Banco Mundial señala que, en parte, como resultado del rápido aumento de sus importaciones, el valor de las exportaciones no petroleras de otros países en desarrollo aumentó un 153%.

Del total importado por China solo un 4.3% corresponde a Latinoamérica. Pese a esto, en años recientes el comercio con este país viene adquiriendo una mayor relevancia y dinamismo. Así, se observa que en el 2006 las exportaciones latinoamericanas con destino a China crecieron un 27.6% respecto del año anterior y alcanzaron los US\$ 34,190 millones.

La mayor parte de las importaciones chinas la componen productos intermedios (64% en el 2006), insumos necesarios para el abastecimiento de su enorme y creciente base industrial. Esto se refleja con una intensidad aún más fuerte en el caso latinoamericano, ya que lo que la región le exporta son fundamentalmente materias primas.

	Ene-Dic	Var.% 06/05	Part.%	Var.% en la part.
Total importado	791,610	20	100	0
Asia	525,500	19	66.4	-0.6
ASEAN	89,530	19.4	11.3	-0.1
Medio Oriente	41,820	32.9	5.3	0.5
Golfo Pérsico*	26,560	32.9	3.4	0.3
Europa	114,860	19.1	14.5	-0.1
Unión Europea	90,320	22.7	11.4	0.3
Norteamérica	66,920	19.2	8.5	-0.1
Latinoamérica	34,190	27.6	4.3	0.3
Oceanía	21,320	18.4	2.7	0
África	28,770	36.6	3.6	0.4

*Incluye seis países de la zona.

Fuente: MOFCOM.

Ahora bien, la inminente aparición de una clase media de proporciones gigantescas y con nuevos patrones de consumo en China significará un sinnúmero de oportunidades para las exportaciones no tradicionales de América Latina. Estimaciones realizadas por el McKinsey Global Institute en el 2006 indican que en el mediano plazo (el punto de inflexión sería el 2015), conforme el consumo discrecional urbano chino aumente, algunas categorías de productos ganarán una mayor participación y otras la perderán (incluso si en términos absolutos continúan creciendo) dentro del presupuesto familiar chino.

Por ejemplo, la participación de la alimentación dentro del gasto seguirá siendo la mayor en todo el periodo de análisis (2005-2025), pero se verá relativamente reducida, pese a que presentará un crecimiento anual del 5.5% (superior al incremento en otros países). Entretanto, transportes y comunicaciones (+10%), recreación y educación (+9.7%), y vivienda (+11.7%) incrementarán su peso dentro del consumo chino. Es interesante notar que "cuidado de la salud" (que puede significar incluso un mayor consumo de productos orgánicos), antes inaccesible para los presupuestos chinos, será la de crecimiento más rápido (+12%).

Estos indicadores pueden servir como referente para las empresas latinoamericanas que quieran conocer hacia qué tipo de productos deberían orientar sus exportaciones, a fin de capitalizar las nuevas oportunidades en China.

IMPARABLE

A pesar de las actuales preocupaciones por el aumento de la inflación y el incremento de la tasa de interés referencial de su banco central como medida para contenerla (ver Semanario COMEXPERU N° 438), la economía china continúa su impresio-



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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



nante expansión. Recientemente, el Banco Mundial anunció que elevará sus proyecciones de crecimiento del 10.4% pronosticado inicialmente a un 11.3% en el 2007, tasa que superaría al récord del 2006 (+10.8%) y sería la más alta de los últimos doce años. Asimismo, se estima que en el 2008 el PBI chino se "desaceleraría" y crecería por debajo del 11%.

LLAMÉMOSLO SIMPLEMENTE TLC

En un importante paso para potenciar el comercio con este enorme y pujante mercado, el pasado 7 de setiembre, teniendo como escenario la cumbre del APEC realizada en Sydney, Australia, el Perú y China lanzaron oficialmente las negociaciones para la firma de un acuerdo comercial que, por sus características, se puede llamar Tratado de Libre Comercio (TLC). A continuación, explicaremos el porqué.

Decir que un TLC implica necesariamente la liberación total y sin excepciones del comercio (como algunos creen) es un argumento meramente teórico y de libro de texto; tanto es así que el tratado firmado entre Chile y China excluye 366 productos.

Por otro lado, el artículo XXIV del GATT/OMC de 1994 define como "zona de libre comercio" a un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los que se eliminan aranceles con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales en un plazo razonable. En la jurisprudencia OMC, "esencial de intercambios comerciales" significa aproximadamente el 90% del comercio y "plazo razonable" son 10 años.

Se entiende que el acuerdo a negociar con China será amplio pese a posibles excepciones (como resultado de la negociación) de productos sensibles. No obstante, no se puede esperar la exclusión total de amplios sectores como el textil-confecciones o cueros y calzado, pues algunos de sus productos ya se exportan a China y omitirlos significaría privarlos de mejoras en el acceso al mercado.

Por todo esto, e inclusive en el caso de que haya sectores que se exceptúen en su totalidad de la negociación, el acuerdo entre Perú y China cumpliría con la condición de liberalizar lo "esencial de los intercambios comerciales" entre ambos países, de acuerdo con estadísticas comerciales del período 2004 al 2006, por lo que puede ser considerado un TLC o acuerdo de libre comercio o una zona de libre comercio en términos de la OMC.

ACE ES UN DETERGENTE... LO QUE SE FIRMARÍA CON CHINA ES UN TLC

Equivocadamente, o quizá por miedo a pronunciar las siglas TLC, algunas personas vienen utilizando el concepto de ACE para referirse al tratado que firmaría el Perú con China. Este Semanario, con miras a contribuir con la educación en nuestro país, explicará las diferencias y fomentará el correcto manejo del lenguaje comercial.

Los "Acuerdos de Complementación Económica", más conocidos como ACE, se enmarcan dentro del proceso ALADI, razón por la cual solo podrían ser utilizados correctamente en ese contexto, es decir, cuando ambos países son latinoamericanos y pertenecen al ALADI. Un ACE es, en términos prácticos y con respecto a bienes, equivalente a un TLC, ya que implica una amplia liberalización comercial de productos. Un buen ejemplo de esto es el ACE N° 38, firmado en 1998 entre el Perú y Chile, el cual señaló la formación de una Zona de Libre Comercio en un plazo máximo de 18 años.

Sin más que aclarar, nos despedimos y esperamos ansiosos la llegada del TLC Perú-China y todos los demás por venir. Sin duda, serán de gran ayuda para el desarrollo económico del país.



¿Buscas una computadora?

PC Performance

regresar
página 1