



Contenido

Del 08 al 14 de agosto del 2005

	¡TIENEN HASTA PARA REGALAR!	Editorial	2
	LA "VICTORIA" DEL CAFTA <i>Pudo ser peor.</i> LA FURIA DEL DRAGÓN <i>China responde al proteccionismo de la UE y elimina tasas a la exportación de textiles.</i>	Hechos de Importancia	3
	FRENAN EL PROCESO DE CONCESIONES DE LOS AEROPUERTOS DEL PAÍS ¿A favor del progreso o en contra? <i>Una iniciativa de ley pretende suspender el proceso de concesiones de los aeropuertos del país.</i>	Bandeja Legal	4
	SALVAGUARDIAS: ¿RESURGIENDO DE LAS CENIZAS? <i>El sector textil-confecciones crece aceleradamente. ¿Por qué quieren salvaguardias?</i>	Actualidad	5
	MEDICINAS MÁS BARATAS PARA TODOS <i>Se dice que el TLC encarecerá las medicinas. Sin embargo, algunos de sus aspectos pueden mejorar sustancialmente la salud pública.</i>	Economía	6
	¿MARCHA DE LA CAÑA O CAÑAZO? <i>Ya es hora de eliminar la franja de precios al azúcar y pensar un poco más en el consumidor, aunque no tenga plata para hacer publicidad.</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

Jorge Franco Quincot
Ricardo Montero de la Piedra
Colaboradores
Peggy Sztuden Wolfenzon
Juan Carlos Sosa Valle
Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro
Corrección
Gustavo Gálvez Tafur
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¡Tienen hasta para regalar!

Después de haber gastado alrededor de US\$ 19,370 en la última semana (US\$ 16,470 en avisos a toda página y US\$ 2,900 en spots de televisión), todos nos hemos sentido conmovidos por la buena voluntad de las empresas azucareras de compartir sus ahora evidentes y reconocidos buenos resultados con la población de menores recursos.

En un acto de extrema generosidad han comenzado por regalar 40,000 kilos de azúcar y ya anuncian que la próxima entrega será en Lima. Esperemos que hayan pedido autorización a la Prefectura y que puedan hacer su donación exitosamente. Eso sí, no olviden pagar su IGV, señores, que solo las donaciones para entidades sin fines de lucro están exoneradas de este impuesto... y no vayan a descontar esto como gasto de promoción para pagar menos impuesto a la renta por favor, que el Estado necesita de su valiosa contribución.

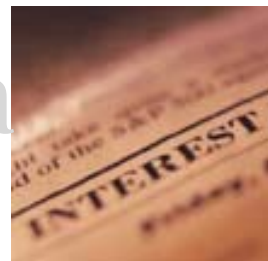
Lo lamentable es que los azucareros han preferido bajar sus precios vía una donación en lugar de hacerlo simplemente cobrando menos y aceptando la eliminación del mecanismo de franja de precios que inexorablemente llegará a su fin. En lugar de ello han optado por promocionar su producto con una muy creativa campaña y lanzando la asombrosa cifra de 495,000 empleos a punto de perderse en el sector si es que se opta por beneficiar con menores precios a los más de 26 millones de peruanos restantes. No sabemos cómo concuerda este casi medio millón de empleos con los escasos 15,479 empleos -0.21 jornales por hectárea al año- reconocidos en presentaciones oficiales y estimados según los coeficientes de mano de obra requeridos en la producción de caña; pero este es definitivamente un tema que la SUNAT, EsSalud y el Ministerio de Trabajo podrían investigar, no vaya a ser que no estén formalizados estos trabajadores y que las cifras de generación de empleo durante este gobierno hayan resultado subestimadas.

Otro asunto lamentable es que los empresarios azucareros (representados por los presidentes de directorio, señores, Hernando Franco de Laredo, Carlos Andrade y Julio Morriberon de Cartavio) que vinieron el día 20 de julio a COMEXPERU a ofrecer explicaciones no solicitadas, con cifras no convincentes y que se comprometieron a dar respuesta (con explicaciones sí solicitadas) a la carta que les enviáramos con fecha 8 de julio por haber mentido respecto a nuestro gremio, pongan en grave riesgo el TLC con EE.UU., se escuden detrás del señor Flores, los pequeños cañicultores y su pobreza, y no den la cara y peleen abiertamente para defender sus prebendas; que no es otra cosa lo que están haciendo... (ver más en la página 7).

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



 [regresar
página 1](#)



LA "VICTORIA" DEL CAFTA

El 28 de julio pasado trajo una pequeña victoria para el libre comercio. La Cámara de Representantes, última escala del CAFTA en el Congreso estadounidense, aprobó dicho tratado con 217 votos a favor vs. 215 en contra. Se trata de un margen estrecho, que refleja la magnitud de las presiones proteccionistas presentes en el Legislativo estadounidense. En este caso, estas provenían especialmente de los *lobbies* azucareros, textiles y sindicatos; y han sido sobre todo los demócratas quienes han cedido a ellas: de los 217 votos a favor solo 15 correspondieron a aquellos.

Pero pudo ser peor: el Ejecutivo logró evitar lo que habría sido una abrumadora derrota. Para ello incluso el presidente Bush hizo campaña a favor del tratado visitando estados sensibles como Carolina del Norte (típicamente textil) y acudiendo al Capitolio horas antes de la votación. No obstante, cabe indicar que el congresista republicano de Carolina del Norte Robin Hayes, cuyo voto fue clave para el triunfo del CAFTA, ha señalado que votó a favor del acuerdo (antes se oponía a este) porque el Gobierno le aseguró que se tomaría medidas para controlar las importaciones textiles chinas. Esta tendencia proteccionista resulta preocupante y, aunque algunos creen que nos beneficia, en realidad nos perjudica. Afecta la probabilidad de que el TLC que nosotros estamos negociando con EE.UU. sea aprobado. ¿Si no se aprueba, qué pasará con todas las exportaciones que contaban con acceso libre de aranceles a EE.UU. gracias al ATPDEA (que según William Thomas, presidente de la Comisión de Formas y Arbitrios de la Cámara de Representantes de EE.UU., no se renovará)? Y ese es solo un ejemplo de lo que perderíamos o dejaríamos de ganar sin el TLC. Pero, aun sin tomar en cuenta el TLC, con esta ola proteccionista nada nos garantiza que nuestras exportaciones no sean víctimas de restricciones comerciales.

Finalmente, cabe señalar que el CAFTA ya tiene vía libre, pues para que entre en vigor se requiere que al menos dos Poderes Legislativos de la región y el de EE.UU. lo ratifiquen. Actualmente El Salvador, Honduras y Guatemala lo han ratificado y en EE.UU. el presidente Bush lo firmó la semana pasada. Respecto a nuestro TLC, es importante identificar cuáles son las verdaderas sensibilidades y no entrapar las negociaciones con posiciones injustificadamente defensivas, pues si nos demoramos mucho el tratado puede adquirir tintes políticos, dado que cada vez nos acercamos más al periodo electoral. Si por ejemplo el TLC se cerrara en octubre próximo, pasaría al Congreso en enero del 2006.

LA FURIA DEL DRAGÓN

La Unión Europea (UE) decidió, desde el 20 de julio, detener las importaciones de textiles (pantalones de lana para hombres y mujeres, blusas sintéticas y blusas de algodón para mujeres) provenientes de China, por haber superado el límite de crecimiento acordado el mes pasado en Shanghai. Como consecuencia de ello, los chinos eliminaron los impuestos a la exportación de diecisiete partidas afectadas por la decisión de la UE y para las cuales aún se cobraban derechos de exportación.

China había decidido voluntariamente (pero presionado por los países desarrollados) imponer tasas generales a la exportación de 148 partidas de productos textiles para frenar el aumento de las importaciones de estos productos en EE.UU. y Europa, como consecuencia del levantamiento de las cuotas al comercio textil mundial, desde el 1° de enero de este año, según lo acordado por la OMC en 1994. No obstante, en mayo del presente año China eliminó las tasas a 80 partidas en respuesta al restablecimiento de las cuotas de 7 categorías por parte de EE.UU., así como por el inicio de las consultas formales por parte de la UE sobre las partidas de camisetas e hilo de lino. La UE y China habían llegado a un acuerdo para limitar el crecimiento de las exportaciones de textiles chinos con destino a Europa hasta el 31 de diciembre del 2007 -y evitar una guerra comercial-, en cuotas que consideran incrementos anuales desde 8% (pantalones, blusas y suéteres) hasta 12.5% (sábanas, mantas, etc.). Sin embargo, el acelerado crecimiento chino ya alcanzó los límites permitidos para este año en el caso de diecisiete partidas de productos textiles, por lo que la UE decidió impedir la entrada de las importaciones de estos productos.

Para la Comisión Europea, la eliminación de las tasas a la exportación no va contra el acuerdo, y no se consideran perjudicados ya que sienten que el incentivo "voluntario" para contener el crecimiento exportador de China ha sido sustituido por un sistema de límites máximos de importación. Sin embargo, esta decisión de China, como reacción por el bloqueo impuesto por la UE, demuestra que no es un país que tolerará mucho más las caprichosas restricciones al comercio del resto del mundo.





¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631



regresar
página 1



Frenan el proceso de concesiones de los aeropuertos del país ¿A favor del progreso o en contra?

¿Cómo se podría lograr más desarrollo, avanzar en la descentralización, alcanzar la integración del país y dinamizar la economía sin aeropuertos adecuados y eficientes? Resulta insólito que mientras el Ejecutivo destina gran cantidad de esfuerzos en lograr la firma de un importante acuerdo comercial que permita colocar gran parte de nuestros productos en Estados Unidos, el Legislativo pretende suspender la concesión de los aeropuertos que se ubican en las provincias del país. ¿Dónde quedó la promoción de la inversión privada que traza el Acuerdo Nacional y el tratar de establecer políticas de Estado adecuadas para el país?

UNA PERLA MÁS DEL LEGISLATIVO

El proyecto de ley N° 13419 presentado en el Congreso el 26 de julio pasado propone suspender hasta el 31 de julio del próximo año el proceso de concesiones de los aeropuertos del país que viene ejecutando Proinversión. El Plan de Promoción de la Inversión Privada para la Entrega en Concesión de los Aeropuertos de la República del Perú contempla la entrega en concesión de un conjunto de aeropuertos administrados actualmente por CORPAC. El primer grupo a ser entregado en concesión está integrado por los aeropuertos de Tumbes, Piura, Talara, Chiclayo, Chachapoyas, Tarapoto, Iquitos, Pucallpa, Anta-Huaraz, Trujillo y Cajamarca. También se ha considerado concesionar, en una etapa posterior, los aeropuertos de Arequipa, Ayacucho, Cuzco, Juliaca, Pisco, Puerto Maldonado, Nazca y Tacna. El proceso de concesión del primer grupo de aeropuertos mencionado se inició el 10 de setiembre del 2004 con la convocatoria a concurso y se espera la adjudicación de la buena pro para el 30 de setiembre del 2005. Según Proinversión, se requiere como mínimo una inversión de US\$ 153 millones para estos 19 aeropuertos, la cual se pretende frenar sin que exista una razón justificada.

Nos preguntamos qué intereses reales están detrás de esta iniciativa, pues la exposición de motivos del proyecto de ley se sustenta en argumentos a todas luces falaces. Se dice que la concesión de los aeropuertos señalados llevaría a la desarticulación de la red aeroportuaria nacional. Falso, pues su concesión permitiría que se brinden servicios aeroportuarios de forma más dinámica y eficiente, contribuyendo así a la integración nacional y al establecimiento de las condiciones necesarias para una verdadera descentralización. También señala la propuesta que la concesión acarrearía la elevación de los costos de infraestructura, de las tasas y tarifas aeroportuarias. Falso, la experiencia señala que, cuando se dan concesiones, las tarifas de los servicios prestados tienden a bajar (por la ganancia en eficiencia) a menos que estas hayan estado subvencionadas, lo cual es claramente insostenible. La propuesta señala además que la concesión de los aeropuertos implicaría la desaparición de CORPAC, señalando que *"Al concesionarse los principales aeropuertos dejaría a CORPAC sin sus principales fuentes de financiamiento, (...), lo cual redundaría en una paulatina desaparición de la Corporación."* La desaparición de CORPAC es parte del proceso natural de dar cabida a la iniciativa privada, o acaso ¿es necesario que el Estado (y en última instancia los contribuyentes) siga cargando con el peso de una empresa ineficiente?

¿AVANZANDO O RETROCEDIENDO?

La suspensión del proceso de concesión es una medida negativa que no concuerda con la política adoptada por el Estado en materia de promoción de la inversión privada. Suspender hasta julio del próximo año la concesión de estos aeropuertos es un obstáculo para el desarrollo del país. El Estado debe utilizar sus recursos para atender sectores clave como salud, educación y seguridad y no en actividades que pueden ser ejecutadas por el sector privado eficientemente. Por ello, es necesario promover la inversión privada y no seguir colocándole piedras en el camino.



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
 皇家大酒樓

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

◀ regresar
página 1



Salvaguardias: ¿resurgiendo de las cenizas?

Últimamente resuenan con frecuencia las demandas de industriales por reaplicar salvaguardias a las importaciones de confecciones. Dicen que las importaciones chinas han aumentado considerablemente y que se tiene que evaluar lo que ha pasado con la industria nacional tras el fin de las salvaguardias aplicadas hasta el 5 de mayo del presente año. Veamos, pues, qué ha pasado.

LA PRODUCCIÓN SIGUE CRECIENDO; EL EMPLEO TAMBIÉN

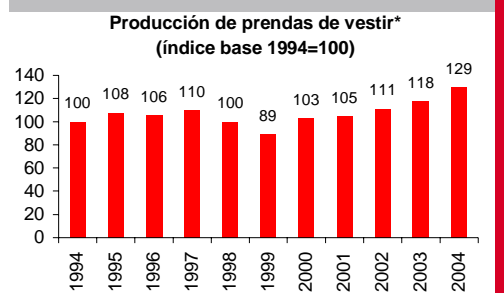
En el primer semestre del año las importaciones de confecciones chinas han aumentado respecto al mismo periodo del 2004; es cierto, pero no en 500% sino en 355% (según cifras de la SUNAT) y a pesar de ello el sector textil-confecciones vendría presentando un destacado desempeño en lo que va del año. Según las cifras del Ministerio de la Producción, en el primer semestre del 2005 la producción de prendas de vestir creció en 5% y la de textiles en 8% respecto al mismo periodo del 2004. Asimismo, en junio del 2005 ambas se incrementaron en 9% respecto a junio del 2004, un mes en el que estaban vigentes las salvaguardias a las importaciones de confecciones chinas.

En cuanto a la tasa de utilización de la capacidad instalada, en junio del 2005 llegó a ¡100%! para la producción de prendas y a 68% para la de textiles, mientras que en junio del 2004 estas cifras ascendían a 91% y 64%, respectivamente. Por otro lado, las importaciones de bienes de capital del sector textil-confecciones aumentaron en 8% (a US\$ 27 millones) en el primer semestre del 2005 respecto al mismo periodo del año anterior. Comparando solo el mes de junio de ambos años, el incremento fue de ¡63%!... parece que la industria puede manejarse muy bien sin salvaguardias.

Eso no es todo: el empleo también creció. Según las cifras del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) para las empresas privadas de 10 y más trabajadores en el Perú Urbano, en junio del 2005 la industria fue el principal motor tras el aumento del empleo, explicando el 40.9% de este. Y el crecimiento del empleo industrial (+5.9%) se vio impulsado a su vez por el sector textil, confecciones y cuero, cuyo empleo creció en 10.4% en relación a junio del 2004. Cabe recordar que en mayo del 2005 el empleo de dicho sector también creció (+9%) respecto al mismo mes del 2004. Según el MTPE, el crecimiento de mayo se debe especialmente a la producción de uniformes escolares y a la exportación de prendas de vestir como polos de algodón, jeans, buzos y lencería. El de junio, señala el MTPE, también se explica en parte por las mayores exportaciones, sobre todo de prendas de vestir. También precisa que el empleo en este sector presenta una tendencia claramente ascendente. Asimismo, entre mayo y junio del 2005 el incremento del empleo industrial se dio principalmente en Lima Metropolitana y también destaca el sector textil que, según el MTPE, demandó más trabajadores debido a factores como la mayor producción de prendas de vestir de verano (sobre todo polos) dirigida a Estados Unidos.

¿CERRANDO LOS OJOS A NUESTRA COMPETITIVIDAD?

Por otro lado, la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) señala que está a la espera de que la Organización Mundial del Comercio (OMC) se pronuncie sobre si debe incluirse a las empresas exportadoras en la investigación requerida para la aplicación de salvaguardias. De este modo olvida que, según la OMC, el análisis de desorden de mercado se realiza clasificando productos, no productores. Por ende, debe considerarse toda la producción de los bienes involucrados sin importar si el productor decide exportarlos o venderlos en el mercado interno. La SNI curiosamente también indica que la inclusión del sector exportador en el análisis no sería favorable para las empresas de confecciones locales. ¿No será porque eso evidencia que el sector sí está siendo competitivo? Pero, ¿acaso las empresas que exportan no enfrentan las mismas condiciones que las que venden en el mercado interno? Todas producen en el Perú; y si hay empresas de confecciones que incluso pueden exportar (y que enfrentan una gran competencia en el mercado externo), el mensaje es claro: ¡sí pueden competir! Las cifras lo muestran: en el primer semestre de este año las exportaciones del sector textil-confecciones crecieron en 17% con respecto al mismo periodo del año anterior. ¡No necesitan salvaguardias!



* Excepto prendas de piel.

Fuente: INEI, PRODUCE. Elaboración: COMEXPERU.



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

regresar
página 1



Medicinas más baratas para todos

Es común escuchar que la firma del TLC con EE.UU. encarecerá los medicamentos. Este tema se ha relacionado principalmente al de propiedad intelectual -mesa que se negocia con mucho cuidado-, sin tomar en cuenta los beneficios que se pueden lograr para reducir los costos de las medicinas en las mesas de acceso a mercados o compras estatales.

ACCESO A MERCADOS

Si el Gobierno se lo propone, los medicamentos que hoy circulan en el mercado bajarían de precio al momento de firmar el acuerdo con EE.UU. Actualmente, los peruanos tenemos que pagar un impuesto de 12% al comprar medicinas procedentes de otros países. Por eso, con la firma del TLC se iniciaría un proceso de desgrava-

Producto	Unidad comercial*	Cantidad comercial	Costo con arancel -a precios locales- (en US\$)	Consumo potencial si se compra a precio de importación (en unidades comerciales)	Consumo adicional (%)
Los demás medicamentos para uso humano**	unidades	54,867,213	87,526,253.38	4,462,001	8.13%
Medicamentos que contengan otros antibióticos para venta al por menor	unidades	11,635,246	17,225,645.31	965,584	8.30%
Las demás vacunas para la medicina humana***	unidades	10,876,784	13,494,650.94	412,396	3.79%
Medicamentos que contengan penicilinas para uso humano por venta al por menor	unidades	5,743,997	5,363,315.86	502,960	8.76%
Medicamentos que contengan insulina para la venta al por menor	cajas	150,981	574,771.66	18,125	12.00%
Sustitutos sintéticos del plasma humano	unidades	132,951	516,992.89	15,521	11.67%

*Los productos se importan en otras unidades comerciales, incluso. Solo consideramos las importaciones en la unidad comercial mencionada.

**Incluye medicamentos ansiolíticos, antitrombóticos, quimioterápicos, para el colesterol, antihipertensivos y antimicrobianos, entre otros.

***No incluye la vacuna antirrábica, antisarampión ni antipoliomielítica.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

ción que, de realizarse rápidamente, beneficiaría a los estratos más pobres de la población. Sin embargo, la propuesta peruana consiste en eliminar los aranceles a los medicamentos en un plazo de 10 años, y en el caso de las vacunas, en 5. ¿Por qué demorar tanto en reducir estas trabas? Es inaceptable mantener aranceles altos en productos de primera necesidad para la salud pública, como medicinas, vacunas, material médico e insumos para su producción cuando, por otro lado, el gremio de productores nacionales de medicinas se opone al TLC con EE.UU. argumentando el posible incremento de precios que provocaría el capítulo de propiedad intelectual. El año pasado, el sobre costo generado por los altos aranceles a los medicamentos llegó a US\$ 14.5 millones, que tuvimos que pagar todos los peruanos. El cuadro adjunto ejemplifica algunos productos en los que existe un innecesario sobre costo.

COMPRAS ESTATALES

Un Estado que se comporta eficientemente para brindar el mejor servicio de Salud debe comprar las medicinas lo más barato posible (asegurando la calidad) para atender al mayor número de personas. En el Perú, al parecer, las cosas funcionan al revés. Nuestra legislación obliga a las entidades públicas que adquieren bienes y servicios (incluidos los medicamentos que compra el Ministerio de Salud y EsSalud) a comprar otorgando una preferencia de 20% de bonificación a los postores que ofrezcan productos nacionales. En la práctica, lejos de "incentivar a la industria nacional", solo se favorece a algunos fabricantes locales (no se compra al mejor postor) y perjudica a los beneficiarios de EsSalud y a todos los peruanos, porque la ineficiencia se paga con nuestros impuestos, dinero del Tesoro Público. Pero lo más grave es que se rechace la inclusión de instituciones como EsSalud en el capítulo de compras estatales del TLC, que permitiría que esta entidad adquiriera las medicinas, vacunas y material médico de aquel proveedor que brinde los mejores productos a los precios más bajos.

QUE SIGAN BAJANDO

El Perú aún tiene mucho margen para ganar eficiencia en las compras de medicinas y generar mayor ayuda social con menos impuestos. Nos conviene negociar este capítulo de manera multilateral con Colombia y Ecuador para no depender solamente del mercado estadounidense. Asimismo, la adhesión al Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública de la OMC extendería la oferta de más países para adquirir medicinas más baratas y brindaría a los empresarios interesados en la competitividad mercados gubernamentales más amplios. Está claro que en la negociación del TLC debe primar el interés nacional. Por eso debemos defender el bienestar de todos los peruanos y no solo el de un grupo de empresarios. El equipo peruano viene negociando los temas sensibles (patentes de usos, importaciones paralelas, licencias obligatorias, etc.) buscando que las propuestas en propiedad intelectual acordadas no encarezcan más las medicinas; pero para lograr reducir los costos, debe ser prioritario en la agenda la eliminación de aranceles y modificar las leyes que no permiten ser eficientes. De esta manera se maximizará el bienestar social.



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



¿Marcha de la Caña o Cañazo?

Hay una enorme y costosa campaña para evitar que el Perú cumpla con sus compromisos de liberar de aranceles y franja de precios al azúcar proveniente de Bolivia (debió cumplirse en mayo de este año) y, junto con los demás productos, el azúcar de toda la Comunidad Andina a fin del 2005. Pero por más emotivos que resulten los comerciales en televisión, lo cierto es que el azúcar goza de mayor protección de la que le corresponde y la solución no está en solo cumplir con Bolivia, sino en eliminar de una vez la franja de precios del azúcar. Veamos, sin tergiversaciones emocionales, los efectos reales del proteccionismo azucarero.

¿LA MANO INVISIBLE DE LOS AZUCAREROS?

En el 2001 ya contaban con un mecanismo que establecía que si el precio del azúcar estaba por debajo de US\$ 251 por tonelada (TM) se aplicaría un impuesto adicional a los aranceles a la importación de ese producto. En el MEF se encontraba Silva Ruete. Ese mismo año se cambió el mecanismo por una franja de precios que supuestamente debía servir como estabilizador de precios. Cuando el precio estaba por debajo de un precio piso se aplicaría un impuesto adicional y cuando estaba muy alto se reduciría el arancel. Pero el nuevo precio piso fue sustancialmente mayor, de US\$ 317 por TM, con lo que en la práctica el efecto era solo para subir impuestos.

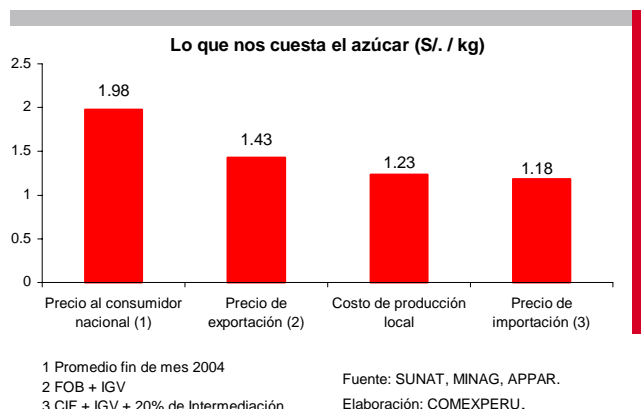
En enero del 2002, con PPK en el MEF, la nueva tabla aduanera estableció un precio piso de US\$ 281 por TM. Sin embargo, unos meses después, nuevamente con Silva Ruete en la cartera, se volvió a cambiar el precio piso del azúcar multiplicándolo por un factor equivalente a 1.441 para obtener el nuevo precio piso, sustancialmente más alto. Hemos consultado a varios analistas del tema y resulta incomprensible de dónde salió ese factor. Al parecer, sería simplemente una manipulación directa e injustificada para subir el precio piso, que pasó a ser de US\$ 395 por TM.

El 2002 fue un gran año para los azucareros pues, además de esta protección excesiva, gracias al D.S. N° 007-2002-AG consiguieron ser incluidos en la Ley de Promoción Agraria, lo que redujo su impuesto a la renta a solo 15%.

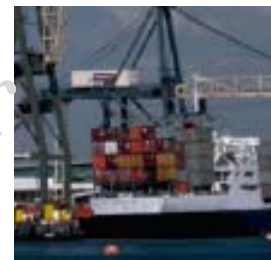
UNA FRANJA HECHA A LA MEDIDA

Supuestamente, la franja de precios debería servir para evitar que las fluctuaciones afecten la producción interna. Aunque este objetivo también es cuestionable, al menos si el mecanismo se hubiera construido respetando ese fin no tendríamos una sobreprotección tan abusiva. En efecto, en lugar de evitar que los precios se alejen mucho del promedio de los últimos meses, la franja establece que el promedio ¡es el precio piso! Es decir, que cada vez que los consumidores pudiesen gozar de una situación más favorable que el promedio se les impediría disfrutarlo aplicándole impuestos a la importación. Como si fuera poco, a ese precio piso además se le multiplica por un factor inventado, sin justificación técnica, de 1.441, con el único objetivo de encarecer la importación de azúcar.

No contentos con esto, el periodo que se toma para calcular el promedio es de ¡5 años!, por lo que si dentro de ese periodo ha habido mejoras de productividad que permitan que los demás países gocen de productos más baratos, el Perú estará aislado de esos beneficios. Como si fuera poco, el precio piso que se aplica actualmente ni siquiera es el correspondiente



regresar
página 1



a los 5 años inmediatos, sino que se ha venido postergando el precio implantado en ¡setiembre del 2002! Así que se ha realizado sobre la base de los precios vigentes hace casi 10 años. Un absurdo que algunos pretenden esconder regalando azúcar.

EL ABUSO AL CONSUMIDOR

Aunque las áreas sembradas de azúcar están aumentando -lo que no sorprende por la rentabilidad artificial generada de la protección arancelaria- el rendimiento por hectárea está cayendo. Este es un fenómeno común en un sector sobreprotegido: se puede producir más sin mayor productividad debido a que no se tiene que competir, y se aumentan las áreas sembradas. Sin embargo, hay empresas con grandes niveles de productividad, que no requieren de la protección, pero aprovechan la situación y la promueven. Después de todo, gracias a ella pudieron hacer utilidades de entre S/. 18 millones y S/. 33 millones en el 2004, lo que sería excelente si no se hubiera conseguido a costa de una situación irregular contra el consumidor.

¿Por qué gastamos S/. 769 millones más de lo debido al comprar azúcar?

Consumo por persona al año (kg)	Costo a precio de importación (S/.) ¹	Costo a precio local (S/.) ²	Ahorro si se compra a precio de importación (S/.)	Consumo adicional con el ahorro (kg)	Consumo potencial a precio de importación (kg)
35.00	41.37	69.30	27.93	23.64	58.64

1. Precio CIF 2004 + IGV + Fletes (20% del precio CIF).

2. Promedio de precios a fin de mes en Lima en el 2004.

Fuente: SUNAT, MINAG. Elaboración: COMEXPERU.

En el 2004 los consumidores pagaron en Lima S/. 1.98 por kg de azúcar rubia. Sin embargo, los costos de producción de ese kg son de tan solo S/. 1.23. Una diferencia de 61% que sobrepasa ampliamente lo que la intermediación pueda justificar. Además de que el precio que paga el consumidor limeño es 64.6% mayor que el precio al que exportamos azúcar (S/. 1.20 - si le sumamos lo que sería 19% de IGV sigue siendo mucho menor, S/. 1.43).

Si por una vez nos detenemos a pensar en los consumidores, veremos que si eliminásemos los aranceles y la franja de precios al azúcar, esta podría venderse en el mercado interno a S/. 1.18 (esto es considerando 19% de IGV y 20% del precio CIF en cargos de intermediarios). En el Perú, el consumo de azúcar por persona es de 35 kg. Si estas personas pudieran adquirir el producto al precio de importación sin aranceles ni franja podrían, sin aumentar su gasto, aumentar su consumo de azúcar a 58.64 kg. O seguir consumiendo lo mismo y ahorrar la diferencia, que multiplicada por 27,544,361 peruanos da un ahorro anual de S/. 769 millones, ¡a qué lo hubiéramos podido aprovechar muy bien!

¹ Análisis de la partida 1701119000, azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear, etc. la chancaca.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe