



Contenido

Del 07 al 13 de marzo del 2005

| | | | |
|---|--|------------------------------|---|
|  | MARCHAS Y CONTRAMARCHAS | Editorial | 2 |
|  | QUIÉNES, QUÉ, CUÁNTO Y A DÓNDE EXPORTARON <i>1993 vs. 2004, como resultado de la apertura comercial las exportaciones de manufacturas crecieron en 92%.</i> | Hechos de Importancia | 3 |
|  | EVITANDO POSIBLES QUIEBRAS Y desprotegiendo a los acreedores <i>Nuevamente fue presentado un proyecto de ley que propone -tardíamente- suspender la vigencia de 3 artículos de la Ley General de Sociedades.</i> | Bandeja Legal | 4 |
|  | EL ÚNICO TOOLPORT Y SIN GRÚAS <i>Las concesiones de los puertos competidores fueron dadas en 1993 y 1994.</i> | Actualidad | 5 |
|  | REFORMA DEL EMPLEO PÚBLICO Sobre los servicios no personales <i>¿Servicios no personales a la planilla del Estado?</i> | Economía | 6 |
|  | EL PROTECCIONISMO Y SUS TIROS POR LA CULATA <i>Los movimientos discrecionales de aranceles y las protecciones negativas que generan.</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

Cecilia Pérez Malca

Juan Carlos Oré Oviedo

Úrsula Arias Ossio

Lizeth Arce Rodríguez

Colaboradores

Ami Dannon Klein

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Marchas y contramarchas

Con la seguridad de que si uno quiere algo del Gobierno, no hay nada más efectivo que una buena marcha, no es de extrañar que esta semana la prensa dé cuenta de una nueva ola de paros, huelgas, manifestaciones y marchas. Profesores, médicos, algodóneros, campesinos, pobladores de Tumbes, Abancay, Cusco y Chimbote o simplemente unos improvisados que se oponen al TLC, aunque no saben muy bien por qué, se están movilizand. La mayor parte reclama más recursos para atender sus remuneraciones o necesidades.

Por su parte, el flamante ministro de Trabajo sostiene que no se debe "satanizar" las marchas... ¿Porque le recuerdan a la de "los cuatro suyos"? No se debe jugar con fuego. Argumentos como los que se esgrimieron en el año 2000 no se dan todos los días. Aunque nos hayan dejado de gustar muy rápidamente, se supone que hoy tenemos un país gobernado por seres elegidos democráticamente y se supone también que todavía no hemos encontrado razones suficientemente fuertes como para sacarlos.

Y, si bien la mayor parte de las marchas son contra el Gobierno, sus efectos los sufren quienes asisten a una escuela pública o reciben atención de salud en un hospital estatal, porque no pueden pagar un servicio privado. Lo sienten aquellos que no pueden transitar libremente porque se les bloqueó la carretera; y quienes corren el riesgo de perder la venta de sus productos porque no consiguieron llegar a tiempo a los mercados. Obviamente, lo sentirán también aquellos que podrían perder sus empleos porque las empresas para las que trabajan tienen dificultades para operar o porque los bloqueos de carreteras ahuyentan la inversión.

Casi en la recta final del Gobierno, volvemos a recordar el hito que marcó la violencia en Arequipa contra la privatización de Egasa y Egesur y ante la cual el Gobierno cedió, retrocediendo en su decisión. Con ello certificó que se trataba de un Gobierno débil, dispuesto a ceder a las presiones y, por supuesto, a la violencia. A la luz de la experiencia, ¿recibirán los médicos y profesores los aumentos que reclaman? ¿Obtendrán mayores subsidios (esperemos que no salvaguardias) los algodóneros? Todo parece indicar que sí, lo cual requerirá mayores asignaciones presupuestales. Pero los reclamos y demandas no cesarán allí. ¿Quedarán recursos para el vapuleado ProPerú? ¿Será esa una razón más de descontento y causa de nuevas marchas en el futuro?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★

< regresar
página 1



Quiénes, qué, cuánto y a dónde exportaron

Entre 1980 y 1985, el arancel promedio peruano bordeaba los 63 puntos porcentuales. Como resultado del proceso de apertura comercial que el Perú inició en la década de los noventa, a mayo del 2004, dicho arancel se encontraba en 10.24%. Analicemos cómo la apertura comercial ha influido en el desarrollo de nuestro sector manufacturero.

| Sector | Evolución del sector exportador manufacturero | | | | | | | |
|-----------------------|---|---------------|-----------------|--------------|----------------|------------|----------------------|-----------------|
| | Nº de empresas | | Nº de productos | | Nº de destinos | | Millones de US\$ FOB | |
| | 1993 | 2004 | 1993 | 2004 | 1993 | 2004 | 1993 | 2004 |
| Agropecuaria | 755 | 1,094 | 268 | 477 | 67 | 121 | 187.02 | 798.94 |
| Textil | 1,587 | 1,463 | 479 | 644 | 86 | 103 | 324.52 | 1,093.25 |
| Pesquero | 466 | 398 | 54 | 106 | 55 | 95 | 132.09 | 283.52 |
| Químico | 565 | 1,127 | 381 | 706 | 63 | 108 | 74.39 | 462.12 |
| Metalmecánicos | 653 | 1,419 | 634 | 1,019 | 52 | 90 | 42.42 | 134.52 |
| Siderometalúrgicos | 202 | 346 | 147 | 231 | 64 | 83 | 122.99 | 298.32 |
| Minería no metálica | 1,039 | 793 | 121 | 168 | 64 | 81 | 25.40 | 93.91 |
| Artesanías | 303 | 177 | 11 | 10 | 41 | 39 | 0.37 | 0.93 |
| Maderas y papeles | 822 | 1,196 | 101 | 168 | 56 | 82 | 17.18 | 213.57 |
| Pieles y cueros | 791 | 587 | 49 | 57 | 56 | 70 | 6.28 | 30.46 |
| Varios (inc. joyería) | 1,352 | 1,419 | 208 | 321 | 65 | 85 | 79.78 | 127.04 |
| Total | 8,535 | 10,019 | 2,453 | 3,907 | 123 | 182 | 1,012.43 | 3,536.57 |

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

EMPRESAS

De 1993 al 2004, el número promedio de empresas manufactureras relacionadas al comercio exterior se incrementó en 17%. En los sectores metalmecánico, químico y siderometalúrgico el número de empresas aumentó en 117%, 100% y 71%, respectivamente.

PRODUCTOS

Durante el mismo periodo, el número de productos manufacturados que ofrecimos al mundo se incrementó en 59%, jugando un rol primordial los sectores pesquero, químico y agropecuario.

En el sector químico pasaron a formar parte de los principales productos de exportación los cosméticos y envases plásticos, cuando 11 años atrás predominaba la exportación de glutamato monosódico y cochinilla.

Los espárragos, la harina de flores de marigold, la manteca de cacao y la cocoa eran los principales productos de exportación del sector agropecuario. Esta oferta ha variado, y hoy se encuentra compuesta principalmente por espárragos, páprika, mangos y leche evaporada.

MERCADOS

En cuanto a mercados de destino, hubo un incremento del 48% en los últimos once años. El sector textil ha mantenido casi los mismos principales mercados de destino, siendo el más importante, tanto en 1993 como en el 2004, EE.UU.

El sector agropecuario se caracterizó por exportar a EE.UU., España y Holanda, siendo este último el líder en 1993. En el 2004, EE.UU. tomó la delantera con 33% de participación, seguido de España y Holanda con 18% y 6%, respectivamente.

En el sector pesquero, Estados Unidos continúa siendo el principal mercado de destino, mientras que España y China desplazaron a Japón y Francia.

En el sector textil, a pesar de que el número de empresas disminuyó, ahora exportamos 165 productos más a 103 países, 17 más que en 1993.

EN RESUMEN

En términos generales, tenemos 1,484 nuevas empresas exportadoras; exportamos 1,454 nuevos productos, lo cual nos ha permitido un ingreso de US\$ 2,524 millones adicionales que en 1993. En este proceso hemos logrado conquistar 59 nuevos mercados.

Una mayor apertura comercial y orientación exportadora nos permitirán crecer a tasas aún mayores.



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

regresar
página 1



Evitando posibles quiebras Y desprotegiendo a los acreedores

Desde principios de este año han recobrado su vigencia los artículos suspendidos de la Ley General de Sociedades que podrían llevar a la disolución de empresas ante fuertes reducciones patrimoniales. No existe consenso con relación a la conveniencia de que estos estén o no vigentes pues, aunque podrían perjudicar severamente a varias empresas y a sus representantes, son un factor vital en la generación de transparencia y el sinceramiento en el mercado peruano.

¿DISYUNTIVA?

Los controversiales artículos de la Ley General de Sociedades, cuya vigencia ha sido suspendida desde la publicación de dicha norma, son el segundo párrafo del artículo 176º, el artículo 220º y el numeral 4) del artículo 407º de dicha ley. El segundo párrafo del artículo 176º determina que si el activo de la sociedad no fuese suficiente para satisfacer los pasivos, el directorio debe convocar de inmediato a la junta general para informar de la situación. Asimismo, dentro de los 15 días siguientes a la fecha de convocatoria a la junta, se debe llamar a los acreedores y solicitar, si fuera el caso, la declaración de insolvencia de la sociedad.

Por su parte, el artículo 220º señala que deberá ejecutarse de manera obligatoria una reducción del capital cuando las pérdidas hayan disminuido el capital en más del 50% y hubiese transcurrido un ejercicio sin haber sido superado. Lo anterior deberá cumplirse salvo que se cuente con reservas legales o de libre disposición, se realicen nuevos aportes o los accionistas asuman la pérdida.

Por último, el numeral 4) del artículo 407º determina que la sociedad se disuelve si arroja pérdidas que reduzcan su patrimonio neto a la tercera parte, salvo que sean resarcidas o que el capital pagado sea aumentado o reducido en cuantía suficiente.

La suspensión de los artículos ha tenido efectos contraproducentes dado que estos tienen como objetivo garantizar la transparencia y el flujo de información adecuado en los mercados. Así, el artículo 176º obliga a que cuando una empresa atraviese por una situación de insolvencia los acreedores sean informados. Esto último promueve una solución oportuna al problema patrimonial de la sociedad. La empresa en cuestión puede tomar medidas destinadas a solucionar el problema, como llevar a cabo una reorganización, capitalizar la empresa o inclusive dar inicio a un proceso concursal.

Por su parte, el numeral 4) del artículo 407º plantea la disolución de las sociedades que no cuenten con el patrimonio suficiente para operar. Si bien eso puede parecer drástico, lo que se busca es dar transparencia a las operaciones del mercado para beneficiar al resto de agentes que de lo contrario realizaría operaciones a ciegas con estas empresas que no pueden afrontar sus obligaciones.

La controversia con relación a estos artículos surge debido a que su aplicación podría llevar a la disolución de varias empresas, en especial medianas y pequeñas. Esta sería la razón principal por la cual el Congreso ha aprobado continuamente la suspensión de su vigencia.

EN MANOS DEL CONGRESO

En el Congreso ha sido presentado un nuevo proyecto de ley que propone prorrogar la suspensión de la vigencia del segundo párrafo del artículo 176º, el artículo 220º y el numeral 4) del artículo 407º de la Ley General de Sociedades. El proyecto ha sido presentado tardíamente dado que los artículos están vigentes desde enero de este año. ¿Debe procurarse la permanencia en el mercado de empresas que no están en condiciones de operar? ¿O debe garantizarse la transparencia y velar por la seguridad de los acreedores?



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



El único Toolport y sin grúas

El MINCETUR anunció que en breve se firmará el D.S. que oficialice el Plan Nacional de Desarrollo Portuario (PNDP), el cual contiene proyectos de inversión en puertos peruanos para los próximos 30 años. Paralelamente, todo quedaría listo para que la APN y ProInversión firmen un convenio de cooperación que permita el inicio de la promoción de la inversión privada en puertos, empezando por el Callao.

A PASO LENTO DEBIDO A PRESIONES

El principal factor de retraso para la concesión del Callao es la presión política. Para la elaboración del plan de inversión ya se cuenta con numerosas investigaciones, además se contaría con el nuevo PNPD. Sin embargo, ProInversión enfrentará la difícil tarea de realizar un análisis técnico teniendo en cuenta además la viabilidad política de la propuesta dadas las presiones de algunos interesados en bloquear el proceso.

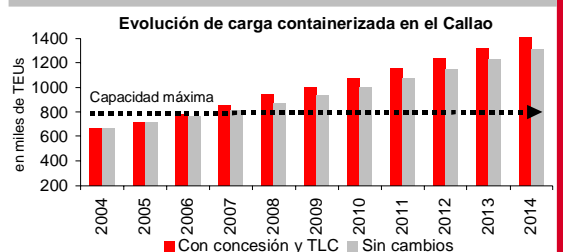
| Puerto | País | Año de concesión | Grúas Pórtico | Modelo | Contenedor / hora |
|-------------|----------|------------------|---------------|-----------------|-------------------|
| Cartagena | Colombia | 1993 | 4 | Landlord | 25 |
| San Antonio | Chile | 1994 | 4 | Landlord y tool | 28 |
| Manzanillo | México | 1994 | 4 | Landlord | 30 |
| Callao | Perú | ¿ 2005 ? | 0 | Toolport | 12 |

Fuente: CEPAL, CRECER, Interinvest (2003), Mincetur, OSITRAN, Puerto San Antonio, SEFOME, SPRC. Elaboración: COMEXPERU.

US\$ 140 EN CARTAGENA VS. US\$ 600 EN EL CALLAO

La concesión del Callao es necesaria no solo por el monto de inversión, sino por la necesidad de una administración privada. Estudios recientes de Paul Kent y Martin Sgut revelan que la actual gestión del puerto ha originado sobrecostos por US\$ 217 millones anuales, casi el doble de lo que se factura (US\$ 108 millones). Los sobrecostos de ENAPU se originarían por la recaudación de recursos para el pago de pensiones, los subsidios cruzados dentro y fuera del puerto, el sobredimensionamiento en su planilla, etc. Con el valor de ellos se podría construir anualmente un puerto moderno en el país, o comprar 46 grúas pórtico (el Perú es el único de los diez primeros de la región que no las tiene) o edificar 10,800 viviendas (de US\$ 20,000), etc. Es evidente que se requiere con urgencia la participación privada.

Adicionalmente, se debe decidir qué modelo de concesión utilizar. Los estudios de Kent y Sgut recomiendan el modelo de landlord, esto es, cada terminal tendría un solo operador y la competencia se generaría entre los terminales. Actualmente, el 95% de los terminales de contenedores del mundo ya operan bajo el modelo mono operador (puertos landlord). Así, mientras los estudios ya nos dieron la teoría, en Cartagena ya se está realizando mejoras desde el año pasado. Por ejemplo, en abril del 2004 iniciaron las gestiones y ya adquirieron dos nuevas grúas pórtico super post Panamax (50% más veloces que las dos ya existentes) y están realizando una estrategia para tener fletes más bajos, mayores productividades y más rutas de destino; lo cual se traduce en un fuerte competidor de nuestros productos en el mercado norteamericano, mas aún cuando el costo por contenedor en ese país es de US\$ 140, comparado por los US\$ 600 en el Callao.



Fuente: CRECER. Elaboración: COMEXPERU.

CALLAO ENTRE LOS PRIMEROS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La concesión podría ubicar al Callao entre los primeros puertos de América Latina y el Caribe, ya que en la actualidad ocupa el 8° puesto en cargas containerizadas y es el único que no posee los equipos ni la gestión adecuada. Con las nuevas inversiones en infraestructura y los conocimientos privados para administrar de manera eficiente el puerto, los productos peruanos podrán aprovechar competitivamente las oportunidades externas, como las del Tratado de Libre Comercio con EE.UU. Frente a esta situación, COMEXPERU ha organizado para este miércoles 9 de marzo el Foro "PUERTOS EFICIENTES, Perú Competitivo" que contará con exposiciones de los expertos internacionales mencionados anteriormente, entre otros, que presentarán la realidad de los sobrecostos, costos y competitividad en el puerto del Callao, así como las experiencias de concesiones y privatizaciones en otros países, que debemos tener en cuenta para la adecuada ejecución de la nuestra.

| Puertos en América Latina y el Caribe | | | | |
|---------------------------------------|--------------|-------------|----------|-----------|
| Ranking | Puerto | País | Modelo | 000' TEUs |
| 1 | San Juan | Puerto Rico | Landlord | 1,666 |
| 2 | Santos | Brasil | Landlord | 1,561 |
| 3 | Colón | Panamá | Landlord | 1,512 |
| 4 | Kingston | Jamaica | Landlord | 1,138 |
| 5 | Freeport | EE.UU. | Landlord | 1,058 |
| 6 | Buenos Aires | Argentina | Landlord | 897 |
| 7 | Manzanillo | México | Landlord | 707 |
| 8 | Callao | Perú | Toolport | 628 |

Fuente: CRECER. Elaboración: COMEXPERU.



www.dhl.com

regresar
página 1



Reforma del empleo público Sobre los servicios no personales

Recientemente el Consejo de Ministros aprobó un proyecto de ley sobre las remuneraciones en el sector público, para luego presentarlo al Congreso de la República. Llamó la atención lo que, según la prensa local, declaró el *premier* Ferrero: que los aproximadamente 60,000 empleados que hoy están contratados bajo la modalidad de servicios no personales (SNP) serían incorporados progresivamente a la planilla estatal en 5 años, lo cual a simple vista nos haría retroceder en lugar de avanzar en el manejo austero del gasto corriente. Vale aclarar algunos puntos al respecto.

NADA PERSONAL...

La iniciativa mencionada forma parte de la tan necesaria reforma del empleo público, la cual debe dirigirse a ordenarlo, fomentando un eficiente uso de los recursos estatales, en lugar de reincorporar ex trabajadores, incrementar sueldos a discreción, o emplear a personas no por su capacidad técnica, sino por su filiación política.

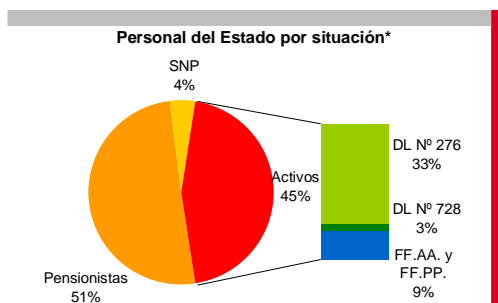
El objetivo del proyecto es establecer un sistema de remuneraciones único aplicable a toda la administración pública, que uniformice los distintos regímenes laborales existentes, equilibrando las remuneraciones y reconociendo el buen desempeño y la productividad del empleado público. De esta manera, se simplificaría la administración de los pagos y se elevaría la calidad de los servicios públicos. A este sistema se adecuarán los funcionarios y servidores públicos que actualmente pertenecen a regímenes laborales como el del D.L. N° 276 (Ley de Bases de la Carrera Administrativa y del Sistema de Remuneraciones del Sector Público) y el del D.L. N° 728 (que regula el régimen laboral privado). Cabe destacar que la iniciativa no contempla a los regímenes especiales (como los de los profesores, policías, médicos y militares; pero sí a su personal administrativo) ni a los altos funcionarios, cuyas remuneraciones las norma la "Ley Pease". No obstante, no menciona la incorporación a planilla de las personas que prestan SNP; es decir, de cuarta categoría (por lo que no gozan de beneficios como seguro social, CTS o vacaciones).

Sin embargo, otro proyecto de ley sobre la carrera administrativa del servidor público, también presentado por el Ejecutivo como parte de la reforma, sí se refiere a ello al señalar que quienes brindan SNP en puestos que corresponden ser realizados por servidores de carrera podrán postular a las plazas que se convoque en la entidad, con un puntaje adicional proporcional al servicio prestado. Es decir, tendría que existir una plaza vacante para ello, siempre y cuando sea prevista en el presupuesto, y el personal bajo el régimen de SNP sería invitado a participar en el concurso cuando sea el caso. No están incluidas las actividades que no sean parte de la carrera administrativa (en las que no se puede ascender, como labores de limpieza o vigilancia), las cuales podrían ser tercerizadas.

Como vemos, no se trata de la incorporación automática de las 61,357 personas que prestan SNP a la planilla estatal, sino de la oportunidad de ingresar a la carrera administrativa previo concurso. No necesariamente se van a abrir 60,000 plazas o se va a pagar las mismas remuneraciones que actualmente reciben cuando ingresen a planilla, pues con el proyecto sobre remuneraciones se establecerá un sistema de determinación de pagos según línea de carrera y tipo de entidad. Así, una persona que pasa de SNP a planilla podría recibir más o menos de lo que gana ahora.

EL COSTO DE (NO) REFORMAR

El reconocimiento de beneficios laborales a las personas que pasen de SNP a planilla es un costo que el Estado asumirá como parte del ordenamiento y la formalización del sistema de remuneraciones, cuyo costo total depende de muchas variables, como por ejemplo del valor que se asigne a la Unidad de Remunerativa de Referencia. Pero se trata de una reforma necesaria, pues el precio de no llevarla a cabo ya ha demostrado ser muy alto. El no contar con un sistema ordenado ha llevado a que en los últimos 10 años los gastos por remuneraciones solo en el Gobierno Central hayan aumentado en 0.7% del PBI, lo que supera los S/. 1,000 millones. Esperemos que esta reforma realmente logre su objetivo y no deje puertas abiertas para que volvamos a repetir errores del pasado.



* No se incluye a las entidades de tratamiento empresarial, empresas del FONAFE, ni a los gobiernos locales.
Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.



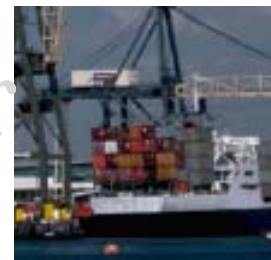
¿Buscas una computadora?

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

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



◀ regresar
página 1



El proteccionismo y sus tiros por la culata

La única manera demostrada en que la política arancelaria fomenta la generación de riqueza es a través de la reducción general de las tasas. Esto reduce los costos de producción, fomenta la competitividad, y aumenta el poder adquisitivo de los consumidores. Los demás mecanismos, por muy "creativos" y "nacionalistas" que parezcan, han demostrado tener un efecto contrario.

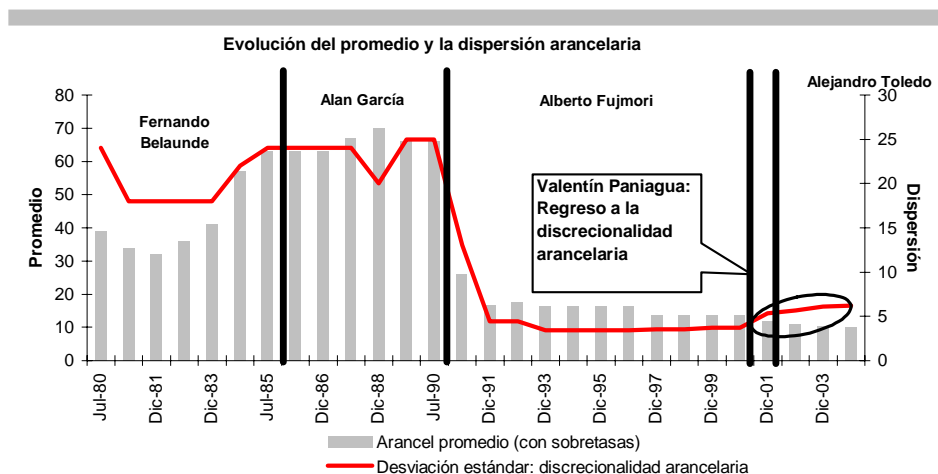
EL COSTO DE LA DISPERSIÓN ARANCELARIA

Mientras las reducciones generales de aranceles benefician de igual manera a todos, sin importar cuál es el producto que más compren, los cambios arancelarios discrecionales afectan de distinta forma a los compradores -y productores- según sean sus hábitos de consumo -o necesidades de insumos-.

El daño más grave es que los aranceles diferenciados ofrecen situaciones de privilegio a los productores de determinados productos y perjudican a los fabricantes de otros. De esta manera, se distorsiona las decisiones empresariales, incentivándose artificialmente el desarrollo de algunas actividades que sin la protección arancelaria no serían rentables. Simultáneamente, se desincentiva el desarrollo de otras actividades que en una situación normal podrían ser muy exitosas. Evidentemente, en ese contexto los recursos económicos se asignan de manera ineficiente entre las distintas actividades, y así se limita el crecimiento del país.

Esta no es sino otra forma del estatismo del pasado, en el que el Gobierno, aunque no obliga a realizar determinadas actividades, sí decide cuáles quiere que sean artificialmente más rentables.

En un año preelectoral, es recomendable echarle un vistazo al manejo arancelario de los candidatos (y partidos) que ya tuvieron su *chance*. El gráfico nos muestra que los partidos que disputan el gobierno no tienen muy clara la lección de política arancelaria. En los gobiernos de Perú Posible, Acción Popular, y sobre todo en el del APRA el manejo arancelario ha sido discrecional y hasta caprichoso.



UN EJEMPLO

Aunque se puede conocer quién se beneficia de un cambio arancelario discrecional -el que lo pidió- los que se perjudicarían son más difíciles de identificar. Un ejemplo claro se da en el mercado de bicicletas. El acuerdo con preferencias con Chile permite que las bicicletas de ese país ingresen al Perú pagando un arancel de 4% -aunque la preferencia arancelaria ha sido suspendida temporalmente-. Un arancel bajo que sin duda es positivo porque promueve la competencia en el rubro. Sin embargo, en el Perú el mercado de insumos de bicicletas no es libre mientras que en Chile sí. Así, mientras los productores chilenos utilizan insumos que importan de China pagando solo 6% de arancel -y pronto, con el TLC que firmarán con ese país, sin pagar arancel- en el Perú nuestros productores pagan en su mayoría 12% de arancel por esos mismos insumos. Esto termina generando una protección efectiva negativa para los fabricantes de bicicletas.

Es curioso que habiéndose efectuado en los últimos años reducciones de aranceles a insumos y bienes de capital, varios de los insumos de las bicicletas no se hayan reducido. La razón es simple, este es el resultado de los cambios arancelarios por grupos de partidas en lugar de reducciones generales. Quizás ahora entenderán aquellos gremios a los que les encanta fomentar los movimientos arancelarios a pedido, cómo pueden terminar dañando a sus propios asociados por fomentar los favores arancelarios en lugar de la reducción general de aranceles.