



## EDITORIAL

## UN PAÍS LUCHADOR

## HECHOS

## COMO BALDAZO DE AGUA FRÍA

## ACTUALIDAD

- LAS UVAS SE MANTIENEN FIRMES, PERO...
- GOBIERNO DE EE.UU.: ¿Y SI NO SE LEVANTABA EL TECHO DE DEUDA?

## ECONOMÍA

## LA SUNAT ESTARÍA AUMENTANDO LA PRESIÓN TRIBUTARIA POR LA VÍA FÁCIL

## COMERCIO EXTERIOR

## DE TU BOLSILLO A SU BOLSILLO



**NISSAN**  
SHIFT

TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES  
EL MOTOR DE TU NEGOCIO  
**FRONTIER**  
PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

**US\$ 16,850 s/. 47,180\***

Foto referencial. \* Tipo de cambio S/. 2.83. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (clave D22-D2-1010A / D22-D2-1010B) del 1 al 31 de Agosto del 2013. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye Ite a provincias.

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



## Un país luchador

Hoy que el entorno mundial no es muy favorable para el comercio de muchos productos de exportación, y aunque esto no sea permanente, sino solo coyuntural, muchos países y líderes proponen nuevamente que su desarrollo se base en fortalecer su producción a partir de cerrar sus mercados a los productos del extranjero y dejar solos allí a los productores locales.

“Crecer desde adentro” y otros dogmas (que suenan bien, pero funcionan mal), adornan las románticas frases de presidentes y políticos que pasan rápidamente a oponerse al comercio exterior libre, como lo hicieron en los años 70 y 80, con resultados desastrosos para sus economías y ciudadanos. Mercados cerrados e incluso monopolios estatales para producir casi todo, hicieron más pobres a los pobres y favorecieron a unos pocos, en coaliciones mercantilistas.

Un líder político que quiere dar bienestar a sus ciudadanos, no puede privilegiar los intereses de esos pocos por sobre el interés de la mayoría. Los ciudadanos esperan de un líder, entre otras cosas, que les permita alcanzar, con su esfuerzo, niveles de vida mejores y, por cierto, más productos al menor precio y de la mejor calidad posible. El siglo XX comprobó que eso solo se logra teniendo libre competencia. Esto, sin embargo, siempre será desafiado por discursos populistas cuando el mar económico empiece a agitarse un poco. Es precisamente cuando esa marea está alta y parece peligrosa, que se ve al verdadero líder.

Ante las políticas proteccionistas y contrarias al libre mercado de la mayoría de países de Latinoamérica, a las que últimamente se ha sumado, lamentablemente, Colombia, al restringir sin ningún sustento técnico el acceso de productos agrícolas peruanos a su mercado, el Perú ha resuelto continuar su camino de apertura comercial negociando la Alianza del Pacífico, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y otros acuerdos bilaterales ya no con los mercados clásicamente vistos como importantes, sino con economías emergentes como India, Turquía, Israel, Indonesia, entre otros. Es decir, anticipándose a la dinámica económica global.

Confiado en el trabajo de su gente y la calidad de sus productos, el Perú decidió hace años ser luchador en un mundo de comercio abierto, que premia con desarrollo a los audaces. Ese camino, en el que hemos tenido éxito, que nos ha permitido crecer, y que el presidente del Perú ha confirmado en la cita de líderes del APEC y al consolidar la Alianza del Pacífico, es el camino para asegurar que, luego de las dos próximas décadas, los nuevos peruanos reciban un país en su ruta definitiva al desarrollo. Mantener esa ruta, generando en ella oportunidades para cada vez más peruanos, es la tarea de los peruanos de hoy, y de sus líderes.

**Alvaro Díaz Bedregal**

Gerente de Estudios Económicos y Consultoría Empresarial  
COMEXPERU

### Director

Eduardo Ferreyros Küppers  
**Co-editores**  
Rafael Zacnich Nonalaya  
Álvaro Díaz Bedregal  
**Promoción Comercial**  
Helga Scheuch Rabinovich

### Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón  
Raissa Rubio Córdova  
Estefanía Campoblanco Calvo  
Walter Carrillo Díaz  
Juan Carlos Salinas Morris

### Corrección

Ángel García Tapia  
**Diagramación**  
Carlos Castillo Santisteban  
**Publicidad**  
Edda Arce de Chávez  
**Suscripciones**  
Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú  
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.  
e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice

## Como baldazo de agua fría

El pasado 25 de setiembre, los jefes de Estado de los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico –Chile, Colombia, Perú y México–, participaron en la Cumbre Empresarial del bloque económico, que se llevó a cabo en la ciudad de Nueva York. Si acaso quedaban dudas acerca del impacto que su asociación ha tenido en la región, los mandatarios expusieron los beneficios logrados en materia de crecimiento económico, competitividad e integración entre sus miembros. Entre 2011 y 2012, la inversión extranjera directa (IED) en los cuatro países aumentó en un 7.5 %, según la UNCTAD, y la más reciente medición del ranking *Doing Business* del Banco Mundial posiciona a Chile, Colombia, México y Perú entre los cuatro mejores países en América Latina para hacer negocios.

Pese a los esfuerzos de esta cumbre por fortalecer las relaciones entre los miembros de la Alianza del Pacífico y mostrar señales de mantener una posición firme sobre sus compromisos de apertura y libre comercio, Colombia ha empleado medidas que desvirtúan estos propósitos y cuyas repercusiones afectarán el futuro de las relaciones comerciales entre ese país y sus socios comerciales, así como sus economías.

### EL PERÚ ENCABEZA LA FILA DE AFECTADOS... ¡MENOS MAL QUE SOMOS SOCIOS!

Colombia ha optado por imponer salvaguardias a las importaciones de una serie de productos agrícolas de la Comunidad Andina (CAN), de modo que pueda frenar o disminuir las exportaciones de Perú, Ecuador, Bolivia.

Son nueve los productos agrícolas afectados por la salvaguardia colombiana: la cebolla, el frijol, la leche, el lactosuero, el tomate, la arveja, la papa fresca, la pera y el queso fresco. Ante ello, llama mucho la atención que, si bien los productos peruanos de aquella lista ingresaban previamente al mercado colombiano libres de aranceles –como sucede con los demás socios de la Alianza del Pacífico o aquellos países que tienen vigente un acuerdo de libre comercio con Colombia–, ahora que el sector agrícola colombiano anuncia tener problemas, con un ingrediente político y electoral adicional, se nos traslade estos casi de forma exclusiva, a través de la afectación de algunos de nuestros productos exportables, los mismos que constituyen una proporción importante dentro de las importaciones totales de Colombia de tales productos.

Entre nuestros productos agrícolas exportados a Colombia durante el periodo enero-julio del presente año se encuentran las cebollas, los frijoles y, en una menor cantidad, el queso fresco. En cuanto a las cebollas, el 94% de las importaciones totales colombianas son adquiridas de nuestro país, y suman US\$ 7 millones. Asimismo, en lo que respecta al marco de la CAN, le siguen Ecuador con el 5% de las importaciones totales a sus países miembros, solo superado por nuestro país, de donde viene el 95% de las mismas.

En lo que se refiere a las importaciones de frijoles, nuestro país también lidera la proporción de importaciones desde Colombia, con el 42% (US\$ 6.5 millones). Entre los miembros de la CAN, Ecuador posee el 27% del total de importaciones en dicho rubro (US\$ 3.6 millones), tan solo superado por Perú, pero por encima de la participación de Bolivia, del 23% dentro del total de importaciones a los países miembros (US\$ 3 millones). Finalmente, en lo que refiere a las importaciones colombianas de queso fresco, estas alcanzan los US\$ 2 millones, de los cuales EE.UU. exporta un 95% (casi US\$ 2 millones), Dinamarca el 2% y el Perú un 1% del total.

La Alianza del Pacífico es un acuerdo de cooperación y de carácter político y económico que busca facilitar la circulación de bienes, servicios y capitales entre sus socios, a través de la ampliación de su plataforma para hacer negocios, el incremento del comercio intrarregional y la competitividad del bloque, y la atracción de más capital. Cualquier medida impuesta que dificulte estos objetivos no debe prosperar de ninguna manera. Y este es el caso de las salvaguardias impuestas por Colombia a varios productos de exportación suministrados por sus socios.

Cualquier propuesta que sugiera que Perú deba replicar estas prácticas hacia Colombia u otros países debe del mismo modo evitarse, pues solo nos insertaría en un círculo vicioso en el que castigamos productos que necesitamos importar a precios competitivos, lo que perjudicaría a nuestros propios ciudadanos, que terminarían consumiendo productos de incluso menor calidad y a mayores precios, que es lo que suele suceder cuando hay menos alternativas de compra y, por ende, menos competencia.

Por todo esto, urge que nuestras autoridades de comercio exterior se acerquen a las autoridades colombianas de más alto nivel de manera bilateral a la CAN, de modo que se muestre un claro descontento ante medidas discriminatorias como la mencionada salvaguardia, impuesta sin justificación. Solo reforzando el bloque ahora constituido, la integración comercial y, sobre todo, sus principios, evitaremos situaciones como estas en el futuro.

Importaciones colombianas de cebollas frescas  
US\$Millones

	2011	2012	enero-julio 2013
Perú	19.4	13.3	7.0
Países Bajos	0.2	4.7	0.0
Ecuador	3.6	2.8	0.3
Chile	2.6	1.2	-
China	0.5	0.4	0.1
EE.UU.	0.2	0.3	-
España	0.0	0.1	-
México	0.8	0.1	0.0
Bélgica	-	0.1	-
Nigeria	-	0.0	-
Taiwán	0.1	-	-
Guatemala	0.0	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>27.3</b>	<b>23.0</b>	<b>7.4</b>

Fuente: Aduana Colombiana/ Veritrade.



## Las uvas se mantienen firmes, pero...

Las exportaciones del sector agropecuario siguen creciendo a buen ritmo, mostrando una tasa de crecimiento del 7%, en el periodo enero-agosto del presente año. Dentro de este sector destacaron las exportaciones de uvas frescas, que en 2012 fue el primer producto agrícola más exportado por el Perú. En 2011, las exportaciones peruanas de uva fresca alcanzaron US\$ 287 millones, un 54% más que en 2010; mientras que en 2012 registraron envíos por US\$ 367 millones, es decir un 28% más que en 2011, impulsadas por un incremento del 22% del volumen exportado.

Si comparamos el periodo enero-agosto de 2013 con el mismo periodo de 2012, podemos notar que las exportaciones de uvas registraron un incremento del 10%, alcanzando un valor de US\$ 130 millones. Cabe resaltar que en el periodo enero-agosto, entre los años 2009 y 2013, tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual del 34%.

En los primeros ocho meses de 2013, nuestras uvas llegaron a 45 destinos, dentro de los cuales destaca China, que representa el 22% del total exportado, con un valor total de US\$ 28 millones y un incremento del 153% con respecto al mismo periodo de 2012. La siguiente posición la ocupa Hong Kong, que a pesar de que los envíos a este destino registraron una caída del 25%, alcanzando un valor de US\$ 26 millones, convirtiéndose en el segundo destino principal de nuestras exportaciones de uva. No muy lejos está EE.UU. que, con un total de US\$ 16 millones, recibió el 13% de nuestros envíos de uvas.

Un caso a destacar es Corea del Sur, país al que debido al establecimiento de un acuerdo fitosanitario, pasamos a exportar US\$ 9 millones en 2012, ubicándose en el décimo lugar del ranking de destino de nuestras uvas. En ese sentido, esperamos que pronto se firme el protocolo fitosanitario con Japón y así afianzar un mercado destino atractivo.

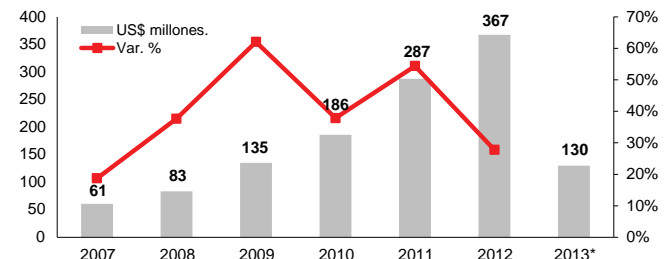
Entre las principales empresas que exportaron uvas en el periodo enero-agosto de 2013 se encuentran El Pedregal S.A., con un valor de US\$ 19 millones (-4%), y Complejo Agroindustrial Beta S.A., con US\$ 17 millones (-33%). Asimismo, cabe resaltar a la Empresa Agrícola Challapampa S.A.C., que registró exportaciones de uvas por un total de US\$ 8 millones, un 163% más que lo enviado el año pasado en el mismo periodo.

### LA PEPA DE LA UVA

En lo que respecta a la producción nacional de uvas, esta presentó un crecimiento considerable en la última década. De acuerdo con cifras del MINAG, registraron un crecimiento promedio anual del 10.4%, entre 2002 y 2012, alcanzando en el último año una producción de 364,963 toneladas, es decir, un 23% más que lo producido en 2011. Asimismo, en el periodo enero-agosto 2013 se produjeron 214,069 toneladas (+3%). Es de resaltar que, según la FAO, el Perú se ubicó en 2011 como el octavo país con mayor rendimiento por hectárea en el mundo, con 17.9 toneladas de uva por hectárea.

Además, según información de algunos exportadores, se prevé que para el presente año las exportaciones de uva crezcan un 20%. Sin embargo, pese a que las cifras evidencian el buen momento que vienen atravesando nuestras uvas, esto se podría ver seriamente ensombrecido por la investigación que ha iniciado de oficio el Indecopi por prácticas de dumping a las importaciones de prendas de vestir y complementos originarios de la República Popular de China (ver semanarios N.º 713, N.º 715, N.º 717). Esto hace que las exportaciones peruanas de uva a ese país (nuestro principal comprador) se vean amenazadas, debido a las represalias económicas que podría tomar ante las medidas antidumping que el Perú impondría (sin contar con sustento técnico) a las importaciones en prácticamente todo el sector textil y confecciones chino (276 subpartidas arancelarias). Nuestro país no puede poner en riesgo la relación con su principal socio comercial, China, más aún con una investigación de indebido alcance sectorial, en la que se han violado la legislación comercial del Perú y el TLC Perú-China.

### Exportaciones peruanas de uvas frescas



\*Enero-agosto  
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



## Gobierno de EE.UU.: ¿y si no se levantaba el techo de deuda?

Al igual que cuando a una persona le falta dinero para cumplir con sus deudas acude a un préstamo, cuando el Gobierno de EE.UU. tiene más gastos que ingresos, emite instrumentos financieros a través del tesoro público (bonos del tesoro), para financiarse y hacer frente. Sin embargo, desde 1939, el Congreso de los EE.UU. estableció un límite a la acumulación de la deuda; por lo que, cada vez que el Gobierno estadounidense necesite emitir un mayor nivel de ésta, deberá ser aprobado por el Congreso.

Hasta la semana pasada, el techo de la deuda pública de los EE.UU. era de US\$ 16.7 billones, y habría sido alcanzado en mayo último. Desde entonces, el tesoro juntó dinero para financiar el gasto del Gobierno, aunque se estimó que para el 17 de octubre pasado, estas reservas se habrían acabado. Cabe resaltar que para el 15 de octubre, EE.UU. contó con tan solo US\$ 30,000 millones en caja.

La aprobación del endeudamiento y presupuesto del Gobierno de EE.UU. se vio trabada por una fuerte discusión política en el Congreso entre el partido demócrata, al cual pertenece el presidente Obama, y el republicano, que tiene más asientos y el control de la cámara de representantes. Básicamente, los republicanos buscaban limitar el nivel exorbitante de gasto público que se venía generando en la administración Obama, por lo que plantearon eliminar el plan de seguro de salud universal conocido como "Obamacare". No obstante, al final, la cámara de representantes aprobó la ley fiscal propuesta por el senado el 17 de octubre, con 285 votos a favor y 144 en contra, con lo que se reabrió el Gobierno tras un cierre parcial de 16 días. ¿Qué hubiese pasado si no se elevaba el techo de la deuda y el tesoro de EE.UU. no hubiese tenido el dinero suficiente para afrontar sus obligaciones financieras?

De no haberse elevado el techo de su deuda pública, EE.UU. no habría podido cubrir sus obligaciones, lo que hubiese generado un *default* o suspensión de pagos. Cabe resaltar que entre estas deudas se encuentran los intereses de los bonos emitidos por el tesoro de los EE.UU., por lo que estos pudieron haber dejado de ser calificados como los más seguros del mundo, ya que normalmente son referidos como activos sin riesgo.

Ese eventual cese de los pagos de deuda habría quebrado la confianza de los inversionistas en que EE.UU. siempre cumple con sus obligaciones. El impacto más directo hubiese sido la venta generalizada de bonos del tesoro a corto plazo, lo que hubiera tenido efectos sobre el mercado de valores y el precio del dólar en todo el mundo. La suspensión de pagos hubiese elevado el nivel de riesgo de estos activos, y esto hubiera afectado los mercados financieros globales, generando mayores tasas de interés a nivel mundial.

Lo anterior, además, generaría distorsiones en la actividad económica y ralentizaría el crecimiento económico, tal como lo mencionaron Jim Yong Kim, presidente del Banco Mundial, y Christine Lagarde, directora ejecutiva del Fondo Monetario Internacional (FMI). Específicamente, al encarecerse el precio de la deuda de todos los países, posiblemente Europa hubiese vuelto a recesión, la economía China hubiese tenido mayores problemas de crecimiento y la economía estadounidense hubiera decaído.

Asimismo, la volatilidad de las monedas se hubiese incrementado. En cuanto a Latinoamérica, sus monedas, en lugar de debilitarse, se habrían fortalecido (cayendo el tipo de cambio local). Asimismo, la demanda de EE.UU. y la demanda mundial por bienes y servicios se hubiesen reducido, lo que afectaría las exportaciones. Cabe destacar que la crisis se hubiese sentido más en México y economías centroamericanas que en Sudamérica, ya que hoy esta tiene menos exportaciones a EE.UU. que antes. No obstante, el efecto dominó tarde o temprano generaría un impacto generalizado en todo el mundo.

En cuanto al Perú, el financiamiento de las empresas también se hubiese encarecido. En materia de nuestras exportaciones, las textiles y agropecuarias se hubiesen visto reducidas a mediano plazo. Cabe anotar que todo este conflicto político, económico y financiero, fuera del riesgo que imprime y que por el momento se ha ido al haberse alcanzado un acuerdo, va a generar necesariamente un debate en los EE.UU. sobre su política monetaria y fiscal, por lo que el Perú debe estar preparado y anticipar sus efectos. Nuestro país necesita volverse más competitivo y diversificar sus exportaciones para prevenir el ajuste en EE.UU. que tendremos en algún momento. Este no será un problema serio si el Perú se consolida como un exportador realmente global (para eso necesitamos más TLC con economías emergentes, por ejemplo) y si trabaja en ser cada vez más productivo. ¿Dónde está la agenda de productividad y competitividad del Perú? ¿Quién en el Estado peruano nos informa sobre qué pasos se están dando para anticiparnos a estos efectos?



ADIOS VISAS\*  
ADIOS COLAS\*\*

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

\* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.  
\*\* Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS  
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO  
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS  
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTALA AL

625 7700

 volver al índice

# La Sunat estaría aumentando la presión tributaria por la vía fácil

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat) se ha trazado como meta elevar la presión tributaria al 18%<sup>1</sup> en 2016 (que a 2012 fue del 16%), lo que implicaría aumentar la recaudación en un 11.5% anualmente en los próximos periodos. Dicho objetivo podría alcanzarse por dos vías: i) ejecutar políticas que amplíen la base tributaria; o ii) aplicar mayores gravámenes a los contribuyentes actuales, en forma de más fiscalizaciones, aumentos en las tasas impositivas, entre otras opciones. Al respecto, el ministro de Economía y Finanzas, Miguel Castilla, anunció que la base tributaria habría aumentado un 30% durante 2012, lo cual significaría bien un mayor número de contribuyentes formalizados o bien un aumento del valor de la propiedad sobre la que se impone el tributo. No obstante, la Superintendencia viene tomando medidas que dan qué pensar.

El mes pasado fueron promulgadas una serie de disposiciones reglamentarias (Resolución de Superintendencia N.º 295-2013/SUNAT) que incentivarían el desempeño de los trabajadores de la Sunat en el cumplimiento de las metas planteadas por esta institución (léase, permitirían un aumento de la presión tributaria). Ante esta situación, nuestra inquietud se basa en que actualmente no existen políticas que estimulen la formalización y, lo que es peor aún, se está produciendo un aumento agresivo y cuestionable de los tributos aplicados a los contribuyentes.

## LA RECAUDACIÓN POR IMPUESTO A LA RENTA A LAS EMPRESAS AUMENTÓ EN UNA TASA PROMEDIO ANUAL DEL 12% EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS

La base tributaria o imponible es el valor de la propiedad sobre la cual se aplica un tributo, el cual es recaudado por el Gobierno central. Es decir, toda propiedad (rentas, remuneraciones, resultados del ejercicio comercial, entre otras) de toda persona jurídica o natural registrada como contribuyente ante la Sunat, salvo excepciones específicamente determinadas por la ley.

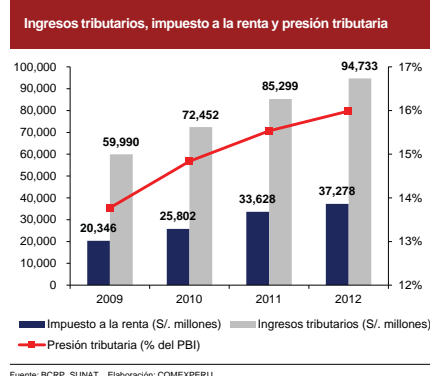
Si bien, la base tributaria aumentó considerablemente en 2012, el número de contribuyentes no ha crecido a la misma velocidad. Entre 2009 y 2012, el crecimiento promedio anual de los contribuyentes fue del 9.6%, tasa similar al crecimiento promedio anual de las personas jurídicas (+9.5%). Es así que el Impuesto a la Renta se convierte en el segundo componente (luego del IGV) con mayor participación en los ingresos tributarios del Gobierno central, y pasó de concentrar el 33.9% de los tributos en 2009 al 39.4% en 2012. La presión tributaria escaló del 13.8% al 16% en el mismo periodo (ver gráfico). Esto resultó en un aumento promedio anual del 12% en el impuesto a la renta de tercera categoría recaudado de cada contribuyente.

En otras palabras, quienes soportaron el aumento en la presión tributaria han sido principalmente las empresas peruanas de todo tamaño. Asimismo, COMEXPERU tiene información que muestra que, en los últimos meses, inspectores de la Sunat están realizando intervenciones fiscales a diversas empresas sin previo aviso y sin ninguna justificación técnica o legal.

Todo esto genera un asedio a los contribuyentes de tercera categoría, debido a la facilidad de ubicar a las empresas formales; un virtual acoso a muchas de ellas a pesar de que operan bajo las reglas fiscalizadas por Sunat. Finalmente, debe resaltarse la resolución de la Superintendencia que explícitamente establece que el incentivo, que puede comprender hasta dos sueldos adicionales por año, se dará en la medida del "cumplimiento del indicador presión tributaria", y para dicho fin "deberá considerar la cifra proyectada del producto bruto interno proporcionada por el Banco Central de Reserva del Perú en diciembre de 2013", cifra que normalmente se ajusta a la baja, por lo que la meta establecida para este año estaría inflada.

Si se quiere aumentar la base tributaria sosteniblemente y alentar la formalización, deben revisarse tres aspectos fundamentales: i) la reforma de la estructura tributaria, identificando a través de índices de concentración, la contribución de determinados tributos a los ingresos del Estado, y así, agrupar aquellos de naturaleza similar, simplificando la fiscalización y recaudación de los mismos; ii) simplificación y menores costos de formalización del negocio, evitando la creación de entidades reguladoras que duplican funciones, aumentan los costos de operación y consumen recursos financieros de las empresas, desincentivando el cumplimiento de sus obligaciones; y iii) generar índices de eficiencia del sistema de recaudación. La eficiencia se traduce en menores costos para la Sunat en el cumplimiento de sus funciones y, por lo tanto, no se recurrirá al aumento de impuestos a los contribuyentes para cumplir su meta, lo que significa menos pérdidas para las empresas, como menos costos para los ciudadanos.

<sup>1</sup> La Sunat define al indicador presión tributaria como el ratio entre los ingresos tributarios del Gobierno central sobre el PBI, en un determinado periodo.



**¿Buscas una computadora?**

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera Central: 271-0630 Fax: 271-0631  
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**



## De tu bolsillo a su bolsillo

La gigantesca investigación por presuntas prácticas de dumping que abrió el Indecopi, no solo a un producto específico, sino a todo el sector de confecciones de nuestro principal socio estratégico comercial, China, resulta escandalosa por haberse violado flagrantemente en ella la ley comercial peruana y no haberse tenido el rigor estadístico necesario. De aplicarse la medida, no solo se perjudicaría a millones de peruanos que verían precios más altos de la ropa, sino que también se afectaría a los exportadores peruanos, quienes comenzarían a tener problemas para seguir colocando sus productos en el mercado chino (uверos, esparragueros, entre otros), debido a una probable reacción de China. Está claro que, ante la forma en que se ha llevado la investigación del Indecopi –en la que se han violado normas internacionales del comercio y la ley peruana, incluyendo el Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su Reglamento nacional, y que además adolece de graves errores técnicos–, China se siente más que agredida (ver semanarios N.º 725, N.º 723).

### ¿QUIÉN SE QUEDARÁ CON TU DINERO?

Pero más escandaloso aún resulta que esta investigación haya sido iniciada de oficio, es decir, por iniciativa propia del Indecopi, sin que ningún productor del sector se lo solicitara. Curiosamente, el sector de confecciones peruano no necesita de ninguna “ayudita” para salir adelante, pues ha tenido un desempeño positivo en los últimos años (ver Semanario N.º 724). Y, según sus normas, será el propio Indecopi quien recaudará como parte de su presupuesto el dinero de los derechos antidumping que imponga sobre las confecciones chinas. Ello, seguramente le servirá para pagar las cuentas que le generó la mencionada investigación y lo pagarán –con precios más altos por la ropa importada de China– 29 millones de peruanos.

El derecho antidumping tiene el efecto de un aumento arancelario, pues el importador paga más para internar la mercadería. Sin embargo, en el Perú, la tasa de derecho antidumping es considerada como una multa. De esa forma, los ingresos recaudados van directamente a la caja del Indecopi, de lo contrario –si fuera considerado como un arancel aduanero– irían al tesoro público. Al prepararse el reglamento antidumping, el Indecopi decidió estratégicamente recibir como presupuesto propio el dinero pagado por derechos que él mismo decidiría imponer. El Poder Ejecutivo, en pleno, debería revisar si este esquema genera los incentivos apropiados para una actuación objetiva y transparente del Indecopi en las medidas de defensa comercial.

Así, según el artículo 46 del Reglamento Antidumping (Decreto Supremo 006-2003-PCM), la tasa aplicada a los derechos antidumping y compensatorios, provisionales o definitivos, tiene la condición de multa y no constituye en forma alguna tributo. Y, de acuerdo con el artículo 52 del Decreto Legislativo N.º 1033, Ley de organización y Funciones del Indecopi, los montos que este recaude por derechos antidumping y compensatorios serán recursos directamente recaudados por el Indecopi. Esto hace que los derechos antidumping que el Indecopi impondría a toda la ropa china, pagados por los importadores formales al traer su mercadería al Perú (y trasladados a precios más caros de la ropa para todos los peruanos), serán también presupuesto regular de esa institución. Millones de peruanos, buena parte de ellos pobres, financiarán un aumento en el presupuesto del Indecopi al pagar más caro por la ropa que compran. ¿Acaso esto es gobernar para beneficiar a los que menos tienen?

Ahora bien, un país puede optar por usar mecanismos de defensa comercial cuando la rama de producción nacional (RPN) de un sector experimenta un daño real. El Acuerdo Antidumping (artículos 5.2 y 9.1) establece que para poder imponer derechos antidumping se debe demostrar, con pruebas positivas y debido sustento técnico, la existencia de dumping de un producto idéntico (o de características muy parecidas) al producido por la RPN; que existe daño en esta y que el daño es ocasionado directamente por la importación del producto investigado. Cosas que Indecopi no ha podido demostrar en su investigación, ni remotamente.

Bajo ningún motivo, un país miembro de la OMC, incluido el Perú, puede usar este u otro mecanismo de defensa comercial para proteger a un grupo de productores de un sector. Y la razón es lógica: las medidas antidumping no corregirán los problemas estructurales o internos de los cuales el sector adolezca (en este caso, ni siquiera los tiene). Todo lo contrario, generan distorsiones en el mercado. ¿El Indecopi podrá controlar el contrabando y la subvaluación cobrando por importar ropa china? Definitivamente, no. Lo que sí hará es recaudar más ingresos para sus arcas.

Seamos honestos, nuestro sector de confecciones no necesita que el Indecopi imponga derechos antidumping para tener ventaja en el mercado. Este ha demostrado ser competitivo. Más bien, pongamos atención, en especial el Indecopi, a lo que Perú arriesga en este inusual proceso: su prestigio internacional como un país respetuoso de sus acuerdos y su propia ley comercial; la relación bilateral con China que de deteriorarse afectaría las exportaciones de otros sectores a ese país; y el bienestar de millones de peruanos que terminarían financiando el presupuesto del Indecopi y las mayores ganancias de los confeccionistas nacionales con precios más caros, impuestos sin sustento técnico por la propia entidad que recibe este dinero. Pensemos en quién está antes. Millones de consumidores de ropa del Perú o las ganancias de una industria de confecciones que no necesita de protecciones para salir adelante, sino que el Estado controle eficientemente los problemas que ellos mismos dicen tener, la subvaluación y el contrabando.