



Contenido

Del 20 al 26 de setiembre del 2004

	SALVAGUARDIAS A CHINA: YA VA LA PRIMERA ADVERTENCIA	Editorial	2
	EL PERÚ MIENTE A LA OMC <i>El Gobierno maneja doble discurso ante la OMC y hacia empresarios peruanos sobre salvaguardias a textiles chinos.</i>	Hechos de Importancia	3
	LAS MULTAS DEL DRAWBACK Tras un decreto, una urgente ley <i>Muchas empresas se enfrentan a la silla eléctrica por haber cometido errores en la aplicación del drawback. Ahora dependerá del Congreso.</i>	Bandeja Legal	4
	A PESAR DE TODO, SIGUEN CRECIENDO: EXPORTACIONES AUMENTAN 31.23% <i>Así, en estos 8 meses tenemos un resultado superavitario cuatro veces mayor que en el 2003.</i>	Actualidad	5
	LA INDUSTRIA AUTOMOVILÍSTICA Más de 100 años moviendo al mundo <i>Del troncomóvil al auto eléctrico.</i>	Economía	6
	COMERCIO EXTERIOR: NO TODO ES FIRMAR EL TLC <i>¿En qué va la agenda pendiente?</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich
Equipo de Análisis
Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Sofía Piqué Cebrecos
Patricia Monzón Castillo
Colaboradores
Ami Dannon Klein
Lizeth Arce Rodríguez
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones

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



Salvaguardias a China: ya va la primera advertencia

El vicepresidente del Centro de Comercio Exterior de la República Popular China ya manifestó abiertamente su preocupación porque la demora en resolver el problema de las salvaguardias impuestas a China pueda "perjudicar los intereses de ambos países". (Gestión 17.09.04)

Nuestros funcionarios públicos han mostrado ser poco permeables a los mensajes sutiles y a las indirectas, así que aquí les sugerimos una posible (y menos diplomática) traducción (libre) a las gentiles palabras del Sr. Barong: "Cumplan la ley; los acuerdos de la OMC son ley en el país y esta ley se está violando. China no está conforme con esta situación." Para muestra, un botón: ¿cuánta uva, señor ministro de la Producción, exportaremos a China este año? Aunque sabemos que el agro no es lo suyo, allí hay trabajadores peruanos; poco calificados, mujeres y pobres en su mayoría. ¿O es que solo las empresas de un determinado gremio son importantes?

Recordemos algunas de las cosas extrañas que se han presentado en este inexplicable abuso contra el consumidor que constituyen las salvaguardias impuestas a la República Popular China; algunas muestras de los hechos y sus extraños resultados:

Acción: el INDECOPI publicó, en su segundo (intento de) informe para justificar las salvaguardias a la República Popular China, que estas eran aplicables por 200 días calendario y tenían vigencia hasta el 11 de julio del 2004. Los Ministerios de Economía y de Comercio Exterior enviaron comunicaciones a la Aduana especificando que las salvaguardias debían ser aplicadas por 200 días calendario. La Representación Permanente del Perú ante la OMC comunicó el pasado 15 de julio que las salvaguardias habían vencido el 11 de julio del 2004.

Reacción: Aduanas continúa aplicando las salvaguardias.

Acción: los ministros de la Comisión encargada de ver el tema de salvaguardias se pusieron de acuerdo para determinar que se iniciara la investigación sobre 16 partidas arancelarias. Así fue declarado ante los medios, y en ese sentido se solicitó la investigación al INDECOPI.

Reacción: el 22 de julio el INDECOPI publicó la Resolución 054-2004/CDS-INDECOPI abriendo investigación de oficio a 348 (!) partidas (capítulos 61, 62 y 63).

Acción: un congresista produce una tela llamada "popelina-poliéster". Otro vende insumos para la industria de confecciones. Ambos quieren salvaguardias para lograr un mercado cautivo.

Reacción: se eleva los impuestos vía salvaguardias a los productos importados de China, por tiempo indefinido (200 días manipulables).

Acción: por encargo de la SNI, un consultor elabora un informe a medida, "demostrando" la necesidad de imponer salvaguardias. El informe, cuyos errores conceptuales permiten llegar al resultado deseado, habría hecho muy feliz al ministro de la Producción.

Reacción: a la empresa del consultor en cuestión se le adjudica la buena pro en un concurso público que convoca el Ministerio de la Producción para la elaboración de un censo manufacturero. Desafortunadamente para la empresa, los otros postores apelan y, "habiendo transgredido las bases el proceso de transparencia y las disposiciones contenidas en la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado", al ministro no le queda más remedio que declarar la nulidad del proceso de selección.

¡Es que no siempre se puede pagar favor con favor!

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



El Perú miente a la OMC

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

G/SG/67/Suppl.1

21 de julio de 2004

(04-3138)

Original: español

Comité de Salvaguardias

SALVAGUARDIA DE TRANSICIÓN PARA PRODUCTOS ESPECÍFICOS SOBRE LAS IMPORTACIONES AL PERÚ DE ARTÍCULOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR PROCEDENTES DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

Suplemento

Las siguientes comunicaciones, de fecha 15 de julio de 2004, se distribuyen a petición de la delegación del Perú.

La Representación Permanente del Perú ante los organismos internacionales con sede en Ginebra saluda muy atentamente a la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio -División de Normas-, en ocasión de referirse al documento G/SG/67, de fecha 14 de enero de 2004, mediante el cual se notificó la aplicación de una salvaguardia de transición para productos específicos sobre las importaciones de artículos textiles y prendas de vestir procedentes de la República Popular China.

Al respecto, esta Representación Permanente tiene a bien comunicar, que con fecha 11 de julio del presente año, ha concluido el período de aplicación previsto para la salvaguardia de transición provisional a la que se refiere la mencionada notificación. (resaltado por COMEXPERU)

Para mayor información, ingrese al siguiente vínculo:

http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=3

Haga clic en "Búsqueda Simple", luego ingrese el número "043138" en "Número del documento" y haga clic en "Buscar".

VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

- Escritorios
- Portátiles
- Software
- Wireless
- Multifuncionales
- Accesorios
- Servidores

Av. Tejada 554 - Miraflores Teléfonos: 242-2603 / 242-2818
E-mail: ventas@praidexperu.com
Web: www.praidexperu.com

Praidex

La solución que usted busca está con nosotros

regresar
página 1



Las multas del drawback

Tras un decreto, una urgente ley

La semana que pasó, Nahil Hirsh, jefa de la SUNAT, le confesó a los miembros de la Comisión de Presupuesto del Congreso de la República que los ingresos tributarios le quitan el sueño. Sin lugar a dudas, en un país con altos índices de informalidad y evasión, garantizar que el dinero del fisco alcance para solventar todos los gastos que se vienen, en especial en un año preelectoral, es tarea de titanes. En este contexto, la SUNAT parece haber asumido un rol fiscalizador que está siendo llevado a extremos, ya que ha puesto en aprietos a sus buenos contribuyentes generando el riesgo de que estos no contribuyan más debido a posibles quiebras. Así, el beneficio del drawback, que le devuelve a los exportadores los aranceles pagados por el internamiento de sus insumos importados, se ha vuelto una pesadilla para algunos de ellos.

¿DE DÓNDE SALEN LAS MULTAS EXORBITANTES?

Según el reglamento del drawback, pierden dicho beneficio los exportadores que hayan utilizado insumos o productos ingresados al país al amparo de regímenes temporales o de perfeccionamiento activo, así como de franquicias aduaneras especiales o exoneraciones o rebajas arancelarias de cualquier naturaleza. Muchas empresas exportadoras se beneficiaron del drawback, pese a haber adquirido insumos de terceros que habían ingresado al país con beneficios arancelarios, debido a que les era imposible fiscalizar el origen de todos los insumos de sus proveedores. Las multas cobradas por la SUNAT no guardan relación con el arancel dejado de pagar por el insumo en cuestión; por el contrario, consisten en 3 veces el valor del drawback cobrado, lo que está a punto de llevar a la quiebra a empresas de los sectores de agroexportación, textil-confecciones y artesanías. Esto no solo llevaría a que la jefa de la SUNAT siga perdiendo el sueño (pues la quiebra de empresas formales implica menos fuentes de ingresos fiscales); sino además llevaría a que gran cantidad de peruanos pierdan sus puestos de trabajo, pues se trata de sectores intensivos en mano de obra.

El Decreto Supremo N° 077-2004-EF ayudó a solucionar parcialmente este problema pues determinó que, en la solicitud de drawback, el exportador dedujera del valor FOB de exportación el monto de los insumos importados y adquiridos de terceros que hayan ingresado con alguna preferencia, así como los montos de aquellos insumos en los que el mismo exportador no haya podido determinar si han sido sujetos de estos beneficios.

Parece que el cuento acaba ahí pero, ¿qué sucede con las empresas acotadas por la SUNAT?

POR LA VÍA LEGAL: MÁS ALLÁ DE LAS BUENAS INTENCIONES

Quien decidirá el destino de las empresas, que penden de un hilo por no haber hecho el seguimiento exhaustivo de las compras de insumos de sus proveedores, será el Congreso. La solución pasa por la aprobación de una Ley de Regularización de Infracciones, cometidas por beneficiarios del régimen de restitución de derechos arancelarios (drawback). Esta permitiría a las empresas que usaron equivocadamente el drawback, antes de la publicación de D.S. N° 077-2004-EF, regularizar su situación pagando los derechos arancelarios que no hubiesen sido cancelados por su proveedor oportunamente, más los intereses de ley. Esto excluiría por supuesto a las personas naturales con sentencia condenatoria vigente por delito tributario o aduanero y las empresas y entidades cuyos representantes, por haber actuado en calidad de tales, tengan sentencia condenatoria vigente por los mismos delitos. Las beneficiarias serían las empresas que, actuando de buena fe, enfrentan acotaciones desproporcionadas de la SUNAT. ¿Se animarán el MINCETUR y el MEF a apoyar a estas empresas? Le pasamos la pelota a los ministros y a nuestros congresistas.



ALMUERZO BUFFET DE 12M A 4:30PM. PEDIDOS DELIVERY VIA WEB Y TELEFONO
 Av. Prescott 231 - San Isidro • Telf: (511) 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 Fax: (511) 442-6289

◀ regresar
 página 1



A pesar de todo, siguen creciendo: exportaciones aumentan 31.23%

Nuestras exportaciones continúan en la senda del crecimiento. Entre enero y agosto del presente año las ventas al exterior alcanzaron los US\$ 7,574.53 millones, monto mayor en US\$ 1,802.70 millones con respecto al periodo equivalente del año anterior. Durante este periodo el total de nuestras importaciones también se incrementó, alcanzando la suma de US\$ 6,442.19 millones. Así, en este periodo, hemos logrado un resultado superavitario en nuestra balanza comercial de US\$ 1,132.34 millones, cifra que casi ¡quintuplica! el resultado obtenido en el mismo periodo del 2003.

EXPORTACIONES

Las exportaciones mineras representaron el 57.59% del total de las ventas destinadas al exterior. Esto es explicado por la mejora en las cotizaciones internacionales de los minerales, así como por el incremento de sus volúmenes de exportación. Por su parte, el sector pesquero ha tenido un buen desempeño en lo que va del año, incrementando sus exportaciones primarias y manufacturadas en US\$ 110.19 y US\$ 47.28 millones, respectivamente. La primera cifra es explicada principalmente por el aumento de las exportaciones de harina de pescado, las cuales ascendieron a US\$ 656.23 millones en estos 8 meses, producto de la mayor extracción de anchoveta.

Las exportaciones agrícolas mostraron un crecimiento neto impulsado sobre todo por el café. Es preciso mencionar que el café pudo haber presentado un mejor desenvolvimiento en este periodo debido a aumentos en su precio internacional. Sin embargo, las condiciones climáticas obstaculizaron dicho proceso impidiendo incrementar la producción de aquel *commodity*. Esto a diferencia del espárrago, pues si bien contamos con las condiciones naturales necesarias para garantizar el crecimiento sostenido de este producto, es el Gobierno el que está actuando en perjuicio de él al no haberse manifestado frente al IGV al combustible aéreo cobrado únicamente a las aerolíneas nacionales. Este sobre costo es transferido por completo al exportador, lo que atenta contra la competitividad de nuestras exportaciones de productos perecibles como el espárrago, pues son ellas las que utilizan principalmente este medio de transporte para ser comercializadas. Entre enero y agosto del 2004, las ventas de espárrago destinadas al mercado extranjero alcanzaron los US\$ 120.26 millones, experimentando un crecimiento de 14.27% respecto al similar periodo del 2003. Sin duda alguna, es un sector que merece apoyo. Por otro lado, las ventas de los productos textiles hacia el mercado externo también han presentado un resultado positivo, ascendiendo a US\$ 695.95 millones, lo que significa un incremento del 31.97% respecto a similar periodo del año anterior.

IMPORTACIONES

Entre enero y agosto del presente año, la industria ha requerido incrementar sus compras al exterior de materias primas y bienes de capital en US\$ 357.24 y US\$ 130.31 millones, respectivamente. Es decir, nuestras importaciones en dichos rubros han crecido en 19.89% y 13.23%, respectivamente. Asimismo, los aumentos de las compras de bienes de capital para la agricultura en US\$ 6.8 millones (+52.87%) y para el transporte en US\$ 93.93 millones (+39.28%) han permitido obtener un crecimiento de US\$ 904.98 millones (+16.34) en el total de importaciones con respecto al mismo periodo del 2003. La principal importadora de insumos fue Refinería La Pampilla, la cual superó su nivel alcanzado en el 2003 en 22.79%. Ferreyros realizó las mayores compras de bienes de capital de origen extranjero, seguido por Southern Peru, con crecimientos de 30.48% y 140.17%, respectivamente. La primera empresa importadora de bienes de consumo duradero fue LG mientras que la de consumo no duradero fue Procter & Gamble, a pesar de haber mostrado una contracción de 24.56% respecto al nivel importado en el 2003.

Exportaciones enero-agosto (millones de US\$)			
	2004	2003	Var %
Primarios	5,423.21	4,143.14	30.90
Mineros	4,116.91	2,927.07	40.65
Pesqueros	755.33	645.14	17.08
Petróleo y derivados	407.97	448.64	(9.07)
Agrícolas	143.00	122.29	16.93
Manufacturas	2,151.32	1,628.69	32.09
Agropecuaria	460.85	352.71	30.66
Textiles	695.95	527.34	31.97
Pesqueros	185.58	138.30	34.19
Químicos	253.34	201.18	25.92
Metalmeccánicos	83.79	66.33	26.33
Siderometalúrgicos	185.20	117.92	57.05
Minería no metálica	59.77	48.67	22.81
Artesanías	0.56	0.94	(40.83)
Maderas y papeles	134.02	111.84	19.84
Pieles y cueros	18.68	16.47	13.37
Varios (inc. joyería)	73.58	46.99	56.59
Total	7,574.53	5,771.83	31.23

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Principales empresas exportadoras enero-agosto 2004 (miles de US\$ y porcentaje)			
Empresas por sector	Monto	Participación en el sector	Var 04/03
Minero			
Southern Peru	795,711	19.33	80.64
Yanacocha	739,472	17.96	11.75
Antamina	577,257	14.02	86.09
Pesquero			
Hayduk	104,267	11.08	29.77
Sipesa	86,829	9.23	4.69
Corporación Pesquera Inca	55,955	5.95	91.89
Agrícola			
Camposol	36,689	6.08	30.53
Perales Huancaruna	23,658	3.92	8.46
Sociedad Agrícola Virú	22,175	3.67	19.00
Textil			
Textimax	55,343	7.95	26.39
Topy Top	47,275	6.79	31.14
Diseño y Color	44,376	6.38	36.24

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



www.dhl.com

< regresar
página 1



La industria automovilística

Más de 100 años moviendo al mundo

Si uno tuviera que identificar al siglo XX con una industria, probablemente muchos elegirían a la industria automovilística. Símbolo de la revolución capitalista, en más de un siglo de vida este sector ha cambiado la faz de la tierra y se ha ido transformando; pero quizás no lo suficiente, como señalan algunos analistas.

HACIENDO HISTORIA

Si bien la historia del automóvil se remonta a los siglos XVIII y XIX, cuando Francia y Alemania dieron los primeros pasos en desarrollar el gran invento, fue en el siglo pasado cuando al otro lado del océano, en Estados Unidos, la industria alzó vuelo con la implementación de la producción en masa. Dicho país se convirtió en el gran productor de automóviles, con Detroit -la llamada *Motor City*- concentrando la mayor parte de la industria. Este fenómeno se dio porque Estados Unidos era y es en realidad una gran unión aduanera de varios estados que comercian libremente entre sí, lo cual propició la especialización de las distintas zonas del país en los sectores productivos en los que eran competitivas. Así se genera mayores beneficios, pues el poder venderle a mercados más grandes incentiva incrementos en la producción y la aparición de economías de escala, con las consiguientes ganancias en eficiencia.

Hasta la década de los setenta, Estados Unidos se especializó en carros de mayor tamaño que los fabricados en Europa y Japón pues, con impuestos más bajos a la gasolina, los consumidores estadounidenses podían mantener dicho tipo de automóviles. De esta manera, aquel país prácticamente no enfrentaba ninguna competencia por parte de las importaciones. Pero con la crisis del petróleo en 1979, las preferencias se trasladaron hacia autos más pequeños y esta fue la oportunidad perfecta para que la industria automovilística japonesa, que con la técnica *just-in-time* había logrado reducir sus costos, entrara al mercado norteamericano con fuerza, restándole participación a las grandes empresas estadounidenses. Entonces no se hicieron esperar las presiones por parte de estas, con el fin de que se impusieran barreras comerciales a los vehículos japoneses. El gobierno estadounidense le solicitó al gobierno japonés que restringiera voluntariamente sus exportaciones -en lugar de iniciar una guerra comercial-, medida similar a una cuota de importación que actualmente la Organización Mundial del Comercio no permite. Pero con esta ni siquiera el gobierno obtiene ingresos, como sí lo hace al aplicar aranceles. El costo recayó sobre los consumidores estadounidenses y con ello se beneficiaron los japoneses, que se concentraron en la calidad, vendiendo autos más caros. Así, el país del sol naciente sorprendió con una industria que recién comenzó a despegar luego de la segunda guerra mundial y en poco tiempo hizo temblar al líder mundial.

Otros países asiáticos han incursionado en la industria automotriz. Destacan China, Corea del Sur, India y Tailandia. Cabe resaltar el caso de China. En la actualidad, su mercado automovilístico es el más dinámico del mundo. En el 2003 la producción de vehículos motorizados creció en 35.2% con respecto al año anterior, gracias a lo cual China desplazó a Francia del cuarto lugar del ranking mundial. La población china (1,300 millones de habitantes aproximadamente) y su bajo índice de equipamiento automovilístico constituyen una gran oportunidad para los productores de vehículos, tanto chinos como internacionales, que se han visto atraídos por este enorme mercado. No obstante, hay un detalle que no se debe olvidar: el 64% de la población china vive en el campo, por lo que para que se pueda aprovechar al máximo esta oportunidad deben tener lugar importantes reformas estructurales. Por otro lado, según *The Economist*, el valor anual de dicho mercado solo equivale a las ventas de un mes en el resto del mundo.

NO TODO MARCHA SOBRE RUEDAS

Actualmente, la industria automotriz no está atravesando un buen momento. Los mayores mercados no crecen y, de acuerdo con *The Economist*, en Estados Unidos el sector presenta un exceso de capacidad. Otro factor que afecta a la industria son las rigideces laborales, que dificultan el cierre de compañías e imponen grandes cargas sobre las mismas en materia de beneficios sociales. ¿Verán los productores de autos la luz al final del túnel?

Top ten mundial: producción de vehículos motorizados por país 2003

País	Unidades	Var 03/02
Estados Unidos	12,077,726	-1.64%
Japón	10,286,318	0.28%
Alemania	5,506,629	0.68%
China	4,443,686	35.20%
Francia	3,620,056	-2.21%
Corea del Sur	3,177,870	0.96%
España	3,029,690	6.11%
Canadá	2,546,124	-3.17%
Reino Unido	1,846,429	1.28%
Brasil	1,827,038	1.98%

Fuente: Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA). Elaboración: COMEXPERU



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

regresar
página 1



Comercio Exterior: no todo es firmar el TLC

Los peruanos somos extraordinarios haciendo planes... que pocas veces se vuelven realidad. El sector de comercio exterior no escapa a esta costumbre y así, tenemos en el sector una sobreproducción de planes nacionales, regionales y sectoriales; es decir, para todos los gustos y clientela. Lamentablemente, el esfuerzo se agota con los planes y, a partir de su lanzamiento (usualmente con la parafernalia apropiada), publicación, presentación en prensa y cóctel de acompañamiento, no se hace nada más y se sigue engrosando la bibliografía de lo que nunca se llegó a hacer. Con nuestro mejor espíritu de colaboración, para que eso no ocurra y seamos capaces de usar esa herramienta que es el TLC (y no le estemos achacando después la culpa por todos nuestros males), podamos tener empresas atendiendo grandes mercados, y beneficiar a nuestros consumidores con buenos productos a bajos precios, hemos decidido presentar, a partir de la fecha, algunos de los puntos pendientes en la agenda de comercio exterior.

Tema	Fecha de origen	Entidades responsables	Tiempo transcurrido	Comentario
Eliminar discrecionalidad y sobretasas arancelarias.	Noviembre del 2000	MEF, MINCETUR, MINAG, MINPRODUCE	3 años y 10 meses	Pendiente: la política arancelaria continúa siendo discrecional. Unas pocas empresas favorecidas.
Eliminar salvaguardias a confecciones chinas.	Diciembre del 2003	MEF, MINCETUR, MINPRODUCE, Ministerio de RR.EE., INDECOPI	9 meses	Pendiente: Aduanas continúa aplicando las salvaguardias que vencieron el 11 de julio del 2004.
Aplicación del Protocolo fitosanitario con China	Se firmó en diciembre del 2002	Presidente Toledo, MINAG, SENASA	1 año y 9 meses	Pendiente: China aun no permite la entrada de productos frescos como la uva, porque se encuentra "revisando" el ensayo de eficacia enviado por el SENASA, pero no da respuesta, siquiera, a las invitaciones de este organismo para que visite plantaciones, presumiblemente por la aplicación de salvaguardias a dicho país.
Eliminar para-arancelaria a productos agrícolas por intervención del SENASA.	Febrero del 2004	MINAG, SENASA	7 meses	Pendiente: faltan pocos días para que venza la prórroga de la suspensión de la aplicación (injustificada) de esta medida al arroz. ¿Se volverá a prorrogar?
Eliminar distorsiones en las compras estatales.	Marzo del 2001	PCM, Congreso de la República, MINDES	3 años y 6 meses	Pendiente.
Concesión de puertos, aeropuertos y carreteras.	Noviembre del 2000	MTC, Proinversión, Congreso de la República	3 años y 10 meses	En proceso: el 10 de setiembre del 2004 se lanzó la convocatoria para la concesión del primer grupo de aeropuertos.
Eliminar cobro de IGV al combustible aéreo.	Abril del 2004	MEF, MINCETUR, Congreso de la República	5 meses	Pendiente.
Resolver problemas por multa excesiva del Drawback. Casos previos	Febrero del 2004	MEF, MINCETUR, Congreso de la República	7 meses	Pendiente. Requiere ley.
Resolver problemas por multa excesiva del Drawback. Casos nuevos	Febrero del 2004		7 meses	Resueltos por el D.S. N° 077-2004-EF.
Reclasificación arancelaria de micronutrientes.	Setiembre del 2001	MEF, SUNAT	3 años	Pendiente: existe un proyecto de D.S. que plantea la solución al problema, con el que están de acuerdo el MEF, la SUNAT y las empresas pero no se publica.
Facilitar pago de detracciones en otros bancos además del Banco de la Nación.	Enero del 2003	MEF, SUNAT	1 año y 8 meses	Pendiente.
Aumentar número de vistas.	Abril del 2004	MEF, SUNAT	5 meses	Pendiente: se sigue contando con un vista para 5 o 6 almacenes.
Utilizar criterios de la OMC para valoración de mercadería: valor de transacción.	Julio del 2002	MEF, SUNAT	2 años y 2 meses	Pendiente: la SUNAT continúa acudiendo en exceso a casos de duda razonable, para los cuales se utiliza un criterio distinto.

Elaboración: COMEXPERU.



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