



Contenido

Del 29 de noviembre al 05 de diciembre del 2004

	AUNQUE NO NOS GUSTE MUCHO	Editorial	2
	LA OMC BUSCA IMPULSAR LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO <i>Un tema de vital importancia para los países en desarrollo.</i>	Hechos de Importancia	3
	OBSTÁCULOS A LA AGROEXPORTACIÓN <i>Unos en vías de solución, otros aún en la agenda pendiente.</i>	Bandeja Legal	4
	MIRANDO HACIA EL MERCADO DEL APEC <i>Del Atlántico Norte a la región del Pacífico.</i>	Actualidad	5
	NUESTRO AGRO EN EL CAMPO INTERNACIONAL <i>Más de US\$ 1,000 millones de exportaciones agrícolas.</i>	Economía	6
	BUSCANDO UN TLC MÁS EFICIENTE <i>Luego de llegar al arancel cero, persisten las dificultades del "spaghetti bowl".</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

Colaboradores

Alicia Mac Lean Martins

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Aunque no nos guste mucho

Con velocidad inusitada, estamos recibiendo un nuevo impuesto. Ante el fallo del Tribunal Constitucional, el Ministerio de Economía reaccionó rápidamente y planteó lo que termina siendo una "variación sobre el mismo tema". Un impuesto temporal (permítannos dudarlo) de 0.6% a los activos netos superiores a cinco millones de soles, que se acreditará como pago del impuesto a la renta y que termina siendo, básicamente, un sistema de retención. Además, en caso que la empresa sustente pérdida tributaria o menor impuesto, la diferencia podrá ser acreditada contra cualquier otro impuesto. Con todo lo negativo que implica la creación de un impuesto que castiga la capitalización, debe resaltarse el compromiso del MEF de cumplir con la meta de déficit.

Sin embargo, la necesidad de contar con este impuesto o su inconstitucional predecesor pone en evidencia al menos dos problemas de fondo: la incapacidad de controlar la evasión, y la falta de voluntad para reducir el gasto; o, al menos, mejorar la calidad. Recordemos que, si bien el impuesto es temporal, lo que se financiará con él son gastos permanentes.

La (relativamente) buena noticia, sin embargo, es que esta exigencia de esfuerzo al sector privado vendría acompañada por un recorte de 5% en el gasto en bienes y servicios, sacrificio que los ministros no habrían estado dispuestos a hacer y que pone al Ministerio de Economía, como siempre, entre la espada y la pared.

A ver si esta vez, "cuando llueve, todos se mojan" y dejamos de ver malgasto de recursos escasos, avanzamos con las concesiones pendientes y dejamos la provisión de los servicios de agua, la creación de infraestructura y la labor empresarial (incluyendo el petróleo) en manos privadas. Solo con estas medidas (y algunas más) garantizaremos que el impuesto sea verdaderamente temporal.

Y dicho sea de paso, señor premier, también los empresarios tienen derecho a acudir a las instituciones democráticas para exigir que se respeten sus derechos.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





La OMC busca impulsar la facilitación del comercio

En la última reunión del Consejo General de la Organización Mundial del Comercio (OMC), realizada a fines de julio del presente año, se creó el grupo de negociación sobre la facilitación del comercio, como parte de las medidas para impulsar las negociaciones multilaterales de liberalización comercial. El 15 de noviembre el grupo dio inicio a su primera reunión.

DESDE LA AGENDA DE SINGAPUR...

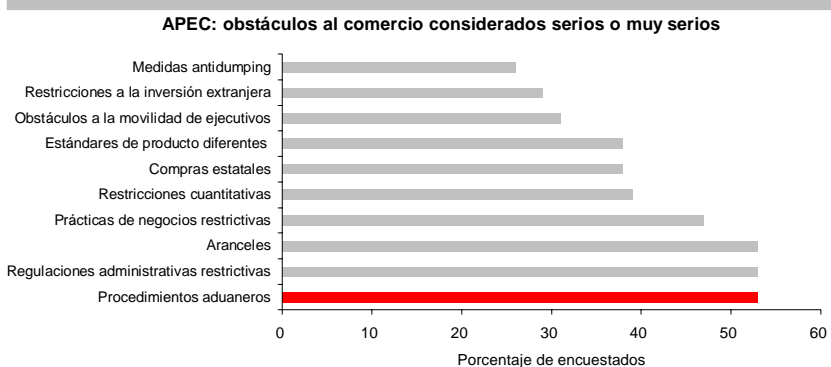
La facilitación del comercio exterior es uno de los cuatro temas de "la agenda de Singapur", conocidos por su carácter conflictivo. Los otros tres son: el comercio y las inversiones, la política de competencia, y la transparencia en la contratación pública. Son llamados así porque fueron incorporados a las labores de la OMC en la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996. No ha sido fácil avanzar en su negociación, pues son un terreno al que algunos países en desarrollo no quieren ingresar y que es de interés para la Unión Europea y Japón, por ejemplo. La mayor divergencia se relaciona con la inversión, pues algunos países en desarrollo argumentan que nuevas reglas al respecto podrían perjudicarlos limitando sus opciones de política económica y beneficiando únicamente a las transnacionales de los países ricos, lo cual es incorrecto, ya que la inversión extranjera directa, por ejemplo, suele impulsar el empleo y la calidad del mismo y fomenta la difusión de *know how* y tecnología.

El Perú no tiene que preocuparse mucho por este tema, pues nuestra legislación ya es bastante abierta, pero donde sí necesitamos avanzar a pasos de gigante es precisamente en la facilitación del comercio, tema con el que algunos países en desarrollo no quieren asumir compromisos, porque consideran que no disponen de los recursos necesarios para modernizar sus procedimientos aduaneros y que esos temas ya los ve la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Sin embargo, el retraso en facilitación es también una política proteccionista. Así, países como Brasil, Jamaica y Zimbabwe prefieren recomendaciones más que obligaciones o un acuerdo que se concentre, más que en reglas, en la formación de capacidades. Otros países en desarrollo como India han ido más lejos, sugiriendo que la facilitación del comercio permanezca como un tema de interés nacional, bilateral o regional.

En la Conferencia Ministerial de Seattle en el 2000, la OMC estableció un programa de formación de capacidades -área por la que es más fácil comenzar a tratar el tema, pues interesa precisamente a los países en desarrollo-, y se tenía planeado iniciar las negociaciones en la Conferencia Ministerial de Cancún en el 2003, pero estas quedaron en el aire, debido a las controversias sobre los temas de Singapur en general.

... A LA RONDA DE DOHA

En esta primera reunión se ha establecido que las negociaciones se concentren inicialmente en ayudar a los países más pobres a incrementar su eficiencia aduanera. Así, la asistencia técnica y la formación de capacidades van a ser un factor relevante en este proceso. Asimismo, se identificarán las preocupaciones respecto a los costos de implementación de las medidas de facilitación. También se trabajará con la misma OMA y se dará un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo y menos adelantados. Esperamos que esto no signifique que las exigencias a estos últimos se dilaten demasiado, pues son ellos los principales beneficiarios de la facilitación del comercio, considerando que sus trabas burocráticas le cuestan más a sus industrias que las barreras arancelarias y que, según un estudio del APEC, incrementar la eficiencia aduanera puede duplicar los beneficios que se obtienen con la desgravación arancelaria en términos de crecimiento económico.



Fuente: Survey on Customs, Standards, and Business Mobility in the APEC Region. A Report by the Asia Pacific Foundation of Canada, for the APEC Business Advisory Council (ABAC), July 2000.



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



Obstáculos a la agroexportación

Uno de los sectores más destacables por su dinamismo exportador es el agro no tradicional. Sus exportaciones crecieron en 28.51% en los 10 primeros meses del año respecto a similar periodo del 2003, pero su competitividad se ha visto amenazada por una serie de obstáculos -algunos felizmente en vías de solución- entre los que se encuentran los siguientes.

EL ITF Y LOS CONSORCIOS

El ITF perjudica especialmente a los exportadores por tener mayor número de etapas productivas y constituye un desincentivo a la asociatividad, supuestamente promovida por el Gobierno. Cabe destacar a los consorcios sin contabilidad independiente, que permiten a pequeños productores exportar de manera conjunta sin que se graven las operaciones efectuadas dentro del consorcio. La Ley del ITF no contempla esta neutralidad tributaria y, en consecuencia, en términos de este impuesto, al exportador le cuesta el triple desarrollar su actividad a través de este tipo de consorcio que hacerlo individualmente. Para eliminar este desincentivo, es necesario gravar con el ITF una sola vez los pagos correspondientes al desarrollo de la operación conjunta. Se ha presentado una iniciativa en ese sentido al Congreso de la República, pero aún no ha sido acogida. Considerando que estos consorcios son utilizados por un importante grupo de nuestro sector agroexportador y facilitan el acceso de los pequeños y medianos agricultores a los mercados internacionales, es importante que la medida presentada se materialice lo más pronto posible.

LAS MULTAS DEL DRAWBACK

Otro problema que ha enfrentado no solo la agroexportación, sino también otros sectores intensivos en mano de obra como el textil-confecciones y las artesanías, son las excesivas multas del drawback por el acogimiento a este régimen habiendo utilizado insumos importados con preferencias o bajo regímenes especiales. Muchas empresas exportadoras no tenían cómo saber bajo qué condiciones fueron importados sus insumos, pues los adquirían de terceros, pero se vieron sujetas a multas considerablemente desproporcionadas al "daño" ocasionado al Estado en términos del arancel perdido. La sanción equivalente a 3 veces el drawback cobrado, 2 de multa y 1 de devolución, -es decir, el 15% del monto exportado- ha puesto a algunas empresas al borde de la quiebra. Pero ya se vislumbra el fin del problema, pues el Decreto Supremo N° 077-2004-EF lo resolvió para los casos que surjan en adelante, y la promulgación de la Ley que Regulariza Infracciones de La Ley General de Aduanas, cuyo dictamen fue aprobado el miércoles pasado por el Pleno del Congreso, resolverá los casos ya existentes. Esta iniciativa establece que, para regularizar su situación, dichas empresas tendrán que pagar el 10% del monto restituído más los intereses correspondientes. Efectuado este pago, no perderán el beneficio del drawback. Se ha mencionado que esta propuesta necesitaría doble votación por parte del Congreso para ser aprobada. Sin embargo, esta no calza en las leyes que la requieren -ley orgánica, ley de desarrollo constitucional, modificación de las leyes que se refieren al Régimen Económico (Título III de la Constitución Política)-. Y este Título, aunque contiene el capítulo sobre el régimen tributario, no se refiere a la condonación de deuda tributaria, que se da en este caso.

EL IGV AL COMBUSTIBLE AÉREO

Finalmente, se encuentra el caso del recargo del 19% del IGV a los suministros de combustible aéreo para las aeronaves peruanas. Este se viene aplicando desde junio del presente año e implica un incremento de US\$ 50 por tonelada en las tarifas del transporte de carga. Esto representa un sobre costo de US\$ 5 millones a las exportaciones peruanas, al transportar las empresas aéreas nacionales cerca de 100,000 TM. Felizmente, el Ejecutivo remitió al Congreso el proyecto de ley N° 11704, que modifica la Ley del IGV e ISC, exonerando del pago del IGV a los combustibles empleados en el transporte internacional de carga y pasajeros, que deberán ser embarcados durante la permanencia de las aeronaves en la zona primaria aduanera. Al cierre de esta edición, dicha iniciativa aún se encontraba en la Comisión de Economía e Inteligencia Financiera. Esperamos que el Congreso la apruebe, pues este sobre costo afecta tanto a exportaciones tradicionales de alto valor como el oro, como a exportaciones de productos perecibles como el espárrago fresco, principal producto exportado del agro no tradicional.

VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

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



Mirando hacia el mercado del APEC

En un contexto en el cual firmar tratados de libre comercio está de moda, resulta un poco difícil definir el APEC. El Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico no es un TLC; es más bien un pacto de caballeros en el cual las partes no están obligadas a cumplir con lo que han prometido. Los compromisos asumidos por los 21 miembros del APEC son: liberalizar el comercio y la inversión, facilitar el comercio eliminando barreras burocráticas, y brindar cooperación técnica a sus pares. Las economías desarrolladas deben liberalizar la totalidad de su comercio para el 2010 y las economías en desarrollo lo deben hacer para el 2020. A diferencia de un TLC, en el APEC no hay un cronograma de desgravación establecido.

El hecho de que el APEC sea un foro no vinculante es considerado como una fortaleza, pues precisamente por ello es que se podían juntar en este grupo grandes potencias como EE.UU., China y Japón con pequeñas economías como las de Brunei, Vietnam y el Perú. Sin embargo, el sector empresarial del APEC requiere resultados concretos y compromisos vinculantes, prueba de ello es la proliferación de tratados de libre comercio bilaterales y regionales entre economías miembro del APEC. Por ello, los empresarios del APEC propusieron evaluar la posibilidad de convertir el APEC en un Tratado de Libre Comercio del Asia-Pacífico. Si bien los jefes de Estado recibieron esta propuesta en la Cumbre de Santiago la semana pasada, no se han pronunciado oficialmente al respecto, pues consideran que este proyecto debe evaluarse cuidadosamente.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL APEC PARA EL PERÚ?

El APEC es importante para el Perú porque representa más de la mitad del comercio y producción mundial y concentra más de la mitad de la población del mundo; en otras palabras, es un excelente mercado. Actualmente, 57% de las exportaciones peruanas va a países del APEC, siendo nuestros principales mercados EE.UU. (28%), China (9%), Japón (5%) y Chile (5%).

El Perú (que ingresó al APEC en 1998), México (1993) y Chile (1994), son los únicos tres países latinoamericanos que forman parte de este foro. México es un país con 100 millones de habitantes, con un PBI per cápita de US\$ 6,256, con exportaciones por aproximadamente US\$ 150 mil millones y con una expectativa de crecimiento del producto de 4% para el 2004. Es uno de los países que más acuerdos comerciales tiene en el mundo: Chile, NAFTA, Unión Europea, EFTA, G3 con Colombia y Venezuela, y Costa Rica, entre otros, y está finalizando un TLC con Japón, su segundo socio comercial. Para México, el tener acuerdos comerciales con sus principales socios comerciales representa el convertirse en una gran plataforma comercial tanto para sí mismo como para sus socios. Chile es un país con 15 millones de habitantes, con un PBI per cápita de US\$ 4,414, con exportaciones por encima de los US\$ 18 mil millones y con un crecimiento del producto esperado para el 2004 de 4.9%. Como Chile es una economía pequeña, las empresas se ven en la obligación de mirar hacia el exterior para poder crecer. Para ello, Chile cuenta actualmente con acuerdos comerciales con México, Canadá, Estados Unidos, la Unión Europea, Corea del Sur, EFTA, MERCOSUR y el Perú, entre otros. Actualmente se encuentra negociando un TLC con Nueva Zelanda, Singapur y Brunei y ha anunciado que se está explorando la posibilidad de negociar un TLC con China.

El presidente chileno Ricardo Lagos dijo recientemente que se había visto en los últimos 15 años un gran cambio en la concentración de los flujos comerciales del Atlántico Norte a la región del Pacífico y que cuando los países de la región se dieran cuenta de que el Pacífico es donde se dará la mayor parte del comercio, será más fácil promover mejores relaciones económicas, comerciales y de inversiones.

El Perú debería seguir los pasos de México y Chile, y ser más agresivo con la apertura de nuevos mercados para sus productos. Estamos dando los primeros pasos con las negociaciones de los TLC con Estados Unidos y Tailandia y el anuncio de las negociaciones con Singapur; sin embargo, no debemos dormirnos y pensar que es suficiente. Aprovechemos que el APEC nos hace amigos de mercados muy interesantes como el chino (1,300 millones de habitantes), el australiano (20 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 20,143), el japonés (127 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 31,408) y el coreano (47 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 9,965), y convirtámoslos en nuestros socios.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

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



Nuestro agro en el campo internacional

En los últimos diez años las exportaciones agrícolas se han más que duplicado, tanto en valores como en kilos exportados. Sin embargo, mientras las ventas en el exterior de productos agroindustriales han superado en el 2003 los montos exportados en los diez años precedentes -alcanzando los US\$ 624 millones-, las exportaciones de los primarios se encuentran en US\$ 216 millones; es decir, menos de la mitad de lo que estuvieron en el boom de 1997, año en el que se exportó casi US\$ 400 millones de café. A partir de 1998 las exportaciones primarias cayeron hasta que en el 2002 y 2003 se recuperaron con un crecimiento anual de 3%. No obstante, entre enero y octubre del 2004 las exportaciones primarias han crecido en 25.7% con respecto al mismo periodo del año anterior. Las exportaciones de manufactura también se contrajeron en 1998, pero a partir del siguiente año empezaron a recuperarse. En lo que va del año han crecido 28.5%, comparado con similar periodo del 2003. Como se ve, la agricultura competitiva, la que se "enfrenta" directamente al mercado internacional, y en su cancha, se fortalece cada vez más.

Más empleo. Veamos quiénes lo han hecho posible.

NOVIEMBRE 2003 - OCTUBRE 2004

En los últimos 12 meses las exportaciones agrícolas han crecido en 24.5% con respecto a los 12 meses anteriores, alcanzando los US\$ 1,023 millones de ventas en el exterior. Los principales responsables han sido las exportaciones de legumbres, de café y de frutas, que juntas representan el 71.6% de las exportaciones agrícolas. En los últimos diez años ha aumentado significativamente el número de productos agroindustriales exportado; sin embargo, los productos primarios se han reducido. Así, mientras en 1993 se exportó 34 partidas de productos primarios y 268 de agropecuarios, en el periodo noviembre 2003 - octubre 2004 se exportaron 22 partidas de productos primarios y 486 de agropecuarios. Los principales mercados de destino han sido EE.UU., España y Alemania, a los que se ha dirigido más de la mitad de nuestras ventas en el exterior. Otros mercados importantes son Holanda, Francia y el Reino Unido que en conjunto representan 15% del mercado. Analizando los principales grupos de exportación encontramos que para legumbres los principales mercados han sido EE.UU. (44.5%) y España (24.7%); para el café, Alemania (35.1%) y EE.UU. (25.8%); y para las frutas, EE.UU. (31%), Holanda (15.1%) y Reino Unido (14.4%).

LAS EMPRESAS

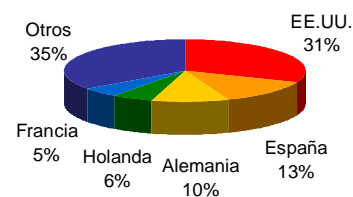
En 1993, 755 empresas exportaban productos agropecuarios. En los últimos 12 meses lo hicieron 1,055. Por su parte, las exportadoras de productos primarios se redujeron de 196 a 140 en el mismo periodo. No obstante, de todas estas empresas, considerando tanto las de productos primarios como las de agropecuarios, solo 180 superan el millón de dólares de exportaciones.

El Perú debe apostar en grande. Necesitamos generar algo más de 1 millón de empleos anuales durante los próximos 10 años para cubrir el desempleo y subempleo existente y evitar que los nuevos ingresos a la PEA incrementen estos indicadores. Si bien las pequeñas empresas ofrecen un aporte importante a este esfuerzo, la única forma de conseguir el objetivo es mediante la generación de puestos de trabajo a través de las grandes empresas en sectores como el agrícola, intensivo en mano de obra. Este tipo de empresas puede generar aproximadamente 8,000 empleos cada una. Pero tener solo 9 que superan los US\$ 20 millones de exportaciones y otras 13 que superan los US\$ 10 millones no es suficiente. Se ha hecho mucho por desviar recursos de sectores productivos hacia la agricultura tradicional protegiéndola con franjas de precios y subsidios. Esperamos que tanto el Ejecutivo como el Legislativo pongan al menos el mismo empeño en resolver los problemas que afectan al sector agroexportador planteados en esta misma edición.

Exportaciones agrícolas Noviembre 2003 - Octubre 2004		
Productos	US\$ millones FOB	Participación
Legumbres	358.65	35.1%
Café	240.71	23.5%
Frutas	132.83	13.0%
Té, café, cacao y esencias	77.32	7.6%
Resto de productos agropecuarios	74.63	7.3%
Productos vegetales diversos	72.86	7.1%
Cereales y sus preparaciones	44.92	4.4%
Resto de productos primarios	20.85	2.0%
Total	1,022.78	100.0%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones agrícolas por destino
(Nov 2003 - Oct 2004)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones agrícolas por empresa Noviembre 2003 - Octubre 2004		
Razón social	US\$ millones FOB	Participación
Camposol S.A.	55.7	5.4%
Perales Huancaruna S.A.C.	43.8	4.3%
Sociedad Agrícola Virú	38.3	3.7%
Alicorp S.A.	32.0	3.1%
Gloria S.A.	28.4	2.8%
Sociedad Agrícola Drokasa S.A.	25.4	2.5%
Comercio & Cia S.A.	22.8	2.2%
Danper Trujillo S.A.C.	21.8	2.1%
Machu Picchu Coffee Trading S.A.C.	21.2	2.1%
Procesadora Del Sur S.A.	19.8	1.9%
Subtotal	309.2	30.2%
Total general	1,022.8	100.0%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



www.dhl.com

regresar
página 1



Buscando un TLC más eficiente

La acumulación de bilaterales es una estrategia positiva y sin alternativas equivalentes por el momento. Las economías que, como el Perú, no pueden desarrollarse exclusivamente sobre la base de sus mercados internos y que tienen niveles de pobreza muy elevados, no pueden darse el lujo de esperar a que se concreten los consensos que requieren las negociaciones de mayor alcance como las de la OMC. Pero ello no significa que la acumulación de bilaterales por la que hemos apostado no tenga ciertas dificultades que requieren de una estrategia inteligente para reducir los costos administrativos de la misma.

REGLAS CLARAS

La acumulación de bilaterales puede complicar la estructura normativa de un país dado que a través de los tratados firmados acumula una serie de reglas parecidas pero no iguales, que norman las relaciones con los distintos socios. Los diferentes procesos de desgravación son un ejemplo claro del problema, pero esto acaba con la liberalización total de aranceles por cada mercado. Así, si bien inicialmente podemos brindar distintas preferencias a EE.UU. que a la CAN debido a que con estos últimos el acuerdo empezó antes, la meta es la misma: cero aranceles para todos los productos. No sucede lo mismo con los aspectos que persisten luego de la liberalización del comercio como, por ejemplo, las reglas de origen. Las reglas de origen son las normas que nos indican si un producto es o no originario de un país. Esto nos sirve para determinar si se le debe aplicar las preferencias negociadas con alguna economía. Así, aun cuando la preferencia otorgada a un producto permita darle arancel cero tanto si proviene de EE.UU. o de la CAN, el de EE.UU. podría tener que pagar aranceles si utilizó más insumos de otros países de los que le permitía el TLC. Incluso los productos de ambas regiones podrían tener la misma forma de producción, pero si, por ejemplo, con EE.UU. se plantease reglas de origen más exigentes que las que tenemos con la CAN, los productos de EE.UU. podrían tener que pagar aranceles y el trato diferenciado no tendría fin.

Esto nos llevaría a que, a pesar de haber liberalizado el comercio con gran parte de nuestros socios comerciales, tengamos que dirigir importantes recursos al control de estos diversos sistemas de reglas de origen. La mejor forma de reducir estas complicaciones es con dos estrategias: primero, ofreciendo a los nuevos socios comerciales las condiciones que hemos negociado con nuestros demás socios y si finalmente concertamos mejores condiciones en los nuevos tratados, extender las mismas a nuestros socios más antiguos. Y en segundo lugar, asimilando las normas establecidas en los acuerdos como parte de la legislación nacional, permitiéndonos así extender esos beneficios a los demás países. Hace unos meses la Universidad del Pacífico organizó una conferencia con la doctora Kati Suominen, consultora del BID y experta en Reglas de Origen. Una de sus principales conclusiones fue la importancia de introducir mecanismos de facilitación comercial en los acuerdos para reducir el efecto restrictivo que las reglas de origen pueden tener en el comercio. En esa ocasión explicó que uno de los principales mecanismos era permitir que los insumos que utilice un exportador y que provengan de otros países con los que este tiene acuerdos comerciales sean considerados insumos originarios. Esto se conoce como acumulación. De esta manera el país exportador podrá abastecerse de insumos en un mercado mucho más amplio y, por lo tanto, con mejores opciones de calidad y precio sin perder las preferencias. Actualmente se suele limitar el uso de insumos adquiridos fuera del país con el que se firmó el acuerdo. Gracias a la acumulación, podríamos simplificar la administración aduanera, y tenderíamos a ampliar nuestra área de libre comercio.

NADA A MEDIAS

No se trata solo de simplificación administrativa. Se trata de que si apostamos por el libre comercio debemos hacerlo con decisión y sin contradicciones. Cuando no es así, se termina proponiendo en los tratados normas que dificultan el comercio o se deja de considerar medidas que lo facilitan. Y todo esto deriva en la reducción de los beneficios del tratado y en enormes costos administrativos para el Estado. Uno de los principales hallazgos que realizó la doctora Suominen en su estudio de 250 acuerdos de preferencias arancelarias fue que las reglas de origen estaban siendo utilizadas en los tratados con fines proteccionistas. La solución definitiva consiste en dirigirnos a la eliminación general de aranceles. De esta manera se eliminan las complicaciones administrativas y las presiones políticas dirigidas a restringir el comercio. Aunque tanteamos con la aventura del libre comercio, no hemos podido aprovechar con igual éxito la globalización del pensamiento. Mientras que en el Perú la autarquía sigue siendo una opción para algunos, nuestras propuestas proteccionistas son vistas con incredulidad por parte de nuestros socios comerciales. Esperamos que estas propuestas, y en particular las que hemos planteado para reglas de origen, sean tomadas en cuenta en las negociaciones que lleva a cabo el Perú, con EE.UU. y con Tailandia; el próximo año con Singapur y Chile y, próximamente, por supuesto, con China.



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

< regresar
página 1