



EDITORIAL



DE LA INCLUSIÓN A LA REVOLUCIÓN

HECHOS



LA OTRA CARA DE LOS SERVICIOS

ACTUALIDAD



- PERÚ, FUENTE DE ENERGÍA PARA EL MUNDO
- ADUANA: CLAVE PARA MEJORAR LA LOGÍSTICA DE COMERCIO EXTERIOR

ECONOMÍA



DINERO DEL MUNDO PARA LA INVERSIÓN

COMERCIO EXTERIOR



LA CAÑIHUA, UNA ESTRELLA QUE NO PUEDE BRILLAR

¿SABÍAS QUE...



... EL TPP INCLUYE UN CAPÍTULO DE DISPOSICIONES FINALES?



TOTALMENTE NUEVA
NISSAN NP300 FRONTIER
LISTA PARA LO QUE SEA

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente.



De la inclusión a la revolución

Durante los cinco años del Gobierno que está de salida, se vendió la “inclusión social” como una especie de receta para disminuir la desigualdad en el país y así atender a los “excluidos”. Mensajes como “incluir para crecer”, “la inclusión es el norte” o “...es la niña de mis ojos” eran el pan de cada día del Ejecutivo. Pero ¿de qué se trataba la inclusión social? Pues de un conjunto de acciones que apuntaban a reducir la pobreza e impulsar el crecimiento económico, implementando y reforzando programas sociales, así como invirtiendo en educación, tecnología e innovación. ¿Se logró?

Según cifras del MEF, en 2011, el gasto en asistencia social del Gobierno nacional fue de unos S/ 1,797 millones, año en que la pobreza se redujo en 3 puntos porcentuales, mientras que en 2015 este alcanzó los S/ 3,994 millones, con una reducción de la pobreza de 0.9 puntos. Ergo, un mayor gasto en programas sociales no se tradujo en un mayor impacto en reducción de la pobreza. Y lo más grave es que, con tal nivel de gasto, estamos peor en algunos indicadores. Por ejemplo, la anemia infantil aumentó del 41.6% en 2011 al 43.5% en 2015.

Si bien en educación hubo avances, sobre todo en materia de gestión, razón quizás por la cual el hasta ahora ministro de dicha cartera continuará al mando, en lo que respecta a tecnología e innovación seguimos rezagados. Nuestro país apenas gasta un 0.12% de su PBI, mientras que países como Colombia, Chile y Brasil gastan un 0.2%, 0.45% y 1.16%, respectivamente. Y, en cuanto a desempeño económico, en 2015 crecimos un 3.26%, mientras que en 2011 lo hicimos un 6.92%. Entonces, el enfoque de “inclusión social”, tal cual lo desarrolló este Gobierno, no logró su objetivo.

En este contexto, el Gobierno entrante plantea “revolucionar” el enfoque de las políticas públicas y trabajar en las brechas sociales, económicas, institucionales y de infraestructura que afectan al país. Tarea nada fácil, ya que deberá enfrentar no solo un contexto internacional que aún es desfavorable para países en desarrollo como el nuestro, sino también la sobrerregulación y burocracia excesiva impuesta en los últimos años, las que, por ejemplo, en el sector hidrocarburos mantienen paralizados 31 contratos por situación de fuerza mayor.

Entonces, el desempeño del próximo Gobierno será medible y cuantificable no por cuánto más gaste en tal o cual sector, ni mucho menos en tal o cual programa asistencialista, sino en cuánto se reducen tales brechas de acá a 2021; es decir, en base a eficiencia, a resultados, como bien señala el próximo primer ministro. Nuestros mejores deseos para el nuevo Gobierno y desde la Sociedad de Comercio Exterior del Perú confiamos en que se lograrán los objetivos planteados, liderados por la visión de un Estado facilitador, al servicio del ciudadano y generador de oportunidades.

Rafael Zacnich

Economista Jefe de COMEXPERU

Editor
Rafael Zacnich Nonalaya

Equipo de Análisis
Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Katherine Gutiérrez Abanto
Paulo Quequezana Barrientos
Jorge Zavala Delgado
José Cruzado Valladares

Corrección
Ángel García Tapia
Diagramación
Eliana García Dolores
Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Lorena López León

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice

La otra cara de los servicios

El comercio internacional es una herramienta canalizadora para transferir bienes, tecnologías y conocimientos entre países, de manera que se aprovechen las ventajas competitivas de cada industria y creen riqueza que, en muchos de ellos, sirve como principal medio para su desarrollo. Dado el contexto económico mundial, las exportaciones de bienes se contrajeron un 14% a nivel mundial en 2015 con respecto a 2014, mientras que las exportaciones de servicios lo hicieron en un 6.7%, según cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad, por sus siglas en inglés).

En vista de lo anterior, de acuerdo con cifras históricas de la Unctad, el comercio internacional de servicios se muestra como un sector estable y promisorio, dadas las tasas de crecimiento y el valor agregado inherentes a sus actividades. Por ello, es el norte hacia el cual los países desarrollados han apuntado y el ideal de las economías emergentes para desarrollarse. Este sector representa, en promedio, un 75% del PBI en países desarrollados y un 46% en aquellos en vías de desarrollo, y tan solo en 2015, el mercado global de servicios transó US\$ 4.7 billones, 32.6 veces el PBI peruano. Por otro lado, los primeros tres países exportadores de servicios fueron EE.UU., Reino Unido y China, con participaciones del 15%, 7% y 6%, respectivamente. Así, en los últimos 5 años, el crecimiento promedio fue del 6% para los servicios, cifra resaltante ante tan solo un 2% de crecimiento de las exportaciones totales.

“Servicios”, según la Organización Mundial del Comercio (OMC), se divide en viajes, transporte y “otros servicios”. Estos últimos comprenden las telecomunicaciones, la construcción, los servicios financieros, las tecnologías de la información (TI) y los servicios empresariales especializados. Dentro del comercio mundial, el rubro “otros servicios” representa un 56% del total y, desde 2005, es el único que mantuvo un crecimiento del 9% anual y aumentó su participación pese a las crisis. Así, los servicios empresariales, telecomunicaciones, TI y uso de la propiedad intelectual pasaron de tener una participación en las exportaciones de servicios mundial del 17% en 2007 al 70% en 2015.

AMÉRICA LATINA, A SU SERVICIO

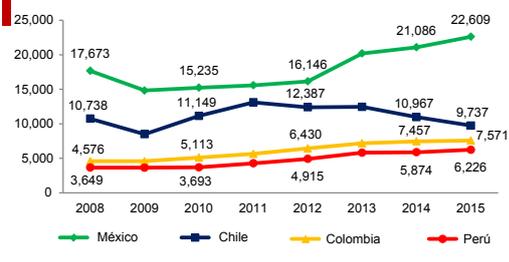
América Latina cuenta con una participación del 3.3% en las exportaciones de “otros servicios” y su rival directo es la India, país conocido por sus servicios de TI, *call-centers* y servicios financieros. Según un reporte del International Data Corporation (IDC), más del 75% de empresas en la región se encuentran en una etapa temprana de transformación digital, siendo el aspecto más rezagado el de servicios de infraestructura y TI, con un mercado de US\$ 62,660 millones en 2015 (+10% con respecto a 2014). Así, por ejemplo, dentro de los países miembros de la Alianza del Pacífico (AP), el Perú se ubica en último lugar en cuanto a inversión en TI. Según IDC, nuestro país destina, dentro de la inversión total en informática, un 19.9% a servicios de TI, mientras que Colombia, Chile y México, un 33%, 26% y 21%, respectivamente. En 2015, se transaron US\$ 46,143 millones en servicios en la AP, un 31% más que 2010. La participación del Perú es solo del 13%, la menor de los 4 países y muy lejos de México, con un 50%. El panorama es similar si comparamos la posición del Perú dentro de otros bloques como APEC (0.3%) o el TPP (0.5%) (ver [Semanario N.º 847](#)). Cabe mencionar que, de 2011 a 2015, nuestras exportaciones de bienes cayeron un 28.3%, mientras que las de servicios crecieron un 42.6%.

En el Perú, de las 1.8 millones de empresas registradas, 610,658 son de servicios (34% del total), según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Dentro de este número, más del 35% son proveedores de “otros servicios”, sobre todo de servicios profesionales técnicos, apoyo empresarial y TI. Al comparar esta proporción con aquellas empresas dedicadas a servicios tradicionales (32%), resulta clara su importancia para el sector privado. En el PBI peruano, servicios ha sido el único sector con un crecimiento continuo de su participación del 57% en 2000 al 60.4% en 2015, cifra mayor a manufactura (18.1%), minería e hidrocarburos (12.4%) o comercio (11.2%).

Una de las principales diferencias entre Perú y Chile, por ejemplo, es que en este último la promoción de inversiones y exportaciones ha integrado sus esfuerzos para restar barreras a sus servicios, y contemplar una vasta lista de actividades, beneficiadas por exoneración tributaria y financiamiento preferencial. Así, Chile cuenta con una lista de cerca de 190 actividades catalogadas como exportación de servicios; mientras que la lista de Perú se limita a 20 actividades, de las cuales solo 8 son promovidas por el Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) 2025.

Ante la evidente importancia de los “otros servicios”, no basta incentivar las inversiones y exportaciones desde un escritorio; es preciso poner en marcha nuevos acuerdos normativos que aumenten la competitividad de nuestros servicios. Aprobar el Proyecto de Ley N.º 4682-2014-CR, Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, que busca impulsar la exportación de servicios bajo los lineamientos establecidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, financiar programas de innovación, desarrollo y tecnología, acreditar empresas del sector, entre otros, son los primeros pasos para asegurar un desarrollo sostenible.

Alianza del Pacífico: exportación de servicios (US\$ millones)



Fuente: Unctad, OMC. Elaboración: COMEXPERU.

Perú, fuente de energía para el mundo

El Perú posee un gran potencial energético, tanto es así que, según el Índice de atracción para la inversión privada en energías renovables, Recai 2016, somos el quinto país más atractivo para invertir en energías renovables en Latinoamérica y destacamos en pequeñas centrales hidroeléctricas, potencial geotérmico y solar a nivel mundial (noveno, undécimo y vigésimo segundo lugar, respectivamente) (ver [Semanario N.º 848](#)). Sin embargo, empleamos solamente un 4.5% de nuestro potencial hidroeléctrico técnicamente aprovechable y enfrentamos una sobreoferta energética de aproximadamente un 40% de la demanda interna.

Además, el incremento de nuestra demanda por electricidad está supeditada a proyectos como la ampliación de Cerro Verde y Toromocho, según Laub & Quijandría (2013). Es decir, una cartera de proyectos que en el mediano plazo no da luces de ampliarse, lo que incrementaría aún más nuestra reserva energética, actualmente situada en un 34.5% de la demanda interna¹. Por ello, deberíamos recurrir a los beneficios del comercio exterior e impulsar la exportación de electricidad, es decir, proyectar más mercados de exportación que se sumen al ecuatoriano.

La interconexión energética internacional es beneficiosa desde diversos puntos de vista. En primer lugar, podríamos explotar la ventaja comparativa que poseemos en el sector y aprovechar el diferencial de costos, lo que supone un beneficio tanto para el productor como para el consumidor. Por ejemplo, en Chile, el costo marginal de producción en el Sistema Interconectado Central (SIC) es de US\$ 48.1 por megavatio-hora (MWh), en promedio, mientras que en el Perú asciende a US\$ 19.9, según cifras a mayo de 2016, y tal escenario no variará en el corto plazo, de acuerdo con el Ministerio de Energía chileno.

Asimismo, las centrales eléctricas se caracterizan por operar con economías de escala; por lo tanto, mientras más grandes sean sus plantas y su producción, los costos se reducen, lo que incrementa sus beneficios y genera una potencial reducción de la tarifa para el consumidor local. Por si fuera poco, la exportación de energía eléctrica coadyuva a la expansión del uso de energías renovables, beneficioso para nuestro país porque brinda una matriz energética más limpia.

En el plano regional, existen esfuerzos por parte de la Comunidad Andina (CAN) que datan de 2002, cuando se crearon los grupos técnicos en materia energética, y de la implementación de la decisión N.º 536, ambas medidas con el objetivo de erigir un mercado común de electricidad. No obstante, 14 años después no lo hemos conseguido y el Sistema de Interconexión Eléctrica Andina (Sinea) está en fase de “diseño básico e ingeniería”. En la actualidad, el grupo de trabajo de organismos reguladores (GTOR), encargado de consensuar los marcos regulatorios entre las partes, ha establecido una hoja de ruta que planteó la interconexión eléctrica con Ecuador, entre 2014 y 2015, la cual hemos logrado parcialmente, y con Chile (país asociado en la integración) entre 2020 y 2021.

En el ámbito nacional, entre 1995 y 2015, la producción de electricidad se ha triplicado y las líneas de transmisión eléctrica se han incrementado un 142%, según la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE). A esto se suma que poseemos una de las tarifas más competitivas de la región; sin embargo, este avance no ha ido acompañado de una adecuada política del Ministerio de Energía y Minas (MEM) para promover el desarrollo del sector con miras hacia la exportación.

CHILE Y PERÚ, UNA “BRECHA” FAVORABLE

Exportar, además de cubrir las zonas sin electrificar en nuestro país, es la solución óptima a la sobreoferta y nuestros potenciales clientes presentan el escenario propicio. Por ejemplo, Chile ha mantenido un incremento sostenido de su demanda eléctrica del 4.5% anual entre 2002 y 2012, y el Consejo Nacional de Energía (CNE) de Chile proyecta que la demanda del SIC aumente anualmente un 3.9% y la del Sistema Interconectado del Norte Grande, un 4.6% entre 2015 y 2030. Dicho escenario, si bien menos optimista por la desaceleración económica mundial y la menor demanda de cobre (sector que representa un 64% de la demanda chilena total por electricidad), es aún auspicioso para la exportación, ya que este país aún no cuenta con una capacidad instalada suficiente y se estima un déficit de 1,330 MW hacia 2020. La clave radica en que la brecha entre los precios internos de ambos países es, en promedio, US\$ 28.2/MWh, lo cual indica que el comercio bilateral y la interconexión eléctrica deberían ser un tema que impulse el próximo Gobierno peruano y su contraparte chilena de la mano del sector privado, dada la ingente inversión en infraestructura que se requiere.

Un diferencial de precios *per se* no garantiza un intercambio comercial, sino que se necesita una visión estratégica de la política energética de largo plazo, que requiere planificación y voluntad del Gobierno entrante. Contamos con un potencial hidroenergético de 70,000 MW, del cual aprovechamos solo 3,172 MW, y eso sin contar nuestro potencial geotérmico y solar. Dado que el avance del Sinea es lento, es conveniente ser más pragmáticos y pensar en acuerdos bilaterales con países como Chile para la exportación de electricidad, en otras palabras, una integración binacional más que regional en el mediano plazo.

¹ Aunque todavía quedan zonas pendientes de electrificación, lo que implica una falta de cobertura ascendente al 5.8% de la población.



Aduana: clave para mejorar la logística de comercio exterior

Los aranceles son tributos que se aplican a los bienes importados; y, por mucho tiempo, han sido una herramienta para que las economías protejan sus industrias locales de los productos que vienen del exterior. Sin embargo, los tiempos cambian. Así, mientras hoy la tendencia es reducir el nivel de aranceles para la mayoría de bienes y liberalizar los flujos comerciales con el mayor número de socios posible, la mejora logística interna ha comenzado a ser la pieza clave y fundamental para que los países puedan lograr posiciones más competitivas.

Cuando hablamos de logística para el comercio nos referimos a toda la cadena que interviene tanto en el envío del producto (desde la adquisición de la materia prima hasta el contenedor que se envía a través de algún puerto o aeropuerto con el producto terminado) como en su recepción (desde que un contenedor se acerca a tierra hasta que luego se envía a su destino final). Y es precisamente esta cadena la que depende enteramente de las capacidades que tenga el país para sofisticarla y hacerla más eficiente. Esto es competencia, principalmente, de dos entidades: el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), institución encargada de formular, dirigir, coordinar y ejecutar las políticas de comercio exterior; y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), cuyo fin principal es administrar los tributos del Gobierno nacional, así como la implementación, inspección y control del cumplimiento de la política aduanera.

De acuerdo con el Índice de Desempeño Logístico 2016, elaborado por el Banco Mundial, el Perú se ubica en el puesto 69 de 160 países, con un amplio margen de mejora en dos indicadores en particular: infraestructura comercial y de transporte (donde nos encontramos en el puesto 75), y *timeliness*, que se refiere a la puntualidad para el recojo y entrega de mercancías, lo que es un indicador de la fiabilidad y previsibilidad de nuestro sistema de comercio exterior (puesto 80).

En lo que respecta a infraestructura, aunque estemos hablando de la destinada al comercio exterior, el Mincetur está atado de manos, porque toda acción de mejora dependerá más de un trabajo articulado con otras instituciones del Estado, principalmente con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. No obstante, en cuanto a lograr una mayor eficiencia en nuestro sistema de comercio en sí, tanto el Mincetur como la Sunat tienen bastante espacio para trabajar.

¿QUÉ ESTÁ FALLANDO EN NUESTRA ADUANA?

En este nuevo contexto de mayor liberalización del comercio y reducción de aranceles –trabajo que ha venido realizando de manera positiva el Mincetur–, nuestra aduana debe comenzar a redefinir también su rol en la economía. La entidad a cargo debe pasar de una orientación mayormente recaudatoria a una facilitadora. En línea con ello, queremos destacar que son varios los temas en la aduana que actualmente retrasan nuestro avance en materia de logística para el comercio y que, mientras no se resuelvan, no permitirán una real mejora de nuestra competitividad.

Primero, necesitamos establecer un solo procedimiento de despacho de mercancías, con información completa de los bienes antes, durante y después de su llegada al puerto, con trámites simples y tiempos de respuesta rápidos.

Segundo, los procesos contenciosos entre la aduana y las empresas deben ser resueltos por una tercera entidad independiente, que asegure su pronta resolución.

Tercero, debe haber un trabajo articulado para la lucha contra el contrabando y una mejora significativa en los puestos de frontera, donde se encuentren todos los actores necesarios y competentes para que no se retrase el movimiento de mercancías.

Cuarto, se debe garantizar el correcto control aduanero de los productos sensibles, para lo cual se necesita reforzar la posición técnica y eliminar radicalmente la posición política que actualmente existe.

Quinto, se debe permitir que el crédito fiscal le sirva al contribuyente también para el pago de derechos aduaneros.

Finalmente, deben desaparecer los documentos aduaneros en físico e implementarse la firma electrónica y los documentos digitales, ¡en línea con las demás aduanas del mundo!

Estos son solo seis puntos concretos que nuestra aduana debe implementar de manera urgente, pero el trabajo que se requiere va mucho más allá. Incorporar el tema logístico como principal eje de gestión será clave para mejorar nuestras competencias en materia de comercio exterior en el quinquenio venidero y para permitir a las empresas locales competir en mejores condiciones en un entorno global.

Necesitamos una aduana moderna, que vaya acorde con la dinámica del mundo y cuya función principal sea facilitar la logística del comercio exterior. Tomemos las medidas necesarias para que eso ocurra.



Dinero del mundo para la inversión

En los últimos cinco años, el Perú ha pasado de una tasa de crecimiento del PBI real del 8.5% a una del 3.3%, según el Banco Central de Reserva del Perú. Por lo tanto, en estos momentos, para impulsar nuestra economía y revertir dicho resultado es sumamente importante poner en marcha uno de los principales motores de la economía: la inversión.

No obstante, invertir más no es algo que pueda hacerse a la ligera. Existen áreas claves en las que se debe destinar considerables sumas de dinero, como la inversión en infraestructura o la destinada a crear mayor y mejor capital humano. En estos casos, la inversión pública suele no ser suficiente debido a restricciones fiscales, que son más fuertes ahora como consecuencia del menor crecimiento. Se debe recurrir entonces a otras fuentes de inversión. Si bien una de las más importantes es la inversión privada, hay ocasiones en las que esta tampoco es suficiente, ya que existen proyectos que pueden no ser muy atractivos o que no lograrían el rendimiento esperado. En consecuencia, además de la inversión pública y privada, se requieren otros mecanismos de financiamiento.

Los organismos multilaterales, las cooperaciones financieras de grupos de países que se dedican a otorgar préstamos para el sector privado y para proyectos de inversión que promueven el desarrollo —lo que mitiga el gasto del Estado—, resultan ser una alternativa. El aspecto más resaltante de estas es que ofrecen soporte profesional en forma de conocimientos, asistencia técnica e incluso política, prácticas eficientes, etc., con la finalidad de mejorar la productividad de los países.

Por otro lado, suelen realizar procesos de evaluación que requieren que sus prestatarios cumplan ciertas condiciones favorables para la realización de su apoyo. Por ejemplo, recientemente, la International Finance Corporation (IFC), perteneciente al Banco Mundial, ha firmado un acuerdo con importantes compañías del sector de textiles y confecciones en Vietnam para aumentar la eficiencia en sus fábricas, a través de un mayor uso de tecnología y el uso adecuado de recursos. Como indicamos en el [semanario anterior](#), la industria vietnamita ya cuenta con una importante eficiencia que facilita la labor de la IFC. Este factor, acompañado por la expectativa de crecimiento de sus exportaciones gracias al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), han sido los incentivos para que la IFC lleve a cabo esta labor. Quizás si el Gobierno peruano se hubiese preocupado por desarrollar el potencial de la industria textil, hubiese logrado un acuerdo similar.

ORGANISMOS EN FAVOR DE LA INFRAESTRUCTURA

Otra área en la que los organismos multilaterales dan financiamiento es en las obras de infraestructura, además de brindar ayuda técnica y el uso de mejores prácticas en el proceso de diseño e implementación de las mismas. Esto es importante pues, de acuerdo con el Instituto Global McKinsey, estas prácticas pueden llevar a ganancias de eficiencia de entre un 30% y un 40% sobre los costos. Por ello, en la ejecución de proyectos de infraestructura de gran envergadura, la participación de estos organismos puede ser de gran utilidad.

Este fue el caso de la ampliación del canal de Panamá, un megaproyecto de infraestructura de US\$ 5,250 millones que describimos en el [Semanario N.º 851](#). Fueron en total cinco organismos los que contribuyeron con US\$ 2,300 millones, entre los que destacan el IFC, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina. Resalta también que la financiación se concretó en el año 2008, en medio de la crisis financiera, sin ningún tipo de garantía soberana. ¿Cómo se gestionó? Según Rachel Robboy, jefa de la División de Administración de la Cartera del BID, la gobernanza corporativa de la Administración del Canal de Panamá (ACP), institución a cargo del canal, sumada a su estructura financiera, desempeño histórico y buena administración contribuyeron positivamente a la decisión final del préstamo¹. El aporte financiero de los bancos se complementó, a su vez, con asistencia técnica y con un plan de desarrollo social y ambientalmente sostenible.

Se observa así que un tema clave para acceder a estos préstamos y sus ventajas consiste en que las áreas hacia las que van dirigidos se encuentren en buenas condiciones. Y en este aspecto es importante el manejo del Estado. En el caso del Perú, si tomamos en cuenta las grandes carencias en infraestructura, reflejadas en el Plan Nacional de Infraestructura 2016-2026, es el sector donde esta fuente de financiamiento tendría más importancia.

Al respecto, es cuestionable que, en los últimos cinco años, los préstamos aprobados más grandes provenientes del BID, nuestro principal agente de financiamiento multilateral, solo hayan sido aquellos destinados al Metro de Lima, por US\$ 750 millones, mientras que existe una brecha en infraestructura en otros sectores que tienen mayor prioridad, como carreteras o ferrocarriles, de las que hablamos en los semanarios [N.º 847](#) y [N.º 848](#), respectivamente. Entonces, queda como tarea para el próximo Gobierno establecer mejor las obras prioritarias y dar muestras de que el Perú presenta las condiciones iniciales necesarias para trabajar con estos organismos.

¹ De acuerdo con Robboy, el punto fuerte de la gobernanza corporativa de la ACP fue su independencia como entidad pública de los intereses políticos.

La cañihua, una estrella que no puede brillar

La quinua ha sido en los últimos años uno de los productos estrella de las exportaciones peruanas. Debido a su alto valor nutricional, el mencionado grano adquirió fama mundial a tal punto que la ONU declaró el 2013 como el "Año de la Quinua". La creciente popularidad de la quinua, debido a sus propiedades, ha generado que diversos países se interesen en su producción para fortalecer su seguridad alimentaria y nutricional. Por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) viene desarrollando proyectos de cultivo de quinua en 26 países. Según *The Economist*, hoy en día, más de 50 países producen quinua y con tecnologías más avanzadas que la de los productores nativos.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), el Perú es la primera potencia mundial en producción y exportación de quinua. Sin embargo, las épocas en que el Perú dominaba gran parte de la oferta y se beneficiaba con los altos precios parecen estar llegando a su fin, ya que, luego del pico alcanzado a fines de 2013, han ido en descenso a causa de la expansión de la producción mundial. En los próximos años, se espera que la oferta mundial de quinua siga creciendo, debido a nuevos países productores y la aplicación de nuevas tecnologías que vienen impulsando su productividad. Así, el efecto de los precios y la oferta mundial ya se evidencia en las exportaciones peruanas de quinua pues, según cifras de la Sunat, en el periodo enero-mayo de 2016, estas se redujeron un 28.8% respecto del mismo periodo de 2015.

NO TODOS LOS ESCENARIOS SON MALOS PARA EL PERÚ

Existen dos escenarios positivos ante la expansión de la oferta mundial y la caída del precio de la quinua. Primero, los consumidores locales podrán acceder al producto que antes no podían debido a los elevados precios, lo que representaría un paso importante con miras a generar políticas para la reducción de la desnutrición. Segundo, se incentivaría la producción de granos distintos a la quinua con valores nutricionales similares o superiores, como la cañihua. De acuerdo con el Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA), esta posee una mayor cantidad de proteínas, calcio y magnesio que la quinua. Por otro lado, a diferencia de ella, existen barreras naturales a la producción en el extranjero, pues se produce a altitudes entre los 3,812 y 4,100 m.s.n.m. y raramente es cultivada a una altitud menor a los 3,800 m.s.n.m.

Aunque las propiedades nutricionales de la cañihua y las barreras a la producción en otros países del mundo la perfilan como el reemplazo de la quinua, existe una traba a la entrada del producto a la Unión Europea (UE). El 25 de noviembre de 2015, con el objetivo de proteger a sus consumidores, el Parlamento Europeo aprobó el reglamento UE 2015/2283, que entraría en vigencia a partir del 1 de enero de 2018, en reemplazo del reglamento CE 258/97. Esta regulación, al igual que su antecesora, restringe la entrada al mercado europeo de los alimentos catalogados como "novel foods" (nuevos alimentos). Según este, serán considerados así aquellos productos que no hayan sido utilizados en una medida importante para el consumo humano antes del 15 de mayo de 1997.

Si el alimento es clasificado como "novel food", requerirá de un proceso de aprobación de la autoridad sanitaria europea y son los exportadores quienes deben realizar este proceso. Este procedimiento supone altos costos para las pequeñas y medianas empresas que deseen exportar y, por ende, representa una restricción para el acceso al mercado europeo. Es importante mencionar que la UE representaría un gran mercado para la cañihua, en vista que en 2015 las exportaciones peruanas de quinua hacia dicho destino representaron alrededor de un 31% de nuestras exportaciones totales de quinua al mundo.

Esta regulación violaría lo previsto en el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC, en el cual se especifica que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que se pretenda aplicar debe estar basada en principios científicos. Debido a esta incompatibilidad, el Perú evalúa presentar ante la OMC su preocupación comercial y solicitar a la UE el sustento científico que demuestre la necesidad de regular la entrada de productos nuevos.

El potencial de los productos nativos peruanos es inmenso y debe ser aprovechado al máximo; sin embargo, el reglamento UE 2015/2283 representa un obstáculo al buen desempeño de estos. La cañihua, cuyas propiedades nutricionales son superiores a las de la quinua, es un claro ejemplo de un producto nativo con alto potencial que resulta perjudicado por el mencionado reglamento.

Evolución del precio de la quinua



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

BAELLA CONSULTING SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING,
DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646

@ INFO@BAELLA.COM

🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice



... el TPP incluye un capítulo de disposiciones finales?

En la edición anterior, analizamos el capítulo vigesimonoveno, sobre excepciones y disposiciones generales, del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), por lo que a continuación procederemos a analizar el último capítulo del TPP, el trigésimo, sobre disposiciones finales¹.

A grandes rasgos, este capítulo define la forma en que el TPP entrará en vigencia, cómo puede modificarse, las normas que establecen el proceso para que otros Estados o territorios aduaneros se unan en el futuro, los términos bajo los cuales las partes pueden denunciar el tratado, es decir, retirarse de él, y los idiomas oficiales a tener en consideración.

Así pues, en primer lugar se dispone que los diferentes anexos, apéndices y notas a pie de página del tratado constituyen parte integrante del mismo. Esto es importante para poder interpretar correctamente el sentido de lo acordado, pues no debe limitarse solo a los 30 capítulos analizados hasta el momento, sino a todos los demás documentos mencionados precedentemente, los mismos que se pueden encontrar íntegramente en la página web referida en la nota al pie de página.

De otro lado, ningún acuerdo es inmutable en el tiempo, sino que es dinámico, por lo que requiere contar con un mecanismo lo suficientemente flexible como para permitir su adecuación o actualización en el tiempo. Por ello, se permite que el tratado sea enmendado por acuerdo de las partes. Cuando se acuerde y apruebe de conformidad con los procedimientos legales aplicables de cada parte, la enmienda entrará en vigor a los 60 días siguientes a la fecha en la que todas las partes hayan notificado por escrito su aprobación o en alguna otra fecha que puedan acordar.

Asimismo, previendo la vinculación del TPP con las negociaciones que se desarrollen en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se dispone que, en caso una enmienda acordada en la OMC modifique una disposición del TPP, las partes se consultarán entre ellas respecto a la posibilidad de enmendar este último.

Como ya hemos mencionado recurrentemente, los países firmantes del TPP son 12 (Australia, Brunéi, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) y todos forman parte del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Ya que el TPP constituye una iniciativa que permite construir una futura zona de libre comercio del Asia-Pacífico, resulta entendible que necesite incluir un procedimiento que permita la adhesión futura de más Estados. Por ello, la cláusula de adhesión garantiza que el TPP se encuentre abierto a la incorporación de cualquier Estado o territorio aduanero que sea miembro del APEC o cualquier otro que las partes acuerden previamente y se encuentre en condiciones de cumplir con las obligaciones del tratado.

En cuanto a la entrada en vigencia de este acuerdo, se disponen hasta tres alternativas:

- Primero, que se dé a los 60 días siguientes a la fecha en la que todos los signatarios originales (los 12 ya mencionados) hayan notificado por escrito la conclusión de sus procedimientos legales aplicables (ya sea que baste contar con la aprobación de su Poder Ejecutivo o de sus respectivos Congresos, tal como sucede en la mayoría de países incluyendo el Perú). A la fecha, ningún Estado lo ha hecho.
- Segundo, en caso que esta notificación no se haya dado dentro de los dos años desde la firma del tratado, entrará en vigor a los 60 días siguientes a la expiración de este periodo si al menos seis de los signatarios originales, quienes en conjunto sumen por lo menos el 85% del PBI combinado de todos en 2013, han notificado por escrito la conclusión de sus procedimientos legales aplicables.
- Tercero, vencidos los dos años, en caso no se den las primeras dos alternativas, el TPP entrará en vigor a los 60 días siguientes a la fecha en la que al menos seis de los signatarios originales, quienes en conjunto sumen al menos el 85% del PBI combinado de todos en 2013, hayan notificado por escrito la conclusión de sus respectivos procedimientos legales aplicables.

Ahora bien, el ser parte del TPP no implica que algún miembro pueda dejar de serlo (denunciar el tratado), si así lo considera conveniente más adelante. Por ello, se dispone que cualquiera pueda denunciar el TPP, bastando para ello una notificación por escrito de manera simultánea a las otras partes. Esta denuncia surtirá efecto seis meses después de la notificación, a menos que se acuerde un plazo distinto. Evidentemente, si una parte denuncia el tratado, el mismo continuará en vigor para el resto.

Finalmente, se dispone que los textos del tratado en inglés, español y francés son igualmente auténticos. Sin embargo, en caso de cualquier discrepancia, el texto en inglés prevalecerá, toda vez que fue el idioma oficial de la negociación.

¹ El texto completo del TPP se puede encontrar en la siguiente dirección: www.acuerdoscomerciales.gob.pe

**Ingresa al
BUZÓN ELECTRÓNICO**
La forma más rápida y segura de acceder a las notificaciones y comunicaciones que te enviamos.

Ahora también
desde el
App SUNAT



 volver al índice