



## EDITORIAL



### INNOVACIÓN: EL CAMINO HACIA LA DIVERSIFICACIÓN

## HECHOS



### JUNTOS CONTRA LA POBREZA

## ACTUALIDAD



- PEQUEÑOS PERO... ¿Y SI NOS ASOCIAMOS?
- A SEIS AÑOS DEL TLC CON CHINA

## ECONOMÍA



### CAJAMARCA, LA HISTORIA DE LA POBREZA Y BAJA COMPETITIVIDAD

## COMERCIO EXTERIOR



### AGENDA DE COMERCIO EXTERIOR

## ¿SABÍAS QUE...



### ... EL TPP INCLUYE UN CAPÍTULO DE COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS?



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.



## Innovación: el camino hacia la diversificación

La semana pasada se llevó a cabo la reunión del Consejo Consultivo Empresarial del APEC (ABAC) en la ciudad de San Francisco, California, el paraíso de la innovación y origen del movimiento mundial de *startups*. Como parte de este evento, tuvimos la oportunidad de visitar las sedes de Facebook, Dolby y Google en Silicon Valley. No cabe duda de que uno siente algo distinto al ingresar a este ecosistema vibrante de innovación y desarrollo.

Hoy, en la era de internet, el valor de estar conectado se percibe en todas las industrias. Aplicaciones móviles, publicidad en línea, *cloud computing*, inteligencia artificial, realidad virtual, entre muchas otras, son solo una parte de un gran abanico de herramientas que están al servicio de ciudadanos, empresas y Gobiernos. Al mismo tiempo, se abre un universo infinito de oportunidades de negocio para crear nuevos servicios y productos, así como para cambiar y modernizar los modelos de negocio tradicionales.

Si hay una lección que aprender de Silicon Valley es que la innovación no proviene del Estado, sino del espíritu emprendedor de millones de personas. Sin embargo, es fundamental el apoyo gubernamental para asegurar políticas públicas que faciliten la creación de polos de innovación. Acceso a educación y capacitación, beneficios tributarios para inversiones de alto riesgo y creación de nuevas industrias, lucha contra la sobrerregulación del flujo de datos, fortalecimiento de la infraestructura digital, servicios de gobierno electrónico, entre otras, son algunas de las áreas en las que el Estado puede dar soporte a la creación de una comunidad efectivamente innovadora.

Aprovechar la era digital significa hacer los negocios mucho más eficientes y competitivos. Para comprobar esto, basta con mirar las impresionantes cifras de Facebook: 1,600 millones de usuarios (1,440 millones en la versión móvil) y 8,000 millones de reproducciones de video cada día; todo esto con tan solo 12,600 trabajadores con una edad promedio de 29 años.

La puesta en marcha de políticas para la innovación será un paso importante hacia el desarrollo. Solo Facebook ya creó más de 4 millones de empleos –entre directos e indirectos– y contribuyó con US\$ 37,000 millones al PBI global. ¿Qué esperamos para aprovechar esos beneficios? La conectividad digital es un derecho fundamental.

### Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

#### Director

Jessica Luna Cárdenas

#### Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya  
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

#### Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova  
Pamela Navarrete Gallo  
Antonella Torres Chávez  
María Laura Rosales Quino  
Israel Castro Rodríguez  
Katherine Gutiérrez Abanto

#### Corrección

Angel 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](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice



## Juntos contra la pobreza

En el Perú, basta con caminar por las calles para entender que la pobreza representa uno de los grandes temas por solucionar. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), un 22.7% de los peruanos era pobre en 2014; inclusive, en departamentos como Huancavelica, Amazonas y Cajamarca, más de la mitad de los habitantes vivía en tal condición, y esto empeora generación tras generación: cuando un niño nace en una familia de escasos recursos, tiene menores oportunidades para desarrollarse y mayor riesgo de permanecer pobre. Al respecto, el Gobierno viene ejecutando programas sociales para dizque disminuir la pobreza intergeneracional, pero con una estrategia equivocada. Así, en esta ocasión, analizaremos uno de estos programas, el cual exhibe ineficiencias que deben corregirse.

### JUNTOS Y BASTANTE REVUELTOS

Para empezar, es necesario entender por qué el Gobierno interviene. Y es que su función no es, aunque en ocasiones se confunde, regalar dinero a personas de bajos recursos. Este debe brindar las herramientas básicas para que cada peruano se desarrolle sobre la base de su esfuerzo y dedicación. Asimismo, le corresponde promover el desarrollo de capital humano, debido a las externalidades positivas que tiene en la sociedad: ciudadanos más educados generan mayor progreso tecnológico y mejor educación en futuras generaciones.

Justamente, el Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres (Juntos) brinda ayuda a hogares en situación de extrema pobreza que estén integrados por jóvenes hasta los 19 años y/o gestantes. Asigna S/ 200 por hogar cada dos meses, sin hacer diferencia entre las familias con mayor número de miembros. No obstante —he aquí el aporte de Juntos—, el incentivo monetario está sujeto al cumplimiento de compromisos adquiridos: los hijos deben asistir al colegio y a sus controles de salud, y la madre gestante a sus controles prenatales. Al propio estilo de la teoría económica, se otorgan incentivos para crear capital humano.

Sin embargo, Juntos presenta severas deficiencias. Por un lado, su desempeño es medido injustificadamente por el número de afiliados y abonados en el sistema. Esto, sumado a un insuficiente mecanismo de control, ocasiona problemas de filtración por parte de algunos hogares y, peor aún, por funcionarios que se aprovechan del sistema. Por otro lado, los incentivos monetarios no están correctamente establecidos: una tarifa plana no tiene sentido. Si lo que se busca es crear capital humano, el incentivo debe obedecer al esfuerzo de cada afiliado.

### RESULTADOS Y SUGERENCIAS

Por estas razones, el impacto de Juntos no ha sido el esperado. Ayudar a madres gestantes jóvenes y que viven en extrema pobreza es importante para que sus hijos tengan un buen desarrollo desde la concepción. No obstante, si esto no se complementa con una campaña de planificación familiar, el problema es insostenible. Según el Ministerio de Educación, el porcentaje de adolescentes que son madres o están embarazadas por primera vez aumentó del 12.5% en 2011 al 14.6% en 2014. Asimismo, la asistencia de niños en extrema pobreza en el nivel de educación primaria se redujo en 0.7 puntos porcentuales durante el mismo periodo.

¿Y qué opinan los candidatos a la presidencia? Pues algunos, solo quienes se toman la tarea de considerar este problema en su plan de Gobierno, proponen mayor complementariedad entre Juntos y otros programas como Mi Chacra Emprendedora “Haku Wiñay”, para seguir creando capital humano. No obstante, muy poco se dice respecto al verdadero problema: la mala asignación de incentivos. Antes que un mayor gasto en programas sociales, es necesaria una reforma de los mismos.

Primero, el sistema de control de Juntos debe mejorarse para impedir filtraciones obscenas. Luego, como ya se mencionó, difundir los beneficios de la planificación familiar. Solo hecho esto será posible mejorar la estructura de incentivos. Si lo que se busca es generar capital humano, tiene sentido que el monto asignado varíe en función al desempeño y las calificaciones del alumno.

No nos engañemos. A octubre de 2015, Juntos cuenta con 811,750 afiliados y esto no implica, empero, una mejora. Peor aún, declarar que la pobreza se redujo 33 puntos porcentuales entre 2005-2014 y que fue gracias al programa es una barbaridad. Exijamos una verdadera mejora, ¡es el momento!



Factura  
negociable





## Pequeños pero... ¿y si nos asociamos?

A lo largo de la campaña electoral, los candidatos a la presidencia han puesto un especial énfasis en las micro y pequeñas empresas (MYPE), anunciando diversas propuestas para impulsarlas y dotarlas de mayor competitividad. Sin embargo, en la mayoría de casos, las medidas planteadas se enfocan más en la reducción de impuestos y no en políticas que promuevan una mejor gestión, innovación y articulación de los negocios, y se deja de lado un tema que resulta esencial para el crecimiento de los pequeños emprendedores, pues consolida su capacidad económica, financiera y técnica: la asociatividad.

Precisamente, son muy pocas las empresas de menor tamaño que logran desarrollarse. Así, de acuerdo con el Ministerio de la Producción (Produce), mientras que un 6.8% de las microempresas nacidas en 2007 (2,193) se convirtieron en pequeñas hacia 2014, apenas un 0.1% (42) y un 0.3% (91) pasaron a ser medianas y grandes en el mismo periodo, respectivamente. De manera similar, de las pequeñas empresas existentes en 2007, solo un 2.8% (80) se convirtió en mediana y un 4.7% (146) en grande. Pero las dificultades que enfrentan los pequeños emprendedores no solo limitan su crecimiento, sino que, por lo general, los obligan a salir del mercado, lo que se refleja en un 59.1% de microempresas y un 28.9% de pequeñas empresas nacidas en 2007 que no lograron sobrevivir los últimos siete años. Lo anterior se da, en mayor medida, en sectores productivos primarios, como el pesquero, minero y agropecuario, cuyas tasas de salida bruta<sup>1</sup> durante 2014 ascendieron a 9.2%, 8.5% y 7.2%, respectivamente. En este sentido, si individualmente es complicado continuar en el negocio, ¿no sería una buena opción asociarse, de tal manera que tengan acceso a mayores oportunidades y, en consecuencia, logren consolidarse?

### COOPERANDO PARA CRECER

En los últimos años, el Gobierno ha venido impulsando el cooperativismo dentro de los sectores productivos, una de las modalidades asociativas más potentes en términos de su capacidad empresarial para brindar servicios a sus socios, así como constituir un canal de apoyo y representación que permita a los pequeños emprendedores contar con una mejor posición en el mercado. Según cifras de Produce, a finales de 2014, en el Perú existían 577 cooperativas—de las cuales 123 iniciaron sus operaciones en los últimos cuatro años— que sobrepasaban el millón de socios y crearon 8,764 puestos de trabajo asalariado a nivel nacional.

Sin embargo, aún queda mucho por hacer para impulsar este tipo de sinergias. Actualmente, mientras por un lado, un 44.9% del total de estas asociaciones se encuentran concentradas en Lima y Callao, y acogen un 41.2% de trabajadores asalariados; por el otro, en departamentos como Madre de Dios, Tumbes o Huancavelica, a lo mucho existen una o dos cooperativas activas. Además, el sector agropecuario es uno de los pocos sectores productivos que ha venido aprovechando las ventajas de las cooperativas, especialmente las asociaciones cafetaleras y cacaoteras. Así, mientras un 14% de las cooperativas agrarias registran ventas mayores a los S/ 6,290 millones—calificando como una mediana o gran empresa según el rango de ventas—, ninguna registra tal cantidad de ventas en el sector industrial. Por ello, una de las tareas del próximo Gobierno debería enfocarse en expandir estas prácticas asociativas en otros sectores, como el pesquero o el industrial.

Asimismo, un poco más de la mitad (57.7%) de cooperativas no se encuentran afiliadas a la Confederación Nacional de Cooperativas del Perú (CONFENACCOOP), e incluso existen muchas que no lo están a ningún gremio cooperativo de su sector (70.5%). Esto, como señala la Alianza Cooperativa Internacional en un estudio realizado en conjunto con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y Produce, se debe principalmente a que no todos los directivos de las cooperativas son conscientes de la importancia de tener organismos de integración sólidos tanto económica como socialmente, que sirvan de interlocutor ante las autoridades, lo que en muchos casos termina debilitando el modelo asociativo. No obstante, se debe resaltar que para que estos organismos de integración entre cooperativas funcionen de forma correcta, primero se necesita que operen eficientemente, brindando adecuadamente los servicios necesarios a sus socios, especialmente en materia de fortalecimiento y desarrollo de capacidades a nivel de todos los subsectores cooperativos.

Si bien la asociatividad por sí sola no incrementará radicalmente la competitividad y productividad de las MYPE, juega un rol importante en el desarrollo de los pequeños negocios. La formación de cooperativas trae importantes beneficios, pues no solo propicia la formalización, sino que también promueve economías de escala en la producción y comercialización, elimina barreras de entrada al mercado, reduce costos en la compra de insumos y facilita el acceso a sistemas de financiamiento. Sin duda, un tema que debe ser impulsado por el próximo Gobierno.

<sup>1</sup> Según Produce, se define la tasa de mortalidad o tasa de salida bruta (TSB) como el porcentaje de empresas que cierran en relación con las empresas operativas en un mismo periodo.

## A seis años del TLC con China

Según Christine Lagarde, directora gerente del Fondo Monetario Internacional, China es actualmente un país en transición y representa uno de los cambios de mayor envergadura de la historia, puesto que el PBI alcanzado en 2015 fue del 6.9%, cuatro décimas inferior al de 2014, lo que representa el menor ritmo de expansión del gigante asiático en los últimos 25 años. Las proyecciones de crecimiento para el presente año se sitúan en un rango del 6.5% al 6.8%, según distintos especialistas, y se esperan turbulencias en el mercado de valores. Además, a propósito del año del mono, dice la tradición que los años bajo dicho signo suelen corresponder a periodos convulsos en los que solo tienen éxito los capaces de adaptarse, un gran desafío global y para la economía China.

Sabemos que continuar con una extrema dependencia de la minería y del gigante asiático sería un grave error, pues al proyectarse como un año volátil para su economía y que probablemente registre una mayor desaceleración, significaría un fuerte golpe para el Perú. No obstante, el tratado de libre comercio (TLC), que fue firmado hace seis años, nos unió comercialmente a este país y resultó una excelente y ventajosa oportunidad frente a nuestros competidores, al ser un mercado amplio y nuestro actual primer destino de exportaciones, nada parecido a lo que algunas voces proteccionistas afirmaban antes de darse el acuerdo.

### UN VENTAJOSO ACUERDO

El TLC ha sido una pieza clave para el despegue de nuestras exportaciones a China, y así lo confirman las cifras. Un 22.1% de nuestras exportaciones totales al mundo se envían a ese país, de las cuales un 95.1% son productos tradicionales, mientras que un 4.9% restante lo constituyen productos no tradicionales. Entre 2010 y 2015, nuestras exportaciones totales al mercado chino crecieron un 35.8%, mientras que las exportaciones no tradicionales registraron un aumento del 38.3%. Asimismo, entre las exportaciones no tradicionales destinadas al gigante asiático, las del sector agropecuario representan un 34% y destacan por su gran dinamismo, ya que pasaron de US\$ 33 millones en 2010 a US\$ 122 millones en 2015, lo que significa un incremento sostenido a una tasa de crecimiento promedio anual del 29.5% y un crecimiento acumulado del 264.2%.

Por otro lado, de los productos tradicionales, los minerales de cobre y sus concentrados (55.5% del total son enviados a China) fueron los que alcanzaron el mayor monto de exportación hacia China en 2015, con US\$ 3,663 millones, un 116.1% más que 2010, año en el que se firmó el tratado. Además, los productos no tradicionales del sector agrícola han demostrado un excelente desenvolvimiento en estos seis años y los que presentan mayores montos de envío fueron las uvas frescas, con US\$ 86 millones (un 1,003.1% más que en 2010); las algas, con US\$ 17 millones (+100%); la tara en polvo, con US\$ 11 millones (+5.7%), y la maca, con US\$ 2 millones (+100%); productos que se encuentran en la categoría de desgravación A del TLC y que quedaron libres de aranceles a partir de la entrada en vigencia del acuerdo.

Al revisar nuestra posición como proveedores de China, ocupamos el segundo puesto en sus importaciones de uvas frescas (33.5% de participación) y fresas congeladas (21.8%), el tercer puesto en sus importaciones de algas frescas (13.8%), el quinto puesto en sus importaciones de mandarinas frescas o secas (2.2%) y el octavo puesto en sus importaciones de moluscos congelados: jibias, globitos, calamares y potas (2.7%), según cifras del Centro de Comercio Internacional - Trademap, a 2014.

En lo que respecta a nuestras importaciones desde China (22.7% del total de nuestras importaciones del mundo), tenemos que un 30.9% son bienes de capital, un 27.8% son bienes de consumo y un 13.4% son bienes intermedios. Entre 2010 y 2015, las importaciones totales provenientes de China pasaron de US\$ 5,148 millones a US\$ 8,678 millones, con un crecimiento promedio anual del 11% y un crecimiento acumulado del 68.6%. Los celulares, computadoras, televisores y grupos electrógenos (categorías de desgravación A y B) ingresan ahora a nuestro país libre de aranceles gracias al TLC.

Asimismo, a pesar de que las importaciones de bienes de capital, consumo e intermedios se han incrementado significativamente entre 2010 y 2015 (68.4%, 74.2% y 62.9%, respectivamente), el monto arancelario pagado ha disminuido. Respecto de los bienes de capital, el monto total de aranceles a pagar en el mismo periodo se redujo un 78.7%; lo mismo ocurre con los bienes de consumo e intermedios, con un 4.5% y un 24.1% menos, respectivamente. Es decir, a partir de la composición de nuestras importaciones provenientes de China, queda claro que el TLC permitió que miles de empresas peruanas obtengan insumos de capital e intermedios, transferencias tecnológicas y conocimiento para mejorar su productividad, a menores costos.

Las cifras nos muestran que este TLC ha resultado ser muy ventajoso para nuestro comercio exterior, así como para nuestra economía en general. Hemos logrado diversificarnos, establecer un vínculo comercial importante, colocar nuestros productos con preferencia en uno de los principales mercados del mundo y adquirir una fuente importante de capital, tecnología y financiamiento. No le tengamos miedo a los acuerdos comerciales, ¡afiancemos más lazos!



## Cajamarca, la historia de la pobreza y baja competitividad

Cajamarca posee gran cantidad de recursos naturales y poblacionales. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), concentra un 14.1% del ganado vacuno a nivel nacional, y un 4.9% de la población total del país. Sin embargo, en 2015, ocupó el puesto 23 (de 24 departamentos) en el Índice de Competitividad Regional (Incore), es decir, está bastante rezagada en lo que a competitividad se refiere, lo cual la imposibilita de salir de la pobreza y el subdesarrollo en el que se encuentra. Por ello, es imprescindible que el Gobierno regional de turno impulse un *shock* agresivo de inversión, por ejemplo en el desarrollo de capital humano y en la productividad del sector agropecuario. Basta revisar algunos indicadores para evidenciar que Cajamarca está en alerta roja, ciertamente, en el carnaval de la ineficiencia.

En el período 2007-2014, su PBI creció, en promedio, un 4.7% anual, mientras que el promedio nacional fue 5.6%, según el INEI. Más alarmante aún, su PBI per cápita asciende a S/ 9,843 anuales, es decir, S/ 820.3 mensuales. Y para 2014, un 52.9% de su población se encontraba sumida en la pobreza.

### EDUCACIÓN

Si bien es cierto que se ha avanzado en cuanto a cobertura en educación inicial (80.6%) y primaria (94.1%), existen grandes falencias en la cobertura secundaria (73.3%), calidad de aprendizaje, infraestructura y gasto promedio por alumno. Por ejemplo, según el Ministerio de Educación (Minedu), el rendimiento de los estudiantes cajamarquinos en comprensión de lectura y matemáticas, en 2014, fue del 31.6% y el 23.4%, respectivamente. Además, un 16.4% de locales públicos requieren reparación total y solo un 18.7% del total se encuentran en buen estado. Asimismo, gran parte de los locales públicos carecen de agua potable (37.9%), desagüe (35.3%) y electricidad (33.4%). Y en 2014, la inversión por alumno en educación técnico-productiva y superior técnica fue de S/ 687 (62% por debajo del promedio nacional) y S/ 2,368 (48% por debajo del promedio nacional), respectivamente.

### ACTIVIDAD AGROPECUARIA

Según el INEI, Cajamarca concentra un 15% del total de productores agropecuarios del país (339,979). Sin embargo, el 99.8% de ellos opera como persona natural, lo cual no les permite formar una red de comercialización sólida ni impulsar economías de escala para su producción. Además, un 75% de ellos solo cuenta con primaria completa o menos, lo que evidencia la falta de tecnificación del sector.

Por otro lado, el valor agregado bruto<sup>1</sup> (VAB) en 2014 se contrajo y la ganadería, agricultura, caza y silvicultura también. Así, en el período 2007-2014, este sector creció tan solo un 1.5%.

Otro indicador de baja competitividad es la producción de leche. Cajamarca representó un 17% de la población vacuna en ordeño nacional, en 2014; sin embargo, ¡los primeros productores son Lima y Arequipa, que poseen alrededor de la mitad de su población vacuna! La ironía es que este es uno de los sectores que debería avanzar, ya que la actividad agropecuaria concentra un 59.4% de la PEA regional.

### ¿QUÉ SE DEBE HACER?

No sirve de mucho que las familias reciban transferencias económicas temporales de programas como Juntos, si su competitividad no mejora. O si, según el Minedu, solamente un 17.9% de los matriculados en educación superior no universitaria egresaron en 2014. O si el 90.4% de colegios no posee acceso a internet, según el Instituto Peruano de Economía. O si el 77.9% de los productores agropecuarios considera que esta actividad no les produce suficientes ingresos.

Es decir, no basta con asegurar que vayan a la escuela, sino que las condiciones del entorno posibiliten mayor aprendizaje. No basta con impulsar la minería, sino también el sector más intensivo en mano de obra, el agropecuario, lo cual coadyuvará a reducir la pobreza. En tal sentido, urge un *shock* de inversión productiva en el sector agropecuario (que, dado su carácter familiar y de subsistencia, se mantiene rezagado), con lo cual se reduciría la pobreza sostenidamente, aumentaría la productividad y la calidad de vida.

De tal manera, se deben impulsar actividades como la pesca y acuicultura, como se hace exitosamente en la Granja Porcón, cooperativa agraria ubicada en Cajamarca, dado que en el período 2007-2014 su VAB creció un 10.1% en promedio. O las telecomunicaciones y servicios de información, cuyo VAB, análogamente, aumentó un 11.7%. Adicionalmente, promover el cultivo de café, lima, chirimoya y arveja grano seco, cuyas producciones representan un 21.5%, 24.4%, 22.6% y 30.6% de la producción nacional, respectivamente. Asimismo, generar productos con mayor valor agregado y comercializarlos tanto en el ámbito nacional como internacional.

En conclusión, para que Cajamarca avance apremia focalizar políticas en pro del aumento de la productividad, es decir, mejorar el ámbito educativo y el sector agropecuario. Además, impulsar una oferta educativa ligada al sector agropecuario, para así incrementar su tecnificación y competitividad. Cajamarca se ha estancado y concentra la mayor parte de pobreza extrema del país. ¡Está en luz roja! El tiempo de cambio se agota y, como siempre, los más afectados son los que tienen menos oportunidades de desarrollo.

<sup>1</sup> El valor agregado bruto es el valor añadido en el proceso de producción y mide la retribución a los factores de producción que intervienen en el proceso productivo, según el INEI.



## Agenda de comercio exterior

Los acuerdos comerciales han probado ser beneficiosos para nuestro país y de eso no cabe duda. Estos nos permiten llegar a cada vez más mercados, con nuevos productos y a precios más competitivos, así como obtener insumos, maquinaria y equipos para la industria, lo que genera mayores oportunidades para nuestro sector empresarial.

En vista de ello, el Plan Estratégico Sectorial Multianual 2012-2016 (PESEM) se constituyó como un documento de planificación oficial elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) que define los lineamientos, objetivos y estrategias para este sector durante dicho quinquenio. Entre uno de sus puntos más importantes se encuentra el número de acuerdos comerciales negociados y puestos en vigencia estos últimos años.

De acuerdo con el PESEM, el Perú contaba con doce acuerdos comerciales vigentes en 2011<sup>1</sup> y el objetivo era alcanzar veinticinco acuerdos hacia finales de 2016. ¿Lo hemos logrado? Según el Mincetur, a partir de los doce acuerdos en 2011, el plan consistía en incorporar seis acuerdos comerciales adicionales en vigencia para 2012 (un Acuerdo de Integración Comercial - AIC con México, un Acuerdo de Asociación Económica - AAE con Japón, ALC con Panamá, ALC con Costa Rica, ALC con Guatemala y ALC con la Unión Europea), tres más en 2013 (Acuerdo de Asociación Transpacífico - TPP, ALC con El Salvador y con Honduras), uno con la India en 2014, uno con Turquía en 2015 y, finalmente, dos acuerdos comerciales en 2016, con Rusia y con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG).

### ¡NO TE DESVIÉS DEL PLAN!

Los acuerdos con México, Japón y Panamá, conforme al plan, entraron en vigencia en enero, marzo y mayo de 2012, respectivamente. Aunque un poco más tarde, se lograron también los acuerdos previstos con Costa Rica y la Unión Europea (suscritos en 2012, que entraron en vigencia en 2013), Honduras (suscrito en 2015, a la espera de entrar en vigencia) y el TPP (cuyas negociaciones finalizaron en octubre último y se espera su entrada en vigencia). Mención aparte merece el acuerdo con Guatemala, que se encuentra suscrito desde 2011, pero que aún espera entrar en vigencia, y los acuerdos con El Salvador y Turquía, cuyas negociaciones se iniciaron en 2010 y 2014, respectivamente, pero que a la fecha no se concretan.

Así, en resumen, el plan consistía en incorporar trece acuerdos comerciales a lo largo del quinquenio para lograr el objetivo de contar con veinticinco acuerdos vigentes a finales de 2016. De ellos, solo cinco se encuentran efectivamente vigentes, tres están suscritos pero aún no vigentes, dos siguen en negociación y tres todavía no se materializan.

Si bien sabemos que los acuerdos no se firman de un día para otro, cabe preguntar: ¿qué pasó con las negociaciones con la India? ¿Se tiene un plan para Rusia o el CCG? ¿Qué otros mercados hay en la mira de nuestro Gobierno?

### LO BUENO, LO MALO Y LO FEO

Lo bueno es que hay consenso entre los principales candidatos a la presidencia del Perú en que ampliar la red de acuerdos comerciales es el camino correcto. Lo malo es que solo uno nos dice con quién. ¿Es que estamos esperando al 28 de julio para recién investigar y planear con qué países debemos comenzar a negociar tratados de libre comercio? Lo último que necesita nuestro país es improvisación.

India, Rusia, Malasia, Vietnam, Australia, Israel, Indonesia y Argelia son mercados inexplorados por nosotros, pero que en muchos casos ya cuentan con un tratado de libre comercio con varios de nuestros competidores de la región, inclusive miembros de la Alianza del Pacífico. Solo por dar un ejemplo, India, Rusia, Australia, Indonesia y Argelia se encuentran entre los países más grandes y poblados del mundo. Inclusive, Australia y Rusia son países de alto poder adquisitivo, con PBI per cápita por encima de US\$ 61,000 y US\$ 14,000, respectivamente, lo que abre nuevas oportunidades para los productos peruanos. Ya dimos un primer paso con el TPP –que incorpora a Vietnam y Australia, entre otros–, por lo que toca en adelante abocarnos al aprovechamiento real de este tratado.

Quedarnos paralizados en materia comercial es, hoy en día, casi como retroceder y perder terreno. La agenda de comercio exterior debe ser un punto clave en los planes de gobierno y no solo en materia de negociación de acuerdos comerciales, sino también de su efectivo aprovechamiento, así como en lo que respecta a facilitación de comercio, entre muchos temas más.

<sup>1</sup> Comunidad Andina (CAN), Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre Perú y México, ACE Cuba, ACE Mercosur, Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Chile, Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU., TLC Canadá, TLC Singapur, TLC China, TLC Corea, TLC EFTA y Protocolo de Cosecha Temprana (PCT) con Tailandia.



**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 comercio transfronterizo de servicios?

En la edición anterior analizamos el capítulo noveno, sobre inversión, del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), por lo que a continuación procederemos a analizar el capítulo décimo, sobre comercio transfronterizo de servicios<sup>1</sup>.

Desde las negociaciones del tratado de libre comercio con EE.UU., de manera complementaria a la regulación del comercio de bienes, el Perú ha mantenido una posición constante de incluir disposiciones sobre comercio de servicios en sus acuerdos comerciales, tal como también ha sucedido con el TPP.

Con el interés compartido por liberalizar el comercio de servicios, los países miembros del TPP han acordado la inclusión de los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, vale decir, darles a los proveedores de servicios de los otros miembros un trato no menos favorable que el brindado a los proveedores nacionales o de otros países. En simple, no discriminar entre proveedores de servicios según nacionalidad.

Asimismo, se aseguran condiciones de acceso a mercados al establecerse la prohibición de restringir o prescribir tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrarlo, así como la prohibición de imponer restricciones cuantitativas, como número de proveedores de servicios, valor total de transacciones o activos, número de operaciones o cantidad de producción y número de personas que pueden ser contratadas en un determinado sector de este rubro.

De igual manera, se dispone que no se pueda exigir a los proveedores de servicios establecer o mantener oficinas de representación o cualquier otra forma de empresa, o ser residentes en los territorios, como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

Lo anterior va de la mano con la definición de comercio transfronterizo de servicios que, para replicar lo contemplado en la Organización Mundial del Comercio (OMC), dispone cuatro modos diferentes de prestación de servicios: (i) modo 1 (servicio transfronterizo), que es el servicio que se brinda desde el territorio de un país al territorio de otro país, es decir, tanto proveedor como consumidor se encuentran en sus respectivos países (servicio prestado a través de medios electrónicos, por ejemplo); (ii) modo 2 (consumo en el extranjero), si el consumidor del servicio se desplaza y lo adquiere en el territorio donde se encuentra el proveedor (servicios de guía turístico por ejemplo); (iii) modo 3 (presencia comercial), cuando el proveedor establece una sucursal permanente en el territorio de otro país para brindar el servicio (las inversiones, por ejemplo); y (iv) modo 4 (presencia de personas físicas), cuando las personas naturales se desplazan a otro territorio para brindar un servicio (trabajadores, por ejemplo).

Se podrán encontrar también disposiciones relacionadas a la transparencia; con que las reglamentaciones nacionales que pudiesen existir sean objetivas, lo menos gravosas y no constituyan barreras que restrinjan la prestación de servicios; el compromiso de realizar mejores esfuerzos para proceder con reconocimientos mutuos de títulos profesionales; la libertad en las transferencias y pagos que se realicen como consecuencia de la prestación de los servicios, entre otros.

Las partes del TPP aceptan estas obligaciones bajo un enfoque de "lista negativa", lo cual significa que sus mercados están completamente abiertos a los proveedores de servicios de los demás países TPP, excepto cuando hayan tomado una excepción (medida disconforme) en uno de los dos anexos del tratado específicos por país: (1) las medidas vigentes en las cuales cada parte acepta la obligación de no volver sus medidas más restrictivas en el futuro, y de comprometer cualquier liberalización futura, y (2) los sectores o políticas en los cuales conservan plena discreción hacia el futuro.

De igual manera, el capítulo incluye un anexo sobre servicios profesionales, que incentiva el trabajo cooperativo en el reconocimiento de licencias y otros asuntos regulatorios, especialmente en ingeniería y arquitectura, según el trabajo que se viene llevando a cabo en el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). Adicionalmente, se incluyen disposiciones específicas en materia del ejercicio de servicios jurídicos transnacionales.

Otro anexo que contiene el presente capítulo es el de servicios de envío expreso, referidos a aquellos relacionados con la recolección, transporte y entrega de documentos, materiales impresos, paquetes, mercancías u otros artículos, de forma expedita. El objeto del presente anexo consiste en mantener el nivel de apertura que cada país otorgue a la fecha de suscripción del TPP.

<sup>1</sup> El texto completo del TPP se puede encontrar en la siguiente dirección: [www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)



La cada vez mayor importancia del comercio de servicios se ve reflejada en su contribución al 75% del PBI en los países desarrollados, así como la generación de más del 70% del empleo. Tal como manifiesta el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el nuevo Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), con alcance a 2025, busca triplicar la exportación de servicios, priorizando el refuerzo y consolidación de los siguientes rubros: *outsourcing*, salud, producción audiovisual, arquitectura e ingeniería, con una meta a 2025 de US\$ 18,000 millones.

Sin perjuicio de lo anterior, vale la pena recordar que luego de la publicación de la Ley N.º 29646, Ley de Fomento a la Exportación de Servicios, en el año 2011, que fue consistente con lo previsto en la OMC y los acuerdos comerciales internacionales suscritos por el Perú, y que buscó básicamente no afectar las exportaciones de servicios con el impuesto general a las ventas (IGV) y establecer un sistema del saldo a favor del exportador, se dictaron normas (los Decretos Legislativos N.º 1116 y 1119), que no hicieron más que retroceder en la idea original de la mencionada ley, restituyendo el pago del IGV para ciertas operaciones de exportación de servicios y limitando de esta manera el desarrollo del sector.

Por ello, a fin de concentrar los esfuerzos en un auténtico impulso al comercio de servicios, esperemos que pueda materializarse el Proyecto de Ley N.º 4682/2014-CR, que propugna la restitución plena de la Ley N.º 29646. El comercio de servicios es el futuro del comercio exterior. Hacia allá debemos apuntar.



**UTILIZA EL NUEVO SERVICIO DE BUZÓN ELECTRÓNICO**

**Es fácil, rápido y seguro.** | 

Más información aquí

 volver al índice