

Comercio y Competencia

El Sistema peruano de franja de precios en 2019

Por Javier Illescas

El sistema peruano de franja de precios fue establecido como tal en 2001, siendo su antecesor el sistema de derechos específicos variables, el cual operó desde 1991. El objetivo de la franja es de servir como un mecanismo de estabilización de precios de importación frente a la volatilidad que ostentan las cotizaciones internacionales de los productos en ella incluidos. Hoy la franja se aplica a cuatro productos agropecuarios (arroz, maíz, azúcar y lácteos) e incluye 48 subpartidas arancelarias. La estabilización de precios se espera funcione de la siguiente manera: a) cuando el precio de importación se ubica por debajo del “precio piso” (límite inferior de la franja), se aplica un derecho específico en US\$ por tonelada métrica, tal que la importación se haga al precio piso, y b) cuando el precio de importación se encuentra por encima de un “precio techo” (límite superior de la franja), se rebaja el monto de los aranceles ad valorem – cuando existen – a ser pagados por el importador. En el caso el precio de importación se ubique dentro de la franja, no se adiciona ni se rebajan aranceles. En el primer caso, el sistema protege al productor nacional y, en el segundo, al consumidor.

En lo que va del período comprendido entre el 12 de enero y 12 de mayo 2019, en términos promedio, los precios de importación de los cuatro productos considerados en la franja de

precios se han encontrado por debajo del “nivel de precio piso”, por lo que se han aplicado derechos específicos a las importaciones de los cuatro productos, operando el mecanismo bajo su sesgo protector a intermediarios y productores. En este periodo, las cotizaciones internacionales para los lácteos, azúcar y maíz se han reducido en 4.5%, 2.6% y 1.2% respectivamente, mientras que en el caso del arroz se incrementó solo en 1.5%.

En el caso del azúcar y arroz, los derechos específicos aplicados representaron en promedio el 19% y 18% de sus precios de importación, respectivamente; mientras que, en el caso de los lácteos y el maíz, estos derechos fueron el 3% y 1%, respectivamente (ver gráfico). Actualmente, a ninguna de las 48 subpartidas se les aplica arancel ad-valorem nación más favorecida; sin embargo, en el caso de derechos específicos derivados de las franjas, estos no se aplican a países andinos y a algunos con los que el Perú tiene tratados de libre comercio. Por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos de América, aun cuando los productos bajo franja se importan sin pagar derechos variables, éstos ingresan al país con 0% de ad valorem dentro de una cuota, pero sí pagan un arancel ad valorem *preferencial* para volúmenes por encima del volumen máximo de la cuota, de acuerdo al programa de

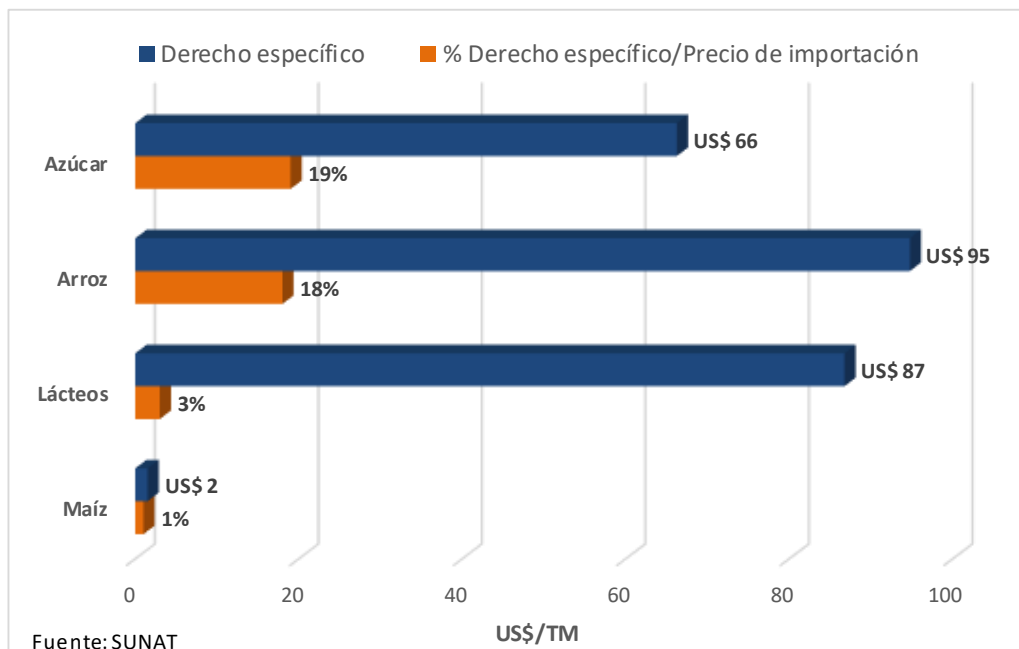
desgravación del tratado de libre comercio Perú-EU.

Es innegable que el sector agrario peruano tradicional – no el “moderno” agroindustrial – requiere un apoyo más efectivo de parte del Estado, donde hoy el instrumento arancelario enfrenta las siguientes dificultades: a) no fomenta eficiencias productivas en un mundo muy globalizado; b) podría generar controversias legales relacionadas a los tratados de libre comercio ya suscritos con los socios comerciales más importantes; c) los aranceles no son sustitutos de instrumentos más relevantes para apoyar al agro peruano, y d) en el caso de las franjas, la sentencia del Órgano de

Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio, a partir del caso Guatemala versus Perú del 2015, estableció que los derechos específicos derivados de la aplicación de la franja son incompatibles con el Acuerdo sobre Agricultura de dicho organismo.

En un contexto de creación de la “Mesa de diálogo multisectorial para el análisis e identificación de alternativas de solución a la problemática del sector agrario”, se dan las condiciones propicias para que se discutan alternativas de política agraria que puedan ser más efectivas y realistas en incentivar un cambio estructural en el sector agrario.

Derechos específicos y equivalentes ad-valorem (promedio de 12 de enero al 12 de mayo de 2019)



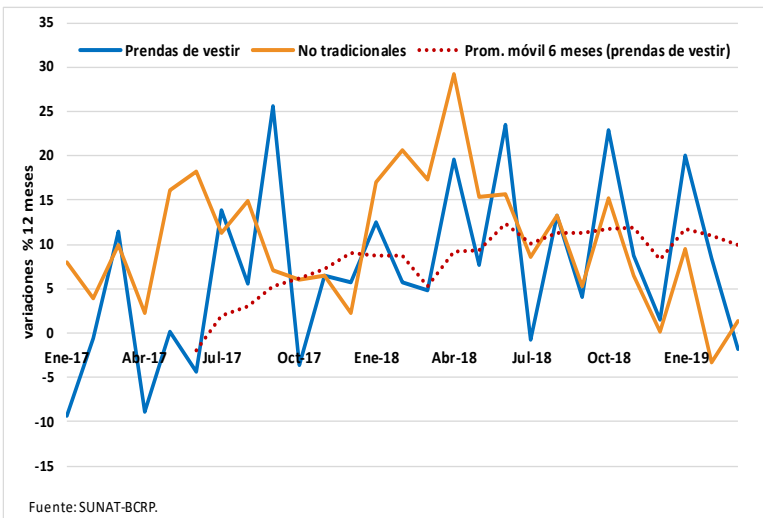
Sanciones recientes de cárteles en el extranjero

En el último año las agencias de competencia internacionales desarticularon y sancionaron diversos cárteles que causaron una grave afectación a la competencia y al bienestar de los consumidores. Por ejemplo, en agosto de 2018 el Consejo Administrativo de Defensa Económica de Brasil multó a las empresas Corporación Toshiba y MT Picture Display por un monto total de US\$ 1.2 millones por acordar precios, dividirse el mercado y restringir el ensamblaje de tubos de rayos catódicos (tubos de imagen a color de TV y tubos de monitor a color de PC) entre el 1995 y 2007. Otro caso es el de abril de 2019, en que el Tribunal de Defensa de Competencia de Chile multó a las navieras Nippon Yusen Kabushiki Kaisha, Mitsui O.S.K. Lines Ltd y Compañía Sudamericana de Vapores por un total de US\$ 8.7 millones, por concertar en los procesos de contratación de servicio de transporte marítimo de vehículos y camiones traídos a Chile desde Europa, Asia y América durante el 2000 y 2012. Finalmente, está el caso de mayo pasado, cuando la Comisión Europea multó a los bancos británicos Barclays y The Royal Bank of Scotland; los estadounidenses Citigroup y JPMorgan, y el japonés MUFG Bank por concertar en el mercado de divisas al contado en 11 monedas. La Comisión Europea reveló que los *brokers* de divisas de los bancos intercambiaron información confidencial - e.g. pedidos de clientes, diferenciales de precios, entre otros - a través de salas de chat de los terminales Bloomberg. La Comisión sancionó dicho cártel bajo dos infracciones; la primera incluía comunicaciones entre comerciantes de los cinco bancos durante diciembre de 2007 y enero de 2013 y la segunda conversaciones de UBS, Barclays, RBS y MUFG Bank durante diciembre de 2009 y julio de 2012. El total de multa impuesta por la Comisión fue de 1.07 mil millones de euros.

Sanciones recientes de abuso de posición de dominio en el extranjero

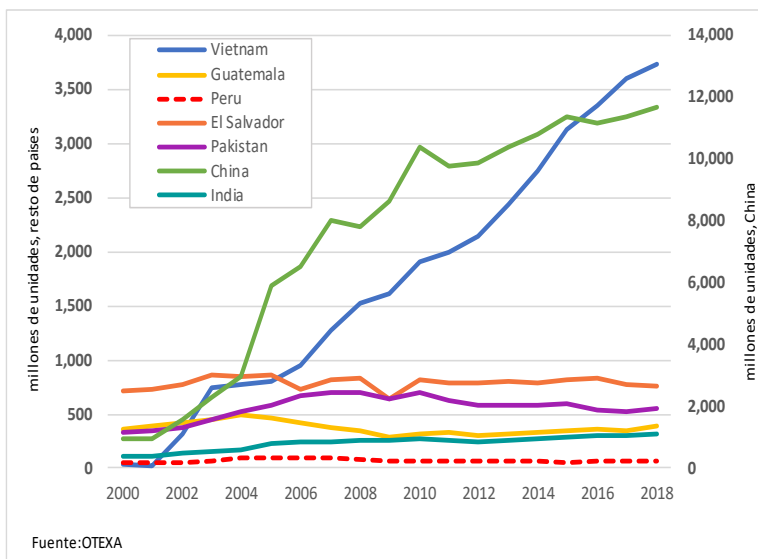
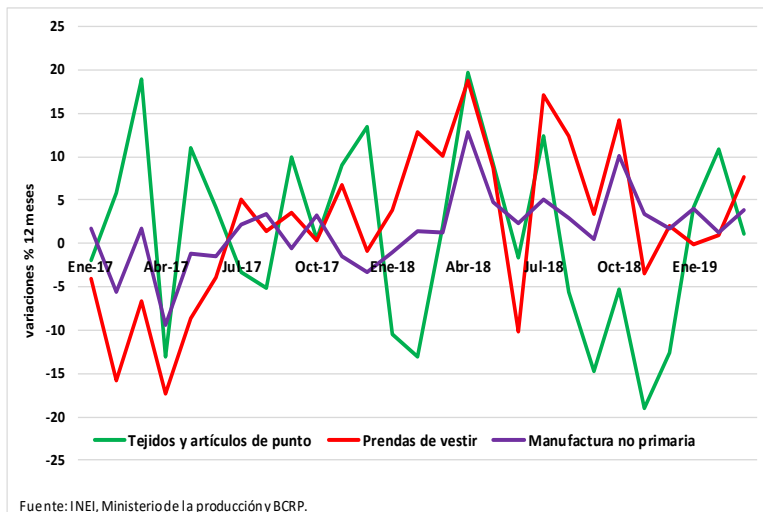
Otra de las prácticas anticompetitivas sancionadas por las agencias de competencia es el abuso de posición de dominio. Esta tiene lugar cuando un agente económico con posición dominante en un mercado utiliza ésta para restringir de manera indebida la competencia, obteniendo beneficios y perjudicando a competidores reales o potenciales. Entre los casos recientes están las sanciones a Google y AB InBev. En el primer caso, en marzo de este año la Comisión Europea sancionó a Google con una multa de 1.49 mil millones de euros por abuso de posición de dominio en el mercado de intermediación de publicidad de búsqueda en línea, debido a que incluyó cláusulas restrictivas (de exclusividad, de mejor ubicación de resultados de búsqueda y de aprobación previa ante modificaciones a los espacios de publicidad de la competencia) en los contratos de sitios web con terceros, dificultando que Yahoo o Microsoft colocaran anuncios de búsqueda en dichos sitios web entre el 2006 y 2016. En el segundo caso, en mayo la Comisión Europea sancionó a Anheuser-Busch InBev con 200 millones de euros por abusar de su posición dominante en el mercado de cerveza en Bélgica, al limitar las importaciones más baratas de su cerveza Jupiler, importada por terceros desde Países Bajos a Bélgica entre febrero de 2009 y octubre de 2016. Las barreras de importación desde Países Bajos usadas por AB InBev incluyeron el cambio de diseño y tamaño de las latas de cerveza importadas, limitación de volúmenes de cerveza vendida a un mayorista exportador en Países Bajos, y el condicionamiento de venta de cerveza a un minorista belga para que deje de importar cerveza. Respecto a prácticas de abuso de posición de dominio en el Perú, no se han sancionado ninguna desde el 2007. Según el Examen inter-pares de la OCDE y el BID del derecho y política de competencia del Perú (Peer Review), una de las razones de esto es que el Indecopi podría estar utilizando criterios muy estrictos para iniciar procedimientos que sancionen dichas prácticas.

Situación actual del sector textil



El 2018 las exportaciones textiles fueron US\$ 325 millones; 10% del total no tradicional. De ellas, el 71% fueron prendas de vestir (US\$ 230 millones), siendo el resto tejidos (11%); fibras (10%) e hilados (8%). Si bien la tendencia reciente de las exportaciones de prendas de vestir (promedio móvil de 6 meses de la variación 12 meses) es de recuperación desde mediados del 2018, ésta se viene dando a tasas decrecientes (ver gráfico). De otra parte, el trayecto de las variaciones 12 meses de las exportaciones de prendas de vestir se ven muy coincidentes en los últimos meses con las del total de exportaciones no tradicionales, lo cual reflejaría que la trayectoria de ambas está vinculada a las mismas oscilaciones de demanda externa.

En términos de producción, entre enero 2018 y marzo 2019, sólo el sector de prendas de vestir – no incluyendo aquellas de punto – creció en promedio por encima del total del sector manufacturero no primario (6.6% vs. 3.6%). Los sectores de hilados y tejidos tuvieron tasas negativas en ese lapso; -5.8% y -1.5% respectivamente. Por el lado doméstico, las expectativas disminuidas de producción y consumo están influyendo sobre una menor demanda interna y, por el lado externo, el Perú es una economía pequeña que tiene que competir con actores que tienen una mayor escala de producción y por ende costos bajos (e.g. China, India, Vietnam, entre otros) y que en varios casos se están automatizando con últimas tecnologías.



Algunos de estos competidores no solo producen y exportan a una escala más alta que el Perú, sino que incluso mantienen una tendencia de sostenido ascenso, como son los casos de China y Vietnam (ver gráfico). Por ejemplo, en el caso de prendas de algodón dirigidas al mercado de Estados Unidos – el principal del Perú –, el año 2000 estos países exportaban 929 y 30 millones de unidades, respectivamente, pero en el 2018 exportaron 11,671 y 3,728 millones de unidades (aumentos de 1,156% y 12,331% en cada caso). Mientras, el Perú el 2000 exportó 53 millones de unidades y 69 millones el 2018; un aumento de solo 29%. Esas magnitudes dan una idea de las diferencias de escala y de las necesidades de innovar más, flexibilizar costos laborales no salariales, diversificar mercados y crear marcas propias que den mayor valor agregado.

Retos del Sistema de Solución de Diferencias OMC

Por Jhans Panihuara

Actualmente, existe un impase en el proceso de selección de los miembros del Órgano de Apelación (OA) del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (OSD), al no haberse logrado consenso para la elección de miembros en reemplazo de los que culminaron su mandato. Aunque existen controversias pendientes que se siguen resolviendo, en diciembre de este año, el OA se quedará con menos de tres miembros en funciones, es decir, por debajo del quorum necesario para operar, y del total de siete miembros previstos para el buen funcionamiento del sistema. La falta de quorum mínimo de Miembros del OA (3 por caso), afecta sensiblemente la efectividad del Sistema de Solución de Diferencias. Conforme al Entendimiento de Solución de Diferencias, una controversia sometida a la OMC debe ser resuelta, en primer lugar, por un Grupo Especial, el cual emite un Informe declarando la conformidad o no con la normativa, y planteando recomendaciones. Para que dicho Informe tenga valor jurídico, debe ser aprobado por el OSD, el cual está conformado por todos los Miembros de la OMC y se adopta mediante el llamado consenso negativo. Sin embargo, en caso una parte en el caso decida apelar el Informe del Grupo Especial ante el Órgano de Apelación del OSD, tendrá que esperarse a este fallo para plantear su adopción. Por tanto, ante la eventual inoperatividad del OA, la parte perdedora en un caso tendría claros incentivos

para apelar el Informe del Grupo Especial, evitando así su adopción por el OSD y que éste obtenga valor jurídico. Ante esta problemática, diversos Miembros han presentado propuestas para solucionar este impasse. En diciembre de 2018, la Unión Europea (junto a otros Miembros) presentó una propuesta al Consejo General de la OMC, incluyendo: i) la extensión de los miembros del OA (de 7 a 9), y ii) reglas de transición para los miembros salientes del OA, a fin que continúen en funciones hasta ser reemplazados (por un máximo de dos años). Recientemente, el 13 de mayo de 2019, China presentó al Consejo General de la OMC, el documento "*China's proposal on WTO Reform*". En este documento, China propone (dentro de cuatro líneas de acción) iniciar sin demora el proceso de elección de los miembros faltantes del OA, para lo cual, ha presentado propuestas conjuntas invocando a los Miembros a participar activamente en las reuniones informales bajo el auspicio del Consejo General, así como comprometerse con las discusiones presentadas por escrito.

EL OSD de la OMC va a cumplir 25 años de funcionamiento el 2020, habiendo tenido una importancia fundamental para asegurar el cumplimiento de los compromisos de apertura y transparencia en el comercio. Esperamos que se logren los acuerdos necesarios para su plena operación.



Consultora Legal y Económica

**Especializada en Comercio
Internacional y Defensa de la
Competencia**

Calle Monte Rosa 270 Of. 1002 Urb. Chacarilla del Estanque.
Surco, Lima

T: 511 372-0228

www.comercia.com.pe