

# Comercio y Competencia

## Comercio entre Perú e India, en el contexto de la negociación del TLC

Por Raisa Cabanillas

Perú y la India iniciaron negociaciones para un TLC en agosto de 2017. Este acuerdo comercial podría ser el más ambicioso negociado por India con un país latinoamericano al incluir no solamente comercio de bienes, sino también de servicios, movimiento de personas e inversión. Las autoridades de ambos gobiernos esperan que las negociaciones culminen en el 2019.

El pasado 15 de marzo, culminó la cuarta ronda de negociación, donde se lograron avances importantes en los capítulos de Obstáculos Técnicos, Medidas Sanitarias y Asuntos Aduaneros, según las declaraciones del ministro de Comercio Exterior y Turismo Édgar Vásquez. Este breve reporte se centra en aspectos relativos a acceso a mercado de bienes.

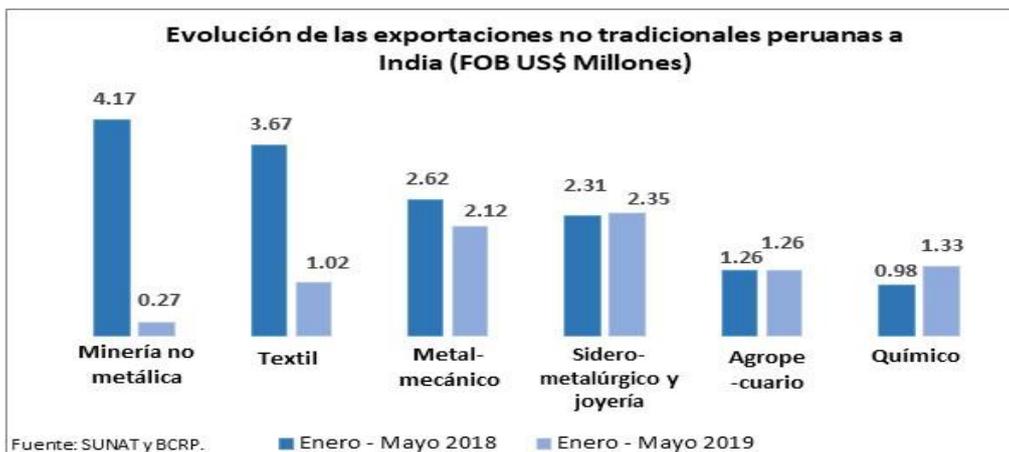
Según información de COMEXPERU, en el 2018 India se posicionó por primera vez dentro de los tres principales destinos de las exportaciones peruanas (tercer después de China y Estados Unidos), logrando desplazar a Suiza. Nuestros envíos a este país en el 2018 ascendieron a US\$ 2,479 millones y lograron crecer 26% respecto al 2017. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por productos tradicionales, como el oro y el cobre que en conjunto representaron el 99% del total exportado. Actualmente, Perú es el tercer proveedor más importante de India en estos productos.

Las exportaciones no tradicionales también tuvieron un gran desempeño en el 2018, destacando el crecimiento respecto del año anterior de textiles (76.9%), siderometalúrgicos (49%) y agropecuarios (44%), donde sobresalen el cacao y las uvas frescas.

En los primeros cinco meses del 2019, las exportaciones peruanas a India sumaron US\$ 799 millones, experimentando una caída de 27% en relación al mismo periodo del 2018, por el menor desempeño del oro en bruto y el cobre (16% y 78%, respectivamente). En este periodo las exportaciones totales de estos minerales decrecieron por la menor oferta peruana derivada de la paralización temporal de algunas minas y el agotamiento de las reservas de otros.

Con relación a las exportaciones no tradicionales, si bien los envíos de algunos productos crecieron, como es el caso de químicos (36%), en general, este tipo de exportaciones cayó 44%, de US\$ 15 millones entre enero y mayo de 2018 a solo US\$ 8.4 millones en el mismo periodo del 2019. Otros sectores que experimentaron caídas fueron minería no metálica (94%), textil (72%) y metal-mecánico (19%); ver gráfico.

Las exportaciones agropecuarias en conjunto tendieron a mantenerse constantes pues, aunque las paltas y nueces mostraron crecimientos interesantes (29% y 38%, respectivamente), las uvas frescas y los frutos secos disminuyeron. Estos resultados, también responderían al menor crecimiento económico de India, que llegó el 2019 a 6.8%, tasa menor a la registrada en los últimos cinco años. Entre los otros productos de menor valor destacan, el orégano, los pistachos, cacao en polvo, alcachofas en conservas. Un producto industrial cuya exportación a la India creció el 2019 fue el pisco (464%).



Por otro lado, las importaciones de Perú originarias de India ascendieron en el 2018 a US\$ 902 millones, incrementándose 10% respecto al año anterior. Los principales productos importados fueron automóviles, hilados de algodón, medicamentos, productos derivados del plástico, hilados sintéticos y motocicletas. Este grupo representó el 49% del total importado. Sin embargo, entre enero y mayo de 2019 estas importaciones cayeron en 5%, en un contexto de bajo crecimiento de la demanda interna.

India concentra un mercado de 1,354 millones de habitantes (con 1.2% de crecimiento poblacional anual) y ha mantenido un crecimiento del ingreso per cápita promedio de 5.4% en los últimos diez años. Estos dos factores le ofrecen al Perú una oportunidad para incrementar y diversificar sus exportaciones no tradicionales a dicho país. El análisis de impacto económico realizado en el “Estudio Conjunto de Factibilidad Perú India” publicado por el MINCETUR a finales del 2016, encontró que ambos países no compiten entre sí en la mayoría de los sectores y, por consiguiente, hay un amplio margen para la expansión de una gama de productos no tradicionales, como los vegetales (frutas y frutos secos); hortalizas; productos alimenticios (v.g. preparaciones de carne de pescado o crustáceos); textiles y prendas de vestir; productos químicos (caucho y plástico); productos de piedra y vidrio.

Suscribir un TLC con la India puede generar grandes beneficios, dado que se obtendría un mayor acceso a mercados en un país que registra un nivel arancelario máximo consolidado en OMC de 150% y aranceles promedio por sector relativamente altos, sobre todo en manufactura y productos agropecuarios (ver Cuadro).

**Aranceles NMF de la India por sectores no tradicionales**

Sector	Rango arancel NMF
Agropecuario	30% - 150%
Minería no metálica	5% - 10%
Metal mecánico	5% - 15%
Textil	20% - 25%

Fuente: OMC.

Por ejemplo, productos como las uvas frescas ingresan a India con un arancel de 40% y el pisco de 150%; los productos enfrentan aranceles de 5%, 7.5% y 15%, y los productos textiles de algodón en muchos casos ingresan con derechos específicos. Además de reducciones arancelarias, es importante que estas negociaciones puedan eliminar las restricciones no arancelarias que India mantiene. De lado de importaciones, el Perú se beneficiaría con las importaciones vinculadas con tecnología; servicios de telecomunicaciones y turismo; vehículos; medicamentos, entre otros.

Finalmente, hay que señalar que, para estas negociaciones sean exitosas, es importante prestar debida atención a las sensibilidades mutuas que existen en el sector manufacturero y agrícola, de manera que pueda lograrse un resultado equilibrado de intereses comerciales.

## Acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur

El 27 de junio de 2019, tras 20 años de negociaciones, la Unión Europea (UE) y el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) firmaron un Acuerdo de Asociación Estratégica que busca liberalizar el comercio de ambas regiones. Este acuerdo involucraría un bloque económico que constituye casi la cuarta parte del PBI mundial, crearía un comercio de bienes y servicios valorizado en 122 mil millones de euros anuales y un ahorro arancelario para las empresas europeas de más de 4 mil millones de euros al año. Respecto al comercio de bienes industriales, Mercosur liberalizará el 91% de sus importaciones provenientes de la UE de forma lineal durante 10 años en automóviles (gravados hoy al 35%), partes de automóviles (entre 14% a 18%), maquinaria (entre 14% a 20%), productos químicos (hasta 18%), ropa (hasta 35%), zapatos de cuero (hasta 35%), textiles (hasta 35%), farmacéuticos (hasta 14%), entre otros. Por su parte, la UE liberalizará el 100% de sus importaciones desde Mercosur; 80% de forma inmediata y 20% durante un periodo de hasta 10 años. En cuanto al comercio de bienes agrícolas y sus procesados, Mercosur liberalizará el 95% del valor de importación de dichos productos, destacándose chocolates y confitería (gravados hoy al 20%), vinos (27%), licores (entre 20% a 35%), quesos (28%), entre otros. Mientras, la UE liberalizará el 99% de las importaciones agrícolas (eliminación de aranceles al 81.7% y el 17.3% restante estará sujeto a cuotas o preferencias fijas). El acuerdo también incluye temas como seguridad alimentaria, sanidad animal y vegetal; protección del medio ambiente y condiciones laborales; comercio electrónico; contratación pública; derechos de propiedad intelectual; reglamentos técnicos y normas, y mecanismo de salvaguardia bilateral. Se espera que este acuerdo tenga efectos positivos en los países de ambos bloques, ya que aumentará las exportaciones, la participación de empresas en cadenas globales de valor, la inversión, la aceleración del proceso de transferencia tecnológica y el aumento de la competitividad de las economías.

## Medida fitosanitaria en Colombia restringe exportaciones de café peruano

Colombia se ha constituido en el cuarto destino en importancia para las exportaciones de café peruano con US\$ 28.8 millones el 2018, 55% más con respecto al año anterior (US\$ 18.5 millones). El producto que exporta el Perú a Colombia corresponde al café verde sin tostar de la variedad robusta, utilizado por la industria colombiana para obtener el café liofilizado, un tipo de café soluble. La importación de café peruano le permite a Colombia complementar su oferta de exportación de café liofilizado para el mercado internacional. Según fuentes colombianas, en abril de 2018 el Comité Nacional de Cafeteros, que congrega a representantes de los productores de café y del gobierno de dicho país, aprobó la importación de café verde sin tostar en volúmenes que complementen a la producción nacional, para destinarlos a su industria. Sin embargo, en abril de este año se publicó la Resolución N° 5382 del Instituto Colombiano Agropecuario, estableciendo una medida fitosanitaria para prevenir la introducción y propagación de la plaga *Cryptolestes pusilloides*, exigiendo que el café importado contenga un nivel máximo de humedad de 9%. Asimismo, dispone que dicha medida sea aplicable a las importaciones de café en grano verde sin tostar para uso industrial, que coincidentemente corresponde al producto que Perú exporta a dicho país. Al respecto, las autoridades peruanas (SENASA) han informado que, ante tal decisión han solicitado a la autoridad colombiana el Análisis de Riesgo de Plagas (ARP) a fin de conocer el fundamento técnico que sustenta dicha medida. De otra parte, especialistas en la materia señalaron que dicha plaga estaría presente en Colombia y la misma no afectaría al cultivo del café. Dado que el Perú y Colombia son partes de una zona de libre comercio en el marco de la Comunidad Andina, las exportaciones peruanas de café y de cualquier producto proveniente de la CAN en general se encuentran desgravadas arancelariamente. De no tener sustento la aplicación de esta medida se estaría atentando contra dicho acuerdo de integración regional y las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

## Los retos de la Digitalización de la Economía en materia tributaria

Por Lorena Cueva

La economía digital se ha desarrollado de manera importante en los últimos años imponiendo retos de regulación en diversos ámbitos.

Se entiende a la digitalización de la economía como la implementación de innovaciones digitales en aspectos como el comercio electrónico, empleo y nivel de actividad en la economía colaborativa, publicidad digital, juegos on-line, transacciones internacionales, medios de pago electrónico (E-Money) y criptomonedas, entre otros.<sup>1</sup> Estas innovaciones buscan transformar los negocios tradicionales.

Las innovaciones digitales permiten aumentar la eficiencia estructural del aparato productivo de una industria, en términos de distribución y comercialización, de forma que, un solo proveedor podría ser capaz de cubrir todo el mercado mundial con costes marginales casi nulos.<sup>2</sup>

La mayoría de estos nuevos negocios digitales, por sus características, generan retos de regulación importantes. Uno de ellos se presenta en materia tributaria, donde puede resultar difícil determinar el hecho generador de la obligación tributaria, y en consecuencia la base imponible y la cuantía del tributo.

Por ejemplo, en el caso de un servicio de *streaming online* de programación de contenido audiovisual (como Netflix o HBO), no es claro si la transacción ocurre en el país de residencia del sujeto que presta el servicio o del usuario de la plataforma, siendo difícil determinar la jurisdicción donde se gravaría a la empresa por brindar el servicio.

Al respecto, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha identificado los retos fiscales derivados de la digitalización de la economía como una de las principales áreas de interés del Plan de Acción G20/OCDE sobre Erosión de la base imponible y traslado de beneficios (BEPS).

En 2015, la referida organización estimó que las pérdidas fiscales por la evasión de las empresas digitales ascendían a 240,000 millones de dólares, equivalentes al 10% de los ingresos tributarios corporativos globales.

Ello incentivó a la creación del *'Inclusive Framework on BEPS'*, conformado por 130 países (algunos son miembros de la OCDE y países del G20) para adoptar un programa de trabajo que podría conducir a un consenso internacional para nivelar la tributación de los gigantes de internet para el año 2020. Entre los miembros de este grupo destacan Estados Unidos, China, Brasil, México, Chile y Perú.

En ese contexto, en 2018, la OCDE emitió el Informe *"Retos Tributarios derivados de la Digitalización - Reporte Preliminar 2018"*, en el cual se realiza un análisis profundo de los nuevos modelos de negocio en el contexto de la digitalización. Esto permitió identificar tres características recurrentes en empresas altamente digitalizadas, como son: la escala sin masa (sin presencia física); una fuerte dependencia de sus activos intangibles; y la participación de datos y de sus usuarios.

A partir de esta identificación, la OCDE publicó, en marzo del 2019, el documento de trabajo *"Atendiendo los Retos Tributarios de la Digitalización de la Economía"*, donde se presentan tres propuestas que se vienen examinando. La primera se centra en el valor creado por algunas empresas altamente digitalizadas. Para reconocer dónde se crea valor, es necesario el desarrollo de una base de usuarios activa y constante, es decir, de aquellos que realicen visitas al sitio web de la empresa e interactúen de manera frecuente en un periodo determinado. Con esta información, se recomienda que los beneficios de las empresas se graven en los países en donde se creó valor, independientemente de si tienen presencia física en ellos. En esta línea, la OCDE sostiene que, para reflejar mejor este principio, se deben modificar las

<sup>1</sup> DÍAZ DE SARRALDE, Santiago. *Tributación, digitalización de la economía y economía digital*. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias - CIAT. Panamá, 2018.

<sup>2</sup> CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA. *"La Digitalización de la Economía*. Madrid, 2017.

normas de asignación de beneficios de las empresas entre las jurisdicciones donde otorgan el servicio y las reglas para el cálculo de la base imponible. Esta recomendación se ha previsto para los modelos de negocio de plataformas de redes sociales como Facebook, motores de búsqueda como Google y mercados en línea como Amazon.

En segundo lugar, se encuentra la propuesta de comercialización de intangibles, que tiene un alcance más amplio que la anterior. Con esta propuesta se exigiría que los ingresos de empresas multinacionales atribuibles a comercialización de intangibles (marcas, nombres comerciales, etc.) de propiedad exclusiva, se asignen y sean gravados conforme a la jurisdicción del mercado donde se realizan estas transacciones.

En tercer lugar, se encuentra la propuesta de presencia económica significativa (en un país), que busca mejorar la eficacia de las normas de asignación de ganancias (entre países) para negocios digitales. Su aplicación se daría cuando una empresa no residente en un país tenga una presencia económica significativa, a través de la tecnología y otros medios automatizados. Este método implicaría la división y asignación de la base imponible entre los países intervinientes de la transacción, con fines tributarios.

Las tres propuestas en desarrollo aplican un enfoque global para la determinación del beneficio y abogan por un replanteamiento del concepto tradicional de la base imponible, más allá de las limitaciones que impone la referencia a una presencia física de la empresa en una jurisdicción.

Como se puede apreciar, esta iniciativa está dirigida

especialmente a los gigantes de internet que tienen mayor desarrollo de nuevos negocios digitales, y quienes, en teoría, podrían registrar mayores ganancias en países con menor tributación, sin importar dónde se encuentre el consumidor final de los servicios que prestan.

En el documento de trabajo también se clasificó a los países en tres grupos, según la importancia asignada a la digitalización de la economía, y la prioridad en realizar modificaciones en la asignación de beneficios obtenidos por las empresas digitales.

En el caso de países de América Latina, estos han propuesto regulaciones para gravar este tipo de negocios. En México, se está considerando la posibilidad de adoptar medidas provisionales que permitan la imposición de tributos a las empresas digitales. En Chile, el Ministerio de Economía solicitó al Congreso, en marzo de este año, que incluyera un impuesto del 19% sobre ciertas plataformas digitales como Netflix, Airbnb, entre otros, como parte de un proyecto de ley de reforma tributaria.

Por último, si bien, Perú, al encontrarse dentro del *'Inclusive Framework on BEPS'*, se ha comprometido a aceptar el paquete integral de medidas del proyecto en desarrollo e implementarlo sistemáticamente en nuestra legislación, hasta el momento no se conoce de alguna acción al respecto por el gobierno peruano.

El tema tributario es solo uno de los retos que impone la digitalización de la economía en regulación. Las propuestas antes señaladas están en desarrollo y ameritan una cuidadosa discusión para su aplicación en el caso peruano.



Jirón Monterrey 405 oficina 704 Edificio Vistacorp – Chacarilla  
Santiago de Surco - Lima

## Consultora Legal y Económica

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

T: 511 372-0228