

Estudio Conjunto de Factibilidad Perú-India

Capítulos 1-9

Contenido

CAPÍTULO 1	VISIÓN MACROECONÓMICA	8
1.1	PERSPECTIVA DE LA INDIA.....	8
1.1.1	INTRODUCCIÓN	8
1.1.2	AMBIENTE MACROECONÓMICO E INDICADORES.....	8
1.1.3	PBI PRODUCCIÓN Y ESTRUCTURA	10
1.1.4	MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME)	10
1.1.5	INDICADORES DE DOING BUSINESS.....	12
1.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	13
1.2.1	AMBIENTE MACROECONÓMICO E INDICADORES.....	13
1.2.2	ESTRUCTURA DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO	16
1.2.3	MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME)	16
CAPÍTULO 2	COMERCIO DE MERCANCÍAS	19
2.1	PERSPECTIVA DE LA INDIA	19
2.1.1	COMERCIO CON EL MUNDO	19
2.1.1.1	ANÁLISIS POR SECTORES.....	22
	TENDENCIAS POR CAPÍTULOS DEL LADO DE IMPORTACIONES	24
2.1.1.2	COMERCIO BILATERAL DE INDIA CON PERÚ.....	26
2.1.1.3	EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDIA: ANÁLISIS POR SECTORES	28
	TENDENCIAS POR CAPÍTULOS DEL LADO DE IMPORTACIONES	29
2.1.2	CONCLUSIÓN.....	36
2.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	38
2.2.1	COMERCIO CON EL MUNDO	38
2.2.1.1	SOCIOS COMERCIALES DE PERÚ, 2004-2014.....	41
2.2.2	COMERCIO BILATERAL ENTRE PERÚ-INDIA	45
CAPÍTULO 3	COMERCIO DE SERVICIOS	52
3.1	PERSPECTIVA DE LA INDIA	52
3.1.1	COMERCIO DE INDIA CON EL MUNDO	52
3.1.2	COMERCIO BILATERAL.....	53
3.1.3	VISIÓN GENERAL DE LOS COMPROMISOS DE LA INDIA EN EL AGCS, OMC.....	53
3.1.4	VISTA GENERAL SECTORIAL.....	53
3.1.4.1	SERVICIOS FINANCIEROS.....	53
3.1.4.2	BANCA	54
3.1.4.3	SEGURO	55
3.1.4.4	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES.....	56
3.1.4.5	ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS	56

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

3.1.4.6	SERVICIOS DE EDUCATIVOS	57
3.1.4.7	TURISMO Y SERVICIOS RELACIONADOS A VIAJES	57
3.1.4.8	SERVICIOS DE SALUD.....	58
3.1.4.9	SERVICIOS PROFESIONALES: SERVICIOS DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.....	58
3.1.4.10	INFORMÁTICA Y SERVICIOS DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN	59
3.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	60
3.2.1	COMERCIO CON EL MUNDO	60
3.2.2	COMERCIO BILATERAL PERÚ-INDIA	61
3.2.3	VISIÓN GENERAL SECTORIAL	61
3.2.3.1	SERVICIOS FINANCIEROS.....	62
3.2.3.2	SERVICIOS BANCARIOS	65
3.2.3.3	SERVICIOS DE SEGUROS.....	66
3.2.3.4	MERCADO DE VALORES.....	67
3.2.3.5	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	68
3.2.3.6	ENTRADA TEMPORAL PARA VISITANTES POR NEGOCIOS.....	70
3.2.3.7	SERVICIOS PROFESIONALES – CONTABILIDAD	70
CAPÍTULO 4	INVERSIÓN	72
4.1	PERSPECTIVA DE LA INDIA	72
4.1.1	INTRODUCCIÓN.....	72
4.1.2	IED POLÍTICA DE LA INDIA.....	72
4.1.2.1	SECTORES PROHIBIDOS	72
4.1.2.2	SECTORES DE RUTA DE APROBACIÓN.....	73
4.1.2.3	SECTORES PARCIALMENTE PERMITIDOS	74
4.1.2.4	INICIATIVAS DEL GOBIERNO DE LA INDIA PARA LA LIBERALIZACIÓN DE LA POLÍTICA DE IED ...	74
4.1.3	ENTRADAS Y SALIDAS DE IED.....	76
4.1.3.1	ENTRADAS DE IED.....	76
4.1.3.2	SALIDAS DE IED	76
4.1.4	ACUERDOS BILATERALES DE INVERSIÓN.....	76
4.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	77
4.2.1	RÉGIMEN DE POLÍTICA DE INVERSIÓN	77
4.2.2	ACUERDOS BILATERALES DE INVERSIÓN.....	78
4.2.3	PERFIL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED).....	79
CAPÍTULO 5	POLÍTICA COMERCIAL	80
5.1	PERSPECTIVA DE LA INDIA	80
5.1.1	INTRODUCCIÓN.....	80
5.1.2	ASUNTOS DE LA OMC Y LA INDIA.....	80

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

5.1.3	ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES DE LA INDIA (ACPs)/ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO (TLCs)	80
5.1.4	ARANCELES, CONTINGENTES ARANCELARIOS Y OTROS GRAVÁMENES	81
5.1.5	CONTINGENTES ARANCELARIOS BAJO LA OMC Y TLCs/AAs.....	84
5.1.6	RESTRICCIONES CUANTITATIVAS, CONTROLES Y LICENCIAS	85
5.1.7	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	86
5.1.8	MEDIDAS DE ANTIDUMPING, SUBSIDIO Y SALVAGUARDA	87
5.1.8.1	SALVAGUARDIAS	93
5.1.9.	NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS	95
5.1.9.1	NORMAS	95
5.1.9.2	REGLAMENTOS TÉCNICOS.....	96
5.1.9.3	EVALUACIÓN DE CONFORMIDAD.....	97
5.1.9.4	ACREDITACIÓN	98
5.1.9.5	CERTIFICACIÓN	99
5.1.9.6	ETIQUETADO	99
5.1.10	REGULACIONES SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.....	100
5.1.11	REGLAS DE ORIGEN	104
5.1.12	CONCLUSIÓN.....	106
5.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	106
5.2.1	INTRODUCCIÓN.....	106
5.2.2	ASUNTOS DE LA OMC.....	108
5.2.3	ARANCELES, CONTINGENTES ARANCELARIOS Y OTROS GRAVÁMENES	108
5.2.3.1	ARANCELES	108
5.2.3.2	CONTINGENTES ARANCELARIOS.....	110
5.2.3.3	OTROS GRAVÁMENES	117
5.2.4	RESTRICCIONES CUANTITATIVAS, CONTROLES Y LICENCIAS	118
5.2.5	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	119
5.2.6	ANTIDUMPING, SUBSIDIO Y MEDIDAS DE SALVAGUARDA	120
5.2.7	REGLAMENTOS TÉCNICOS Y NORMAS	122
5.2.8	REGULACIONES SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	125
5.2.9	REGLAS DE ORIGEN	129
Capítulo 6	FACILITACIÓN DEL COMERCIO Y OTRAS MEDIDAS QUE AFECTAN AL COMERCIO.....	131
6.1	PERSPECTIVA DE INDIA.....	131
6.1.1	INTRODUCCIÓN.....	131
6.1.2	TRANSPORTE Y ASUNTOS LOGÍSTICOS.....	131
6.1.2.1	RED DE CARRETERAS.....	131

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

6.1.2.2	PUERTOS E INFRAESTRUCTURA PORTUARIA	132
6.1.3	FACILITACIÓN DEL COMERCIO	134
6.1.4	ENERGÍA.....	137
6.1.5	POLÍTICAS RELACIONADAS A LA MINERÍA Y MANUFACTURA	138
6.1.5.1	POLÍTICAS RELACIONADAS A LA MINERÍA	138
6.1.5.2	POLÍTICAS RELACIONADAS A LA MANUFACTURA.....	139
6.1.5.2.1	TEXTILES Y CONFECCIÓN	141
6.1.5.2.2	HIERRO Y ACERO	141
6.1.5.2.3	PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS	142
6.1.5.2.4	AUTOMOTRIZ.....	142
6.1.6	INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR DE PEQUEÑAS ESCALAS	143
6.1.7	RÉGIMEN DE POLÍTICAS COMERCIALES EXTRANJERAS	143
6.1.7.1	DERECHOS DE EXENCIÓN Y REMESAS	143
6.1.7.2	PROGRAMA DE PROMOCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL (EPCG).....	143
6.1.7.3	PROGRAMA DE EXPORTACIÓN DESDE INDIA	143
6.1.7.4	<i>DEEMED EXPORTS</i>	144
6.1.7.5	MANUFACTURA BAJO VÍNCULO	144
6.1.7.6	Derecho <i>DRAWBACK</i>	144
6.1.8	ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES (ZEE).....	144
6.1.9	DERECHOS DE PROPIEDAD RELACIONADOS CON EL COMERCIO	147
6.1.9.1	RELACIÓN ENTRE ADPIC, OMC Y OMPI.....	147
6.1.9.2	TRATADOS INTERNACIONALES	148
6.1.9.3	ADMINISTRACIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL	149
6.1.9.4	PROCESAMIENTO HABILITADO Y FLUJO DE TRABAJO COMPUTARIZADO DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN.....	149
6.1.9.4.1	COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS INMEDIATAS CON LOS SOLICITANTES	149
6.1.9.5	DISEÑO INDUSTRIAL	150
6.1.9.6	MARCAS.....	150
6.1.9.8	PROTOCOLO DE MADRID.....	150
6.1.9.9	FUNCIONAMIENTO TRANSPARENTE Y AUTOMATIZADO DE LA INDUSTRIA DE LAS MARCAS	150
6.1.9.10	OTRA INFORMACIÓN	151
6.1.9.11	INDICACIONES GEOGRÁFICAS.....	151
6.1.10	CONCLUSIÓN.....	151
6.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	152
6.2.1	FACILITACIÓN DEL COMERCIO.....	152
6.2.2	ASUNTOS DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA	153

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

6.2.2.1	INFRAESTRUCTURA DE CARRETERA.....	153
6.2.2.2	INFRAESTRUCTURA PORTUARIA	153
6.2.2.3	INFRAESTRUCTURA DE AEROPUERTOS.....	154
6.2.3	POLÍTICAS DE MINA Y MANUFACTURA.....	155
6.2.3.1	POLÍTICAS DE MINA.....	155
6.2.3.2	POLÍTICAS DE MANUFACTURA	157
6.2.4	INCENTIVOS DE EXPORTACIÓN	158
6.2.4.1	ZONAS DE TRATO ESPECIAL.....	158
6.2.5	DERECHOS DE PROPIEDAD RELACIONADOS CON EL COMERCIO	160
CAPÍTULO 7:	EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DEL TLC PERÚ-INDIA	163
7.1	PERSPECTIVA DE INDIA	163
7.1.1	INTRODUCCIÓN.....	163
7.1.2	INDICADORES COMERCIALES.....	163
7.1.2.1	ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL.....	163
7.1.2.2	ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA.....	165
7.1.2.3	ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN EXPORTACIONES	168
7.1.2.4	ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL.....	171
7.1.2.5	ÍNDICE FINGER-KREININ	172
7.1.3	ESTIMACIÓN DEL COMERCIO POTENCIAL.....	173
7.1.4	CONCLUSIÓN BASADA EN LOS INDICADORES COMERCIALES	176
7.2	PERSPECTIVA DE PERÚ	178
7.2.1	INTRODUCCIÓN.....	178
7.2.2	INDICADORES COMERCIALES	178
7.2.2.1	ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL.....	178
7.2.2.2	ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA.....	181
7.2.2.3	ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN EXPORTACIONES	184
7.2.2.4	ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL.....	189
7.2.2.5	ÍNDICE FINGER-KREININ	191
7.2.3	ESTIMACIÓN DEL COMERCIO POTENCIAL.....	195
7.2.4	CONCLUSIÓN BASADO EN INDICADORES COMERCIALES	198
7.3	PERSPECTIVA DE INDIA Y PERÚ	198
7.3.1	ESTIMACIÓN DE LOS POTENCIALES EFECTOS ECONÓMICOS BAJO UN MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE	198
7.3.1.1	METODOLOGÍA.....	198
7.3.1.2	ESTRATEGIA DE AGREGACIÓN	199
7.3.1.3	DISEÑO DEL EXPERIMENTO	200

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

7.3.1.4	RESULTADOS DE LAS SIMULACIONES	201
7.3.1.4.1	EFFECTOS EN EL BIENESTAR	201
7.3.1.4.2	IMPACTOS SOBRE EL PBI Y LA BALANZA COMERCIAL	202
7.3.1.4.3	IMPACTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES BILATERALES.....	203
7.3.1.4.4	IMPACTOS EN EL EMPLEO	207
7.3.2	CONCLUSIÓN BASADO EN EL MODELO GTAP	207
CAPÍTULO 8	COOPERACIÓN ECONÓMICA.....	209
8.1	MARCO GENERAL.....	209
8.2	ÁREAS DE POTENCIAL INTERÉS	209
8.2.1	PROMOCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA INVERSIÓN	210
8.2.2	SERVICIOS	210
8.2.3	MINERÍA E HIDROCARBUROS.....	210
8.2.4	PROPIEDAD INTELECTUAL, CONOCIMIENTOS TRADICIONALES, RECURSOS GENÉTICOS Y BIODIVERSIDAD	210
8.2.5	JOYERÍA.....	210
8.2.6	INFRAESTRUCTURA	211
8.2.7	PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYMES)	211
8.2.8	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.....	211
8.2.9	PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ALIMENTOS	211
8.2.10	VENTANA ÚNICA.....	212
8.2.11	TURISMO.....	212
8.2.12	INDUSTRIAS CREATIVAS	212
8.2.13	SALUD Y FARMACÉUTICOS	212
8.2.14	CONFECCIÓN Y TEXTILES	213
8.2.15	INSERCIÓN A LA CADENA DE VALOR GLOBAL	213
8.2.16	CIENCIA, TECNOLOGÍA E INVESTIGACIÓN	213
CAPÍTULO 9	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	214

CAPÍTULO 1 VISIÓN MACROECONÓMICA

1.1 PERSPECTIVA DE LA INDIA

1.1.1 INTRODUCCIÓN

Este capítulo provee una visión macroeconómica de India y Perú discutiendo indicadores económicos de ambos países. India y Perú han mostrado un impresionante crecimiento en los últimos años. Sin embargo, el crecimiento global se ha mantenido más o menos estancado en los últimos años, afectando el crecimiento del comercio global. Se ha proyectado que el crecimiento de la economía global será más lento. El FMI ha proyectado que el crecimiento de la producción económica mundial será de 3.1% para el 2015 y 3.6% para el 2016.

En relación al Comercio Global, según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio mundial se proyecta para crecer a una tasa del 2,8% en 2015, desde el 3,3% proyectado a principios de abril de 2015. Para el 2016, la OMC ha reducido su proyección de 4.0% a 3.9%. De acuerdo con la OMC, varios factores contribuyeron a la lentitud del comercio y la producción en el 2014 y en el inicio del 2015, incluyendo la caída de la demanda de importación en China, Brasil y otras economías emergentes, la disminución de los precios de petróleo, las fluctuaciones de los tipos de cambio, la incertidumbre respecto a la política monetaria de Estados Unidos y la volatilidad en el mercado financiero.

1.1.2 AMBIENTE MACROECONÓMICO E INDICADORES

El inicio de los noventa marcó un profundo cambio en las políticas económicas de India. Los objetivos inmediatos fueron la estabilización macro-económica y el ajuste estructural dando lugar a reformas encaminadas a mejorar la eficiencia, productividad y competitividad de la economía, *inter alia*, incluidas la desregulación industrial, la liberalización de la inversión directa extranjera, liberalización del comercio, y reformas en el sector público, infraestructura y el sector financiero. Desde entonces, la India se ha embarcado en un mayor crecimiento económico y desarrollo del comercio.

Cuadro 1 – Principales Indicadores Económicos de la India

Subject Description	Unit	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16
GDP Growth Rate (at 2011-12 Prices)	%	5.6	6.6	7.2	7.6
Index of Industrial Production (Growth) b	%	1.1	-0.1	2.8	3.1d
Inflation (WPI) (average)	%	7.4	6.0	2	-2.8 e
Inflation CPI (Combined) (average)	%	10.2	9.5	5.9	4.9e
Current Account Balance (CAB)/GDP	%	-4.8	-1.7	-1.3	-1.4f
Foreign Exchange Reserves	US\$ billion	292	304.2	341.6	349.6c

Fuente: Economic Survey 2015-16

Notes: b: (Base 2004-05), c: a finales de enero de 2016, d: abril-dic 2015-16, e: abril-enero 2015-16, f: abril-set 2015-16

India registró un robusto crecimiento de 7.2% en 2014-15 y 7.6% en 2015-16, convirtiéndose así en la economía de más rápido crecimiento en el mundo. Según las estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), el crecimiento global tuvo un promedio de 3.1% en 2015, disminuyendo del 3.4% registrado en 2014. Mientras que el crecimiento en economías avanzadas ha mejorado modestamente desde el 2013, las economías emergentes han presenciado una consistente tendencia de disminución en la tasa de crecimiento desde el

2010. Es en este contexto que la reciente historia del crecimiento de la India parece particularmente brillante.

Adicionalmente, sus otros parámetros macroeconómicos como la inflación, el déficit fiscal y la actual balanza corriente han mostrado signos distintivos de mejora. La inflación de los precios al por mayor ha estado en territorio negativo por más de un año y la importantísima inflación de precios al consumidor ha disminuido a casi la mitad de lo que era hace unos años atrás. Sin embargo, el débil crecimiento en economías avanzadas y emergentes ha afectado las exportaciones de India.

Gráfico 1 – India: Comercio de Mercancías
(US\$ mil millones)

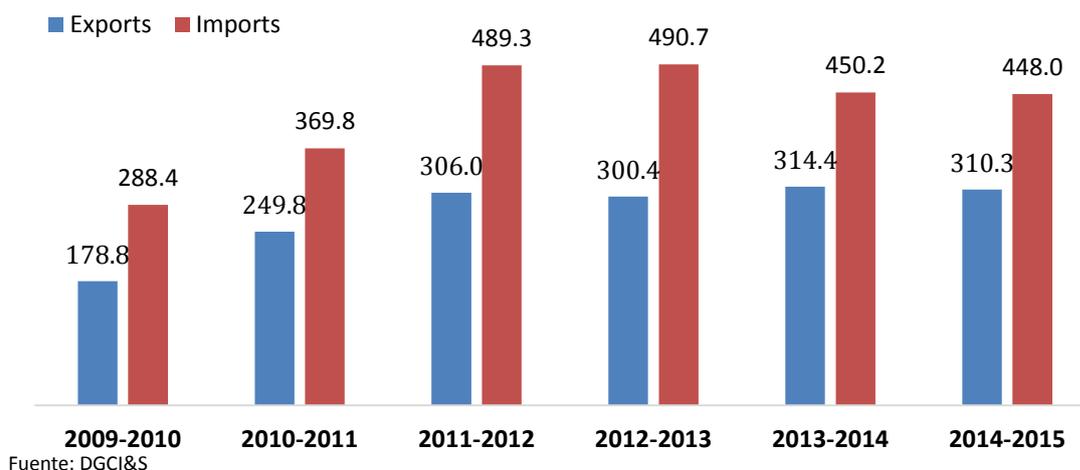
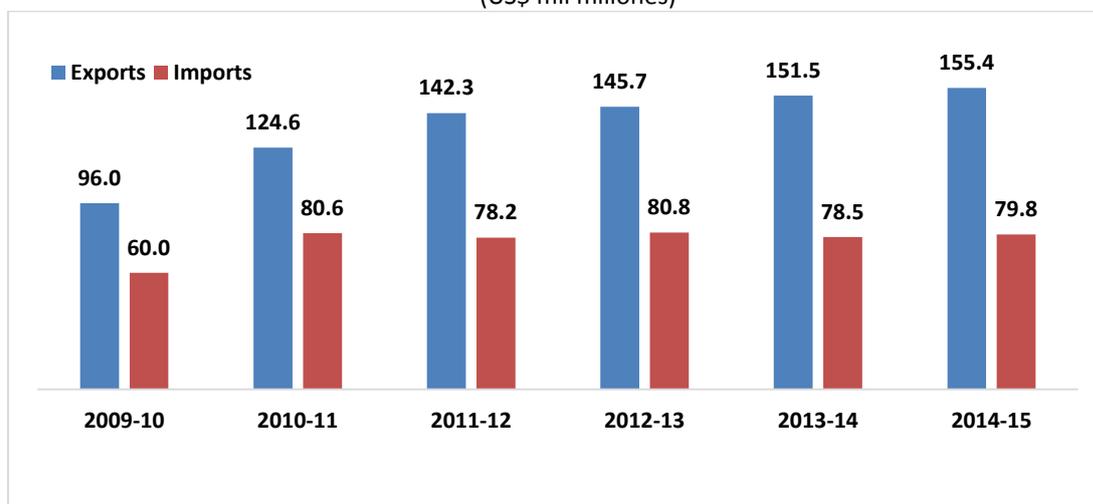


Figure 2 – India's trade: Trade in Services
(US\$ mil millones)



Las importaciones para el año 2014-15 ascendió a US\$ 310.3 mil millones en contraste con los US\$ 314.4 mil millones en 2013-14 registrando un decrecimiento de 1.29%, mientras que las importaciones en 2014-15 disminuyeron a US\$ 448 mil millones de US\$ 450.2 mil millones en 2013-14 registrando un decrecimiento de 0.48%.¹ El déficit comercial en 2014-15 se incrementó a US\$ 137.7 mil millones de US\$ 135.8 mil millones en 2013-14. La exportación de Servicios de India para el año 2014-15 se elevó a US\$ 155.4 mil millones frente a los US\$ 151.5

¹ La data está basada en DGCI&S.

mil millones en 2013-14 registrando un crecimiento de 2.6%, mientras que las importaciones en 2014-15 se incrementaron a US\$ 79.8 mil millones de US\$ 78.5 mil millones en 2013-2014. El superávit comercial en 2014-15 se elevó a US\$ 75.6 mil millones frente a US\$ 73 mil millones en 2013-14.

Según el ranking para el año 2014, India es el 19° más grande exportador (con una participación de 1.7%) y el 12° más grande importador (con una participación de 2.4%) del comercio de mercancías en el mundo. En la exportación de servicios comerciales, India es el 8° más grande exportador en 2014 (con una participación de 3.2%). En la importación de servicios comerciales, India se ubica en el puesto 10° (con una participación de 2.6%).

1.1.3 PBI PRODUCCIÓN Y ESTRUCTURA

El crecimiento en el sector de agricultura en 2015-16 ha continuado siendo más bajo que el promedio de la última década, principalmente por ser el segundo año sucesivo de lluvias monzónicas inferiores a lo normal. El crecimiento en el sector de los servicios disminuyó ligeramente, pero se mantiene robusto; mientras que la aceleración del crecimiento en la manufactura compensó esto.

Se estima que el crecimiento en la industria se ha acelerado durante el presente año gracias a la mejora de la actividad manufacturera. El Índice de Producción Industrial (IPI) mostró que la producción manufacturera creció en 3.1% durante abril-diciembre 2015-16, frente a un crecimiento de 1.8% en el período correspondiente del año anterior.

Cuadro 2 – Crecimiento del PBI y Principales Sectores
(% cambio)

Sector	2013-14 (2R)	2014-15 (1R)	2015-16 (AE)
Agriculture, forestry and fishing	4.2	-0.2	1.1
Industry	5.0	5.9	7.3
Mining and quarrying	3.0	10.8	6.9
Manufacturing	5.6	5.5	9.5
Electricity, gas, water supply etc.	4.7	8.0	5.9
Construction	4.6	4.4	3.7
Services	7.8	10.3	9.2
Trade, hotels, transport and communication	7.8	9.8	9.5
Financing, real estate, professional services etc.	10.1	10.6	10.3
Public administration, defence and other services	4.5	10.7	6.9
GVA (Gross Value Added) at constant basic prices	6.3	7.1	7.3
GDP at constant market prices	6.6	7.2	7.6

Fuente: basado en datos de CSC

Nota: AE – Estimaciones Anticipadas, 1R – Primeras Estimaciones Revisadas, 2R – Segundas Estimaciones Revisadas

1.1.4 MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMEs)

El sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs) ha emergido como un sector altamente vibrante y dinámico de la economía india en las últimas cinco décadas. Las MIPYMEs no solo juegan un rol crucial en proveer varias oportunidades de empleo a un costo de capital comparativamente más bajo que las grandes industrias, sino también ayudan en la industrialización de zonas rurales y atrasadas, lo que ha generado una reducción de los desequilibrios regionales, asegurando una distribución más equitativa del ingreso y riqueza

nacional. Las MIPYMEs son complementarias a las grandes industrias como unidades auxiliares y este sector contribuye enormemente con el desarrollo socio-económico del país.

El sector manufacturero bajo las MIPYMEs, que consta de 36 millones de unidades, provee empleo a más de 80 millones de personas. Los manufactureros producen más de 6,000 productos y contribuyen con el 8% del PBI, 45% de la producción manufacturera y 40% de las exportaciones del país. El sector MIPYMEs tiene el potencial de difundir en el crecimiento industrial del país y puede ser el mayor socio en el proceso de crecimiento inclusivo.

1.1.4.1 CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR MIPYMEs EN EL PRODUCTO BRUTO INTERNO

La contribución estimada del sector MIPYMEs al PBI y Producción, durante el 2006-07 al 2012-13 se presenta a continuación:

Cuadro 3 – Contribución de la Producción Manufacturera de las MIPYMEs en el PBI
(precios 2004-05)

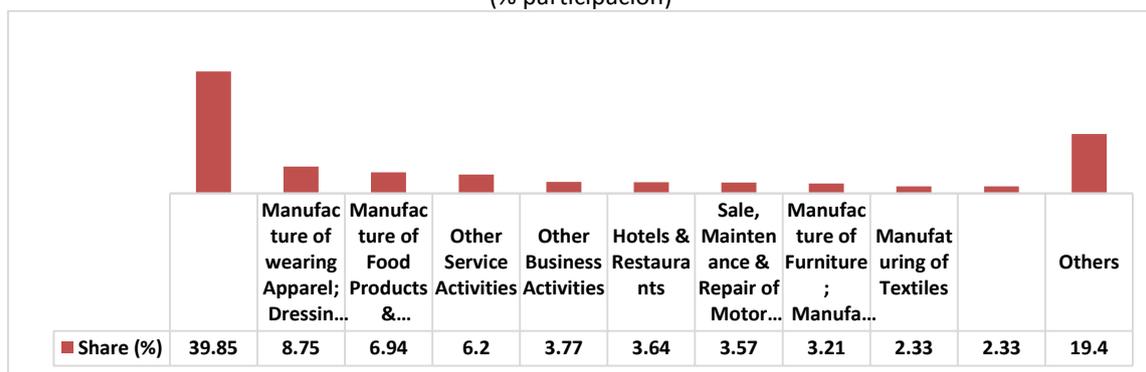
Year	Share of MSME Sector in total GDP (%)		
	Manufacturing Sector MSME	Service Sector MSME	Total
2006-07	7.73	27.4	35.13
2007-08	7.81	27.6	35.41
2008-09	7.52	28.6	36.12
2009-10	7.45	28.6	36.05
2010-11	7.39	29.3	36.69
2011-12	7.27	30.7	37.97
2012-13	7.04	30.5	37.54

Nota: Cuarto Censo en toda la India de MIPYMEs 2006-07, Estadísticas de Cuentas Nacionales (2014), CSO, MOSPI y Encuesta Anual de Industrias, CSO MOSPI

Fuente: Ministerio de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Reporte Anual 2014-15

A continuación, se muestran las industrias líderes con sus respectivas participaciones:

Gráfico 3 – India: Industrias Líderes en el Sector MIPYMEs
(% participación)



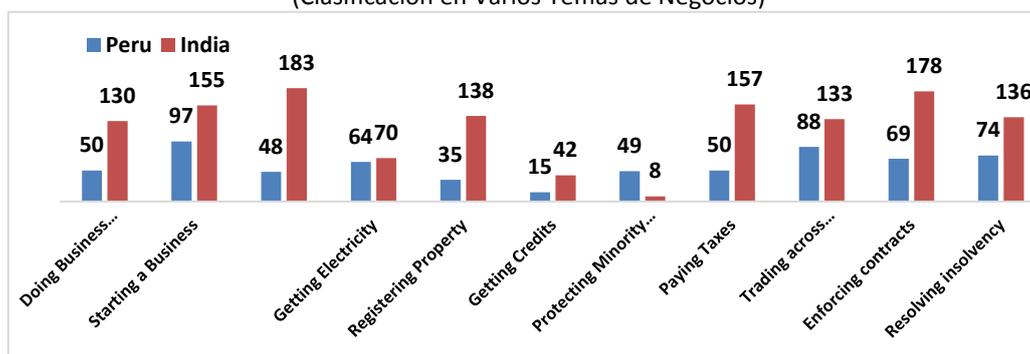
Fuente: Ministerio de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Reporte Anual 2014-15

A nivel mundial, las MIPYMEs han sido aceptadas como el motor del crecimiento económico para promover el desarrollo equitativo. Las MIPYMEs juegan un rol importante en la promoción de las exportaciones del país. Para mantener su nicho en los mercados internacional y mundial, las MIPYMEs requieren mantenerse competitivas mundialmente. Tienen que actualizarse continuamente para afrontar los desafíos que surgen con los cambios en tecnología, los cambios en las demandas, el surgimiento de nuevos mercados, etc.

Las MIPYMEs son las principales impulsoras de la innovación, el crecimiento económico y de una nueva generación de empleo. La importancia de las MIPYMEs en el actual TLC surge porque promoverá una mayor vinculación y desarrollo para ambos países. Una mejor manera de utilizar el TLC sería colaborar en las cadenas de valor globales a través del desarrollo de las MIPYMEs. Hay un vínculo directo entre la internacionalización y el desempeño de las MIPYMEs. En el actual programa emblema de “*Make in India*”, la relevancia de las MIPYMEs es de mayor importancia debido al potencial que este sector sostiene en el desarrollo de los negocios y la promoción del crecimiento.

1.1.5 INDICADORES DE DOING BUSINESS

Gráfico 4 – India: Indicadores Doing Business 2016
(Clasificación en Varios Temas de Negocios)



Fuente: Banco Mundial

Según el “*Doing Business Report 2016*” del Banco Mundial, India se ubica en la 130° posición entre 189 países. En los criterios de “*Starting a Business*” y “*Trading across Borders*”, India está posicionada en la 155° y 133° posición. Para mejorar la “*Doing Business Environment*” de India, se han tomado grandes iniciativas en el último año, las cuales incluyen, simplificación y racionalización de las normas existentes y la introducción de la tecnología de la información para hacer el gobierno más eficiente y efectivo.

Por otro lado, Perú está posicionado en la 50° posición entre 189 países en “*Ease of Doing Business*”. En los criterios de “*Starting a Business*” y “*Trading across Borders*”, Perú está posicionado en la 97° y 88° posición respectivamente.

1.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

1.2.1 AMBIENTE MACROECONÓMICO E INDICADORES

Durante el 2004-2014, Perú fue el país de crecimiento más rápido en América Latina, con un promedio anual de tasa de crecimiento de 6.1% en su Producto Bruto Interno (PBI), por encima de la tasa promedio regional de 3.6%. Las principales fuerzas impulsoras detrás de este crecimiento fueron las tendencias positivas de los principales precios de los *commodities* de exportación del Perú y la fuerte dinámica en los sectores no primarios de la economía. Este sobresaliente desempeño económico condujo a la reducción de la incidencia de pobreza como parte de la población total en 25.9 puntos porcentuales entre 2004 y 2014.

En 2014, el PBI nominal en Perú alcanzó US\$ 202,675 millones, habiendo crecido en 2.4% en términos reales. Desde un punto de vista sectorial, este último aumento se explica principalmente por las dinámicas de los sectores no primarios, como construcción (+1.6%), comercio (+4.4%) y servicios (+5%).

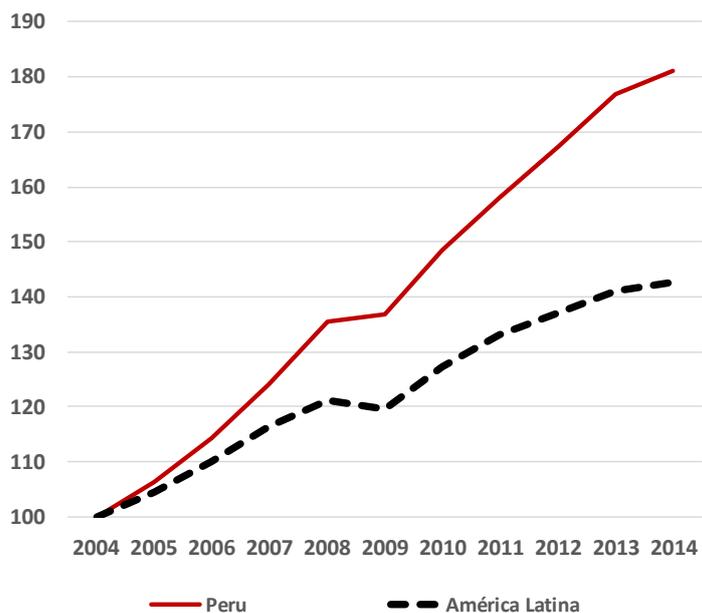
El PBI nominal per cápita (en términos dólar) creció de US\$ 2,489 en 2004 a US\$ 6,577 en 2014, a una tasa anual promedio de 10.2%. Por otro lado, el PBI per cápita en términos de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) fue de US\$ 6,295 en 2004 a US\$ 11,817 en 2014, registrando una tasa de crecimiento anual promedio de 6.5% durante ese período.

Cuadro 4 – Perú: Indicadores Macroeconómicos, 2014

Población (millones)	30,8
PBI nominal (US\$ millones)	202 675
PBI real (variación %)	2,35
PBI en términos PPA (US\$ millones)	371 344
PBI per cápita (US\$)	6 577
PBI per cápita en términos PPA (US\$)	11 817
Tipo de cambio promedio (Nuevo sol/US\$)	2,84
Inflación, fin de periodo (variación %)	3,22
Exportaciones de bienes (% PBI)	19,4
Importaciones de bienes (% PBI)	20,1
Intercambio comercial de bienes (% PBI)	39,5
Exportaciones de bienes y servicios (% PBI)	22,3
Importaciones de bienes y servicios (% PBI)	23,9
Intercambio comercial de bienes y servicios (% PBI)	46,2
Balanza en cuenta corriente (% PBI)	-4,0
Inversión Extranjera Directa neta (US\$ millones)	7 789

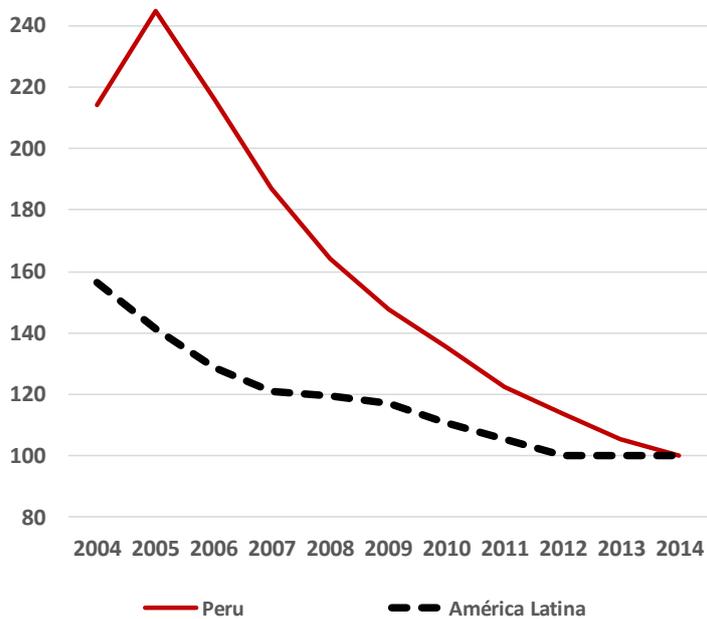
Fuente: FMI, BCRP, INEI

Gráfico 5 – Perú y América Latina: PBI Real, 2004-2014
(Índice 2004=100)



Fuente: ECLAC, BCRP

Gráfico 6 - Perú y América Latina: Incidencia de la Pobreza, 2004-2014



Fuente: ECLAC, BCRP

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 5 – Perú: PBI Real por Sector Económico, 2004-2014
(Variación % anual)

Sector Económico	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PBI	5.0	6.3	7.5	8.5	9.1	1.0	8.5	6.5	6.0	5.8	2.4
Agricultura y Ganadería	-0.5	3.4	8.9	3.3	8.0	1.3	4.3	4.1	5.9	1.5	1.6
Pesca	40.3	4.9	3.7	9.3	3.0	-3.4	-19.6	52.9	-32.2	24.8	-27.9
Minería y Combustibles	6.0	10.3	1.9	4.2	8.1	1.0	1.3	0.6	2.8	4.9	-0.8
Manufacturas	7.4	6.6	7.3	10.6	8.6	-6.7	10.8	8.6	1.5	5.0	-3.6
Electricidad y Agua	5.5	5.6	7.6	9.2	8.1	1.1	8.1	7.6	5.8	5.5	4.9
Construcción	4.9	8.7	15.0	16.6	16.8	6.8	17.8	3.6	15.8	8.9	1.6
Comercio	5.8	5.2	11.9	10.3	11	-0.5	12.5	8.9	7.2	5.9	4.4
Servicios	3.9	5.3	7.8	8.7	8.7	3.6	8.8	7.0	7.3	6.1	5.0

Fuente: Banco Central del Perú

La actual balanza corriente como proporción del PBI se movió de un superávit de 0.1% en 2004 a un déficit de 4.0% en 2014. El deterioro de la balanza comercial es explicado por la tendencia a la baja de los términos de intercambio enfrentados por la economía (-5.8% en 2014), debido principalmente a la fuerte caída de los precios internacionales de los principales *commodities* de exportación peruanos, como el cobre y el oro, cuyos valores de exportación cayeron en 2014 en un 10% y 30%, respectivamente.

Por otro lado, la balanza corriente financiera como proporción del PBI registró superávits durante 2004-2014, gracias principalmente a las grandes entradas de inversión extranjera directa (IED) recibidas por el Perú. En 2014, las entradas netas de IED alcanzaron el 3,8% del PBI nominal.

Cuadro 6 - Perú: Balanza de Pagos
(US\$ millones)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
BALANZA EN CUENTA CORRIENTE	0.1	1.5	3.3	1.5	-4.3	-0.5	-2.4	-1.9	-2.7	-4.2	-4.0
1. Balanza comercial	4.5	7.1	10.2	8.3	2.1	5.0	4.7	5.4	3.3	0.3	-0.6
a. Exportaciones FOB	19.2	23.2	27.1	27.4	25.5	22.2	24.1	27.2	24.6	21.2	19.5
b. Importaciones FOB	-14.7	-16.1	-16.9	-19.1	-23.4	-17.3	-19.4	-21.8	-21.3	-20.9	-20.1
2. Servicios	-1.1	-1.1	-0.8	-1.2	-1.7	-1.0	-1.6	-1.3	-1.3	-0.9	-0.9
a. Exportaciones	3.0	3.1	3.0	3.1	3.0	3.0	2.5	2.5	2.5	2.9	2.9
b. Importaciones	-4.1	-4.2	-3.9	-4.2	-4.7	-4.0	-4.1	-3.8	-3.8	-3.8	-3.8
3. Renta de factores	-5.5	-6.8	-8.5	-8.1	-7.2	-6.9	-7.5	-7.8	-6.4	-5.3	-4.6
a. Privado	-4.1	-5.7	-7.8	-7.7	-7.2	-6.9	-7.4	-7.5	-6.0	-4.8	-4.3
b. Público	-1.3	-1.1	-0.7	-0.4	0.0	0.1	-0.2	-0.3	-0.4	-0.4	-0.3
4. Transferencias corrientes	2.1	2.4	2.5	2.4	2.4	2.4	2.0	1.9	1.7	1.7	2.2
CUENTA FINANCIERA	3.1	0.3	0.3	8.3	7.1	1.9	9.2	5.1	10.3	5.7	3.4
1. Sector privado	1.5	1.2	2.8	8.0	7.9	3.5	7.7	5.4	8.2	7.4	3.2
2. Sector público	1.3	-0.6	-1.1	-1.7	-1.2	0.1	1.6	0.4	0.8	-0.7	0.0
3. Capitales de corto plazo	0.3	-0.3	-1.4	2.0	0.5	-1.7	-0.2	-0.7	1.3	-1.1	0.2
FINANCIAMIENTO EXCEPCIONAL	-	0.1	-	0.1	-						
ERRORES Y OMISIONES NETOS	0.3	0.2	-0.5	-0.4	-0.2	-0.5	0.7	-0.5	0.1	0.0	-0.5
TOTAL	3.5	2.2	3.1	9.4	2.6	0.9	7.5	2.7	7.7	1.4	-1.1

Fuente: BCRP

1.2.2 ESTRUCTURA DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO

En el 2014, el sector de servicios fue el principal componente en la estructura del PBI, representando el 59.9% del total del PBI en términos constantes, seguido por los sectores manufacturero y agrícola, los cuales representaron el 14.2% y el 5.7% del PBI, respectivamente.

El sector manufacturero está concentrado en bienes tecnológicos bajos y medianos. En 2014, los principales ítems en términos de valor de salida fueron alimentos, químicos y textiles. Las mercancías manufactureras representaron el 30% del total de mercancías exportadas y consistieron principalmente de accesorios de vestimenta/ropa, químicos y productos pesqueros.

Por otro lado, el sector agrícola provee empleo a casi un tercio de la población económicamente activa². Perú es un exportador neto de productos agrícolas, siendo nuestras principales exportaciones el café, cacao, espárragos, uvas, mangos, palta y quinua. Por otro lado, los principales productos consumidos en el mercado doméstico son arroz, papas, maíz, limón, naranja, plátanos, frijoles y mandarina. Las importaciones agrícolas son principalmente insumos para la alimentación de aves de corral y ganado vacuno (por ejemplo, maíz amarillo, soya) e insumos para producir pasta (trigo).

En relación a los sectores primarios de la economía, el sector minero contribuye con 11.7% del PBI y genera cerca del 70% del total de las exportaciones. La riqueza de Perú en recursos naturales lo hace uno de los productores líderes de mineral a nivel mundial (Perú es el 3^{er} más grande productor de plata, cobre, zinc y estaño; 4^{to} productor de plomo, molibdeno y mercurio; y 5^{to} más grande productos de oro)³.

Finalmente, el Perú tiene un sector pesquero cuya participación en PBI real no ha cambiado significativamente en los últimos años. Los principales recursos de Perú son gambas en la costa norte, rodaballo, pleuronectiforme, abulón (Bào Yú) y ostras en la costa sur; trucha en lagos y lagunas; y otras especies tropicales de peces en la Amazonía. El sector pesquero tiene el potencial de desarrollar productos enlatados, congelados y curados para el consumo directo por humanos. Perú es el más grande productor y exportador de comida de pescado, con un promedio anual de producción de 1.4 millones de toneladas en la última década, siendo China el principal comprador.

1.2.3 MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYME)

En el 2013, el sector MIPYME representó el 99.5% de las unidades económicas de Perú y dio empleo a 68.6% de la población económicamente activa⁴. El número de MIPYMEs ha crecido a una tasa promedio anual de 7.6% entre 2009 y 2013. La mayoría de las empresas son micro empresas (94.6%), pequeñas empresas (4.6%) y medianas empresas (0.2%).

² Según el Ministerio de Agricultura, 4.8 millones de personas trabajaron en este sector en 2012, de las cuales el 84% se encontraron en áreas rurales.

³ Fuente: Ministerio de Energía y Minas; Reporte estadístico (enero de 2015).

⁴ Las MIPYMEs son categorizadas de acuerdo a sus ingresos anuales de ventas (medidos en unidades impositivas tributarias - UIT). Micro empresas son aquellas que sus ventas anuales alcanzan un máximo de 150 UITs. Las pequeñas empresas deben vender sobre 150 UITs hasta un máximo de 1,700 UITs. Las medianas empresas deben vender más de 1,700 UITs hasta un máximo de 2,300 UITs. (Ley 30056 del 2 de julio de 2013). En 2015 el valor de una UIT fue de 3,850 Nuevos Soles.

Perú promueve la formalización y el desarrollo de las MIPYMEs con el fin de aumentar la productividad, trabajo, recolección de impuestos, así como la participación del sector en el mercado doméstico, contratación pública y exportaciones⁵.

En el 2014, el Ministerio de Producción del Perú (PRODUCE) anunció la implementación del Plan Nacional de la Diversificación Productiva (PNDP), el cual está basado en seis principales líneas de acción:

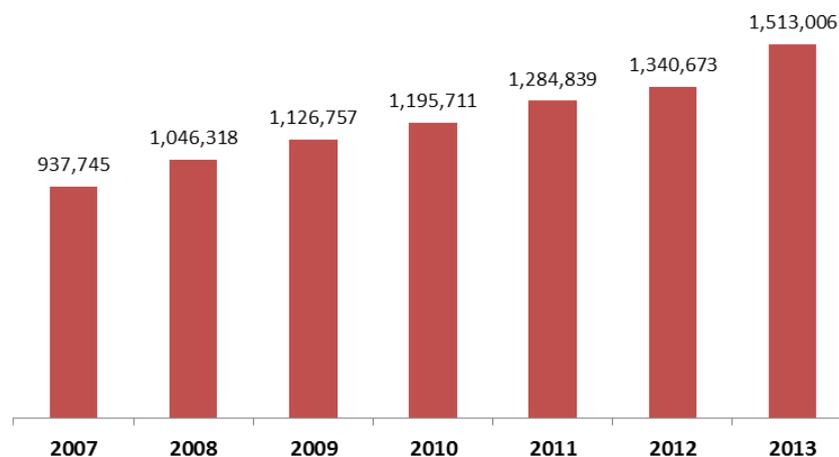
- Facilitación de la aparición de nuevos motores de crecimiento a través de los Comités de Trabajo (hasta el momento, se ha implementado: Silvicultura, Acuicultura, Industrias Creativas, Textiles y Gastronomía).
- Desarrollo de Centros de Innovación y Tecnología (CITEs) y fortalecimiento del Instituto de Producción Nacional (ITP).
- Implementar de la política nacional de innovación.
- Implementar de la política nacional de calidad.
- Desarrollar y promover parques industriales modernos.
- Reducir el costo de financiación para las Pequeñas y Medianas Empresas.

En el PNDP, las principales estrategias consideradas con el objetivo de mejorar la competitividad del sector MIPYMEs son las siguientes:

- Simplificación administrativa: introduciendo nuevos esquemas de impuestos para las MIPYMEs.
- Programa de extensión tecnológica para las MIPYMEs: reforzando 20 centros de innovación tecnológica, mejorando la difusión tecnológica para el sector agrícola.
- Reducción de los costos y reforma de la financiación de las MIPYMEs: creando un fondo para financiar las MIPYMEs y fondos de garantía mutua.

En el 2013, solo 0.2% del total de las MIPYMEs registró actividades de exportación. Entre el 2007 y 2013, el número de las MIPYMEs exportadoras creció en 19%, equivalente a una tasa de promedio anual de 3%. En el último año, 46% y 39% del total de las exportaciones de las MIPYMEs estuvo concentrado en los sectores de comercio y servicios respectivamente.

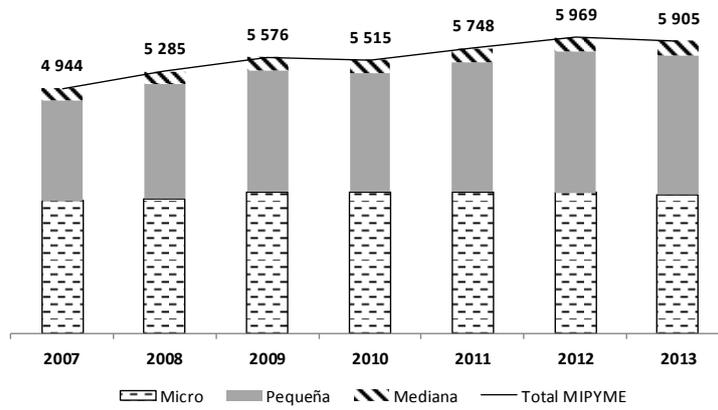
Gráfico 3 – Perú: Número de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs), 2007-2013



Fuente: SUNAT, Ministerio de la Producción

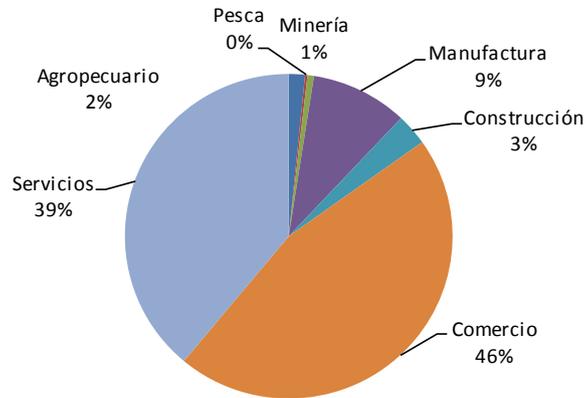
⁵ Ley 28015 del 3 de Julio de 2003 (Ley de Promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa) y las regulaciones en el Decreto Supremo 008-2008-TR del 30 de setiembre de 2008 (Normas de Aplicación de la Ley de Micro y Pequeñas empresas).

Gráfico 4 - Perú: MIPYMES Exportadoras según Tamaño, 2007-2013



Fuente: SUNAT

Gráfico 5 – Perú: MIPYMES exportadoras según Sector, 2013



Fuente: SUNAT

CAPÍTULO 2 COMERCIO DE MERCANCÍAS

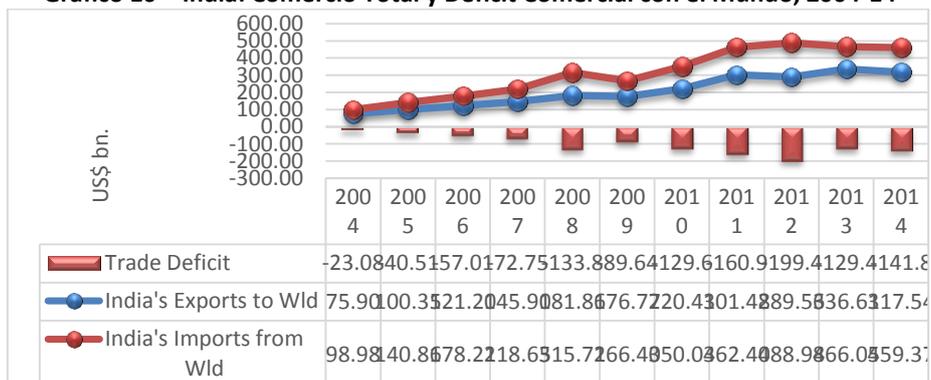
2.1 PERSPECTIVA DE LA INDIA

2.1.1 COMERCIO CON EL MUNDO

En la última década, el total del comercio de la India con el mundo se incrementó de US\$ 173.3 mil millones en 2004 a US\$ 765.4 mil millones en 2014, a una tasa exponencial de crecimiento de 15%. Las exportaciones de la India se incrementaron de US\$ 75 mil millones en 2004 a US\$ 317 mil millones en 2014⁶. Las importaciones de la India, en términos de valor, se incrementaron de US\$ 98 mil millones en 2004 a US\$ 449 mil millones en 2014 con un crecimiento de 20%. La balanza comercial durante ese período fue negativa y se deterioró aún más de US\$ 23 mil millones en 2004 a US\$ 132 mil millones. El comercio total de la India con el mundo creció en 16.4% durante 2004-14. Sus exportaciones e importaciones han incrementado durante todo el período de análisis con las exportaciones creciendo en al menos 16% y las importaciones incrementando también en 17%. La balanza comercial de la India, sugirió que India ha venido absorbiendo mucho más del mundo, en términos de importación que contribuyendo con la economía global en términos de exportación. La India es un mercado creciente para la economía global.

El seguimiento de las tendencias de la década observadas en el valor de los términos comerciales a través de los grupos/socios (el mundo y Perú) se convierte en una parte importante de este capítulo. Las composiciones y tasas de crecimiento han sido utilizadas en este capítulo para entender las tendencias emergentes desde, y de un análisis ex-post de, la década de 2004 a 2014. El período de estudio de 2004 a 2014 es dividido en dos fases, 2004 a 2009 y 2010 a 2014, con el fin de capturar dinamismo efectivo en términos de composición reflejado en las acciones y las tasas de crecimiento diferenciales.

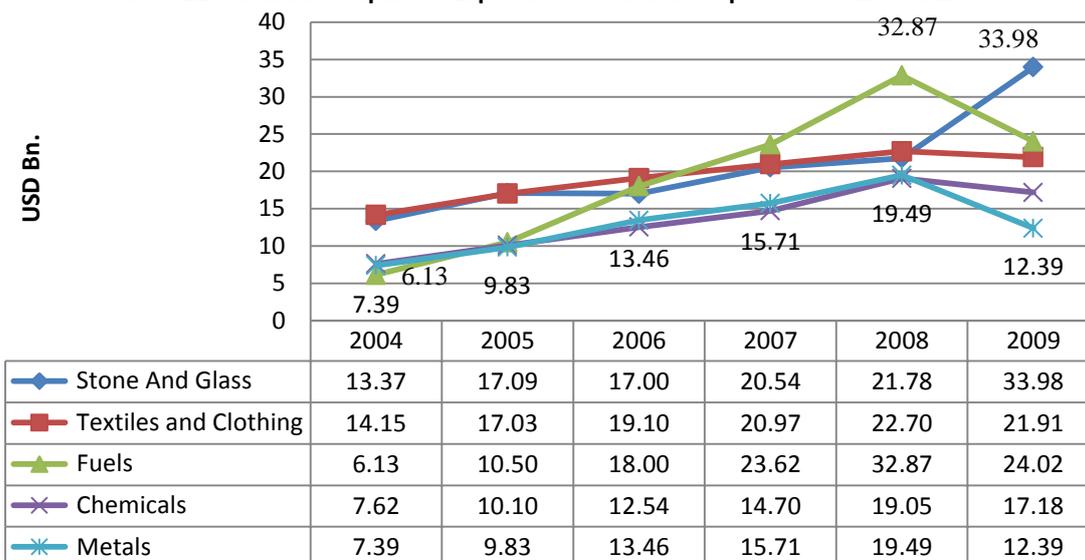
Gráfico 10 – India: Comercio Total y Déficit Comercial con el Mundo, 2004-14



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

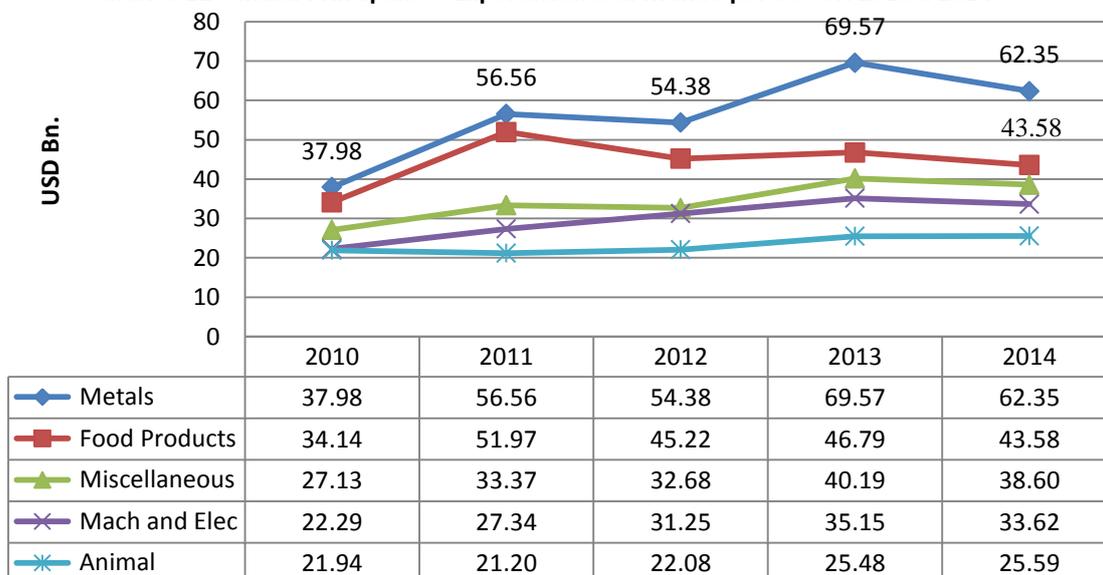
⁶ La data es obtenida de la base de datos online del WITS.

Gráfico 11: - India: Principales 5 Exportaciones al Mundo por Sector: 2004 a 2009



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Gráfico 12 – India: Principales 5 Exportaciones al Mundo por Sector: 2010 a 2014



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Las exportaciones de India al mundo durante las dos fases parecen haber tenido un cambio sustancial en el comercio de mercancías prominentes, por sectores. Mientras que Piedra y Vidrio (68 al 71), Textil y Vestimenta (50 al 63), Combustibles (27), Químicos (28 al 38) y Metales (72 al 83) fueron los top ítems de exportación en 2004-09, fueron desplazados por Productos Alimenticios (16 al 24), Misceláneos (90 al 99), Máquina y Electricidad (84 al 85) y Animal (01 al 05) como categorías amplias, aunque Metales (72 al 83) continuó estando entre los primeros cinco sectores aún en la segunda fase, con valores que oscilan de US\$ 38 en 2010 a US\$ 70 mil millones en 2013 y cayendo marginalmente a US\$ 63 mil millones en 2014.

Durante 2004 al 2009, el sector con la mayor cantidad de exportaciones al mundo fueron piedra y vidrio, una observación interesante en este capítulo de mercancías era que durante 2009 mientras que los capítulos prominentes restantes demostraron un declive, la piedra y el vidrio demostraron un aumento en valor comercial. En la segunda fase, los cambios en el comercio fueron más sutiles con pocas fluctuaciones.

La variación en la tendencia de los metales exportados fue vista durante el período de estudio donde después de permanecer bajo, a US\$ 15.7 mil millones en 2007, aumentó a US\$ 19.5 mil millones en 2008, pero cayó drásticamente de nuevo a US\$ 12.4 mil millones en 2009. Esta tendencia continuó los años siguientes donde el valor de las importaciones sí incrementó masivamente, donde el metal (72 al 83) registró el valor más alto de US\$ 70 mil millones en 2013.

El cuadro 7 indica claramente que los metales (Capítulos 72 al 83) representaron casi el 20% de las exportaciones de India al Mundo. Las importaciones de India han visto una transformación significativa desde las exportaciones de *commodities* hasta los bienes de consumo duraderos.

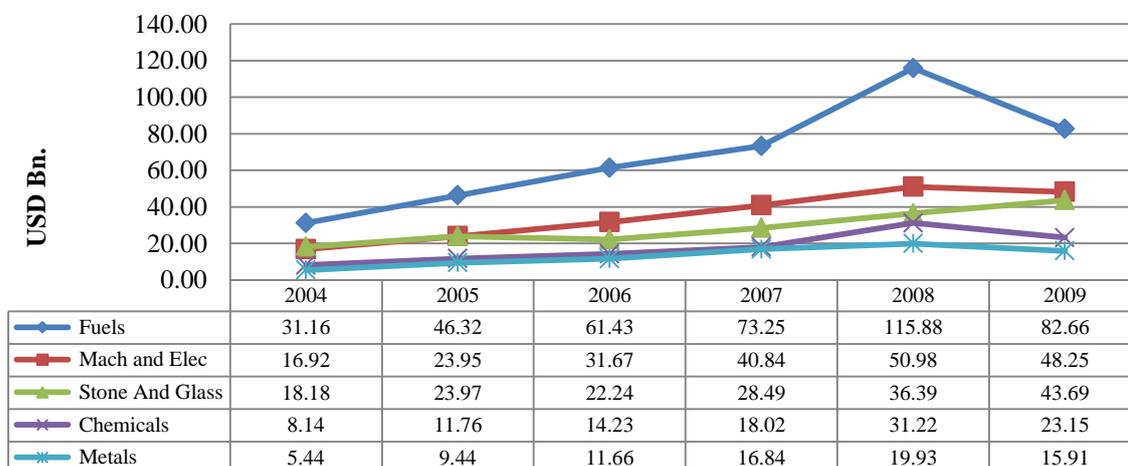
Cuadro 7 – Exportaciones de la India y Composición Sectorial Cambiante en las Dos Fases

Chapters	Description	First Phase (2004 to 2009)		First Phase (2010 to 2014)	
		Share (%)	Growth Rates	Share (%)	Growth Rates
68-71	Stone And Glass	15.4	17.3		
50-63	Textiles and Clothing	14.4	9.4		
27-27	Fuels	14.4	35.1		
28-38	Chemicals	10.1	19.1		
72-83	Metals	9.8	14.7	19.2	12.7
16-24	Food Products			15.1	3.9
90-99	Miscellaneous			11.7	9.3
84-85	Mach and Electrical			10.2	11.3
01-05	Animal			7.9	5.0
Total of top ten Chapter (%)		64.1	19.1	95.6	8.5

Nota: Tasas de crecimiento exponencial usadas para la tabla completa

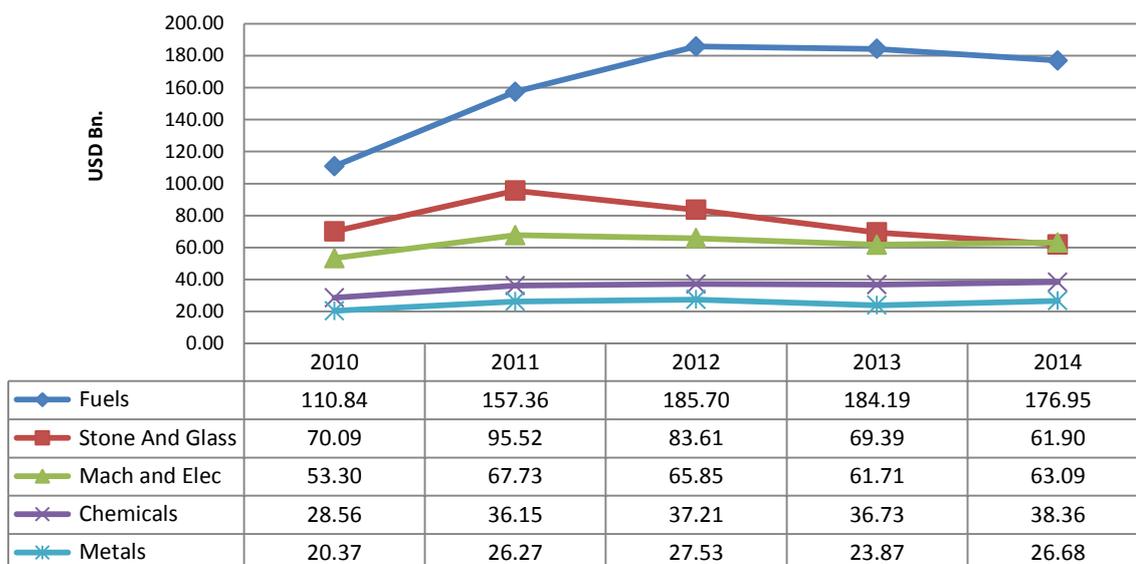
Fuente: Autor basado sobre la base de datos online del WITS

Gráfico 13 – Principales 5 Importaciones desde el Mundo por Sector, 2004 a 2009



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Gráfico 14 - Principales 5 Importaciones de la India desde el Mundo por Sector, 2010 a 2014



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Cuadro 8 – Comparación de las Tendencias de Importación de la India por Sector desde el Mundo

Chapters	Description	First Phase (2004 to 2009)		Second Phase (2010 to 2014)	
		Share (%)	Growth Rates	Share (%)	Growth Rates
27-27	Fuels	33.7	25.0	36.6	11.5
84-85	Mach and Elec	17.4	24.8	14.0	2.5
68-71	Stone And Glass	14.2	18.3	17.1	-5.5
28-38	Chemicals	8.7	27.1	7.9	6.2
72-83	Metals	6.5	25.6	5.6	4.5
Total of top five Sectors (%)		80.6	24.2	81.2	3.9

Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

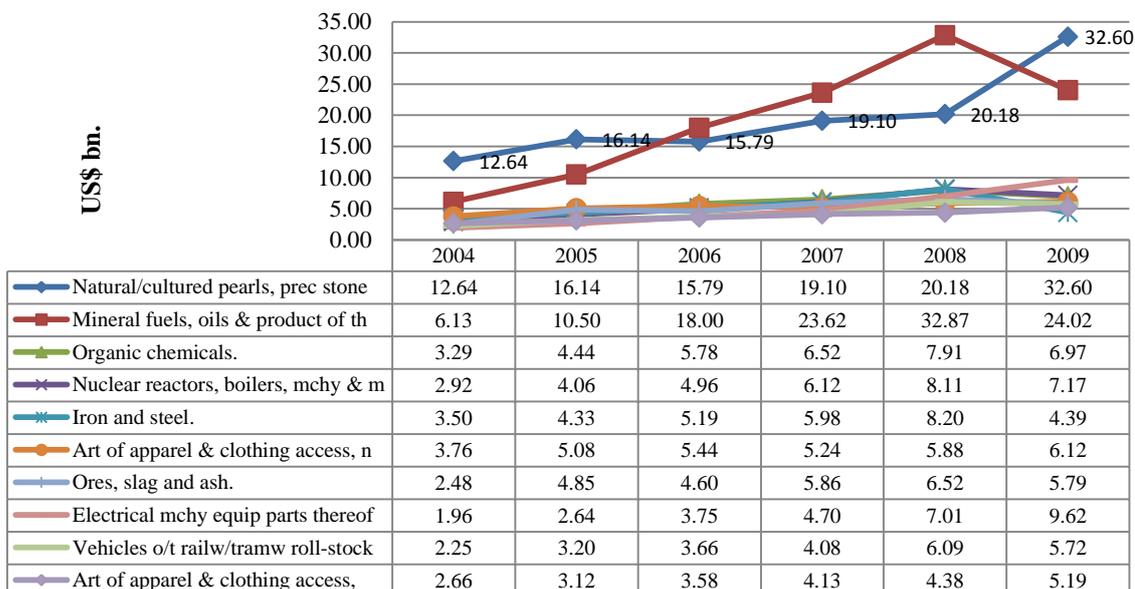
Estos cinco sectores representaron en promedio casi el 81% de las importaciones de India desde el Mundo por el período total de 2004 a 2014. La concentración de importaciones del mundo ha incrementado marginalmente por casi un punto porcentual de 80.6% en la primera fase a 81.2% en la segunda fase por los cinco principales sectores.

2.1.1.1 ANÁLISIS POR SECTORES

Durante el periodo 2004 a 2009, los capítulos prominentes en las exportaciones de India al mundo son Combustibles minerales y Aceites minerales (Capítulo 27), Químicos Orgánicos (Capítulo 29), Vehículos (Capítulo 87), Farmacéuticos (Capítulo 30), Algodón (Capítulo 52), etc. Varios de estos capítulos también coinciden con las cinco principales exportaciones de India a Perú como Algodón, Vehículos, Farmacéuticos, Hierro y Acero, etc.

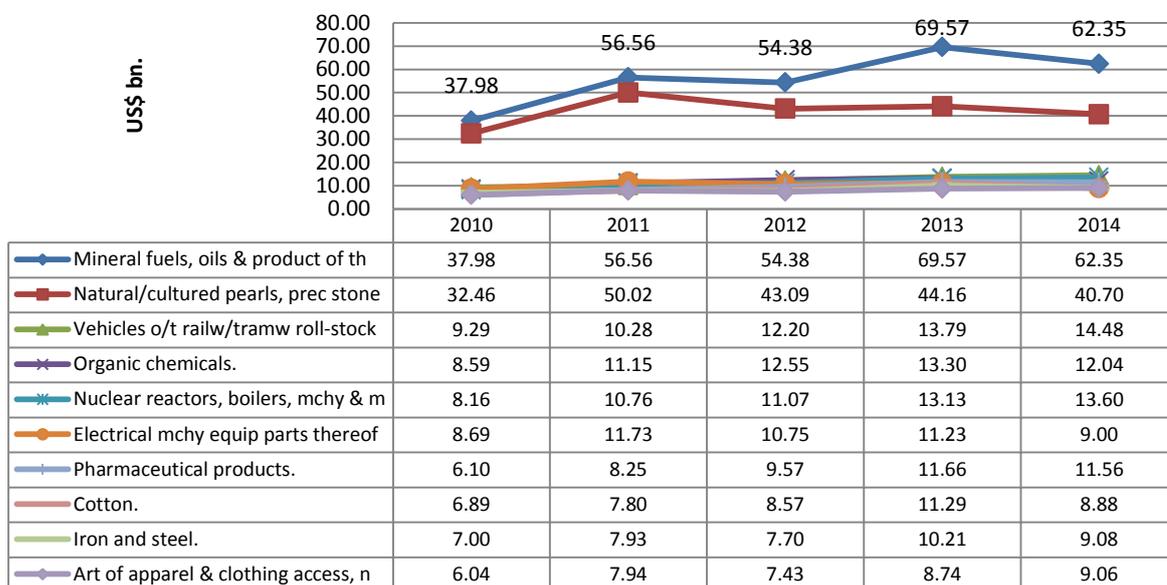
No se observó ningún cambio real en las principales exportaciones durante 2010 al 2014. Los Combustibles minerales y aceites minerales fueron los productos de exportación al mundo más prominentes en la primera fase. El comercio continuó incrementado hasta el 2008 donde el valor del comercio era US\$ 32.8 mil millones, pero cayó a 24.02 mil millones en 2009. Desde el 2010 al 2014 los combustibles minerales fueron las exportaciones al mundo más prominentes donde se observaron fluctuaciones.

Gráfico 15 – India: Principales 10 Exportaciones al Mundo, por Capítulo, 2004-09



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Gráfico 16 – India: Principales 10 Exportaciones al Mundo, por Capítulo, 2010-14



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Cuadro 9- Exportaciones de la India al Mundo y Composición Sectorial Cambiante en las dos Fases

Chapter	Description	First Phase (2004 to 2009)		Second Phase (2010 to 2014)	
		Share (%)	Growth Rates	Share (%)	Growth Rates
71	Natural/cultured pearls, precious stone	14.5	17.3	14.4	3.3
27	Mineral fuels, oils & product of them	14.4	35.1	19.2	12.7
29	Organic chemicals.	4.4	17.4	3.9	8.9
84	Nuclear reactors, boilers, machinery & transport equipment	4.2	21.4	3.9	13.0
72	Iron and steel.	3.9	9.5	2.9	8.1
62	Art of apparel & clothing accessories, other than footwear	3.9	8.5	2.7	9.5
26	Ores, slag and ash.	3.8	16.6		
85	Electrical machinery equipment parts thereof	3.7	37.4	3.5	0.3
87	Vehicles other than railway/tramway rolling stock	3.1	21.1	4.1	12.6
61	Art of apparel & clothing accessories, other than footwear	2.9	13.7		
30	Pharmaceutical products.			3.2	17.7
52	Cotton.			3.0	9.2
Total of top ten Chapter (%)		58.7	19.8	54.5	8.5
Coefficient of Variation		77.3	48.8	95.1	52.5

Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

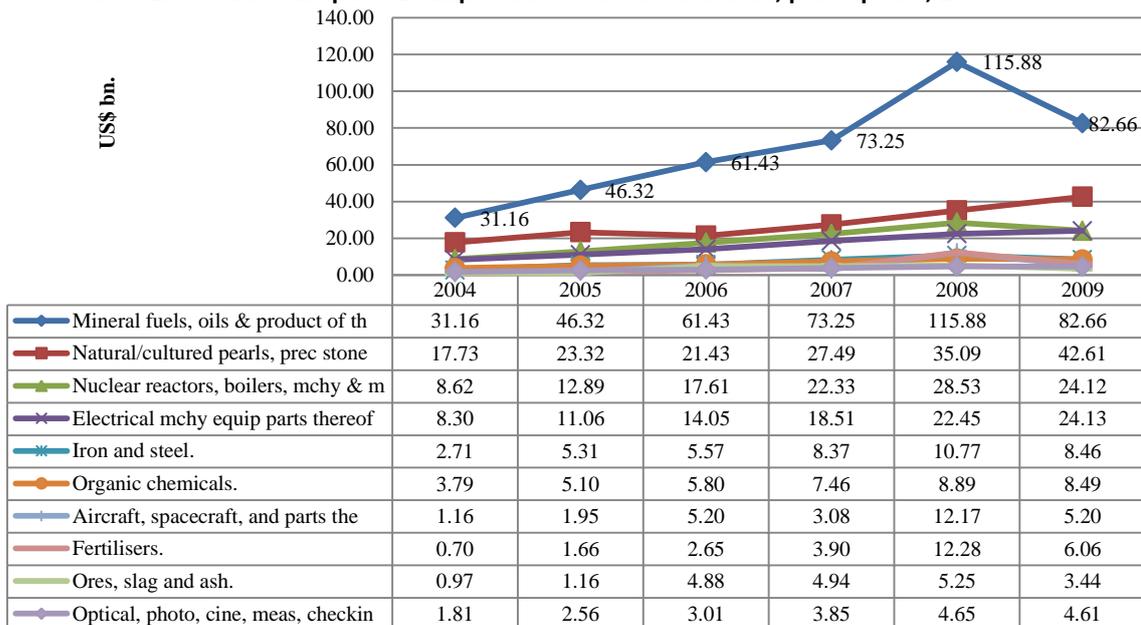
Las 10 principales exportaciones de la India se mantuvieron similares durante ambas fases con la adición de dos capítulos que reemplazan los capítulos de la primera fase, como Minerales, Escorias y Cenizas y artículos de accesorios de Prendas de Vestir. Estos dos capítulos fueron reemplazados por productos farmacéuticos (Capítulo 30) registrando una participación de 3.2% de las exportaciones de India y un crecimiento de casi 18%, y el Algodón (Capítulo 52) con una participación de 3% del total de exportaciones y con un crecimiento de 9%. El Coeficiente de variaciones indica que en ambas participaciones y tasas de crecimiento hay un marcado incremento en el valor (ver Cuadro 9), sugiriendo una concentración incrementada entre los 10 principales capítulos. Mientras podemos observar una concentración incrementada de participaciones a favor de los Combustibles minerales, los cuales incrementaron la participación de la primera fase de 14.5% a 19.2% de participación en la segunda fase.

La segunda fase también indicó una tasa promedio de crecimiento más baja para los 10 capítulos de casi 20% en la primera fase a 8.5% en la segunda fase – sugiriendo una caída de 12.5%. La tasa promedio de crecimiento disminuyó con solo unos pocos capítulos teniendo un muy alto crecimiento durante 2010 a 2014.

TENDENCIAS POR CAPÍTULOS DEL LADO DE IMPORTACIONES

Durante 2010 a 2014, las principales importaciones desde el mundo se mantuvieron iguales a las importaciones durante 2004-09. El comercio con Perú en el mismo período vio unos pocos cambios con nuevos capítulos entrando a las importaciones, tales como Sal; Azufre; Tierra y Piedra, Residuos y Desperdicios de las industrias alimentarias, Fibras sintéticas o artificiales discontinuas y Frutas y frutos comestibles.

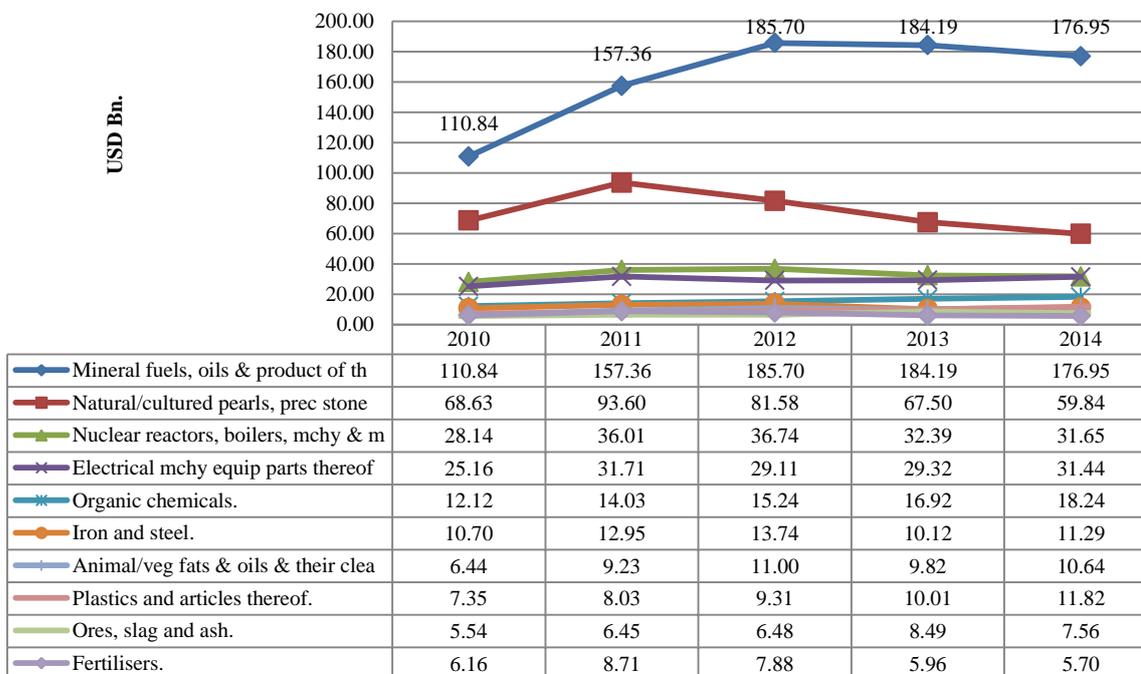
Gráfico 17 – India: Principales 10 Importaciones desde el Mundo, por Capítulo, 2004-09



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Los combustibles minerales y los aceites minerales ocuparon el primer lugar en las importaciones desde el mundo y fueron vistos incrementando constantemente hasta el 2008 a un valor comercial de US\$ 115.8 mil millones, pero cayó a US\$ 82.6 mil millones en 2009. Un incremento visible en las importaciones fue observado desde el 2011 en adelante. Los combustibles minerales tuvieron la tasa de crecimiento más alta con un 35% durante la primera fase.

Gráfico 18 – India: Principales 10 Importaciones desde el Mundo, por Capítulo, 2010-14



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Cuadro 10 – India: Importación desde el Mundo y Composición Sectorial Cambiante en las Dos Fases

Chapter	Description	First Phase (2004 to 2009)		Second Phase (2010 to 2014)	
		Share (%)	Growth Rates	Share (%)	Growth Rates
27	Mineral fuels, oils & product of th	33.7	25.0	36.6	11.5
71	Natural/cultured pearls, prec stone	13.8	18.2	16.7	-5.8
84	Nuclear reactors, boilers, mchy & m	9.4	24.9	7.4	1.3
85	Electrical mchy equip parts thereof	8.1	24.7	6.6	3.7
72	Iron and steel.	3.4	26.5	2.6	-1.4
29	Organic chemicals.	3.2	18.5	3.4	10.6
88	Aircraft, spacecraft, and parts the	2.4	42.7		
31	Fertilisers.	2.2	63.5	1.5	-5.2
26	Ores, slag and ash.	1.7	36.4	1.6	9.4
90	Optical, photo, cine, meas, checkin	1.7	21.1		
15	Animal/veg fats & oils & their clea			2.1	11.3
39	Plastics and articles thereof.			2.1	12.4
Total of top ten Chapter (%)		79.5	30.2	80.6	4.8
Coefficient of Variation (COV)		124.7	46.5	137.0	150.4

Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Las importaciones de India procedentes del mundo mostraron una concentración casi constante durante ambas fases con el coeficiente de variación de participaciones incrementando solo marginalmente de 124% en la primera fase a 137% en la segunda fase. Mientras el Coeficiente de variación de las tasas de crecimiento mostró un incremento remarcable de 46.5% en la primera fase a 150.4 en la segunda fase, lo mismo se debe a las amplias variaciones de crecimiento observadas en la segunda fase con algunos de los capítulos teniendo una tasa de crecimiento negativa.

2.1.1.2 COMERCIO BILATERAL DE INDIA CON PERÚ

El comercio entre India y Perú ha incrementado durante la última década. El crecimiento de exportaciones desde 2004 a 2014 ha sido 30.1%, mientras las importaciones crecieron en 37.8%⁷. La distorsión en las tendencias observadas en el comercio bilateral entre India y Perú fue usada para la división del período global de 2004 a 2014 en dos fases, por ejemplo, 2004 a 2009 y 2010 a 2014.

Gráfico 19 – India: total de exportaciones e importaciones a Perú, 2004-14



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

⁷ Tasas de crecimiento exponencial utilizadas para llegar a la cifra, ya que representan la serie completa de datos y difieren de las tasas de crecimiento promedio anual.



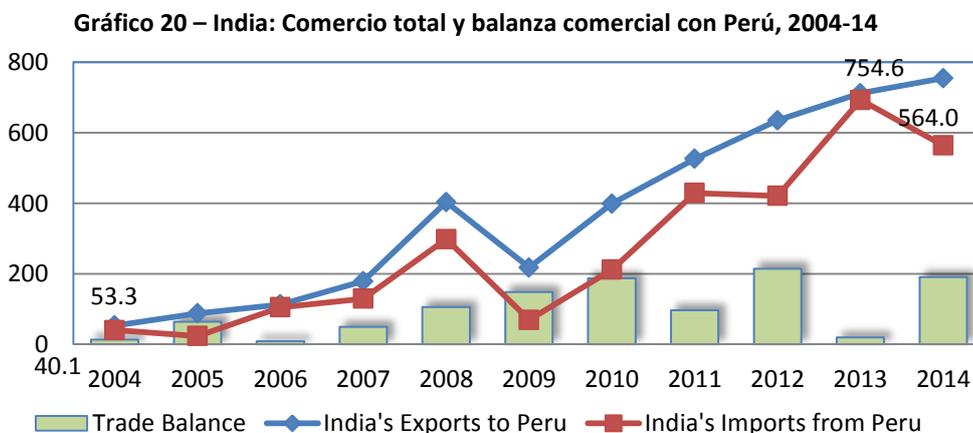
Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

India tiene actualmente solo una escasa participación en el total del mercado de importaciones del Perú, por lo tanto, esto sugiere claramente un enorme potencial para que India incremente su participación. El total del comercio de India con el mundo durante el 2014 fue US\$ 776.91 mil millones, lo que indica el enorme potencial para el comercio bilateral; y que existe un beneficio mutuo para ambos países.

Ambas partes deben intentar incrementar las cuotas de mercado en el mercado de sus respectivos socios. India y Perú pueden capitalizar en este potencial al incrementar el volumen bilateral del comercio de mercancías.

El comercio de India con Perú se incrementó durante todo el período de estudio. El crecimiento del comercio total durante este período fue 31.6%⁸, el cual también vio una aguda caída en valor de US\$ 701 millones en 2008 a US\$ 286.7 millones en 2009, pero el comercio total se recuperó en los años siguientes y alcanzó los US\$ 1318.5 millones en 2014.

Tanto India como Perú han mostrado aumentos imprevistos en el comercio desde el 2010 en adelante, no obstante, existieron tendencias similares en la primera fase de 2004 a 2009 – siendo el valor más alto en 2012 con US\$ 214.2 millones.



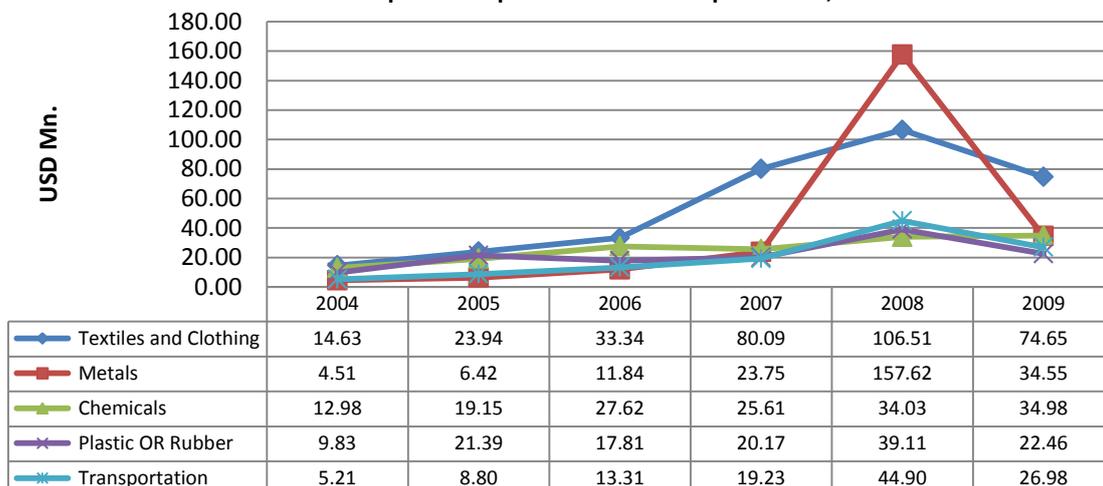
Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

⁸ Tasas de crecimiento exponencial utilizadas para llegar a la cifra, ya que explican las tendencias de tiempo para la serie completa de datos y difieren de las tasas de crecimiento promedio anual.

2.1.1.3 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDIA: ANÁLISIS POR SECTORES

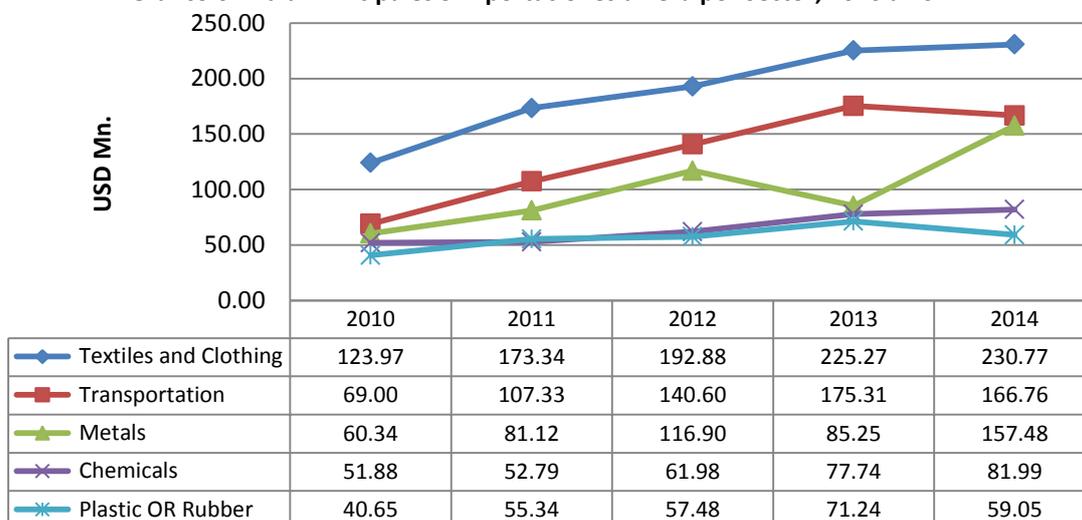
Las exportaciones e importaciones de India a Perú son analizadas en esta sub-sección. El World Integrated Trade Solutions (WITS) clasifica ampliamente los noventa y seis capítulos en dieciséis sectores. Hemos identificado las cinco principales secciones negociadas en exportaciones e importaciones para las dos fases del análisis.

Gráfico 21 – India: Principales 5 Exportaciones a Perú por Sector, 2004 a 2009



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Gráfico 6- India: Principales 5 Exportaciones a Perú por Sector, 2010 a 2014



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

El comercio con Perú no ha visto ningún cambio en términos sectoriales que parecían ser las exportaciones principales, aparte de un cambio en el ranking de cada uno de estos sectores en las dos fases que indican la similitud de las exportaciones en toda la década.

Las exportaciones en Textiles y Vestimenta (50 al 63) ha mostrado tendencia de un consistente incremento durante todo el período. Dominó la segunda fase con exportaciones de transporte (86 al 89) en el segundo puesto. El Metal (72 al 83) fue empujado al tercer puesto.

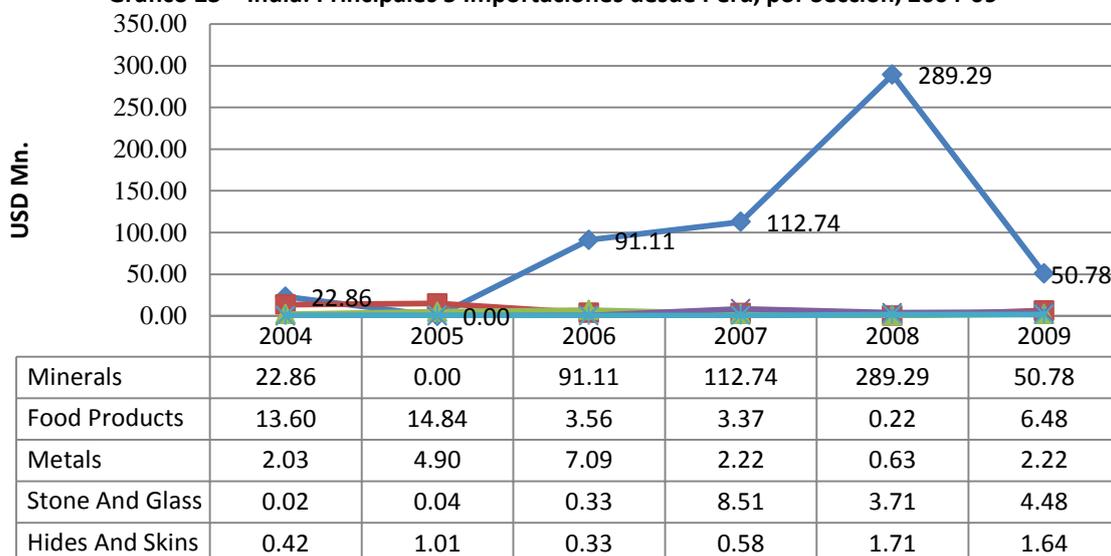
TENDENCIAS POR CAPÍTULO DEL LADO DE IMPORTACIONES

En el lado de las importaciones para India y Perú, a pesar la cercana similitud observada en las tendencias de exportaciones en las dos fases hubo algunos cambios composicionales. Las secciones importantes han visto algunos cambios con la adición de dos secciones y cambios observados en las posiciones/rangos relativos.

En la primera fase las importaciones de Perú fueron prominentemente en secciones como Minerales (Capítulos 25 al 26); Productos alimenticios (Capítulos 16 al 24); Metales (Capítulos 72 al 83); Piedra y Vidrios (Capítulos 68 al 71) y Cueros y Pieles (Capítulos 41 al 43).

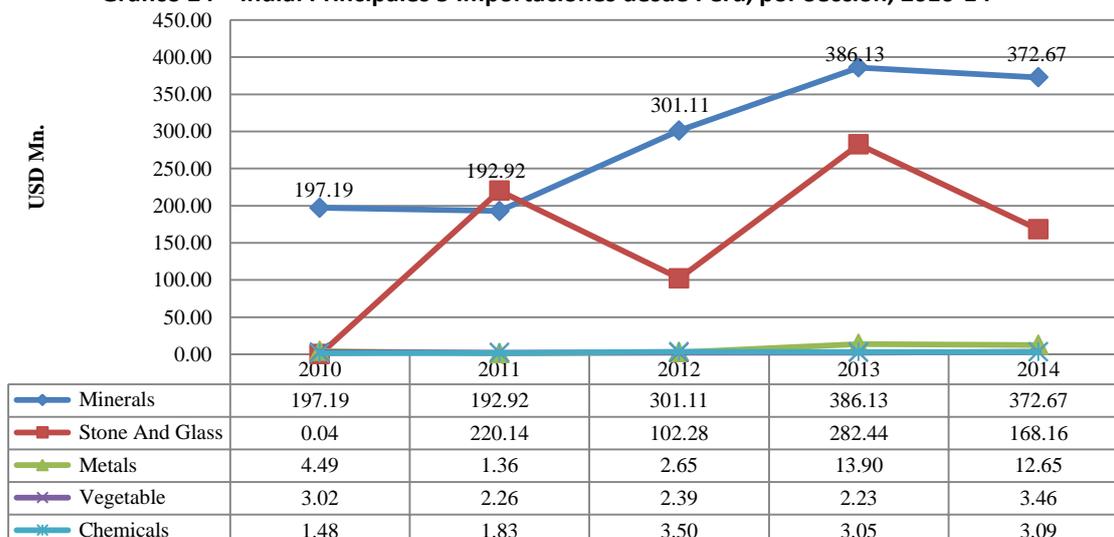
En la segunda fase podemos ver dos secciones emergentes adicionales con Vegetal (Capítulos 06 al 14) y Químicos (Capítulos 28 al 38) y la retirada de Productos alimenticios y Cueros y pieles de la primera fase.

Gráfico 23 – India: Principales 5 Importaciones desde Perú, por Sección, 2004-09



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Gráfico 24 – India: Principales 5 Importaciones desde Perú, por Sección, 2010-14



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Cuadro 11 – Importaciones de la India desde Perú y Composición Sectorial Cambiante en las Dos Fases

Chapter	Description	First Phase (2004 to 2009)		Second Phase (2010 to 2014)	
		Share (%)	Growth Rates	Share (%)	Growth Rates
25-26	Minerals	85.3	83.3	62.5	21.7
16-24	Food Products	6.3	-37.5		
72-83	Metals	2.9	-17.8	1.5	55.3
68-71	Stone And Glass	2.6	246.6	33.3	440.9
41-43	Hides And Skins	0.9	29.0	-	-
06-15	Vegetable	-	-	0.6	2.6
28-38	Chemicals	-	-	0.6	22.0
Total of top five Sectors (%)		97.9	60.7	98.5	108.5

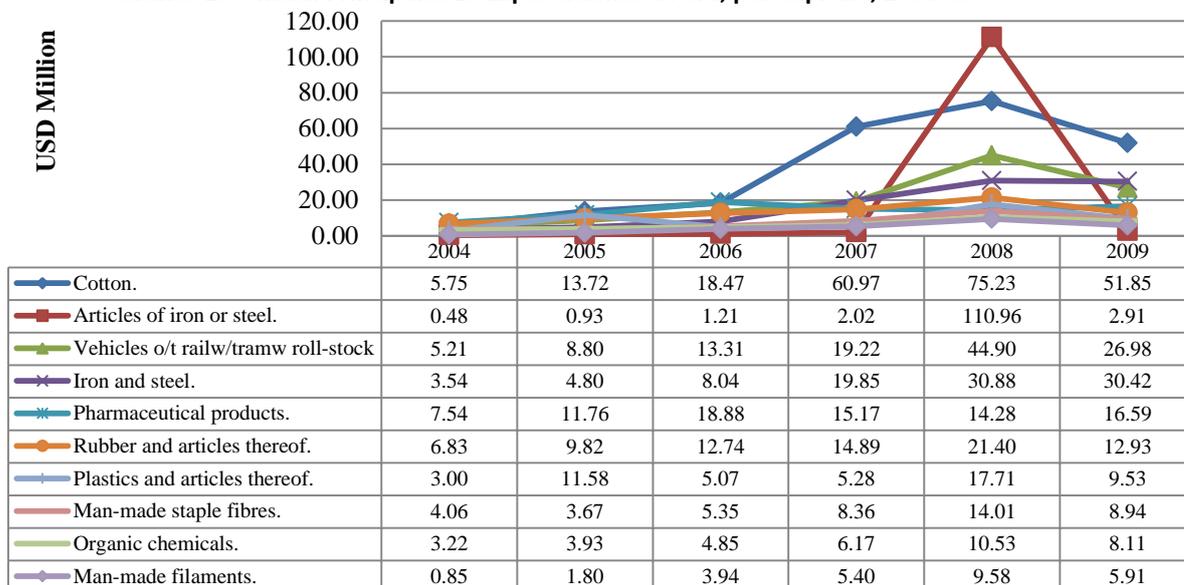
Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

La alta concentración en la primera fase del sector de minerales representa casi 85% de participación del total desde importaciones de Perú por la India, sin embargo, en la segunda fase la participación del sector de minerales decreció a 63% y seguido por el sector de Piedras y Vidrios con una participación de 33%. La dependencia general de los cinco sectores principales se mantuvo casi en el 98% del total de las importaciones.

Los capítulos que fueron prominentes en las importaciones de India desde el mundo durante el período 2004 a 2009 fueron Combustibles minerales, aceites (Capítulo 27), Perlas naturales/cultivadas, y piedras preciosas (Capítulo 71), Reactores nucleares, calderas (Capítulo 84), Maquinaria y equipo eléctrico y sus partes (Capítulo 85), Hierro y acero (Capítulo 72), etc.

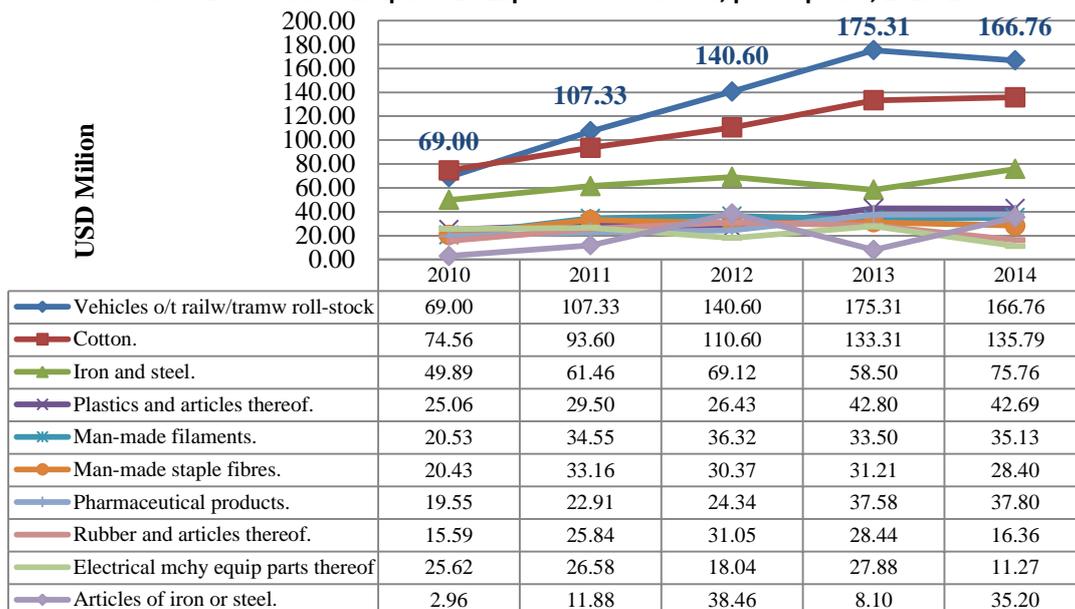
En comparación, las principales importaciones de la India desde Perú durante este período coinciden con las principales importaciones desde el mundo durante este período, las cuales fueron Minerales, escorias y cenizas, Perlas naturales/cultivadas, Piedras preciosas, Hierro y acero y Reactores nucleares, calderas, maquinaria.

Gráfico 25 – India: Principales 10 Exportaciones a Perú, por Capítulo, 2004-09



Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

Gráfico 26 – India: Principales 10 Exportaciones a Perú, por Capítulo, 2010-14



Fuente: Autor sobre la base de datos en línea del WITS

Cuadro 12 – Importaciones Indias desde Perú al nivel del Capítulo SA (US\$ millones)

Chapter	Chapter Description	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
26	Ores, slag and ash.	9.75	22.86	0.00	91.10	112.74	289.29	50.76	197.15	160.89	172.54	280.42	277.04
71	Natural/cultured pearls, prec stone	0.05	0.02	0.04	0.33	8.51	3.71	4.48	0.00	220.13	101.85	282.03	167.80
25	Salt; sulphur; earth & stone; plaster	0.03	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.01	0.04	32.03	128.57	105.70	95.64
23	Residues & waste from the food indu	12.25	13.60	14.84	3.56	3.36	0.21	6.47	1.52	3.09	2.91	1.24	0.54
79	Zinc and articles thereof.	0.01	0.03	1.46	3.77	0.09	0.11	0.77	3.15	0.38	0.35	8.44	9.95
27	Mineral fuels, oils & product of th	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.00	0.00
74	Copper and articles thereof.	2.31	1.58	3.03	1.78	1.29	0.09	0.50	0.11	0.10	0.94	3.97	1.19
41	Raw hides and skins (other than fu	0.01	0.42	1.01	0.33	0.58	1.71	1.63	1.38	1.49	2.26	1.57	1.50
28	Inorgn chem; compds of prec mtl	0.07	0.59	0.89	0.52	0.62	0.48	0.60	0.66	1.00	1.07	1.87	1.99
55	Man-made staple fibres.	0.02	0.00	0.01	0.00	0.00	0.02	1.22	1.75	2.63	1.54	1.43	0.61
8	Edible fruit and nuts; peel of citr	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08	0.08	0.42	1.17	1.35	1.21	1.47
32	Tanning/dyeing extract; tannins &	0.20	0.27	0.30	0.27	0.28	0.44	0.27	0.74	0.56	0.91	1.08	0.84
84	Nuclear reactors, boilers, mchy & m	0.18	0.00	1.03	0.37	0.30	0.09	0.12	0.14	1.38	0.31	0.08	0.15
7	Edible vegetables and certain roots	0.11	0.05	0.00	0.52	0.21	0.07	0.64	2.26	0.95	0.62	0.17	0.31
76	Aluminium and articles thereof.	0.23	0.09	0.11	0.43	0.05	0.00	0.00	0.94	0.20	0.94	0.85	0.68
72	Iron and steel.	0.09	0.29	0.25	1.05	0.72	0.30	0.62	0.28	0.43	0.38	0.12	0.05
51	Wool, fine/coarse animal hair, hors	0.00	0.05	0.15	0.19	0.02	0.55	0.10	0.08	0.00	0.27	0.22	0.01
18	Cocoa and cocoa preparations.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.61
70	Glass and glassware.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.01	0.43	0.41	0.36
13	Lac; gums, resins & other vegetable	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.00	0.24	1.22
81	Other base metals; cermets; article	0.00	0.04	0.05	0.00	0.08	0.00	0.23	0.00	0.00	0.00	0.39	0.70
30	Pharmaceutical products.	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.42	0.00	0.00
9	Coffee, tea, mate and spices.	0.00	0.00	0.00	0.45	0.00	0.35	0.01	0.08	0.13	0.21	0.00	0.04
15	Animal/vegetable fats	0.09	0.03	0.02	0.01	0.04	0.18	0.25	0.16	0.00	0.07	0.42	0.04

Fuente: Autor basado sobre la base de datos en línea del WITS

El cuadro 12 proporciona las importaciones indias procedentes del Perú a nivel de los capítulos del SA. Muestra que las importaciones de minerales, escoria y ceniza desde Perú tuvo un incremento hasta el 2008 seguido por una aguda disminución en 2009 del valor de comercio, de US\$ 298.2 millones en 2008 a US\$ 50.7 millones en 2009. Pero esta disminución fue revertida prontamente en el siguiente año con las importaciones de minerales, escoria y ceniza desde Perú a un valor comercial de US\$ 197.1 millones. Perlas naturales/cultivadas mostraron una tendencia fluctuante entre 2010 y 2014.

Cuadro 13 – Cuadro Resumen de la Factibilidad para la Expansión de las Exportaciones de la India

Chapter	Description	Based on Top 10 Chapters List of the Second Phase (2010-14)			
		LAC List	Peru List	World List	Comment on Presence of top 10 Chapters list
87	Vehicles o/t railw/tramw roll-stock	Present	Present	Present	Across all the three
85	Electrical mach. Equip parts thereof	Present	Present	Present	Across all the three
84	Nuclear reactors, boilers, mach. & m	Present		Present	World and LAC
73	Articles of iron or steel		Present		Peru only
72	Iron and steel	Present	Present	Present	Across all the three
71	Natural/cultured pearls, precious stone			Present	World only
62	Art of apparel & clothing access, n			Present	World only
55	Man-made staple fibres		Present		Peru only
54	Man-made filaments	Present	Present		LAC and Peru
52	Cotton	Present	Present	Present	Across all the three
40	Rubber and articles thereof		Present		Peru only
39	Plastics and articles thereof		Present		Peru only
38	Miscellaneous chemical products	Present			LAC only
30	Pharmaceutical products	Present	Present	Present	Across all the three
29	Organic chemicals	Present		Present	World and LAC
27	Mineral fuels, oils & product	Present		Present	World and LAC

Nota: * = Perú está incluido en LAC

Fuente: Compilado por los autores

El cuadro 13 provee un resumen de los 10 principales capítulos de la lista de las exportaciones de la India al mundo, LAC y Perú analizados después de remover duplicados y tenemos cerca de 20 capítulos que son únicos. Los 16 capítulos pueden ser divididos en permutación y combinación en: ‘a través de los tres’, ‘solo Perú’, ‘LAC y Perú’; ‘Mundo y LAC’, ‘solo LAC’ y ‘Mundo y Perú’.

En cinco capítulos como Vehículos (Capítulo 87), Maquinaria y equipo eléctrico y sus partes (Capítulo 85), Hierro y acero (Capítulo 72), algodón (Capítulo 52) y productos farmacéuticos, podemos encontrar estos capítulos a través de los tres grupos. El esfuerzo de la India sería primero tratar y alcanzar la optimización en estos capítulos antes de pasar a otros capítulos. El segundo orden de prioridad son aquellos pertenecientes a la lista de LAC y Perú. Solo un capítulo pertenece a esta categoría, que es filamento sintético o artificial (siendo este un producto intermedio). La India debería analizar en detalle sus exportaciones a LAC y Perú para saber por qué está pasando esto. Debería ser cuidadosa en expandir aquellas importaciones que recaen en la categoría de la lista de solo Perú, los cuales son Artículos de hierro o acero (Capítulo 72), Fibras sintéticas o artificiales discontinuas (Capítulo 54), Caucho y sus manufacturas (Capítulo 40) y Plásticos y sus manufacturas (Capítulo 39).

Cuadro 14 – Cuadro Resumen de la Factibilidad para la Expansión de las Exportaciones de Perú

Chapter	Description	Based on Top 10 Chapters List of the Second Phase (2010-14)			
		LAC List*	India List	World List	Comment on Presence of top 10 Chapters list
8	Edible fruit and nuts; peel of citr		Present		India only
15	Animal/veg fats & oils & their clea	Present		Present	World and LAC
17	Sugars and sugar confectionery.	Present			LAC only
23	Residues & waste from the food indu		Present		India only
25	Salt; sulphur; earth & ston; plaste	Present	Present		World and India
26	Ores, slag and ash.	Present	Present	Present	Across all the three
27	Mineral fuels, oils & product of th	Present		Present	World and LAC
28	Inorgn Chem.; compds of prec		Present		India only

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

	mtl, r				
29	Organic chemicals.			Present	World only
31	Fertilisers.			Present	World only
39	Plastics and articles thereof.			Present	World only
41	Raw hides and skins (other than fu		Present		India only
44	Wood and articles of wood; wood ch	Present			LAC only
55	Man-made staple fibres.		Present		India only
71	Natural/cultured pearls, prec stone	Present	Present	Present	Across all the three
72	Iron and steel.	Present		Present	World and LAC
74	Copper and articles thereof.		Present		India only
79	Zinc and articles thereof.		Present		India only
84	Nuclear reactors, boilers, mchy & m	Present		Present	World and LAC
85	Electrical mchy equip parts thereof	Present		Present	World and LAC

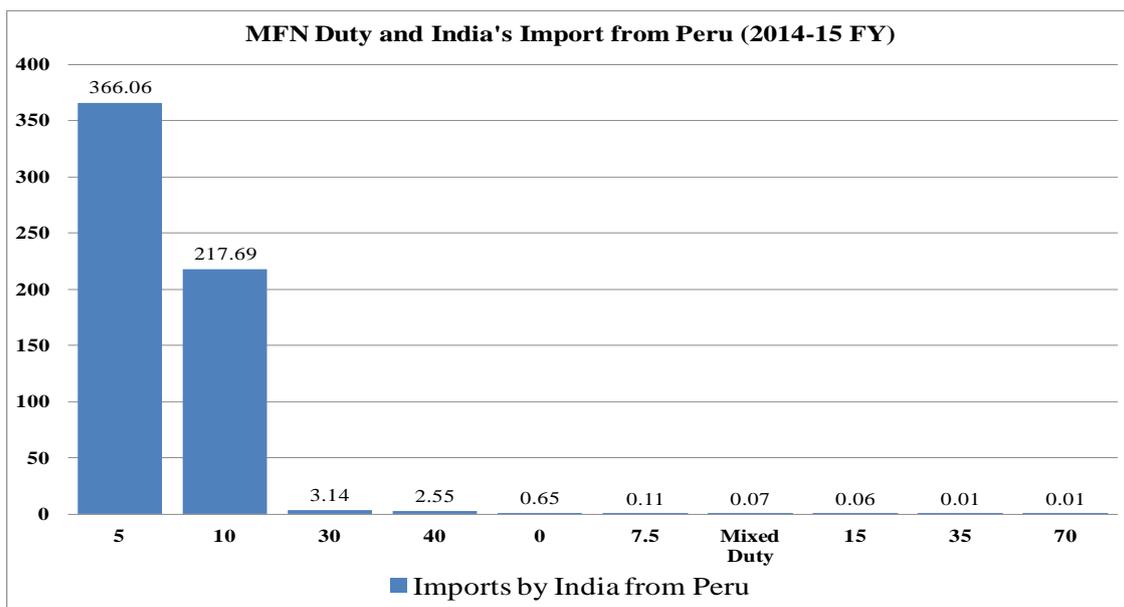
Nota: * = Perú está incluido en LAC

Fuente: Compilado por los autores

El cuadro 14 provee un resumen de los 10 principales capítulos de la lista de las exportaciones del Perú al mundo, LAC y la India analizados después de remover duplicados y tenemos cerca de 20 capítulos que son únicos. Los 20 capítulos pueden ser divididos en permutación y combinación en: ‘solo India’, ‘Mundo y LAC’, ‘solo LAC’, ‘Mundo e India’, ‘a través de los tres’ y ‘solo Mundo’.

Las cinco categorías han sido listadas en el cuadro 13, de estas India debe intentar facilitar la expansión de las importaciones desde Perú bajo la categoría de “solo Perú”, al ser estas importaciones que recaen en la categoría de “envíos a granel”. Hay siete capítulos de los cuales Frutas y frutos comestibles (Capítulo 8) y Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (Capítulo 23) proveen medidas de facilitación del comercio al crear un ambiente MSF amigable para las exportaciones de Perú en esta categoría. Además, los Productos químicos inorgánicos (Capítulo 28) pueden ser usados en algunas de las industrias en crecimiento en India como: Fibras y Plásticos; Microchips; Minerales y Metales; Pigmentos y Revestimientos para pinturas. La Piel y Pieles Crudas (Capítulo 41), Fibras sintéticas o artificiales discontinuas (Capítulo 54), Cobre y sus manufacturas (Capítulo 74) y Zinc y sus manufacturas (Capítulo 79). Muchos de estos productos recaen en la categoría de intermediarios o materias primas, son necesarios para agregar valor en la India – hay una necesidad urgente de expandir el uso doméstico de estos para la creación de la cadena de valor en la India. Este debería ser el enfoque de la India en el corto plazo (respuesta inmediata) mientras que el movimiento de la inversión lleva a las estrategias de largo plazo que se discutirán luego.

Gráfico 27 – Importaciones Indias desde Perú y la Estructura del Arancel NMF Indio



Fuente: Compilado por los autores basado en datos de 8 dígitos del banco de datos de exportación-importación, DGCIS, DoC.

En el año fiscal 2014-2015 la importación bilateral entre India y Perú sugirió que cerca del 98.8% de las importaciones de la India desde Perú recayeron bajo las tasas del arancel NMF de 5% y 10%.

Cuadro 15 – Exportaciones Peruanas a la India y el Mundo durante 2013 y 2014

S.N.	HS 2012	Description	Peruvian Exports to World		Peruvian Exports to India	
			2013	2014	2013	2014
		Total	42569	38459	593	321
1	26	Ores, slag and ash	11517	10558	193	130
2	71	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad with precious metal, and articles thereof; imitation jewellery; coin	8981	6079	274	93
3	25	Salt; sulphur; earths and stone; plastering materials, lime and cement	488	423	105	78
4	79	Zinc and articles thereof	636	633	9	5
5	28	Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals, of radioactive elements or of isotopes	299	270	1	3
6	8	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons	1102	1536	1	2
7	41	Raw hides and skins (other than furskins) and leather	26	36	1	2
8	18	Cocoa and cocoa preparations	146	234	0	1
9	55	Man-made staple fibres	77	94	2	1
10	84	Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances; parts thereof	221	284	1	1

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

S.N.	HS 2012	Description	Peruvian Exports to World		Peruvian Exports to India	
11	85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television image and sound recorders and reproducers, and parts and accessories of such articles	137	106	0	1
12	74	Copper and articles thereof	2697	2417	1	1
13	13	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts	20	18	0	1
14	76	Aluminium and articles thereof	29	34	1	0
15	10	Cereals	125	221	0	0
16	81	Other base metals; cermets; articles thereof	22	17	0	0
17	14	Vegetable plaiting materials; vegetable products not elsewhere specified or included	34	35	1	0
18	70	Glass and glassware	62	74	0	0
19	23	Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder	1521	1517	1	0
20	32	Tanning or dyeing extracts; tannins and their derivatives; dyes, pigments and other colouring matter; paints and varnishes; putty and other mastics; inks	102	122	0	0
		Total 20 Chapters	28242	24709	591	320
		% Share	66	64	100	100

Fuente: COMTRADE

Cuadro 16 – Importaciones Peruanas desde la India y el Mundo durante 2013 y 2014

S.N.	HS 2012	Description	Peruvian Import from World		Peruvian Imports from India	
			2013	2014	2013	2014
		Total	43322	42194	724	836
1	87	Vehicles other than railway or tramway rolling-stock, and parts and accessories thereof	4895	3983	168	181
2	52	Cotton	351	372	124	138
3	72	Iron and steel	1595	1495	62	68
4	39	Plastics and articles thereof	2178	2220	34	54
5	30	Pharmaceutical products	695	714	39	44
6	54	Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials	204	205	34	36
7	85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television image and sound recorders and reproducers, and parts and accessories of such articles	4074	4590	24	35
8	84	Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances; parts thereof	6389	6319	27	32
9	55	Man-made staple fibres	147	167	32	28

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

S.N.	HS 2012	Description	Peruvian Import from World		Peruvian Imports from India	
10	40	Rubber and articles thereof	831	766	30	26
11	73	Articles of iron or steel	1063	1188	11	25
12	29	Organic chemicals	565	570	23	22
13	61	Articles of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted	318	323	14	20
14	32	Tanning or dyeing extracts; tannins and their derivatives; dyes, pigments and other colouring matter; paints and varnishes; putty and other mastics; inks	276	289	13	19
15	76	Aluminium and articles thereof	196	201	9	16
16	62	Articles of apparel and clothing accessories not knitted or crocheted	338	364	1	15
17	74	Copper and articles thereof	48	60	0	8
18	38	Miscellaneous chemical products	809	813	8	8
19	82	Tools, implements, cutlery, spoons and forks, of base metal; parts thereof of base metal	248	242	9	7
20	42	Articles of leather; saddlery and harness; travel goods, handbags and similar containers; articles of animal gut (other than silk-worm gut)	115	128	5	6
		Total 20 Chapters	25335	25009	667	788
		% Share	58.48	59.27	92.12	94.24

Fuente: COMTRADE

2.1.2 CONCLUSIÓN

En general, se puede concluir basado en el análisis que el comercio bilateral tanto de India como de Perú ha aumentado durante los últimos cinco años. Las tendencias observadas en las secciones por sectores y por Capítulos señalaron un verdadero potencial para mejorar el comercio entre la India y Perú. Ambas partes deberían intentar incrementar las participaciones en el mercado de sus respectivos socios – los mismos pueden ser categorizados en enfoques de corto plazo y largo plazo. La India y Perú pueden capitalizar este potencial al incrementar sus volúmenes de comercio bilateral de mercancías dentro de los sectores y capítulos dominantes existentes a través de la intensificación de exportaciones en el corto plazo. Esto requeriría la liberalización de varios procesos y el fortalecimiento de la infraestructura. Los principales ítems de importación de la India desde Perú y de Perú desde la India revelan un ámbito para la mejora del comercio bilateral y la diversificación comercial de ambos países después de que eliminen sus aranceles.

La importación bilateral entre la India y Perú sugiere que cerca del 99% de las importaciones desde Perú está bajo la tasa del arancel NMF de 5% a 10%. De las exportaciones indias a Perú, 51% y 9% del comercio recaen bajo el arancel NMF de 6% y 11%. Sería un potencial trato NMF en donde India debería pedir trato similar para acceder al mercado peruano al momento de las negociaciones.

Perú es un exportador de *commodities* y entre los principales ítems de exportación hacia la India se incluyen ítems bajo los capítulos Minerales, escorias y cenizas (Capítulo 26), Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas (Capítulo 71) Sal, azufre, tierra y

piedra (Capítulo 25), Zinc y sus manufacturas (Capítulo 79), Químicos inorgánicos (Capítulo 28), Frutas y frutos comestibles (Capítulo 08), Cueros y pieles en bruto (Capítulo 41), Cobre y sus manufacturas (Capítulo 74). Los ítems que son importados bajo estos capítulos desde Perú son insumos necesarios a etapas necesarias de la cadena de valor que actúan como alimento para nuestro crecimiento y son también útiles para la iniciativa “*Make in India*” la cual alienta compañías multinacionales, así como nacionales, a fabricar sus productos en la India.

Entre las principales exportaciones hacia Perú se incluyen ítems bajo los capítulos Autos/vehículos de motor (Capítulo 78), Productos laminados planos de hierro (Capítulo 72), Hilo de algodón (Capítulo 52), Motocicletas/ciclomotores (Capítulo 87), Polipropileno (Capítulo 39), Hilados de filamento texturados de poliéster (Capítulo 54), Medicamentos incluyendo vacunas (Capítulo 30), Artículos de Cobre (Capítulo 74) y Llantas (Capítulo 40). La India enfrenta competencia en la exportación de productos bajo estos capítulos al no haber igualdad de condiciones debido a que países como China, EE.UU. y Canadá ya tienen TLCs con Perú y disfrutan de concesiones de derechos en estos productos. Entre aranceles bajos o inexistentes por acuerdos ya ejecutados por Perú y la creciente competencia, los productos indios pueden encontrar dificultades para lograr ingresar a Perú. En el corto plazo, las ganancias para la India podrían estar limitadas al acceder al mercado peruano. Mientras que, en el caso de Perú, el cual es tradicionalmente un exportador de *commodities*, le da un apalancamiento para acceder más rápido al mercado indio en los sectores de su interés tanto en términos de valor como volumen.

Un análisis detallado bajo el Capítulo 7 nos permitirá identificar los potenciales productos (desagregados a 6 dígitos SH), capítulos y sectores que tienen una ventaja comparativa en términos de comercio bilateral. El capítulo también analizará la posibilidad de inversiones y otros canales de mayor consolidación de los lazos comerciales bilaterales. Por lo tanto, los resultados del capítulo 2 son solo indicativos y están basados en gran medida en tendencias pasadas y estas no necesariamente reflejan la dirección futura del comercio.

2.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

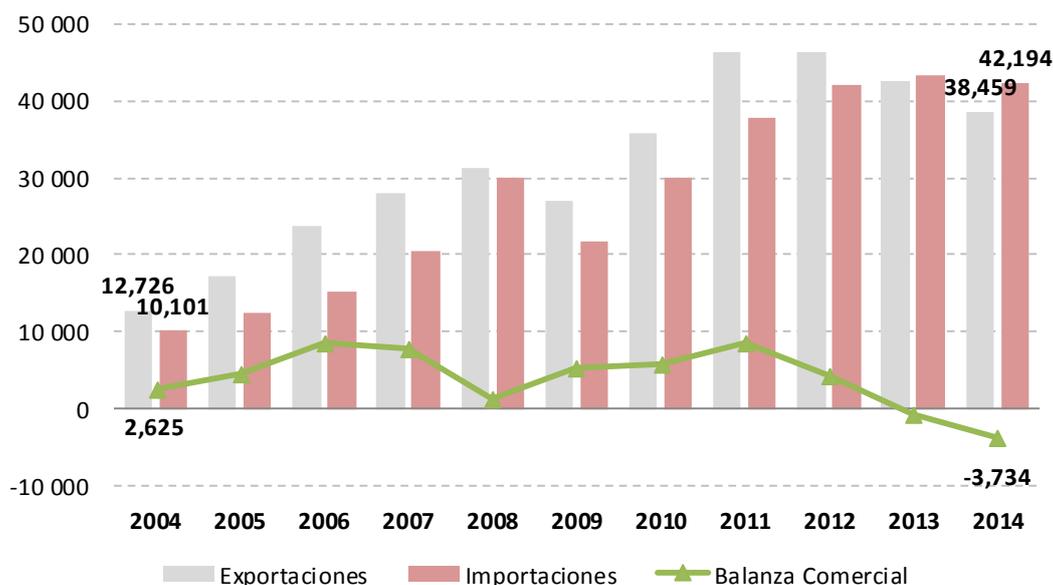
2.2.1 COMERCIO CON EL MUNDO

En la última década, el comercio total de Perú con el mundo incrementó de US\$ 22,827 millones en 2004 a 80,653 millones en 2014, a una tasa anual promedio de 13.5%. Entre 2004 y 2012, los flujos comerciales crecieron continuamente a una tasa⁹ promedio anual de 18%; sin embargo, durante 2012-2014 decreció en 5% debido a la reducción de las exportaciones de Perú por 9%. En consecuencia, como muestra el gráfico 28, Perú mantuvo un balance comercial positivo solo por el período 2004-2012.

Perú es uno de los productores líderes del mundo de una variedad de minerales; sin embargo, en los últimos años, ha estado dependiendo cada vez más del cobre y el oro, los cuales entre 2004 y 2014 representaron aproximadamente el 74% de sus exportaciones mineras y 43% del total de exportaciones.

Durante 2004 al 2014, las exportaciones peruanas crecieron a una tasa promedio anual de 11.7%. Sin embargo, en 2014 las exportaciones decrecieron en 9.7% debido a la caída de la tendencia en los precios internacionales de sus principales *commodities* de exportación.

Gráfico 7 – Perú: Exportaciones totales, importaciones totales y balanza comercial, 2004-2014
(US\$ millones)



Fuente: Base de Datos UN-COMTRADE

Entre 2004 y 2014, la composición de las exportaciones peruanas no ha cambiado significativamente. Las exportaciones tradicionales¹⁰ representaron más del 75% del total de exportaciones. Dentro de este sector, los productos mineros han sido los más importantes,

⁹ Las tasas anuales promedio en todas las secciones preparadas por el Perú se han calculado de acuerdo con la fórmula de las tasas de crecimiento anual compuesto (TCAC).

¹⁰ De acuerdo al Decreto Supremo N° 076-92-EF, las exportaciones tradicionales incluyen productos mineros (cobre, estaño, hierro, oro, plata, plomo, zinc, molibdeno, bismuto y tungsteno), productos agrícolas (algodón, azúcar, café, hojas y derivados de coca, melaza, lana y pieles), petróleo y derivados, gas natural, harina de pescado y aceite de pescado. En contraste, los productos, que no están incluidos en el Decreto Supremo N° 076-92-EF, son considerados como no tradicional. Estos productos tienden a tener un valor agregado más alto.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

particularmente cobre y oro, con 23.4% y 19.4%, respectivamente, del total de exportaciones de Perú (período 2004-2014).

Los productos no tradicionales han crecido a una tasa promedio anual de 12.8% en los últimos diez años. La participación de las exportaciones no tradicionales ha incrementado de 27.3% en 2004 a 30.3% en 2014. Los sectores no tradicionales más importantes fueron agricultura, textiles/ropa y químicos. Las exportaciones de productos agrícolas estuvieron dentro de las más dinámicas, de manera que su participación total en exportaciones incrementó de 6.3% a 10.9% en 2014.

En el 2014, los precios internacionales de cobre y oro cayeron en 6.4% y 10.3%, respectivamente. Como resultado, las exportaciones mineras del Perú cayeron a US\$ 19,488 millones, de US\$ 23,687 millones en 2013, mostrando una reducción de 17.7%. Como resultado, las exportaciones tradicionales y el total de exportaciones disminuyeron en 15.4% y 9.7%, respectivamente.

Cuadro 1 – Exportaciones Peruanas por Sector
(US\$ millones)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de crec. prom. 04-14	14/13
Exportaciones Totales	12,726	17,114	23,765	28,069	31,288	26,738	35,807	46,381	46,354	42,569	38,459	11.7%	-9.7%
Tradicional	9,247	12,831	18,484	21,764	23,734	20,564	28,180	36,236	35,400	31,709	26,811	11.2%	-15.4%
Minero	7,120	9,601	14,669	17,419	18,376	16,165	21,976	27,555	26,634	23,687	19,488	10.6%	-17.7%
Cobre	2,481	3,360	6,089	7,219	7,652	5,934	8,879	10,721	10,731	9,821	8,875	13.6%	-9.6%
Oro	2,424	3,075	4,009	4,191	5,584	6,790	7,758	10,240	9,707	8,243	5,660	8.8%	-31.3%
Petróleo y Gas natural	694	1,593	1,902	2,409	2,859	2,065	3,332	4,863	5,332	5,501	4,724	21.1%	-14.1%
Pesquero*	1,108	1,306	1,340	1,475	1,813	1,698	1,897	2,129	2,339	1,731	1,752	4.7%	1.2%
Agrícola	325	331	574	460	686	636	975	1,689	1,095	789	847	10.1%	7.4%
No tradicional	3,479	4,284	5,281	6,305	7,554	6,174	7,627	10,145	10,955	10,860	11,648	12.8%	7.3%
Agropecuario	798	1,005	1,215	1,508	1,903	1,815	2,184	2,815	3,054	3,406	4,198	18.1%	23.2%
Textil	1,092	1,275	1,472	1,735	2,025	1,495	1,561	1,990	2,177	1,928	1,800	5.1%	-6.6%
Químico	407	536	598	800	1,037	832	1,225	1,649	1,629	1,503	1,509	14.0%	0.4%
Pesquero	282	330	437	494	626	520	652	1,051	1,007	1,048	1,167	15.2%	11.4%
Sidero-metalúrgico	303	387	722	818	822	502	804	1,021	1,006	1,022	1,036	13.1%	1.4%
Minería no metálica	94	118	135	164	175	147	251	491	722	721	663	21.5%	-8.1%
Metal-mecánico	136	190	164	212	325	366	402	490	554	553	593	15.8%	7.3%
Otros**	365	442	538	573	640	496	548	637	805	679	682	6.4%	0.4%

* Sólo aceite y harina de pescado. ** Incluye cueros y pieles, papel, madera, artesanía y joyería.

Fuente: Base de Datos de UN-COMTRADE

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 2 – Exportaciones Peruanas por Sector
(Participación)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Part. prom. 04-14
Exportaciones Totales	100%											
Tradicional	73%	75%	78%	78%	76%	77%	79%	78%	76%	74%	70%	76%
Minero	56%	56%	62%	62%	59%	60%	61%	59%	57%	56%	51%	58%
Cobre	19%	20%	26%	26%	24%	22%	25%	23%	23%	23%	23%	23%
Oro	19%	18%	17%	15%	18%	25%	22%	22%	21%	19%	15%	19%
Petróleo y Gas natural	5%	9%	8%	9%	9%	8%	9%	10%	12%	13%	12%	10%
Pesquero*	9%	8%	6%	5%	6%	6%	5%	5%	5%	4%	5%	6%
Agrícola	3%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	4%	2%	2%	2%	2%
No tradicional	27%	25%	22%	22%	24%	23%	21%	22%	24%	26%	30%	24%
Agropecuario	6%	6%	5%	5%	6%	7%	6%	6%	7%	8%	11%	7%
Textil	9%	7%	6%	6%	6%	6%	4%	4%	5%	5%	5%	6%
Químico	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	3%
Pesquero	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%
Sidero-metalúrgico	2%	2%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%
Minería no metálica	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	1%
Metal-mecánico	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%
Otros**	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%

* Sólo aceite y harina de pescado. ** Incluye cueros y pieles, papel, madera, artesanía y joyería.

Fuente: Base de Datos de UN-COMTRADE

A nivel de capítulo, las exportaciones peruanas están concentradas en los capítulos 26, 71, 27 y 74. Lo cuales están relacionados con minería y productos de aceite/petróleo.

Cuadro 3 – Total de exportaciones peruanas según capítulos del SA, 2004-2014
(US\$ millones)

CA	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa de crec. prom. 04-14
	Total	12,726	17,114	23,765	28,085	31,288	26,738	35,807	46,381	46,354	42,569	38,459	11.7%
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	2,526	3,835	6,296	8,965	8,580	6,763	10,264	13,165	13,375	11,517	10,558	15.4%
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	2,755	3,463	4,598	4,838	6,262	7,039	7,987	10,460	10,285	8,981	6,079	8.2%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	694	1,596	1,902	2,410	2,861	2,068	3,345	4,886	5,365	5,520	4,753	21.2%
74	Cobre y sus manufacturas	1,508	2,135	3,574	2,987	3,162	2,218	3,113	3,403	2,781	2,697	2,417	4.8%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	128	167	236	282	380	416	538	824	902	1,102	1,536	28.2%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	990	1,190	1,191	1,283	1,500	1,515	1,713	1,916	1,940	1,521	1,517	4.4%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	810	963	1,097	1,263	1,449	1,062	1,072	1,363	1,433	1,257	1,093	3.0%
09	Café, té, yerba mate y especias	342	403	590	525	784	690	994	1,737	1,141	803	854	9.6%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	219	271	313	362	419	389	496	724	712	768	806	13.9%
79	Zinc y sus manufacturas	191	216	469	476	350	224	405	642	563	636	633	12.7%
	10 primeros capítulos	10,163	14,240	20,267	23,391	25,747	22,384	29,927	39,121	38,498	34,803	30,248	11.5%
	<i>Participación</i>	<i>80%</i>	<i>83%</i>	<i>85%</i>	<i>83%</i>	<i>82%</i>	<i>84%</i>	<i>84%</i>	<i>84%</i>	<i>83%</i>	<i>82%</i>	<i>79%</i>	

Fuente: Base de Datos UN-COMTRADE

2.2.1.1 SOCIOS COMERCIALES DE PERÚ, 2004-2014

Los principales destinos de exportación de Perú son los Estados Unidos, China, Suiza, Canadá y Brasil. Las exportaciones a los Estados Unidos representaron el 18.3% del total de las exportaciones de Perú (2004-2014). Las exportaciones peruanas a China incrementaron a una tasa de 18.9% en los últimos 10 años. Como resultado, fue el primer destino de exportación de Perú en 2011, 2012 y 2014. Los principales socios europeos de Perú son Suiza, España y Alemania; y sus principales socios en Latinoamérica son Brasil, Chile y Colombia.

Cuadro 4 – Exportaciones peruanas según país destino, 2004-2014
(US\$ millones)

N°	País	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Part. 2004-2014	Tasa de crec. prom. 04-14
	TOTAL	12,726	17,114	23,765	28,085	31,288	26,738	35,807	46,381	46,354	42,569	38,459	100.0%	11.7%
1	China	1,245	1,861	2,269	3,040	3,735	4,078	5,437	6,972	7,843	7,354	7,025	14.6%	18.9%
2	EEUU	3,730	5,257	5,707	5,586	5,835	4,604	6,134	6,270	6,665	7,819	6,234	18.3%	5.3%
3	Suiza	282	786	1,688	2,335	3,410	3,954	3,845	5,938	5,074	3,025	2,642	9.4%	25.1%
4	Canadá	326	1,022	1,612	1,841	1,950	2,311	3,329	4,232	3,448	2,742	2,552	7.3%	22.8%
5	Brasil	358	453	815	932	895	508	950	1,288	1,406	1,757	1,593	3.1%	16.1%
6	Japón	554	604	1,231	2,181	1,860	1,376	1,792	2,174	2,571	2,226	1,583	5.2%	11.1%
7	Chile	719	1,129	1,430	1,695	1,841	752	1,373	1,948	2,030	1,685	1,537	4.6%	7.9%
8	España	420	558	766	988	1,024	737	1,195	1,703	1,859	1,593	1,363	3.5%	12.5%
9	Alemania	382	515	812	930	1,028	1,042	1,521	1,921	1,866	1,169	1,234	3.6%	12.4%
10	Colombia	262	347	506	617	709	644	798	1,045	921	855	1,228	2.3%	16.7%
	TOP 10	8,278	12,533	16,834	20,147	22,287	20,006	26,375	33,492	33,685	30,226	26,991	71.8%	12.5%
	Resto	4,448	4,581	6,930	7,938	9,001	6,732	9,433	12,889	12,670	12,343	11,468	28.2%	9.9%

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

En 2014, los principales veinte productos que Perú exportó representaron el 67% del total de exportaciones. Dentro de esos, los más importantes fueron:

- Mineral de cobre
- Oro
- Cátodos de cobre
- Aceites livianos y medios y preparados de petróleo
- Harinas y pellets de pescado
- Minerales de zinc
- Minas de plomo
- Gas natural licuado

Cuadro 5 – Principales Productos de Exportación de Perú, 2013-2014
(US\$ millones)

N°	HS 2012	Descripción	2013		2014		Var. 14/13
			US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
		Total Exportaciones	42,569	100%	38,459	100%	-10%
1	260300	Minerales de cobre y sus concentrados	7,601	18%	6,926	18%	-9%
2	710812	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, para uso no monetario (exc. en polvo)	8,207	19%	5,628	15%	-31%
3	740311	Cobre refinado en forma de cátodos y de secciones de cátodos	2,104	5%	1,860	5%	-12%
4	271012	Aceites ligeros y preparaciones, de petróleo o de minerales bituminosos que >= 90% en volumen ", incl. Pérdidas" se destilan a 210 ° C "ASTM D-86" (excepto con biodiesel)	1,792	4%	1,712	4%	-4%
5	271019	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso, que no contienen biodiesel, nep	1,561	4%	1,577	4%	1%
6	230120	Harina, polvo y "pellets", de pescado o de crustáceos, de moluscos o demás invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana	1,389	3%	1,357	4%	-2%
7	260800	Minerales de cinc y sus concentrados	1,038	2%	1,166	3%	12%
8	260700	Minerales de plomo y sus concentrados	1,145	3%	1,017	3%	-11%
9	271111	Gas natural, licuado	1,372	3%	786	2%	-43%
10	090111	Café sin tostar ni descafeinar	699	2%	732	2%	5%
11	260111	Minerales de hierro y sus concentrados, sin aglomerar (exc. piratas de hierro tostadas "cenizas de piratas")	857	2%	647	2%	-25%
12	080610	Uvas frescas	443	1%	643	2%	45%
13	800110	Estaño en bruto, sin aliar	528	1%	540	1%	2%
14	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	538	1%	496	1%	-8%
15	150420	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, incl. refinados, sin modificar químicamente (exc. aceites de hígado de pescado)	342	1%	395	1%	15%
Resto			12,953	30%	12,977	34%	0.2%

Fuente: Base de datos UN- COMTRADE

Durante los últimos 10 años, las importaciones peruanas incrementaron a una tasa promedio anual de 15.4%. A nivel de capítulo las importaciones consistieron principalmente de maquinaria y equipo, combustibles minerales, vehículos, plásticos, productos de hierro y acero y cereales. Como se muestra en el siguiente cuadro, los 10 principales sectores cubrieron aproximadamente el 69% del total de importaciones peruanas.

En 2014, las importaciones peruanas decrecieron en 3% con respecto al 2013. Esta reducción fue explicada por las bajas importaciones de equipo de transporte y combustibles.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 6 - Total de importaciones peruanas según capítulos del SA, 2004-2014
(US\$ millones)

CA	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa crec. prom. 04-14
Total general		10,101	12,502	15,311	20,359	29,933	21,813	29,966	37,891	42,163	43,322	42,194	15.4%
84	Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos	1,361	1,696	2,172	3,035	4,450	3,572	4,517	5,858	6,534	6,437	6,356	16.7%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1,886	2,471	2,960	3,822	5,468	3,086	4,257	5,951	6,087	6,689	5,984	12.2%
85	Maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	893	1,121	1,470	2,026	2,787	2,045	2,683	3,478	3,979	4,024	4,550	17.7%
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	525	667	993	1,534	2,806	1,919	3,144	3,738	4,915	4,895	3,983	22.5%
39	Plástico y sus manufacturas	598	771	894	1,155	1,533	1,053	1,604	1,964	2,026	2,181	2,224	14.0%
72	Fundición, hierro y acero	308	430	583	830	1,595	874	1,487	1,555	1,675	1,595	1,495	17.1%
10	Cereales	467	495	525	815	1,158	807	980	1,411	1,369	1,385	1,365	11.3%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	187	281	435	544	964	676	827	1,178	1,271	1,063	1,188	20.3%
38	Productos diversos de las industrias químicas	145	176	214	266	363	378	499	800	825	809	813	18.8%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	279	335	385	441	593	501	607	694	749	753	773	10.7%
10 primeros capítulos		6,650	8,441	10,631	14,469	21,716	14,911	20,606	26,627	29,430	29,830	28,731	15.8%
<i>Participación</i>		<i>66%</i>	<i>68%</i>	<i>69%</i>	<i>71%</i>	<i>73%</i>	<i>68%</i>	<i>69%</i>	<i>70%</i>	<i>70%</i>	<i>69%</i>	<i>68%</i>	

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Durante los últimos diez años, los Estados Unidos ha sido el más grande proveedor de mercancías importadas a Perú, con una participación total de importación de 19.3% durante 2004-2014. El segundo más importante proveedor es China (16.3%), seguido por Brasil (6.8%) y Ecuador (5.2%).

Cuadro 7 – Importaciones peruanas según país de origen, 2004-2014
(US\$ millones)

N°	País	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Part. 2004-2014	Tasa crec. prom. 04-14
	TOTAL	10,101	12,502	15,311	20,359	29,933	21,813	29,966	37,891	42,163	43,322	42,194	100.0%	15.4%
1	China	768	1,058	1,584	2,463	4,069	3,267	5,140	6,365	7,814	8,414	8,925	16.3%	27.8%
2	EEUU	1,982	2,220	2,516	3,579	5,637	4,315	5,828	7,430	7,932	8,804	8,802	19.3%	16.1%
3	Brasil	698	1,028	1,597	1,879	2,418	1,681	2,183	2,440	2,579	2,325	1,994	6.8%	11.1%
4	México	283	364	519	752	1,163	735	1,127	1,388	1,674	1,817	1,925	3.8%	21.1%
5	Ecuador	668	914	1,092	1,514	1,776	1,022	1,423	1,878	2,012	1,930	1,774	5.2%	10.3%
6	Alemania	273	401	507	692	856	712	891	1,126	1,365	1,386	1,477	3.2%	18.4%
7	Corea del Sur	297	348	392	520	780	647	1,042	1,497	1,648	1,589	1,382	3.3%	16.6%
8	Chile	471	616	864	880	1,183	997	1,050	1,343	1,244	1,327	1,279	3.7%	10.5%
9	Argentina	560	724	802	1,123	1,582	875	1,110	1,840	1,951	1,565	1,253	4.4%	8.4%
10	Colombia	779	773	951	984	1,283	947	1,327	1,468	1,563	1,467	1,244	4.2%	4.8%
TOP 10		6,779	8,446	10,823	14,387	20,747	15,198	21,121	26,774	29,783	30,625	30,055	70.3%	16.1%
Resto		3,322	4,056	4,488	5,971	9,186	6,615	8,844	11,117	12,380	12,697	12,139	29.7%	13.8%

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

En 2014, los veinte principales productos importados por Perú concentraron el 27.5% del total de las importaciones peruanas. Los más importantes fueron:

- Aceites de petróleo
- Aceites y preparados medios
- Teléfonos móviles
- Vehículos automotores
- Aceite de soja y sus residuos
- Trigo y morcajo

Cuadro 8 - Perú: Principales productos importados, 2013-2014
(US\$ millones)

N°	HS 2012	Descripción	2013		2014		Var. 14/13
			US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total Importaciones			43,322	100%	42,194	100%	-3%
1	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	3,355	8%	3,018	7%	-10%
2	271019	Aceites medios y preparaciones, de petróleo o de mineral bituminoso, que no contienen biodiesel, nep	2,617	6%	2,375	6%	-9%
3	851712	Telefonía celular "teléfonos móviles" o radiotelefonía	862	2%	1,126	3%	31%
4	870323	Automóviles de turismo, con motor de émbolo "pistón" alternativo de encendido por chispa, de cilindrada > 1.500 cm ³ e <= 3.000 cm ³	1,001	2%	961	2%	-4%
5	230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja "soya", incl. molidos o en "pellets"	531	1%	563	1%	6%
6	100199	Trigo y morcajo (exc. las de siembra para la siembra, y el trigo duro)	567	1%	551	1%	-3%
7	100590	Maíz (exc. las de siembra para siembra)	561	1%	550	1%	-2%
8	870322	Automóviles de turismo, con motor de émbolo "pistón" alternativo de encendido por chispa, de cilindrada > 1.000 cm ³ e <= 1.500 cm ³	475	1%	498	1%	5%
9	847130	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso <= 10 kg, que estén constituidas	486	1%	480	1%	-1%
10	852872	Aparatos receptores para televisión en color, sin radio receptor incorporado, aparatos reproductores de sonido o video, diseñados para incorporar un dispositivo de video en la pantalla	454	1%	456	1%	1%
11	271012	Aceites ligeros y preparaciones, de petróleo o de minerales bituminosos que >= 90% en volumen	434	1%	360	1%	-17%
12	847490	Partes de máquinas y de aparatos para preparar y trabajar materias minerales de la partida 8474, n.c.o.p.	215	0%	338	1%	57%
13	300490	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados "incl. los administrados por vía transdérmica"	333	1%	335	1%	1%
14	390210	Polipropileno, en formas primarias	290	1%	321	1%	11%
15	842952	Palas mecánicas, autopropulsadas, cuya superestructura pueda girar 360°	288	1%	319	1%	11%
Resto			30,851	71%	29,942	71%	-3%

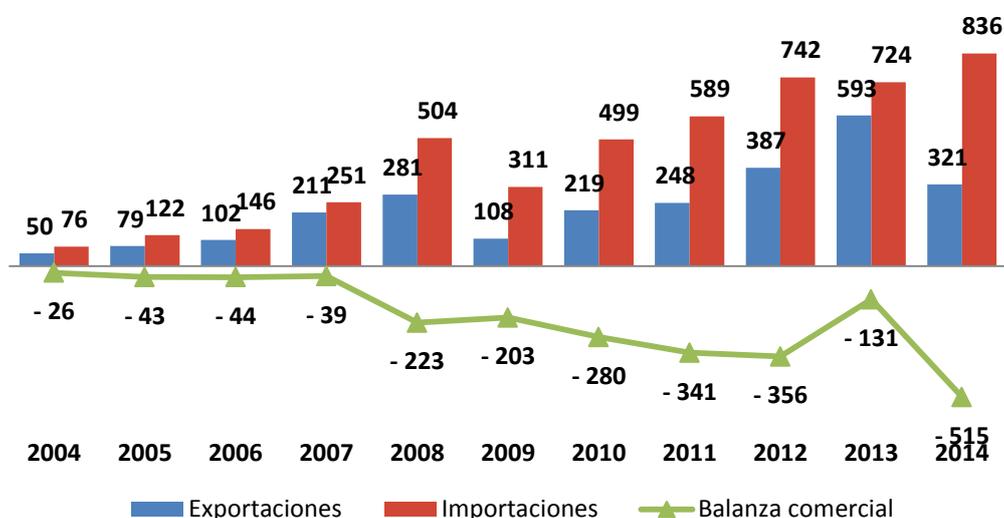
Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

2.2.2 COMERCIO BILATERAL ENTRE PERÚ-INDIA

Durante la última década, el comercio bilateral entre Perú y la India creció considerablemente, y ascendió a US\$ 1,157 millones en 2014. Las exportaciones peruanas a la India fueron de US\$ 50 millones en 2004 a US\$ 321 millones en 2014, registrando tasa promedio anual de crecimiento de 20%. Por otro lado, las importaciones peruanas desde la India también incrementaron considerablemente, a una tasa promedio anual de 27%, yendo de US\$ 76 millones en 2004 a US\$ 836 millones en 2014.

Durante este período, Perú registró un déficit comercial con la India, el cual creció a una tasa promedio anual de 35%. Los flujos bilaterales entre Perú y la India representaron solo el 1% del total del comercio peruano (promedio 2004-2010).

Gráfico 8 – Comercio Bilateral Perú-India 2004-2014
(US\$ millones)



Fuente: WITS

Las exportaciones peruanas a la India durante 2004-2014 estuvieron concentradas en productos tradicionales (con una participación promedio de 88%), e se incrementaron a una tasa promedio anual de 17%. Durante el mismo período, el principal producto exportado a la India fue mineral de cobre, el cual representó el 56% del total de exportaciones. Las exportaciones de productos no tradicionales comenzaron a incrementarse en 2011 debido a la introducción de fosfatos de calcio naturales, los cuales representaron más del 70% de las exportaciones no tradicionales a la India entre 2011 y 2014. Como resultado, las exportaciones no tradicionales han incrementado a una tasa promedio anual de 36% durante la última década.

Cuadro 9 – Exportaciones Peruanas a la India según Tipo, 2004-2014
(US\$ millones)

Tipo de exportación	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Crec. Prom. Anual
Tradicional	46	73	96	205	277	100	202	197	303	477	227	17%
<i>% total</i>	91%	92%	94%	97%	103%	93%	92%	79%	78%	80%	71%	
No tradicional	4	6	6	6	4	8	17	51	84	116	94	36%
<i>% total</i>	9%	8%	6%	3%	2%	7%	8%	21%	22%	20%	29%	
Total	50	79	102	211	268	108	219	248	387	593	321	20%

Fuente: WITS

El número de mercancías peruanas exportadas a la India (al nivel de 6 dígitos) incrementó de 24 en 2004 a 94 en 2014. Sin embargo, solo unos pocos productos fueron exportados durante todo el período (por ejemplo, minerales de cobre, harina, pellets de crustáceos, placas de zinc, piel de oveja/piel de cordero, óxidos de boro, óxidos de cinc, tara, sustancias curtientes inorgánicas).

En 2014, las exportaciones peruanas a la India alcanzaron US\$ 321 millones, decreciendo en 46% con respecto al 2013. Las exportaciones tradicionales a la India estuvieron concentradas en productos mineros, como minerales de cobre (con una participación del total de exportaciones de 31%) y oro (29%).

En 2014, solo cuatro productos concentraron el 94% de las exportaciones peruanas a la India: minerales de cobre (US\$ 99.7 millones), oro incluido oro plateado con platino (US\$ 92.8 millones), fosfatos de calcio naturales (US\$ 78.0 millones) y minerales de plomo (US\$ 30.2 millones). En 2014, los principales productos no tradicionales que Perú exportó a la India fueron fosfatos de calcio naturales, óxidos de boro, uvas frescas, piel de oveja/piel de cordero y granos de cacao.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 10 – Principales Exportaciones Peruanas a la India
(US\$ millones)

N°	HS 2002	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa Crec. Prom. Anual
		Total Exportado	49.9	79.0	102.3	211.2	281.4	108.0	219.0	248.2	386.5	592.8	320.9	20%
1	260300	Minerales de cobre y sus concentrados	34.9	62.1	81.5	190.5	249.2	91.0	160.9	169.5	140.1	176.3	99.7	11%
2	710812	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, para uso no monetario (exc. en polvo)	-	-	-	-	-	-	-	-	106.6	263.6	92.8	-
3	251010	Fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocálcicos naturales y cretas fosfatadas, sin triturar	-	-	-	-	-	-	4.5	39.1	69.9	104.8	78.0	-
4	260800	Minerales de cinc y sus concentrados	-	-	6.8	11.3	26.3	3.1	38.3	23.8	38.9	7.3	-	-
5	260700	Minerales de plomo y sus concentrados	-	-	-	-	-	-	-	0.0	13.6	9.2	30.2	-
6	230120	Harina, polvo y "pellets", de pescado o de crustáceos, de moluscos o demás invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana	9.4	8.9	2.7	2.5	0.2	5.3	1.2	1.6	2.0	1.0	0.3	-29%
7	790500	Chapas, hojas y tiras, de cinc	1.7	1.9	2.4	3.1	1.5	1.5	1.3	1.0	1.1	0.4	0.7	-9%
8	790111	Cinc en bruto, sin alear, con un contenido de cinc >= 99,99% en peso	-	0.6	3.0	-	-	-	-	-	-	8.6	3.0	-
9	410510	Piel de ovino, en estado húmedo "incl. Wet-blue", curtidos, depilados, incluso divididos (exc. preparados y pre-curtido solamente)	0.6	0.7	0.3	0.5	1.0	1.4	1.3	1.9	2.3	1.3	1.4	10%
10	710691	Plata, incl. la plata dorada y la platinada, en bruto, (exc. en polvo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.6	-	-
11	550130	Cables de filamentos acrílicos o modacrílicos, de conformidad con la nota 1 del capítulo 55	-	-	-	-	-	0.8	3.3	1.3	1.6	1.3	0.8	-
12	080610	Uvas frescas	-	-	-	-	0.1	0.2	0.8	1.3	1.8	0.7	2.0	-
13	071339	Alubias secas "Vigna y Phaseolus", aunque estén mondadas o partidas	0.1	-	0.5	0.1	-	0.8	2.3	0.9	0.8	0.4	-	-100%
14	281000	Óxidos de boro; ácidos bóricos	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.5	0.2	0.2	0.9	0.7	2.1	24%
15	281700	Óxido de cinc; peróxido de cinc	0.0	0.1	0.2	0.6	0.3	0.2	0.7	1.2	0.3	0.5	0.4	38%
16	740400	Desperdicios y desechos, de cobre	0.4	0.3	0.9	0.8	-	0.2	0.5	0.1	0.9	-	0.2	-8%
17	760200	Desperdicios y desechos, de aluminio	0.4	0.1	0.3	0.0	-	0.4	0.8	0.5	0.5	0.3	0.2	-6%
18	140410	Tara	0.1	0.1	0.3	0.3	0.1	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.3	12%
19	740321	Aleaciones a base de cobre-cinc "latón", en bruto	-	1.6	0.9	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-
20	320290	Productos curtientes inorgánicos; preparaciones curtientes.	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.2	4%
		Resto	1.9	2.4	2.3	1.1	2.2	2.2	2.2	5.1	4.5	4.9	8.6	16%

Fuente: UN-COMTRADE Database

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

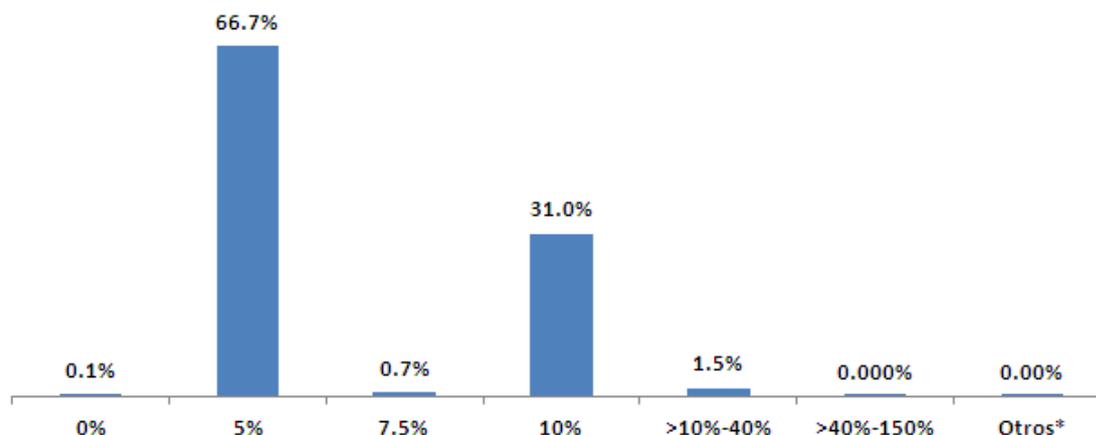
Cuadro 11 – Exportaciones peruanas a India por capítulo del SA
(US\$ millones)

CA	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa crec. prom. anual
	Total	49.9	79.0	102.3	211.2	281.4	108.0	219.0	248.2	386.5	592.8	320.9	20%
26	Minerales metálicos, escorias y cenizas	34.9	62.1	88.4	201.8	275.6	94.2	199.3	193.7	192.8	192.9	130.1	14%
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	106.6	274.3	92.9	122%
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5	39.1	70.0	104.9	78.2	134%
79	Zinc y sus manufacturas	1.7	2.5	5.4	3.1	1.5	1.5	1.7	1.2	1.3	9.4	4.6	10%
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	0.3	0.6	0.4	0.7	0.5	0.7	1.0	1.5	1.2	1.5	2.6	23%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	-	0.0	-	-	0.1	0.2	0.8	1.4	1.8	0.7	2.0	-
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	0.6	0.7	0.3	0.8	1.7	1.4	1.3	2.2	2.4	1.3	1.5	10%
18	Cacao y sus preparaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.3	-
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-	-	-	-	0.1	1.1	3.6	1.6	1.7	1.6	1.1	-
84	Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos	0.3	0.1	0.0	0.0	-	0.4	0.1	0.3	0.0	0.6	1.1	12%
85	Maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	0.0	0.0	-	0.0	-	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.9	34%
74	Cobre y sus manufacturas	1.2	3.0	2.5	0.8	0.1	0.3	0.5	0.7	1.2	0.6	0.8	-4%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0.0	-	0.0	0.0	-	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.6	137%
76	Aluminio y sus manufacturas	0.4	0.1	0.3	0.0	-	0.4	0.8	0.5	0.9	0.6	0.5	2%
10	Cereales	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0	0.2	0.4	-
	Resto	10.3	9.9	4.8	4.0	1.9	7.7	5.3	5.8	6.5	4.1	2.5	-13%

Fuente: UN-COMTRADE Database

De acuerdo a los niveles arancelarios de entrada en la India, actualmente el 66.7% de las exportaciones peruanas a la India recibe un arancel de Nación Más Favorecida (NMF) de 5%, mientras que el 31% recibe un arancel NMF de 10%.

Gráfico 9 – Exportaciones Peruanas a la India por estructura arancelaria NMF¹¹
(% valor exportado 2014)



Fuente: SUNAT y Ministerio de Comercio e Industria de la India

*Arancel aplicado a textiles (10% o RS 45/83/85/90 por pieza, el que sea más alto)

Durante 2004 al 2014, las importaciones peruanas desde la India crecieron a una tasa promedio anual de 27%. Los flujos de importación incrementaron considerablemente durante este período, especialmente debido a las mayores compras de hilo de algodón, productos planos de hierro o acero sin alear, motocicletas y vehículos de motor.

Comparado con las exportaciones peruanas, los productos importados desde la India mostraron un mayor grado de diversificación. En 2014, los diez principales productos importados por Perú concentraron el 47% del total de las importaciones peruanas desde la India, dentro de los cuales se destacaron los siguientes:

- ✓ Automóviles
- ✓ Productos planos de hierro o acero sin alear
- ✓ Hilados simples con fibras de algodón peinado
- ✓ Motocicletas
- ✓ Polipropileno

¹¹ Promedio de 6 dígitos.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 12 – Principales Importaciones Peruanas desde la India
(US\$ millones)

N°	HS 2002	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Tasa crec. prom. anual
			76.2	122.0	146.0	250.6	503.9	310.8	498.6	589.4	742.4	723.9	836.3	27%
1	870321	Automóviles de turismo, con motor de émbolo "pistón" alternativo de encendido por chispa, de cilindrada <= 1.000 cm ³	0.0	0.0	0.1	3.0	9.5	6.5	10.8	15.8	29.0	64.8	90.1	119%
2	721041	Productos planos de hierro o acero sin alear, de anchura >= 600 mm, laminados en frío o en caliente, ondulados, cincados	0.8	2.8	3.5	7.7	21.3	26.1	45.6	38.4	63.1	48.9	50.7	52%
3	520523	Hilados de algodón, sencillos, de fibras peinadas, con un contenido de algodón >= 85% en peso, de título < 232,56 decitex pero >= 192,31 decitex "> número métrico 43 pero <= número métrico 52"	0.4	2.5	4.3	16.7	27.7	17.9	21.9	23.2	34.8	48.2	45.3	60%
4	871120	Motocicletas, incl. los ciclomotores, con motor de émbolo "pistón" alternativo de cilindrada > 50 cm ³ e <= 250 cm ³	7.2	7.6	11.2	17.4	33.9	27.2	46.5	61.8	71.7	47.3	39.1	18%
5	390210	Polipropileno, en formas primarias	0.1	0.9	0.3	0.8	11.5	3.9	19.8	16.7	14.2	20.9	36.3	93%
6	540233	Hilados texturados, de filamentos de poliésteres	0.9	3.0	3.6	4.7	8.2	5.6	19.6	30.8	41.3	31.6	34.1	44%
7	870322	Automóviles de turismo, con motor de émbolo "pistón" alternativo de encendido por chispa, de cilindrada > 1.000 cm ³ e <= 1.500 cm ³	-	0.1	0.3	0.2	0.7	0.1	3.1	10.4	31.2	35.4	32.1	-
8	520513	Hilados de algodón, sencillos, de fibras sin peinar, con un contenido de algodón >= 85% en peso, de título < 232,56 decitex pero >= 192,31 decitex "> número métrico 43 pero <= número métrico 52"	0.3	1.3	0.9	6.9	12.1	11.4	14.7	10.7	13.4	13.1	23.9	54%
9	520522	Hilados de algodón, sencillos, de fibras peinadas, con un contenido de algodón >= 85% en peso, de título < 714,29 decitex pero >= 232,56 decitex "> número métrico 14 pero <= número métrico 43"	0.1	1.4	1.7	6.7	15.7	8.7	14.0	14.1	17.8	20.0	23.3	84%
10	520526	Hilados de algodón, sencillos, de fibras peinadas, con un contenido de algodón >= 85% en peso, de título < 125 decitex pero >= 106,38 decitex "> número métrico 80 pero <= número métrico 94"	2.2	6.2	6.3	13.6	14.8	10.6	16.1	16.9	23.9	17.6	21.6	26%
11	300490	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados "incl. los administrados por vía transdérmica"	4.1	6.4	9.7	10.4	8.6	11.0	12.3	14.8	15.7	18.4	20.0	17%
12	401120	Neumáticos "llantas neumáticas" nuevos de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones	7.6	10.7	11.2	12.6	18.2	14.7	10.8	17.1	15.5	17.6	15.6	8%
13	730511	Tubos de los tipos utilizados en oleoductos o gasoductos, de sección circular, de diámetro exterior > 406,4 mm, de fundición, hierro o acero, soldados longitudinalmente con arco sumergido	-	-	-	36.7	126.3	-	-	-	20.9	-	14.0	-
14	761490	Cables, trenzas y artículos simil., de aluminio, sin aislar para electricidad	0.3	-	-	-	-	-	1.8	1.0	2.8	7.7	13.0	44%
15	300220	Vacunas para medicina humana	1.2	3.0	7.4	2.3	1.7	2.2	4.3	2.4	5.6	6.0	12.3	26%
16	850423	Transformadores de dieléctrico líquido, de potencia > 10.000 kVA	-	-	-	-	-	4.3	2.0	25.9	-	9.1	10.4	-
17	551511	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas, con un alto contenido de fibras discontinuas de poliéster, pero < 85% en peso, mezcladas exclusiva o principalmente con fibras discontinuas de rayón viscosa	2.5	2.0	3.0	4.7	8.5	5.6	10.8	10.7	8.5	7.8	10.1	15%
18	741999	Manufacturas de cobre, n.c.o.p.	0.0	0.0	0.0	0.0	14.0	0.0	3.6	4.1	3.5	0.0	7.8	121%
19	550953	Hilados con un alto contenido de fibras discontinuas de poliéster, pero < 85% en peso, mezclados exclusiva o principalmente con algodón	0.4	0.7	0.6	0.8	2.0	1.2	1.9	10.4	7.5	6.2	7.6	35%
20	720230	Ferro-sílico-manganeso	-	-	0.2	0.6	5.4	2.6	3.8	5.0	6.0	4.8	7.3	-
		Resto	48	73	82	105	164	151	235	259	316	298	322	21%

* Excluyendo medicamentos que contengan antibióticos, hormonas o esteroides alcaloides o sus derivados, provitaminas, vitaminas o sus derivados utilizados principalmente como vitaminas.

Fuente: WITS

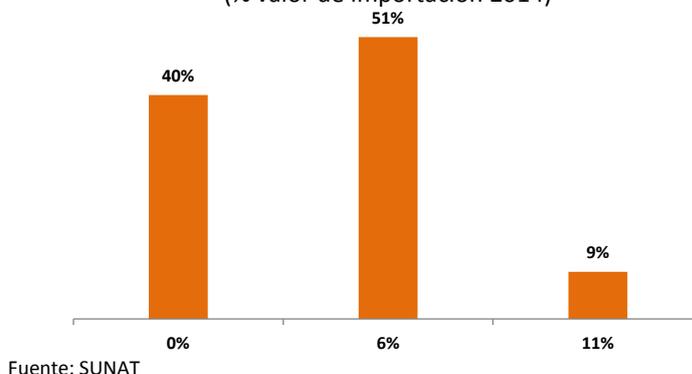
Cuadro 13 – Importaciones Peruanas desde la India por Capítulo del SA
(US\$ millones)

Capítulo	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Crec. prom. anual 04-14
Total		76	125	146	252	503	311	499	589	742	724	836	27%
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	9	9	13	23	50	40	70	104	151	168	181	35%
52	Algodón	5	15	18	55	97	63	91	92	118	124	138	39%
72	Fundición, hierro y acero	3	7	10	19	40	42	64	57	88	62	68	35%
39	Plástico y sus manufacturas	1	14	11	7	19	11	28	34	34	34	54	44%
30	Productos farmacéuticos	9	13	20	19	19	21	26	30	33	39	44	17%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	1	3	4	6	12	7	22	34	44	34	36	45%
85	Maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	5	6	4	7	11	14	39	42	20	24	35	23%
84	Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos	4	6	8	9	11	25	23	25	26	27	32	24%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	4	5	6	10	16	10	21	38	32	32	28	21%
40	Caucho y sus manufacturas	9	13	14	17	25	19	19	27	31	30	26	11%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	1	2	3	41	133	5	13	16	47	11	25	39%
29	Productos químicos orgánicos	11	13	15	18	20	17	25	24	27	23	22	7%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1	1	1	1	3	2	2	3	4	14	20	32%
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	2	2	2	3	4	5	8	9	11	13	19	26%
76	Aluminio y sus manufacturas	1	0	0	1	1	1	3	1	6	9	16	38%
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	2	1	1	1	1	2	3	5	7	11	15	25%
74	Cobre y sus manufacturas	0	0	0	0	18	0	4	5	4	0	8	96%
38	Productos diversos de las industrias químicas	1	1	1	1	3	4	9	7	9	8	8	29%
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	1	1	1	1	2	2	2	3	5	9	7	27%
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	1	1	1	1	1	1	2	2	5	5	6	26%
	Resto	6	12	11	13	15	19	26	31	41	47	48	22%

Fuente: WITS

De acuerdo a los niveles arancelarios de entrada en Perú, actualmente el 40% de las importaciones peruanas desde la India reciben un arancel NMF de 0%, mientras que el 51% recibe un arancel de 6% (la mayoría de los productos afectados por este arancel pertenecen a los sectores metalmeccánico y textil).

Gráfico 10 – Importaciones Peruanas desde la India por estructura arancelaria NMF¹²
(% valor de importación 2014)



¹² Promedio de 6 dígitos.

CAPÍTULO 3 COMERCIO DE SERVICIOS

3.1 PERSPECTIVA DE LA INDIA

3.1.1 COMERCIO DE INDIA CON EL MUNDO

El comercio de servicios de la India ha presenciado consistentemente altos niveles de crecimiento en los años recientes. Según las Estadísticas Internacionales de Comercio de la OMC, 2014, India estaba posicionada como la 8° más grande importadora con una participación de 3.07% en el total de importaciones de servicios comerciales en el mundo. Las exportaciones de servicios de la India a US\$ 155.4 mil millones en 2014-15 constituyeron aproximadamente la mitad de las exportaciones de mercancías de la India a US\$ 316.74 mil millones.

El sector de servicios de la India ha emergido como un sector prominente en términos de su contribución a los ingresos nacionales y estatales, flujos comerciales, ingresos de IED y empleo. Durante las últimas dos décadas, el sector de servicios ha reemplazado agricultura como el sector dominante en la India. La participación del sector de servicio en el PBI ha aumentado de 38% en la década de 1980 a alrededor de 52% en 2014-2015. El crecimiento en el sector de los servicios ha incrementado a una tasa rápida y oscila entre 8% a 9% haciéndolo uno de los principales motores de la economía india. El sector de servicios también contribuye a mejorar eficiencias en el sector manufacturero, en adición de jugar un rol significativo en la generación de empleo. Las ventajas comparativas de la India y sus fortalezas están en el Modo 1 (Comercio transfronterizo) y el Modo 4 (Movimiento de personas naturales).

Varias reformas políticas han tenido lugar en la India en varios sectores de servicios como servicios financieros, servicios de telecomunicaciones, servicios de transporte aéreo, servicios de educación, servicios de salud, servicios postales y servicios profesionales.

Si bien existe un crecimiento dominado por los servicios, India también está experimentando un crecimiento de las exportaciones dominado por los servicios. Al mismo tiempo, ha habido cambios en la composición del comercio de servicios – desde servicios tradicionales tales como viajes y transporte hasta servicios basados en el conocimiento y servicios empresariales. Como Brasil y China, las exportaciones indias de “otros servicios” han crecido numerosamente.

India se ubica sobre otros países en la disponibilidad de mano de obra técnicamente calificada con conocimientos de inglés. En la canasta de servicios de exportación de la India, la participación de TI (Tecnologías de la información) e ITES (Servicios que posibiliten la tecnología de la información) es prominente. El costo de competitividad del país en proveer servicios de TI, el cual es más barato que el de EE.UU., continúa siendo su Propuesta Única de Venta (PUV) en el mercado global de abastecimiento. El altamente calificado grupo de talentos de graduados técnicos de la India es uno de los más grandes del mundo, lo que facilita su aparición como un destino preferido para la subcontratación.

El excedente por causa de las exportaciones de servicios de la India ha sido un factor de amortiguación para financiar una gran parte del déficit comercial de mercancías en los años recientes. Durante 2014 a 2015, el excedente neto a causa de las exportaciones de servicios a US\$ 75.7 mil millones se mantuvo más alto que el de 2013 a 2014 y financió más de 50% del déficit comercial.

3.1.2 COMERCIO BILATERAL

En la India, la data sobre servicios es recolectada principalmente por el Banco de Reserva de la India (BRI) en la forma de estadísticas de Balanza de pagos bajo el encabezado de “invisibles”. Una de las cuestiones principales en servicios es la falta de estadísticas robustas en servicios. El Departamento de Comercio ha tomado el rol principal en esta área y está comprometido con el BRI en relación al mejoramiento sectorial y modal de las estadísticas BOP en comercio de servicios y el CSO y DGCIS para la recolección de información en sectores específicos de servicios mediante encuestas. Debido a ciertas limitaciones, el BRI comparte estadísticas de comercio de servicios solo para uso interno.

3.1.3 VISIÓN GENERAL DE LOS COMPROMISOS DE LA INDIA EN EL AGCS, OMC

La India presentó su Oferta condicional inicial a la OMC en enero de 2004 bajo la Ronda de negociaciones de servicios de Doha ofreciendo substancialmente acceso mejorado en sectores críticos de servicios. Después, la India presentó su Oferta Revisada a la OMC el 24 de agosto de 2005 adoptando compromisos específicos en 11 de los 12 sectores del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (excluyendo Otros Servicios no incluidos en otra parte).

Los modos de suministro de interés de la India son Modo 1 (Comercio Transfronterizo) y Modo 4 (Movimiento de Personas Naturales).

La India ya había hecho una substancial oferta inicial en el Modo 4 al incluir todas las categorías de personas naturales, como traslados dentro de la empresa, visitantes de negocios, proveedores de servicios contractuales y profesionales independientes. Otras mejoras fueron hechas en la cobertura sectorial tanto de proveedores contractuales de servicios y de profesionales independientes y la definición y parámetros de todas estas categorías fueron ajustados al documento común de categorías presentado por un número de miembros, incluida la India.

3.1.4 VISTA GENERAL SECTORIAL

3.1.4.1 SERVICIOS FINANCIEROS

La India tiene un sector financiero diversificado sufriendo una rápida expansión, tanto en términos de fuerte crecimiento de las empresas de servicios financieros y de nuevas entidades ingresando al mercado. El sector de servicios financieros ha sido un importante contribuyente al Producto Bruto Interno (PBI) del país representando casi el 6% de participación en 2014-2015. El sector abarca bancos comerciales, compañías de seguros, compañías financieras no bancarias, cooperativas, fondos de pensiones, fondos mutuos y otras entidades financieras más pequeñas. Sin embargo, el sector financiero en la India es predominantemente un sector bancario con bancos comerciales que representan más del 64% del total de activos pertenecientes al sistema financiero.

Los compromisos en servicios financieros están sujetos a requisitos de entrada, leyes nacionales, normas y regulaciones, directrices y términos y condiciones del Banco de Reserva de la India, Bolsa de Valores y Junta de Intercambio de la India y cualquier otra autoridad competente en la India.

La flexibilización de las normas de inversión extranjera ha recibido una respuesta positiva del sector de seguros. Durante los siguientes años podría haber una serie de acuerdos de *joint-venture* entre los gigantes de seguros globales y los actores locales. La flexibilización en el límite de la inversión extranjera directa (IED) a 49% puede resultar en inversiones adicionales.

3.1.4.2 BANCA

En los últimos años, el Banco de Reserva de la India (RBI, por sus siglas en inglés) ha esbozado una hoja de ruta para la presencia de bancos extranjeros en la India (fase I de 2005 a 2009 y fase II después del 2009). Para que se establezcan y operen bancos en la India, las entidades extranjeras tienen que cumplir con las leyes nacionales y los términos y condiciones del Banco de Reserva de la India. En India, los bancos extranjeros pueden operar a través de operaciones de sucursales y como una subsidiaria de propiedad absoluta licenciada y supervisada como un banco en su país y sujeta a las regulaciones del Banco de Reserva de la India. Las otras normas consisten en una limitación de veinte licencias por año tanto para bancos nuevos entrantes como existentes.

Según la hoja de ruta, desde marzo de 2004, los bancos extranjeros han sido permitidos de mantener un total de 74% de capital extranjero en los bancos privados indios en donde 49% es a través de la Vía Automática, mientras que más allá del 49% y hasta el 74% es a través de la Junta de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPBP, por sus siglas en inglés), mientras que ha habido un tope agregado de 20% para el sector público bancario indio. Sin embargo, los bancos extranjeros individuales están restringidos a poseer menos del 5% de capital de cualquier banco, a menos que un banco esté identificado para reestructuración.

Para las empresas financieras no bancarias está permitido automáticamente la IED hasta el 100% sujeta a un mínimo de normas de capitalización.

Las inversiones en otras empresas de servicios financieros por sucursales de bancos extranjeros con licencia para realizar operaciones bancarias individualmente en la India no deben exceder el 10% de los fondos propios o el 30% del capital invertido de la empresa, el que sea el más bajo. Las licencias para nuevos bancos extranjeros pueden ser denegadas cuando la cuota máxima de activos en la India, tanto dentro como fuera del balance del total de activos de los bancos extranjeros, tanto dentro como fuera del balance del sistema bancario, excede el 15%. Los bancos extranjeros están sujetos a requisitos no discriminatorios de asignación de recursos.

El mínimo de capital propio inicial con derecho a voto pagado para un banco debe ser Rs 5 mil millones. Cualquier capital propio con derecho a voto adicional a ser traído dependerá del plan de negocio de los Promotores. No obstante la actual política de IED indicada anteriormente, la participación agregada no residente de la IED, NRIs y FIIs en los nuevos bancos del sector privado no excederá el 49% del capital propio con derecho a voto pagado por los 5 primeros años desde la fecha de licencia del banco. Ningún accionista no residente, directa o indirectamente, individualmente o en grupos, o a través de subsidiarias, asociado o *joint-venture* será permitido de mantener 5% o más del capital propio con derecho a voto pagado del banco por un período de 5 años desde la fecha de inicio de operaciones del banco. Después de la expiración de los 5 años desde la fecha de inicio de las operaciones del banco, la participación extranjera agregada sería según la política de IED existente.

Para la disposición del trato nacional, las empresas del sector público están permitidas de invertir fondos excedentes en depósitos a plazo únicamente con bancos comerciales previstos

incorporados en la India; sus inversiones de fondos excedentes en depósitos a plazo con subsidiarias de propiedad total deben estar sujetas a las directrices del Banco de Reserva de la India.

Según la información del RBI, hay 182 sucursales de bancos indios en Centros Extranjeros al 31 de octubre de 2015, constituidos por 163 sucursales del sector bancario público y 19 sucursales del sector bancario privado. Dentro de todos los bancos, el *State Bank of India* tiene el número más alto de sucursales, 52 sucursales establecidas en el exterior. Adicionalmente, hay 26 subsidiarias de bancos indios en el extranjero.

3.1.4.3 SEGURO

La India es el décimo quinto mercado de seguros más grande en el mundo en términos de volúmenes de prima, y tiene el potencial de crecer exponencialmente en los próximos años. Una economía de rápido crecimiento, aumento de los niveles de ingreso y una mejora en la tasa de expectativa de vida son algunos de los factores favorables que son los que pueden impulsar el crecimiento en los próximos años.

La India ha llevado a cabo reformas significativas en el sector de seguros. El sector de seguros en la India previamente nacionalizado fue abierto a la inversión privada en abril de 2000 y se colocó un tope de propiedad extranjera de 26%. La liberalización prosiguió en 2007. Estas reformas han resultado en un costo de seguro más bajo para los negocios indios y los consumidores privados. En el sector de seguro general, en particular, el número de aseguradores generales con licencia ha aumentado de las cuatro entidades estatales en el 2000 a 22 actualmente, muchas de las cuales se benefician del capital y conocimiento de un socio extranjero. La Inversión Extranjera Directa en el sector de seguros se mantuvo a US\$ 341 millones en marzo-setiembre, 2015, mostrando un crecimiento de 152% comparado al mismo período el año anterior.

No hay limitaciones en las empresas de seguro extranjeras para establecerse y operar en la India, a excepción de que el establecimiento sea a través de incorporación con capital extranjero que no exceda el 49% en donde 26% será a través de la Vía Automática y más allá de 26% y hasta 49% será permitido a través de la Vía de Gobierno, por ejemplo la vía FIPB, y además sujetas a la condición de que en el caso de que inversionistas extranjero tengan una colaboración previa en ese específico sector de servicio en la India, la aprobación de la FIPB será requerida.

En el caso de intermediación de seguros, limitada a reaseguros, corredores extranjeros están permitidos de tener representantes residentes y oficinas representativas que pueden adquirir negocios de reaseguro de compañías de seguros indias en la medida mencionada anteriormente. También pueden colocar negocios de reaseguros desde el extranjero con empresas de seguros indias, pero nadie salvo los representantes residentes y las oficinas representativas pueden emprender ninguna otra actividad en la India. Todos los gastos de los representantes residentes y las oficinas representativas tienen que ser cubiertos por las remesas del extranjero y ningún ingreso puede ser recibido en la India de residentes indios. Para operar como Servicios Actuariales y Asesores, la certificación formal de la Sociedad Actuarial de la India será requerida.

3.1.4.4 SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES

La India es actualmente el segundo mercado de telecomunicaciones más grande y ha registrado un fuerte crecimiento en la última década y media. Políticas reformistas del Gobierno de la India junto con una fuerte demanda del consumidor han sido instrumentales para este rápido crecimiento en el sector de telecomunicaciones indio. El gobierno ha permitido un fácil acceso al mercado al equipo de telecomunicaciones y un marco regulatorio justo y proactivo ha asegurado disponibilidad del servicio de telecomunicaciones a los consumidores a precios asequibles.

Hasta mediados de la década de 1990, el Gobierno era el único proveedor de servicios de telecomunicaciones. Ha habido una desregulación gradual, empezando con el anuncio de la Política Nacional de Telecomunicaciones en 1994 permitiendo la entrada de privados a varios subsectores de telecomunicaciones. El Gobierno también estableció un regulador independiente, la Autoridad Reguladora de Telecomunicación en 1997. El mayor avance vino con la iniciación de la Política Nacional de Telecomunicaciones en 1999, la cual abrió los servicios de telecomunicaciones al sector privado sin restricciones en el número de operadores, salvo en el mercado de celular móvil debido a restricciones de frecuencia. Desde 1999 las reformas han continuado, incluyendo en relación a la telefonía por internet, servicio de larga distancia y la modernización de la asignación del espectro de radiofrecuencia.

El Departamento de Telecomunicaciones (DT), bajo el Ministerio de Comunicaciones e Información Tecnológica, es responsable por la formulación de políticas, revisión del desempeño, monitoreo, cooperación internacional, Investigación y Desarrollo y el otorgamiento de licencias a operadores para proporcionar servicios básicos y de valor agregado en varias ciudades y círculos de telecomunicaciones según lo aprobado por las políticas del Gobierno. El Departamento también asigna frecuencia y maneja las comunicaciones por radio en coordinación cercana con los cuerpos internacionales. También es responsable por hacer cumplir las medidas reguladoras inalámbricas y de monitorear la transmisión inalámbrica de todos los usuarios del país.

La desregulación de las normas de inversión extranjera directa (IED) ha hecho al sector uno de los de más rápido crecimiento y uno de los principales generadores de oportunidades de empleo en el país. Con la creciente base de suscriptores ha habido mucha inversión y desarrollo en el sector. La industria ha atraído IED valuada en US\$ 17,710.10 millones durante el período de abril de 2000 a setiembre de 2015, de acuerdo con la data publicada por el Departamento de Política Industrial y Promoción (DPIP).

3.1.4.5 ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

En la Oferta Revisada de la India a la OMC (24 de agosto de 2005), la India ya había hecho una oferta inicial substancial en el Modo 4 al incluir todas las categorías de personas naturales, como visitante de negocios, traslados dentro de la empresa, proveedores de servicios contractuales y profesionales independientes. Otras mejoras fueron hechas en la cobertura sectorial tanto de proveedores contractuales de servicios y de profesionales independientes y la definición y parámetros de todas estas categorías fueron ajustados al documento común de categorías presentado por un número de miembros, incluido la India.

El Gobierno de la India emite las siguientes visas: Visa de Negocios, Visa de Conferencia, Visa Diplomática, Visa de Trabajo, Visa de Emergencia, Visa de Entrada, Visa de Periodismo, Visa Médica, Visa Misionaria, Visa de Investigación, Visa de Estudiantes, Visa de Turista, Visa de

Tránsito y Permiso para reingresar dentro de los 2 meses. Sin embargo, a las personas naturales que ingresan para prestar servicios se les otorga Visa de Negocios o Visa de Trabajo, dependiendo de la categoría de persona natural. Requisitos de salario mínimo en relación a nacionales extranjeros pueden ser prescritos (a excepción de los Visitantes de Negocios).

3.1.4.6 SERVICIOS DE EDUCATIVOS

Entre los sectores de servicios destacan los servicios de educación superior. La India tiene el tercer más grande sistema de educación superior en el mundo en términos de matrícula, después de China y EE.UU. Considerando la importancia de la educación y el desarrollo de habilidades, el Gobierno de la India se ha fijado un objetivo agresivo de lograr una tasa bruta de matrícula (TBM) de 30% en educación superior para el 2020. De acuerdo a la data del Ministerio de Recurso Humano y Desarrollo (RHD), las matrículas han incrementado de 15.5 millones (TBM de 12.4%) en 2006-2007 a 29.6 millones (TBM 21.1%) en 2012-2013.

Al darse cuenta del rápido crecimiento del sector educativo en la India, varios proveedores de educación privada están buscando adquisiciones relevantes y alianzas en este espacio. La India tiene mucho que ofrecer en suministro transfronterizo de servicios educativos. La educación a distancia y los cursos ofrecidos en la internet están cubiertos en este Modo.

El 100% de IED es permitido en el sector de servicios de educación superior. La cantidad de ingreso total de inversión extranjera directa (IED) en el sector educativo en la India ascendió a US\$ 1,171.10 millones desde abril del 2000 a junio del 2015, de acuerdo a la información publicada por el Departamento de Política Industrial y Promoción (DPIP).

3.1.4.7 TURISMO Y SERVICIOS RELACIONADOS A VIAJES

La industria del Turismo y la Hospitalidad india ha emergido como uno de los principales impulsores del crecimiento entre los sectores de servicios en la India. El turismo en la India es un generador de empleo y una fuente significativa de intercambio extranjero para el país, aparte de ser una actividad económica que ayuda a comunidades locales y de acogida. De acuerdo con la Encuesta Económica 2014-2015, durante el 2012 a 2013, el turismo contribuyó con el 6.9% del PBI total, de los cuales 3.7% fue contribución directa y 3.1% de contribución indirecta. El turismo también contribuyó en 12.4% al empleo total, 12.4% (5.3% directo y 7.0% indirecto) durante el mismo período. La contribución directa del sector al producto bruto interno (PBI) se espera que crezca a 7.8% por año durante el período 2013-2023. Las entradas de inversión extranjera directa (IED) en el sector hotelero y turismo durante el período abril 2000 – marzo 2004 se elevó US\$ 7,348.09 millones, según la información publicada por el Departamento de Política Industrial y Promoción (DPIP).

De acuerdo al *World Travel and Tourism Council* (WTTC), la industria india de viajes y turismo se ubicó en 5° puesto en el crecimiento de largo plazo (10 años) y se espera que sea la segunda más grande empleadora en el mundo para el 2019.

El rol del Gobierno indio, el cual ha proporcionado apoyo político y de infraestructura, ha sido instrumental en el crecimiento y desarrollo de la industria. La política de turismo del gobierno aspira a la rápida implementación de proyectos turísticos, desarrollo de circuitos de turismo integrados, desarrollo de capacidad especial en el sector hospitalario y nuevas estrategias de marketing. Turismo de Golf, Turismo Educativo, Trenes de Lujo, Eco-Turismo, Turismo Deportivo y Turismo Medicinal son nuevos productos emergentes en turismo.

Cuadro 30 – Hoja Informativa del Turismo Indio, 2014

No. of foreign tourist arrivals in India	7.68 million
• Annual Growth Rate	10.2%
FOREX earnings from Tourism	USD 20.24 billion
• Annual Growth Rate	9.7%
Share of India in International Tourist Arrivals	0.68%
India's rank in World Tourist Arrivals	41
Share of India in International Tourism Receipts (US\$ terms)	1.58%
India's rank in World Tourism Receipts	15

La decisión del gobierno de introducir la facilidad de la visa electrónica (e-Visa) dará un impulso muy necesario a los viajes de entrada en la India.

3.1.4.8 SERVICIOS DE SALUD

Los Sistemas de Medicina y Homeopatía de la India (Ayurveda, Yoga y Naturopatía, Unani, Siddha y Homeopatía (AYUSH)) cubren ambos sistemas, los que se originaron en la India y el extranjero, pero que se adoptaron y adaptaron en la India durante el transcurso del tiempo. La India tiene 15 zonas agroclimáticas, 47,000 especies de plantas y 15,000 plantas medicinales que incluyen 7,000 plantas usadas en Ayurveda, 700 en medicina Unani, 600 en medicina Siddha y 30 en medicina moderna. Esto hace a la India uno de los 12 países mega biodiversos del mundo. Los sistemas indios de medicina han identificado 1,500 plantas medicinales, de las cuales 500 especies son usadas mayoritariamente en la preparación de medicamentos.

En la India, el Ministerio de AYUSH celebra acuerdos de cooperación para fortalecer, promover y desarrollar Cooperación en el ámbito de los Sistemas Indios Tradicionales de Medicinas. Tal cooperación internacional facilita el desarrollo de capacidad, formación, intercambio de información, intercambio de expertos, desarrollo del personal de salud, y apoyo técnico para establecer laboratorios/hospitales e investigar en áreas identificadas mutuamente, sobre la base de igualdad, reciprocidad y beneficios mutuos. Proporciona oportunidades para compartir y emular mejores prácticas y aprender unos de los otros, para abordar los retos de salud que enfrenta el país.

3.1.4.9 SERVICIOS PROFESIONALES: SERVICIOS DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El Instituto de Contadores Públicos de la India (ICAI, por sus siglas en inglés) es un órgano estatutario establecido bajo la Ley de Contadores Públicos de 1949 (Ley N° XXXVIII de 1949) para la regulación de la profesión de Contadores Públicos en la India. Durante sus 64 años de existencia, el ICAI ha alcanzado reconocimiento como el principal órgano contable, no solo en el país sino también internacionalmente, por su contribución en los campos de educación, desarrollo profesional, mantenimiento de alta contabilidad, auditoría y estándares éticos. El ICAI es ahora el segundo más grande órgano contable en todo el mundo.

El ICAI desarrolla profesionales calificados con competencias para servir clientes, no solo en la India sino en todo el mundo que requiere habilidades técnicas, así como la apreciación cultural cruzada y la comprensión de las necesidades globales. Está jugando un rol predominante en establecer estándares de clase mundial en áreas de servicio identificadas.

A la fecha, el número de miembros del ICAI es 2.55 millones con más de 0.58 millones de estudiantes. El proceso de educación del ICAI conduce al desarrollo de los Contadores Públicos de la India como profesionales de clase mundial. Actualmente, hay cerca de 20,000 miembros trabajando en el extranjero y desempeñado una gama de funciones de contabilidad.

Los Contadores Públicos en la India son entrenados en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Contabilidad Forense, Detección de Fraude, Valoración, Gestión del Riesgo Empresarial, Financiación de Empresas, Impuestos Internacionales, Divisas Internacionales y Gestión de Tesorería, Derivados, Arbitraje, Auditoría de Sistemas de Información, Contabilidad Informática y Técnicas de Auditoría y anfitriones de otras capacidades de nicho que los hacen realmente profesionales de combate adecuados para manejar cualquier situación de negocios compleja. Más de 60,000 miembros del ICAI están capacitados bajo procesos de capacitación en áreas emergentes de empresas de negocios y esto es probable de estimular nuevos niveles de innovaciones en la prestación de servicios.

3.1.4.10 INFORMÁTICA Y SERVICIOS DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

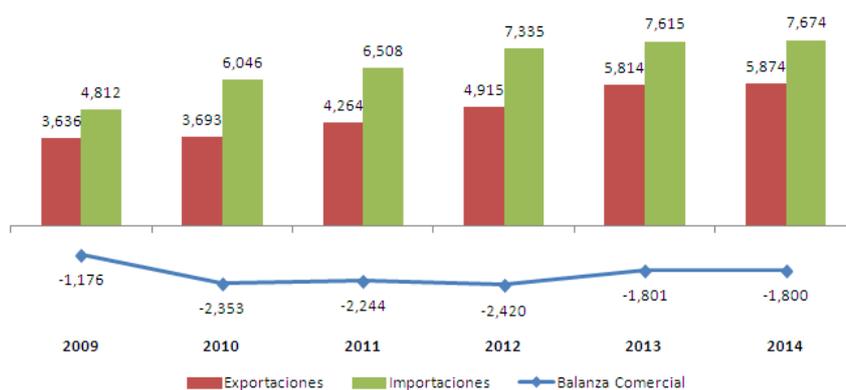
La India es el más grande destino de abastecimiento del mundo para la industria de tecnología de información (TI), representando aproximadamente el 67% del mercado de US\$ 124 a 130 mil millones. La industria da empleo cerca de 10 millones de trabajadores. Más importante, la industria ha llevado a la transformación económica del país y ha alterado la percepción de la India en la economía global. El costo de competitividad de la India en proveer servicios TI, el cual es aproximadamente 3 a 4 veces más barato que en EE.UU., continúa siendo la base de su *unique selling proposition* (USP) en el mercado de abastecimiento global. Sin embargo, la India también está ganando importancia en términos de capital intelectual con varias empresas TI globales creando sus centros de innovación en la India. La industria TI también ha creado una demanda significativa en el sector educativo indio, especialmente para la ingeniería y la informática. La industria india de TI e ITeS está dividida en cuatro grandes segmentos – servicios TI, gestión de procesos de negocio (GPN), productos de software y servicios de ingeniería, y hardware. El sector TI-GPN en la India creció a una Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (TCAC) de 15% durante 2010-15, el cual es 3-4 veces más alto que el gasto global de TI-GPN, y está estimado a expandirse a una TCAC de 9.5% a US\$ 300 mil millones para el 2020. Las competencias TI base de la India y sus fortalezas han atraído inversiones significativas de importantes países. El sector de programas informáticos y de hardware en la India atrajo entradas acumuladas de inversión extranjera directa (IED) por un valor de US\$ 17.575 mil millones entre abril de 2000 y mayo de 2015, de acuerdo a la data publicada por el Departamento de Política Industrial y Promoción (DPIP).

3.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

3.2.1 COMERCIO CON EL MUNDO

Perú es un importador neto de servicios. Durante los últimos cinco años, las exportaciones peruanas al mundo crecieron a una tasa promedio de 10.1%, mientras que las importaciones incrementaron a una tasa de 9.8%.

Gráfico 11 – Perú: Comercio de Servicios, 2009-2014
(US\$ millones)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

Durante los últimos cinco años, el crecimiento de las exportaciones de servicios fue impulsado por servicios relacionados a viajes (los cuales contabilizaron el 52% del total de las exportaciones de servicios peruanas a una tasa promedio anual de 8.3%) y transporte (el cual creció a una tasa promedio anual de 12.7%).

Durante los últimos cinco años, las importaciones de servicios han registrado un constante crecimiento, alcanzando US\$ 7,674 millones en 2014. Los servicios de transporte son la categoría más importante de la importación de servicios, seguido por viajes y servicios de seguros y reaseguros.

Cuadro 14 – Perú: Exportaciones de Servicios, 2009-2014
(US\$ millones, cambio porcentual)

Servicios	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Crec. prom 09-14	Var.14/13
	US\$ millones	%												
Total	3,636	100	3,693	100	4,264	100	4,915	100	5,814	100	5,874	100	10.1	1.0
Viajes	2,014	55	2,008	54	2,262	53	2,443	50	3,009	52	3,001	51	8.3	-0.003
Transportes	758	21	854	23	994	23	1,223	25	1,524	26	1,380	23	12.7	-9.5
Seguros y reaseguros	271	7	166	5	230	5	361	7	400	7	539	9	14.8	34.9
Comunicaciones	91	3	102	3	132	3	147	3	131	2	149	3	10.3	13.6
Otros servicios	501	14	562	15	646	15	742	15	749	13	804	14	9.9	7.3

Nota: Otros servicios incluyen servicios financieros, servicios informáticos y de información, regalías y derechos de licencia, servicios empresariales y servicios de gobierno.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

Cuadro 15 – Perú: Importación de Servicios, 2009-2014
(US\$ millones, cambio porcentual)

Servicios	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Crec. prom 09-14	Var. 13/14
	US\$ millones	%												
Total	4,812	100	6,046	100	6,508	100	7,335	100	7,615	100	7,674	100	9.8	0.8
Transporte	1,737	36	2,453	41	2,524	39	2,850	39	2,891	38	2,819	37	10.2	-2.5
Viajes	1,088	23	1,276	21	1,356	21	1,439	20	1,601	21	1,584	21	7.8	-1.0
Seguros y reaseguros	447	9	491	8	588	9	728	10	803	11	915	12	15.4	13.9
Comunicaciones	161	3	180	3	179	3	221	3	278	4	295	4	12.9	6.2
Otros servicios	1,379	29	1,645	27	1,861	29	2,097	29	2,042	27	2,060	27	8.4	0.9

Nota: Otros servicios incluyen servicios financieros, servicios informáticos y de información, regalías y derechos de licencia, servicios empresariales y servicios de gobierno.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

3.2.2 COMERCIO BILATERAL PERÚ-INDIA

Debido a las limitaciones de disponibilidad de información reportadas por el Banco Central de Reserva del Perú¹³, este último no puede proporcionar una serie de información histórica del comercio bilateral de servicios del Perú. Por lo tanto, Perú deberá confiar en la información proporcionada por el Gobierno de la India, si esta pudiera producir esa información.

3.2.3 VISIÓN GENERAL SECTORIAL¹⁴

Perú adoptó compromisos específicos en 7 de los 12 sectores en el Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (AGCS), concretamente, servicios de negocios, comunicaciones, servicios financieros, turismo y servicios relacionados con viajes, servicios de distribución, servicios recreativos/culturales/deportivos y servicios de transporte.

Perú participó en la Ronda de negociaciones post-Uruguay en telecomunicaciones y servicios financieros, y los respectivos compromisos aparecen en los Protocolos Cuarto y Quinto del AGCS.

La lista de exoneraciones¹⁵ NMF contiene una exoneración horizontal en el sentido de que el movimiento de nacionales de un país que tiene un convenio laboral recíproco o un acuerdo sobre doble nacionalidad, o de personal extranjero contratado en virtud de acuerdos bilaterales o multilaterales celebrados por el Perú, no estará sujeto a las limitaciones en la contratación de trabajadores extranjeros. Las exoneraciones del trato NMF relativas a sectores específicos se refieren al transporte terrestre y marítimo con países de la Comunidad Andina (CAN); transporte terrestre con países miembro de la Convención sobre el Transporte

¹³ El Banco Central del Perú es la institución que reporta las cifras de las estadísticas de la Balanza de Pagos peruana. Aunque Perú enfrenta importantes limitaciones en términos de disponibilidad de estadística bilaterales en su comercio de servicios internacional, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), un organismo de MINCETUR, está implementando una encuesta a empresas exportadoras de servicios desde el 2009. Los principales sectores de servicios identificados en esta base de datos son: i) call-centers; ii) franquicias; y iii) software. Con relación a los mercados, los principales destinos de mercado son España, Chile y EE.UU.

¹⁴ Esta sección está basada en el Examen de la Políticas Comerciales de Perú (OMC, 2013).

¹⁵ La lista final peruana de las excepciones al Artículo II (NMF) pueden ser encontradas en la OMC en los documentos GATS/EL/69 del 15 de abril de 1994 y GATS/EL/69/Suppl.1 del 26 de febrero de 1998.

Terrestre Internacional¹⁶; y servicios recreacionales/culturales/deportivos con varios países latinoamericanos¹⁷. Además, basado en el principio de reciprocidad, Perú también tiene una exoneración en todas las actividades relacionadas a los servicios financieros. Todas las exoneraciones al principio NMF son por período indefinido.

Durante la Ronda de negociaciones de servicios de Doha, Perú presentó una oferta inicial en 2003 y una oferta revisada en 2005¹⁸.

En el ámbito de la CAN, Colombia, Ecuador y Perú tienen normas para el libre comercio de servicios, excepto en los sub sectores de Servicios Financieros y Servicios de Transmisión de TV (con respecto a los porcentajes mínimos de programación de la producción nacional), en donde hay un mandato para dictar normas especiales para el 30 de junio de 2017 como máximo. Dentro de la CAN, los principios de trato nacional y NMF aplican a todos los sectores, excepto por aquellos en donde hay un mandato específico para dictar normas sectoriales.

Los compromisos relacionados a servicios hechos por Perú en sus distintos acuerdos regionales de comercio son muy variados y van más allá de aquellos incluidos en las Listas anexadas al AGCS o en la oferta presentada en ese contexto.

En la mayoría de sus acuerdos comerciales, Perú sigue un enfoque de lista negativa para las negociaciones de servicios. Este es el caso de los acuerdos los Estados Unidos, Singapur, Corea, Japón, Alianza del Pacífico, TPP, entre otros.

Perú es parte del grupo de Miembros de la OMC que participan en las negociaciones para el Acuerdo en Comercio de Servicios (TISA), el cual incluiría compromisos que van más allá del AGCS.

3.2.3.1 SERVICIOS FINANCIEROS

Para el 2014, había 159 entidades bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la cual es responsable de regular y supervisar lo siguiente: (i) instituciones bancarias privadas; (ii) instituciones financieras; (iii) instituciones micro financieras bancarias; (iv) entidades estatales; (v) empresas de arrendamiento financiero; (vi) empresas de seguros; (vii) administradoras de fondos de pensiones (AFP); entre otros. Las instituciones bancarias constituyen el principal actor del sistema financiero, con 55% de los activos¹⁹.

En el caso del Mercado de Valores, para el 2015, habían 430 entidades bajo la supervisión de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), la cual es responsable de regular y supervisar lo siguiente: (i) emisores; (ii) agencias de calificación; (iii) corredores; (iv) administradores de fondos de inversión (fondos de capital variable y fondos de capital fijo); (v) sociedades fiduciarias, (vi) proveedores de precios, (vii) bolsas de valores (BVL) y (viii) instituciones de compensación y liquidación.

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros Y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702 y modificatorias) contiene las principales

¹⁶ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay and Uruguay.

¹⁷ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

¹⁸ Información online de la OMC: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm

¹⁹ Fuente: SBS.

disposiciones legales relacionadas al sistema financiero y de valores; y en el caso del mercado de seguros, está contenido en la Ley de Mercado de Valores (Decreto Legislativo 861).

En julio de 2000, fue promulgada la Ley 27328, bajo la cual el alcance de la SBS fue extendido, incorporando bajo su control y supervisión las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFPs). Las AFP se rigen bajo el TUO de la Ley de AFP, DS 054-97-EF, el cual contiene las principales disposiciones legales aplicables al sistema privado de pensiones.

En 2008, fue adoptada nueva legislación complementaria, en particular, los Decretos Legislativos 1028 y 1052, los cuales tenían como objetivo hacer el sistema financiero más competitivo a través de la eliminación del esquema modular²⁰, la adopción de las normas de Basilea II y los compromisos realizados en el Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos.

Además, fueron adoptadas las siguientes leyes: Ley 29038, la cual incorporaba la Unidad de Inteligencia Financiera a la SBS (para prevenir el lavado de dinero y la financiación al terrorismo); Ley 29440 sobre Los Sistemas de Pagos y de Liquidación de Valores; Ley 29489 sobre la Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos para Cuentas Mancomunadas; Ley 29571 – Código de Protección y Defensa del Consumidor; Ley 29850 sobre Empresas Afianzadoras y de Garantías; Ley 29637 que Regula los Bonos Hipotecarios Cubiertos; Ley 29782 sobre el Fortalecimiento de la Supervisión del Mercado de Valores; Ley 29946 sobre el Contrato de Seguro; Ley 29985 sobre Dinero Electrónico y Ley 30050 sobre la Promoción del Mercado de Valores.

La regulación peruana ha implementado parcialmente el Marco Regulatorio Internacional Basilea III. Es necesario realizar algunos cambios a la Ley 26702 y las normas de la SBS con el fin de poder implementar completamente el marco de Basilea III. Respecto a las normas emitidas por la SBS, es importante mencionar que, de acuerdo a la regulación del “Requerimiento de Patrimonio Efectivo Adicional”, aprobado por la Resolución de la SBS N° 8425-2011, las instituciones de crédito peruanas deben acumular diferentes reservas de capital: a) reserva anticíclica; b) reserva para riesgo sistémico; y c) requisitos adicionales de capital sensible al riesgo que incluyen una reserva de capital para grandes riesgos a deudores, regiones o sectores económicos; una reserva de capital para el riesgo de tasa de interés en la cartera bancaria y reserva de capital para la propensión al riesgo. Estas reservas son requeridas además de los requisitos de capital para riesgos de crédito, mercado y operacionales. Adicionalmente, la SBS ha emitido la regulación de la “Gestión del Riesgo de Liquidez”, aprobada por Resolución de la SBS N° 9075-2012. Esta norma incluye disposiciones sobre las responsabilidades y funciones del Directorio, la Gerencia, la Unidad de Riesgos, el Comité de Gestión de Activos y Pasivos; Indicadores de alerta temprana, ratios de liquidez (ratio de Cobertura de Liquidez, ratios de liquidez diaria y ratio de activo líquido), pruebas de estrés de liquidez, concentración de financiamiento y desajuste contractual de vencimientos, entre otros.

²⁰ Este esquema contenía tres módulos con diferentes servicios financieros. Si una institución decidía extender su rango de servicios financieros, estaba obligada a brindar todos los servicios en cada módulo y no podía expandir sus servicios financieros progresivamente.

Cuadro 16 – Composición del Sector Financiero Peruano, diciembre 2014

Entidades supervisadas a diciembre de 2014	Número de empresas	Activos	
		Saldo (S/. millones)	Participación (%)
Empresas del SF de Operaciones Múltiples	62	325,319	62.1
Empresas bancarias	17	289,482	55.3
Empresas financieras	12	14,893	2.8
Cajas municipales	12	17,106	3.3
Cajas rurales de ahorro y crédito	10	2,281	0.4
Edpymes	11	1,557	0.3
Empresas de seguros	18	33,303	6.4
Fondos de pensiones	4	117,284	22.4
Banco de la Nación	1	28,284	5.4
Corporación Financiera de Desarrollo	1	9,715	1.8
Banco Agropecuario	1	1,915	0.4
Fondo MiVivienda	1	7,773	1.5
Otras entidades supervisadas ^{1/}	71		
TOTAL	159	523,594	100

1/ Incluye: 2 empresas de arrendamiento financiero, 1 empresa de factoring, 2 empresas administradoras hipotecarias, 7 empresas de transferencias de fondos, 4 cajas y derramas, 4 almacenes generales de depósitos, 2 empresas de servicios fiduciarios, 2 empresas de transporte, custodia y administración de numerario, 1 empresa afianzadora y de garantías, 43 AFOCAT, 1 Cooperativa de Ahorro y Crédito, la FENACREP y el Banco Central de Reserva del Perú.

Fuente: SBS

De acuerdo a la Ley 26702, las inversiones extranjeras en empresas financieras y de seguros reciben el mismo trato que el capital peruano. No hay límites para la participación extranjera en el mercado financiero y de seguros²¹. Asimismo, la Ley 26702 indica que los accionistas mayoritarios en una empresa que opera en el sistema financiero o de seguros no pueden (directa o indirectamente) poseer más del 5% de acciones en otra empresa del mismo tipo. La transferencia o compra de acciones en una empresa, realizada por una sola persona, que exceda el 10% de su capital debe ser autorizada por la SBS. De acuerdo al artículo 224, para realizar determinadas actividades listadas en la Ley, las empresas, tanto peruanas como extranjeras, que operan en el sector financiero o de seguros deben establecer subsidiarias, ninguna de las cuales debe participar en más de una de las actividades listadas²². Para las empresas financieras que crean subsidiarias, el total de inversión en las subsidiarias no debe exceder el 40% del patrimonio de la empresa, excepto en el caso de subsidiarias de empresas de seguro de vida.

Similarmente, el Estado no puede participar en el sistema financiero peruano, excepto a través de COFIDE como un banco de desarrollo de segundo piso, el Banco de la Nación, el Banco Agropecuario (Agrobanco) y el fondo MiVivienda.

La Ley del Impuesto a la Renta incluye una exoneración hasta el 31 de diciembre de 2015 para cualquier interés fijo o variable, en moneda nacional o extranjera, pagado en un depósito de acuerdo a la Ley 26702, así como para cualquier capital ganado en tales depósitos, a excepción en el caso de ingresos²³ de tercera categoría²⁴. Del mismo modo, en el caso del mercado de

²¹ Ley 26702.

²² Estas actividades son: empresas de capitalización inmobiliaria; almacenes de depósito general; casas de bolsa, sujetas a la Ley del Mercado de Valores; programas de fondos mutuos y fondos de inversión; empresas que prestan servicios de depósito seguro, transporte y gestión de efectivo y valores, siempre que tengan autorización de la SBS y del Ministerio del Interior; y fideicomisarios de titularización, sujetos a lo dispuesto en la Ley del Mercado de Valores.

²³ Decreto Supremo 172-2004-EF y modificaciones.

²⁴ Los ingresos de tercera categoría se refieren a los ingresos comerciales y de industria.

valores, la Ley del Impuesto a la Renta incluye una exoneración hasta el 31 de diciembre de 2018 para las ganancias de capital en la negociación de acciones listadas en bolsa.

De acuerdo con el DL 861, en el mercado de valores, las empresas bajo su régimen reciben el mismo trato que el capital peruano.

La Ley para el Fortalecimiento de la Supervisión del Mercado de Valores garantiza a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) mayores facultades para regular y supervisar el mercado de valores, bolsas de valores, corredores de bolsa y otros mercados participantes.

La Ley de Promoción del Mercado de Valores²⁵ establece, entre otras cosas, un régimen especial para las ofertas públicas de valores o instrumentos financieros para inversores institucionales, y autoriza a la SMV a establecer un régimen especial de oferta pública para pequeñas y medianas empresas. Además, aumenta los requerimientos prudenciales para entidades que participan como intermediarias en el mercado de valores aumentando el capital mínimo en 33%, requiriendo contribuciones al fondo de garantía para comenzar operaciones, requiriendo a las personas autorizadas por la SMV que establezcan un sistema integral de gestión de riesgo²⁶.

Perú participó en las negociaciones sobre servicios financieros en la OMC y adoptó el Quinto Protocolo de AGCS. La Lista de Perú establece que no hay limitaciones en el acceso al mercado para servicios bancarios al aceptar depósitos y otros fondos reembolsables al público, a excepción que las empresas financieras no pueden aceptar depósitos por cuenta de instituciones financieras no autorizadas para operar en Perú.

3.2.3.2 SERVICIOS BANCARIOS

De acuerdo a la Ley 26702, para poder establecer y operar un banco en Perú, incluyendo subsidiarias de un banco extranjero, es necesario presentar una solicitud a la SBS. Una vez que toda la documentación ha sido recibida, para poder emitir la autorización de organización, como la primera etapa del proceso, la SBS solicita la opinión del Banco Central (BCRP), el cual debe emitir su opinión dentro de los 30 días. Luego, la SBS debe emitir su opinión en relación a la solicitud dentro de los 90 días de haber recibido la opinión del Banco Central. La autorización de organización dura dos años, en este período el solicitante tiene que cumplir todos los requisitos establecidos en la primera fase de autorización de organización y pedir la autorización de operación. En esta etapa la SBS podría observar cualquier asunto pendiente. Después de que el solicitante cumpla todos los requisitos, la SBS emitirá la autorización de operación.

De acuerdo a la Ley 26702 (Artículo 39), si un banco extranjero decide cerrar sus operaciones, los activos de su sucursal peruana deben ser utilizados primariamente para compensar a sus acreedores peruanos y extranjeros domiciliados en el Perú. Esta limitación al trato nacional no aplica a subsidiarias, para las cuales el trato aplicable es el orden de pago establecido en la Ley 26702.

²⁵ Ley 30050.

²⁶ La Ley también incorpora disposiciones en el Código Penal que penalizan a los gestores o representantes de los emisores que proporcionan al mercado información falsa y modifican la Ley del Mercado de Valores para establecer la responsabilidad civil de los administradores de los emisores por los perjuicios causados como resultado de acuerdos que no sean hechos con interés público, sino por sus propios intereses o los de terceros relacionados.

No hay limitaciones legales en las participaciones de capital privadas, incluyendo participaciones extranjeras, en bancos comerciales. Para proporcionar servicios bancarios comerciales, los bancos extranjeros deben constituir sucursales o subsidiarias. En el caso de sucursales, el capital debe estar colocado en Perú para servir como base para las operaciones. El capital mínimo que se necesita para establecer un banco es S/ 25.6 millones²⁷.

Para brindar servicios financieros en los mercados de valores/*commodities* o servicios de gestión de activos (incluidos fondos de pensiones), las instituciones bancarias extranjeras establecidas en Perú deben operar a través de subsidiarias, no sucursales.

Las disposiciones de la Ley aplican a sucursales de bancos extranjeros, las cuales disfrutan los mismos derechos y están sujetas a las mismas obligaciones al igual que los establecimientos peruanos. No hay limitaciones legales en el número de bancos que pueden operar en Perú o en el número de oficinas que un banco establecido en Perú puede abrir. Los servicios que los bancos pueden ofrecer no dependen del origen de su capital²⁸.

Los residentes de Perú pueden realizar depósitos en bancos extranjeros sin limitaciones. Tanto empresas como las personas pueden mantener y operar cuentas bancarias extranjeras. No hay límites en la cantidad de transacciones con entidades en el exterior.

Los bancos pueden determinar libremente las tasas de interés, comisiones y tasas para sus transacciones. No obstante, al fijar los tipos de interés deben respetar, excepcionalmente, los límites indicados por el BCRP, de acuerdo con su Ley Orgánica²⁹.

La SBS es responsable del monitoreo y regulación contra el lavado de dinero y la financiación del terrorismo en relación a las personas naturales y jurídicas dentro de su esfera de competencia. Ha emitido normas complementarias sobre la prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo³⁰.

El Perú impone un impuesto a las transacciones financieras (0,005%)³¹, cuyo propósito es servir como fuente de información sobre la evasión fiscal.

Los bancos y, en general, todas las empresas del sistema financiero no pueden participar en actividades de seguros. Solo podían participar en transacciones comerciales de seguros (venta de seguros). Sin embargo, un inversionista puede poseer, simultáneamente, acciones en un banco y en una empresa de seguros.

3.2.3.3 SERVICIOS DE SEGUROS

Los residentes de Perú pueden comprar seguros del extranjero sin limitaciones.

Está permitido prestar servicios de seguro transfronterizos en Perú:

- (a) Seguro de riesgos relacionados a:

²⁷ Al período de enero-marzo de 2015. El capital mínimo es actualizado trimestralmente.

²⁸ Artículo 22 de la Ley 26702.

²⁹ Artículo 9 de la Ley 26702. De acuerdo a las autoridades, el establecimiento de tasas de interés nunca ha sido restringido por esta razón.

³⁰ Aprobado por Resolución de la SBS N° 838-2008 del 28 de marzo de 2008.

³¹ Ley 29667.

- (i) Transporte marítimo y aviación comercial y lanzamiento espacial y flete (incluidos los satélites), con tal seguro para cubrir cualquiera todo lo siguiente: las mercancías transportadas, el vehículo que transporta las mercancías y cualquier responsabilidad derivada, y
- (ii) Mercancías en tránsito internacional;
- (b) Reaseguro y retrocesión;
- (c) Consultoría, actuarial, evaluación de riesgos, y servicios de liquidación de siniestros; e
- (d) Intermediación de seguros, como corretaje y agencia de seguro de riesgos relacionados a los servicios listados en los subpárrafos (a) y (b).

Todas las actividades de seguro, incluyendo servicios de seguro social, están abiertas a inversión extranjera. No hay limitaciones en las participaciones de capital, peruanas o extranjeras, en empresas de seguro. Los residentes peruanos pueden contratar seguros y reaseguros en el extranjero. Las empresas extranjeras pueden establecer sucursales o subsidiarias para proporcionar servicios de seguros. Antes de establecer una sucursal o agencia, la empresa de seguro debe obtener autorización previa de la SBS.

No hay limitaciones legales en el número de empresas aseguradoras, ni hay limitación en el número de agencias que pueden abrir, aunque la SBS debe ser informada cuando una agencia es abierta o cerrada. No hay diferencias entre los tipos de servicios que las compañías aseguradoras con capital nacional o extranjero puedan ofrecer. Las empresas de seguro determinan libremente los términos de sus políticas, sus tasas y otras condiciones, siempre que cumplan con las disposiciones legales que rigen el contrato de seguro³².

Las cantidades mínimas de capital registrado, en efectivo, requerido para empresas de seguros son como sigue³³: empresa que opera en una sola rama (general o de seguro de vida) S/ 4.7 millones; empresa que opera en ambas ramas (general y de seguro de vida) S/ 6.4 millones; empresa de seguros y reaseguros S/ 16,3 millones; empresa de reaseguros S/ 9.9 millones. Los requisitos que conciernen a los márgenes de solvencia y las reservas técnicas establecidas en la legislación aplican igualmente a las empresas con capital peruano o extranjero.

La SBS mantiene un registro de empresas de reaseguros extranjeras. Para estar listada en este registro, la empresa afectada debe presentar una aplicación. Sin embargo, en Perú, las empresas de seguro también pueden contratar reaseguros con empresas de reaseguro no inscritas en el Registro de la SBS, siempre que en el momento estas tengan una clasificación de riesgo "no vulnerable".

Bajo la Ley 29946, el seguro obligatorio debe ser realizado a través de las empresas de seguros establecidas en Perú y debidamente autorizadas por la SBS. De acuerdo a las autoridades, esta disposición no tiene por objeto afectar los compromisos de Perú bajo sus acuerdos comerciales regionales en relación al comercio transfronterizo en servicios financieros.

3.2.3.4 MERCADO DE VALORES

Al fin de diciembre de 2015, la capitalización del mercado fue US\$ 90,657 millones y el valor negociado fue S/ 10,742.95 millones.

³² Ley 29946.

³³ Al período de octubre-diciembre de 2014.

El número de fondos abiertos fue 107 y fondos públicos cerrados 20, con US\$ 6,290.23³⁴ millones y US\$ 792.22³⁵ millones en activos bajo gestión (ABG), respectivamente. Además, hubo 15 fondos fiduciarios públicos con US\$ 5,034.58³⁶ millones ABG.

La SMV a través del Registro Público del Mercado de Valores (RPMV) mantiene un registro de los participantes en el mercado bajo su supervisión que deben seguir las obligaciones establecidas en la ley. Para estar listada en este registro, la empresa debe estar autorizada por la SMV.

El capital mínimo³⁷: necesitado para establecer un intercambio en el Perú es S/ 7,6 millones; una institución de compensación y liquidación es S/ 3,8 millones, una casa de corretaje S/ 1.8 millones; fondos mutuos y empresas fiduciarias de inversión S/ 1,4 millones.

La SMV es responsable del monitoreo y regulación contra el lavado de dinero y la financiación del terrorismo en relación a las personas naturales y jurídicas dentro de su esfera de competencia. Ha emitido normas complementarias sobre la prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo.

Los intermediarios financieros, los gestores de inversiones colectivas y las demás entidades bajo la supervisión de la SMV podrán determinar libremente la comisión, tasas.

3.2.3.5 SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES

Dos instituciones tienen responsabilidades regulatorias y administrativas en el sector de las telecomunicaciones. Por un lado, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) establece la política de telecomunicaciones, otorga y cancela concesiones/autorizaciones/permisos/licencias, administra y supervisa el espectro/número de frecuencia y aprueba el equipo de telecomunicaciones. También actúa como el Fondo de Inversión en Telecomunicaciones (FITEL).

Por el otro lado, el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL) es responsable por la regulación de tarifas, calidad del servicio, derechos y obligaciones de los operadores y usuarios, supervisar la conducta de los operadores, investigar y sancionar incumplimiento de las regulaciones, resolver disputas entre las empresas y lidiar con las quejas de los usuarios.

El marco regulatorio básico para el sector de las telecomunicaciones está contenido en el Texto Único Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones³⁸ y sus reglamentos de aplicación, que clasifica los servicios en: (i) servicios de transportistas; (ii) teleservicios o servicios finales; (iii) servicios de distribución; y (iv) servicios de valor agregado. Dentro de este marco regulatorio, los siguientes servicios requieren una concesión especial antes de ser proporcionados: servicios de transportistas; teleservicios públicos o servicios finales; y servicios públicos de distribución. También es necesaria la inscripción en el registro de servicios públicos de telecomunicaciones. Para operar servicios privados finales y de radiocomunicaciones y servicios privados de distribución y difusión se requiere una autorización, junto con el correspondiente permiso y licencia. Los servicios de valor agregado necesitan estar registrados

³⁴ A noviembre de 2015.

³⁵ A setiembre de 2015.

³⁶ A setiembre de 2015.

³⁷ Capital requerido para el 2016. El mínimo de capital requerido es actualizado anualmente.

³⁸ Decreto Supremo 013-93-TCC.

y aquellos que requieren sus propias redes de telecomunicaciones, separados de los servicios de los transportistas o teleservicios, requieren autorización especial del MTC.

Las concesiones se otorgan a petición de una parte o en oferta pública³⁹. La concesión única puede comprometer la posibilidad de proveer más de un servicio público de telecomunicaciones. La asignación de una porción específica del espectro de frecuencia le permite ser usado de acuerdo con las disposiciones del Plan Nacional de Atribución de Frecuencias, la atribución está abierta a concurso o al requerimiento de una parte.

La legislación del sector otorga a los inversionistas peruanos y extranjeros el derecho a prestar servicios de telecomunicaciones en las siguientes formas: (i) servicios públicos, sin restricciones a la inversión extranjera, y (ii) servicios de difusión. Para poseer un servicio de difusión, las personas jurídicas deben estar domiciliadas y establecidas en el Perú⁴⁰.

Para promover la inversión en el sector y alentar a la competencia, Perú ha tomado las siguientes acciones: (i) establecimiento de un régimen especial y temporal para crear la infraestructura necesaria para proporcionar los servicios de telecomunicaciones⁴¹, (ii) regulación del acceso y uso compartido de la infraestructura de telecomunicaciones gestionada por los principales proveedores⁴², (iii) promoción de la comercialización y reventa de servicios⁴³, (iv) establecimiento de un régimen especial para la promoción del desarrollo de los servicios de telecomunicaciones públicas en áreas rurales y lugares de interés social prioritario⁴⁴, y, (v) priorización de la licitación pública del espectro de frecuencias que hace posible la promoción de la expansión de los servicios en bandas identificadas para los servicios públicos de telecomunicaciones⁴⁵.

El sector de telecomunicaciones de Perú ha registrado un crecimiento sostenido desde mediados de 1990, particularmente en el mercado de telefonía móvil. Sin embargo, en 2013, solo el 22% de los hogares peruanos tuvo acceso a internet y el 32% de los hogares tuvo al menos una computadora en su hogar. En general, el nivel de acceso a los servicios de telecomunicaciones permanece bajo en los departamentos más pobres del país y en las áreas urbanas pobres.

Los mercados de telefonía fija y móvil continúan mostrando un alto grado de concentración. En 2014, Telefónica del Perú⁴⁶ tenía 78.4% del total de números de líneas fijas. Esta concesión, renovada hasta el 2007, está sujeta a obligaciones específicas relacionadas al acceso de terceras partes a la infraestructura básica y las instalaciones de la red del operador. El resto del mercado de línea fija está dividido entre 19 operadores, liderado por América Móvil Perú (39.5%), Entel Perú (5.5%) y Viettel Perú (0.3%).

Los servicios de suscripción, pago y televisión por cable se proporcionan de forma inalámbrica a través de la tecnología de satélites y sobre cables a través de redes híbridas con cables de fibra óptica y/o coaxial. En 2014, hubo alrededor de 1.68 millones de suscriptores. Basado en las cifras del mercado de televisión por suscripción con cable, los principales operadores

³⁹ Ley de la Concesión Única, Ley 28737 del 18 de mayo de 2006.

⁴⁰ Artículo 24 de la Ley de Radio y Televisión (Ley 28278 de 23 de junio de 2004).

⁴¹ Ley 29022, extendida por la Ley 29868.

⁴² Decreto Legislativo 1019, complementado por la Resolución N° 020-2008-CD/OSIPTEL.

⁴³ Decreto Supremo 003-2007-MTC.

⁴⁴ Decreto Supremo 024-2008-MTC.

⁴⁵ Decreto Supremo 003-2007-MTC.

⁴⁶ En 2014 Telefónica del Perú absorbió Telefónica Móviles.

fueron Telefónica Multimedia (51.9% del mercado), América Móvil Perú (14.5%) y DirectTV (12.2%).

En el 2012, la Ley de Promoción de la Banda Ancha y Construcción de la Red Dorsal Nacional de Fibra Óptica fue adoptada con el propósito de alentar el desarrollo y uso de tecnologías de banda ancha a través del país y conectará 180 capitales provinciales del Perú a través de la red, con una inversión estimada de US\$ 300 millones.

De acuerdo con el Texto Único Armonizado de la Ley de Telecomunicaciones, los concesionarios de servicios públicos de telecomunicación deben establecer sus tarifas libremente, sujetas a un límite determinado por OSIPTEL. Si el acuerdo de concesión establece un criterio de fijación de tarifas específico, entonces ese será aplicado. La Ley autoriza a OSIPTEL a optar por no fijar límites máximos cuando las condiciones de competencia en el mercado están garantizadas.

En 2013, la Ley 30083 establece medidas para fortalecer la competencia en el mercado público de telefonía móvil a través de la introducción del concepto de Operador Móvil Virtual (OMV), capaz de proveer servicios sin su propio espectro de redes/radio, basado en acuerdos con operadores móviles establecidos.

3.2.3.6 ENTRADA TEMPORAL PARA VISITANTES POR NEGOCIOS

Bajo el AGCS, Perú mantiene compromisos horizontales en el movimiento de personas naturales. Las personas naturales que proveen servicios o empleadas por empresas en sectores incluidos en la Lista de Perú pueden entrar al país por un período de no más de tres años renovable por períodos sucesivos.

Tales personas no podrán representar más del 20% del personal total empleado por la empresa y su remuneración no debe exceder del 30% del total de la nómina, con varias excepciones.

En el contexto de los TLCs, Perú ha incluido un Capítulo sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios en varios acuerdos comerciales. Este capítulo busca facilitar el movimiento de personas de negocios entre Perú y sus socios comerciales.

En estos Capítulos, Perú ha asumido compromisos de no imponer pruebas de necesidades económicas a las personas de negocios que buscan ingresar al Perú bajo las siguientes categorías: Visitantes de Negocios, Inversionistas, Transferentes Intra-Corporativos y Profesionales (que incluye Profesionales Independientes y Proveedores de Servicios contractuales).

En su Capítulo de Entrada Temporal, Perú también ha incluido compromisos en relación a la transparencia; el proceso de aplicaciones en período razonables; y la imposición de tasas que no constituyan obstáculos al comercio.

3.2.3.7 SERVICIOS PROFESIONALES – CONTABILIDAD

Para poder ejercer como contador, un profesional necesita obtener la licencia relevante del Colegio de Contadores. Este requisito es aplicado igualmente a los contadores nacionales o extranjeros. No hay prueba de necesidad económica requerida o limitaciones numéricas en la emisión de licencias para contadores.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Si el contador ha obtenido su título profesional fuera del Perú, es necesario obtener el reconocimiento del título antes de obtener la licencia.

CAPÍTULO 4 INVERSIÓN

4.1 PERSPECTIVA DE LA INDIA

4.1.1 INTRODUCCIÓN

La Cooperación en Inversión es importante para la promoción de las relaciones económicas bilaterales. La relativamente pequeña cantidad de inversión mutua entre la India y Perú refleja la existencia del gran potencial para una futura cooperación.

4.1.2 LA POLÍTICA IED DE LA INDIA

El Departamento de Política Industrial y Promoción es el Departamento del Gobierno de la India para la formulación de la política sobre Inversión Extranjera Directa (IED). El Gobierno ha puesto en marcha una política amigable con los inversionistas en materia de IED, bajo la cual la IED, hasta 100% es permitida bajo la vía automática en la mayoría de actividades/sectores. Bajo esta vía, no es requerido permiso del Gobierno Central para la entrada de IED, pero el mismo está sujeto a leyes/regulaciones aplicables, a la seguridad y a otras condicionalidades.

En la mayoría de sectores bajo la vía automática, la IED es permitida hasta el 100%, excepto en los siguientes sectores, donde el límite de IED es por debajo de 100%:

- i. La refinación del petróleo por las empresas del sector público (49%)
- ii. Redes de cable (49%)
- iii. Servicio de transporte aéreo regular/servicio doméstico de transporte aéreo regular (49%; 100% para los No residentes indios) (aerolíneas extranjeras pueden invertir en el capital de las empresas indias de funcionamiento previsto y no regular los servicios de transporte aéreo, hasta el límite del 49 % de su capital desembolsado por la vía de aprobación del gobierno)
- iv. Intercambio de *commodities* (49%) (La inversión de Inversores en Cartera Extranjera/Inversionistas Institucionales Extranjeros bajo esquema de Cartera de inversión se limita al 23% y de inversión sujeto al régimen de la IED se limita a 26%)
- v. Empresas de infraestructura en los mercados de valores (49%) (IED con límite del 26% e Inversores en Cartera Extranjera/Inversionistas Institucionales Extranjeros con límite del 23%)
- vi. Intercambios de energía (49%)

4.1.2.1 SECTORES PROHIBIDOS

La IED está prohibida siguientes sectores/actividades:

- i. Negocios de lotería incluida lotería del gobierno/privada, lotería onlines, etc.
- ii. Juegos de azar y apuestas incluyendo casinos, etc.
- iii. Fondos Chit
- iv. Empresa Nidhi (préstamos de miembros y préstamos solo a miembros)
- v. Comercio de Derechos de Desarrollo Transferibles (DDT)
- vi. Negocio inmobiliario (excepto el desarrollo de la construcción) o Construcción de Casas Rurales

- vii. Fabricación de cigarrillos, cheroots, cigarrillo, cigarrillos, de tabaco o sustitutos del tabaco
- viii. Actividades/sectores del sector privado de inversiones, por ejemplo, Energía Atómica, Transporte Ferroviario (excepto construcción, operación y mantenimiento de (i) Proyectos de corredores suburbanos a través de PPP, (ii) Proyectos de tren de alta velocidad, (iii) Líneas de carga dedicadas, (iv) Material rodante, incluyendo conjuntos de trenes, y las instalaciones de fabricación y mantenimiento de locomotoras/autobuses, (v) Electrificación Ferroviaria, (vi) Sistemas de señalización, (vii) Terminales de carga, (viii) Terminales de pasajeros, (ix) Infraestructura en el parque industrial perteneciente a la línea/vías de ferrocarril, incluidas las líneas de ferrocarril electrificadas y conectividades a la línea principal de ferrocarril y (x) Sistemas de Transporte Rápido de Masas).

4.1.2.2 SECTORES DE VÍA DE APROBACIÓN

En los sectores en donde la IED no está permitida a través de la vía automática (y no están en la lista prohibida), la IED está permitida a través de la vía de aprobación del Gobierno. Bajo esta vía, las aplicaciones son consideradas para aprobación por la Junta de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB, por sus siglas en inglés). La FIPB incluye representantes del Departamento de Asuntos Económicos, el Departamento de Política Industrial y Promoción, el Departamento de Comercio, el Ministerio de Asuntos Externos y el Ministerio de Asuntos Indios Extranjeros. La Junta también puede nombrar a otros Secretarios del Gobierno Central y a altos funcionarios de instituciones financieras, bancos y profesionales expertos en Industria y Comercio, como y cuando sea necesario.

Las propuestas que involucran inversiones de más de Rs 1200 *crore* (equivalente a US\$ 12 mil millones) bajo la vía de aprobación del Gobierno, son consideradas por el Comité de Asuntos Económicos del Gabinete. La aprobación del Comité de Seguridad del Gabinete es requerida para la IED de más de 49% en proyectos de infraestructura de defensa y ferroviaria.

LISTA DE SECTORES DONDE LA APROBACIÓN DEL GOBIERNO ES REQUERIDA

La lista de sectores donde la aprobación del Gobierno es requerida, junto con sus correspondientes límites de IED son los listados a continuación:

- i. Sector de té incluyendo las plantaciones de té (100%)
- ii. Minería y separación de minerales de titanio, su valor agregado y las actividades integradas (100%)
- iii. IED en empresa que no es empresa de micro o pequeña escala, pero que fabrica ítems reservados para sectores de pequeña escala (más allá de 24% y hasta 100%)
- iv. Defensa (49% en la vía de aprobación del Gobierno. Por encima de 49% el Comité de Seguridad del Gabinete (CSG) caso por caso, donde sea probable que resulte en el acceso a tecnología moderna y de avanzada en el país)
- v. Radiodifusión FM terrestre (Radio FM) (26%)
- vi. Vinculación de canales de televisión de 'noticias y actualidad' (26%)
- vii. Vinculación de canales de televisión de 'no noticias y actualidad' (100%)
- viii. Edición/impresión de revistas especializadas, publicaciones periódicas, científicas y técnicas (100%)
- ix. Edición de periódicos y publicaciones periódicas sobre noticias y actualidad (26%)
- x. Publicación de ediciones indias de revistas extranjeras sobre noticias y actualidad (26%)

- xi. Publicación de la edición facsímil de un periódico extranjero (100%)
- xii. Satélites (74%)
- xiii. Agencias de Seguridad Privada (49%)
- xiv. Comercio de Minoristas Multimarca (51%)
- xv. Banca del Sector Público (20%)
- xvi. Farmacéuticos Brownfield (100%)

4.1.2.3 SECTORES PARCIALMENTE PERMITIDOS

La IED es parcialmente permitida a través de la vía automática y parcialmente en la vía de aprobación del Gobierno: en adición de lo anterior, hay ciertos sectores donde la IED está permitida parcialmente a través de la vía automática y parcialmente a través de la vía de aprobación del Gobierno. Tales sectores, junto con sus correspondientes límites de IED están listados a continuación:

- i. Servicios de Transporte de Difusión (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 74%)
- ii. Aeropuertos Brownfield (Automática hasta 74%; aprobación del Gobierno más allá de 74%)
- iii. Servicios de Transporte aéreo no regular (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 74%) (Las aerolíneas extranjeras están permitidas de invertir en el capital de las empresas indias operadoras de servicio aéreo no regular, hasta el límite de 49% de su capital pagado a través de la vía de aprobación del Gobierno)
- iv. Servicios de Manejo Terrestre (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 74%)
- v. Telecomunicaciones (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 100%)
- vi. Comercio Minorista de Marca Única (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 100%)
- vii. Empresas de Reconstrucción de Activos (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 100%)
- viii. Banca del Sector Privado (Automática hasta 49%, aprobación del Gobierno más allá de 49% y hasta 74%)
- ix. Seguros (Automática hasta 26%; aprobación del Gobierno más allá de 26% hasta 49%)

4.1.2.4 INICIATIVAS DEL GOBIERNO DE LA INDIA PARA LA LIBERALIZACIÓN DE LA POLÍTICA DE IED

El Gobierno juega un rol activo en la promoción de la inversión a través de la diseminación de información sobre el clima de inversión y las oportunidades en la India al aconsejar a potenciales inversores sobre las políticas de inversión y procedimientos y oportunidades.

Se han tomado las siguientes iniciativas en los últimos años para una mayor liberalización de la política de IED:

- (1) El límite de la IED en el sector Defensa ha incrementado de 26% a 49% bajo la vía de aprobación del Gobierno y más allá de 49% es permitido caso por caso, donde sea probable que resulte en acceso a tecnología moderna y de avanzada en el país, con la

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

aprobación del comité de Seguridad del Gabinete. Además, la inversión de cartera, que antes no era permitida, ha sido permitida hasta 24% bajo la vía automática.

- (2) El 100% de IED bajo la vía automática en construcción, operación y mantenimiento de los siguiente en Infraestructura Ferroviaria través de Inversión Directa Nacional y Extranjera ha sido permitido:

(i) Proyectos de corredores suburbanos a través de PPP, (ii) Proyectos de tren de alta velocidad, (iii) Líneas de carga dedicadas, (iv) Material rodante, incluyendo conjuntos de trenes, y las instalaciones de fabricación y mantenimiento de locomotoras/autobuses, (v) Electrificación Ferroviaria, (vi) Sistemas de señalización, (vii) Terminales de carga, (viii) Terminales de pasajeros, (ix) Infraestructura en el parque industrial perteneciente a la línea/vías de ferrocarril, incluidas las líneas de ferrocarril electrificadas y conectividades a la línea principal de ferrocarril y (x) Sistemas de Transporte Rápido de Masas.

En áreas sensibles, desde el punto de vista de seguridad, la IED más allá de 49% está permitida bajo la aprobación del Comité de Seguridad del Gabinete caso por caso.

- (3) La política de IED en el sector de desarrollo de la construcción también ha sido liberalizado. Se ha eliminado la restricción de superficie terrestre mínima para parcelas con servicios. En el caso de los proyectos de desarrollo de la construcción, el área mínima construida de 50,000 m² ha sido reducida a un área de suelo de 20,000 m². La capitalización mínima ha sido reducida de US\$ 10 millones a US\$ 5 millones. Las normas relacionadas a la repatriación de fondos o la salida del proyecto también han sido liberalizadas. Un inversionista ahora puede salir después de la conclusión del proyecto o después del desarrollo de la infraestructura básica. La provisión anterior para incorporar la IED total dentro de los seis meses siguientes al inicio del proyecto ha sido enmendada, a fin de prever que la IED pueda ingresarse hasta el período de 10 años a partir del comienzo del proyecto o de su finalización, cualquiera sea primero. Para fomentar la inversión en vivienda asequible, se ha previsto que las normas mínimas de área y capitalización no se aplicarán a los proyectos que comprometen el 30% del costo total del proyecto para vivienda asequible de bajo costo.

- (4) Ha sido permitida la IED hasta 100% en la vía automática para la fabricación de dispositivos médicos.

- (5) El límite de IED en el sector de seguros ha sido aumentado de 26% a 49%. Ahora, la IED hasta 26% es permitida bajo la vía automática y más allá de 26% y hasta 49% bajo la vía de aprobación del Gobierno, en las siguientes actividades del sector de seguros:

- (i) Empresa aseguradora
- (ii) Corredores de seguros
- (iii) Administradores de terceros
- (iv) Peritos y Asesores de Pérdida
- (v) Otros intermediarios de seguros nombrados en virtud de las disposiciones de la Ley de la Autoridad Reguladora y de Desarrollo de Seguros, 1999 (41 de 1999)

Ha sido esclarecido que una empresa de seguros india debe asegurar que su propiedad y control permanezca en todo momento en manos de entidades indias residentes.

- (6) Ha sido permitida la IED hasta 49% en el sector de pensiones.

4.1.3 ENTRADAS Y SALIDAS DE IED

4.1.3.1 ENTRADAS DE IED

En término de entradas de IED, los 5 principales países inversionistas son Mauricio, Singapur, Reino Unido, Japón y EE.UU. y el porcentaje de entrada es 33.70%, 15.53%, 8.7%, 6.99% y 6.21%, respectivamente. A diciembre de 2015, Perú se encuentra en la posición 122 de la lista de 149 países de donde la India recibe IED. La entrada de capital de IED del Perú a la India desde abril de 2000 a diciembre de 2015 (sobre una base acumulativa) ha sido USD 0.14 millones, la cual es una porción minúscula del total de IED recibida por la India en este período, de alrededor de USD 277.95 mil millones. (*Fuente: Estadísticas de IED, DPIP*)

4.1.3.2 SALIDAS DE IED

Según el reporte de la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la India (FICCI) de 2013, la salida acumulada de IED de la India a Perú de julio de 2007 a marzo de 2013 fue de USD 4.16 millones. La lista de las principales empresas en Perú incluye Tata Consultancy Services, Ranbaxy laboratories, Dr Reddy's laboratories, Cipla, NIIT, APTECH, Reliance y Jindal Steels. Durante los tres últimos años financieros, los sectores en los que el Perú recibió IED son:

Cuadro 34 – IED de la India a Perú, por Sector
(US\$ millones)

Financial Year	2013-14	2014-15	2015-16 (April to December 2015)
Manufacturing	1.03	6.27	0.43
Financial, Insurance and Business Services	0	0	0
Wholesale, Retail Trade and Restaurants and Hotels	0	0	0
Community, Social and Personal Services	0	0	0
Transport, Storage and Communication	0	0	0
Agriculture and Mining	0.79	0.28	0.04
Construction	0	0	0
Electricity, Gas and Water	0	0	0
Miscellaneous	0	0	0
Total	1.82	6.55	0.47

Fuente: página web del RBI

4.1.4 ACUERDOS BILATERALES DE INVERSIÓN

Al día de hoy, el Gobierno de la India ha firmado Tratados Bilaterales de Inversión (BITs)/Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones (BIPPAs), con 83 países. De estos 83 BITs, 73 han entrado en vigor.

El Gobierno de la India también ha concluido cinco Acuerdos de Libre Comercio (TLC)/Acuerdos de Asociación Económica (AAE) con un capítulo de inversión. Estos son el TLC India-ASEAN, TLC India-Japón, TLC India-Corea, TLC India-Malasia y el TLC India-Singapur.

En 2012, se inició una revisión del Modelo indio de BIPA o BITs. Recientemente, el Modelo revisado del texto del BIT fue aprobado por el Gabinete el 16 de diciembre de 2015. El nuevo

Modelo de BIT aspira balancear la protección del inversionista dentro del marco general de leyes y políticas que regulan la inversión extranjera en la India. El Modelo revisado de BIT debe tomarse como punto de partida para negociaciones futuras de BITs y de capítulos de inversión en AAEs/TLCs.

4.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

4.2.1 RÉGIMEN DE POLÍTICA DE INVERSIÓN

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) es responsable de formular la política de inversión extranjera, mientras que la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION) está a cargo de implementar las políticas nacionales para la promoción de inversión privada de acuerdo a las directrices establecidas por el MEF.

El marco legal relacionado a la inversión extranjera incluye:

- ✓ Artículo 63 de la Constitución
- ✓ La Ley de Inversión Extranjera (Decreto Legislativo 622)
- ✓ La Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada (Decreto Legislativo 757)
- ✓ La Ley sobre la Promoción de Inversión Privada en Obras Públicas de Infraestructura y Servicios Públicos (Decreto Supremo 059-96-PCM)
- ✓ La Ley Marco de Asociaciones Público – Privadas para la Generación de Empleo Productivo (Decreto Legislativo 1012). El propósito de este Decreto es promover la participación del sector privado en el desarrollo de la infraestructura pública y el suministro de servicios públicos.

Adicionalmente, en 2008, fue aprobado el Decreto Legislativo 1035 para armonizar la legislación nacional al Acuerdo de la OMC sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (MIC). Perú garantiza estabilidad legal a los inversionistas a través de contratos con fuerza de ley. Estos acuerdos son válidos por diez años y proveen estabilidad con respecto al régimen del impuesto a la renta, el derecho a usar el tipo de cambio más favorable disponible, el derecho a transferir beneficios, dividendos y regalías, entre otros.

La inversión extranjera está restringida en los siguientes casos⁴⁷:

- ✓ Inversionistas extranjeros no están permitidos de adquirir o poseer minas, tierra, bosques, cuerpos de agua, combustibles o fuentes de energía localizadas dentro de los 50 km de las fronteras del país, tampoco directa o indirectamente, como individuales o empresas.
- ✓ Al inicio de operaciones, la participación de la propiedad extranjera de las empresas de transporte aéreo está limitada al 49%; sin embargo, después de seis meses la participación puede incrementar como mucho a 70%.
- ✓ El cabotaje comercial está permitido solo para embarcaciones con bandera peruana de propiedad de un nacional o de una empresa nacional o arrendada bajo un arrendamiento financiero o de un barco fletado a casco desnudo con una opción de compra obligatoria. El propietario de una embarcación nacional o de una empresa naviera debe ser una persona de nacionalidad peruana o una persona jurídica en donde al menos el 51% del capital es poseído por ciudadanos peruanos.

⁴⁷ Fuente: WT/TPR/S/289/Rev.1

- ✓ Adicionalmente, la inversión privada (extranjero o nacional) no está permitida en reservas naturales protegidas, aunque el desarrollo regulado de tales áreas puede ser permitido sujeto a las leyes aplicables.

Hay ciertos topes en inversión extranjera, como se indica a continuación:

- ✓ Comunicaciones por radio de libre acceso: solo nacionales peruanos o personas jurídicas organizadas bajo la ley peruana y domiciliadas en Perú pueden ser autorizadas o acreditadas para ofrecer comunicaciones de radio de libre acceso.
- ✓ Los nacionales extranjeros no pueden poseer más de 40% del total de acciones o participación en dicha persona jurídica y deben ser propietarios o accionistas o tener participación en una empresa de difusión de radio o televisión en el país de origen.
- ✓ Transporte aéreo: el servicio nacional de aviación comercial está reservado a una persona natural o jurídica peruana. El Servicio Nacional de Aviación Comercial incluye servicios aéreos especiales. Para estos propósitos, una persona jurídica peruana es una empresa donde al menos el 51% del capital debe ser de propiedad de nacionales peruanos y estar bajo el real y efectivo control de accionistas o socios domiciliados permanentemente en Perú. (Esta limitación no aplicará a empresas constituidas bajo la Ley N° 24882, la cual puede mantener los porcentajes establecidos en dicha ley). Seis meses después de la fecha de autorización de la empresa para proporcionar servicios comerciales de transporte aéreo, nacionales extranjeros o ciudadanos extranjeros pueden poseer hasta 70% del capital de la empresa.
- ✓ Marina Mercante: solo un propietario nacional o una empresa naviera nacional puede proveer servicios de cabotaje marítimo. Al menos 51% del capital pagado de pertenecer a ciudadanos peruanos.

4.2.2 ACUERDOS BILATERALES DE INVERSIÓN

Perú ha firmado 33 acuerdos recíprocos de promoción y protección de la inversión (con Argentina, Australia, Bélgica, Canadá, Chile, China, Colombia, Cuba, la República Checa, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Finlandia, France, Alemania, Italia, Japón, la República de Corea, Luxemburgo, Malasia, Países Bajos, Noruega, Paraguay, Portugal, Rumania, España, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, el Reino Unido y Venezuela⁴⁸).

Perú incluye principios básicos en términos de promoción y protección de inversiones en sus acuerdos bilaterales de inversión.

Perú también ha incluido un capítulo de inversión en la mayoría de sus acuerdos comerciales preferenciales: Canadá, Chile, China, Costa Rica, la República de Corea, México, Panamá, Singapur and los Estados Unidos. Además, bajo la Decisión 291 de la CAN, Perú garantiza trato nacional a inversiones intrarregionales.

Perú tiene acuerdos en vigencia para evitar la doble imposición y la prevención de la evasión de impuestos con Brasil, Canadá, Chile y la CAN (Bolivia, Colombia y Ecuador – Decisión 578).

Perú es miembro del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI).

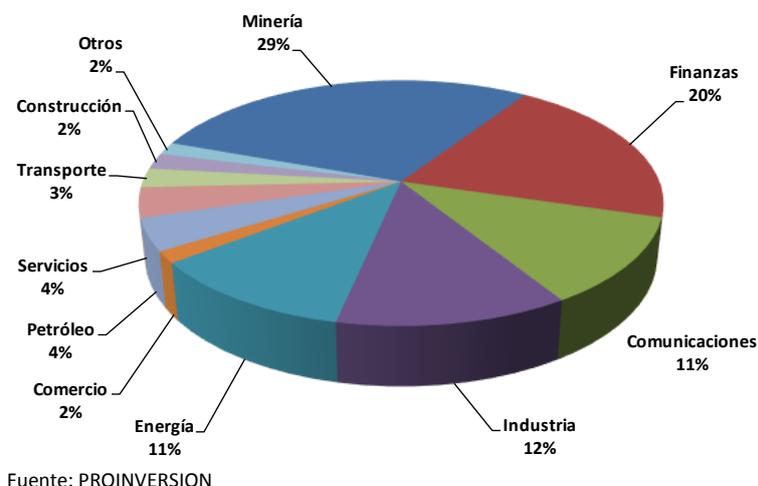
⁴⁸ Solo el acuerdo con Singapur no ha entrado en vigencia.

4.2.3 PERFIL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

De acuerdo al Banco Central de Reserva del Perú, el stock total de IED alcanzó US\$ 92,922 millones entre 1980 y 2014. Las principales fuentes de inversión de capital en Perú fueron España (19%), Reino Unido (17%), Estados Unidos (14%), los Países Bajos (7%), Chile (6%) y Brasil (5%).

Durante 2000-2014, los sectores de Minería y Finanzas fueron los principales receptores de entradas de EID, concentrando 29% y 20%, respectivamente, del total de IED. El resto de entradas de IED estuvieron distribuidas en industria (12%), comunicaciones (11%), energía (11%), petróleo (4%) y otros servicios (4%), entre otros.

Gráfico 12 – Cantidad de Inversión Extranjera Directa por sector económico, 2000-2014



CAPÍTULO 5 POLÍTICA COMERCIAL

5.1 PERSPECTIVA DE LA INDIA

5.1.1 INTRODUCCIÓN

El capítulo⁴⁹ se centrará en cuestiones que están relacionadas directamente con la política comercial de la India. Estos son temas como el enfoque hacia el multilateralismo (OMC) versus regionalismo; aranceles, contingentes arancelarios y otras cargas; restricciones cuantitativas, controles y licencias; procedimientos aduaneros; medidas antidumping, subsidios y de salvaguardia; reglamentos técnicos y normas y regulaciones sanitarios y fitosanitarios.

5.1.2 ASUNTOS DE LA OMC Y LA INDIA

La India es un miembro original de la OMC y otorga el trato NMF a todos los Miembros y a otros socios comerciales. Ha aceptado los Protocolos Cuarto y Quinto del AGCS. La India es un fuerte defensor del sistema comercial multilateral y ha sido históricamente parte de pocos acuerdos comerciales regionales. Sin embargo, a pesar de las reservas de la India, el regionalismo se ha convertido cada vez más en un elemento de su objetivo general de política comercial de mejorar el acceso al mercado para sus exportaciones. Esto se evidencia por 15 acuerdos actualmente en vigor y su participación en la negociación de otros acuerdos. La reciente Política de Comercio Exterior 2015 a 2020 enfatiza que firmar un TLC es el comienzo, no el fin del proceso. Reconociendo que es importante revisar si las concesiones bajo estos acuerdos se están utilizando de manera rentable y han dado lugar a ganancias significativas en el acceso a los mercados, se ha instituido un "Análisis de Impacto" de los TLC. La India siempre ha defendido un sistema de comercio internacional transparente, equitativo, inclusivo, predecible, no discriminatorio y basado en reglas. En este contexto, los acuerdos comerciales de la India pueden verse como una exposición medida y calibrada de la economía india a la competencia internacional.⁵⁰

5.1.3 ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES DE LA INDIA (ACPs)/ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO (TLCs)

- a) TLC ASEAN – India
- b) Acuerdo Comercial Asia Pacífico (APTA)
- c) ACP Chile – India
- d) Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)
- e) ACP India – Afghanistan
- f) Acuerdo Comercial India – Bután
- g) AAE India – Japan
- h) ACCE India – Malaysia
- i) Tratado Comercial India – Nepal
- j) ACCE India – Singapore
- k) TLC India - Sri Lanka

⁴⁹ El autor ha extraído porciones sustanciales del capítulo de Examen de las Políticas Comerciales de la India, preparado por la Secretaría de la OMC. Estos han sido profundizados por el autor con aportaciones de los ministerios indios y base de datos del Centro para estudios de la OMC (*Centre for WTO Studies*).

⁵⁰ 2015, Gobierno de la India, 'HANDBOOK OF PROCEDURES [1 de abril de 2015 – 31 de marzo de 2020], Ministerio de Comercio e Industria, Departamento de Comercio, p.66, abril.

- l) ACAE India-Korea
- m) Esquema de Cosecha Temprana India-Tailandia (EHS)
- n) ACP India- MERCOSUR
- o) Tratado de Libre Comercio del Sur de Asia (SAFTA)
- p) Acuerdo de Comercio Preferencial de Asia del Sur (SAPTA)

5.1.4 ARANCELES, CONTINGENTES ARANCELARIOS Y OTROS GRAVÁMENES

Durante el período de 1995 a 2014, la India continuó sus esfuerzos para liberalizar y facilitar el comercio, como a través de la introducción de la autoevaluación de procedimientos aduaneros y la eliminación de requisitos de comercio estatal para algunos productos agrícolas. No obstante, la estructura arancelaria permaneció simple en comparación a otros países desarrollados, pero la tasa del arancel NMF simple promedio fue comparablemente más alta que la de Perú.

La India está manteniendo aranceles *ad valorem* en todas las líneas arancelarias agrícolas, con excepción de dos líneas arancelarias. Además, tiene algunos aranceles no *ad valorem* principalmente concentrados en el sector de textiles y confecciones el cual está bajo las líneas arancelarias industriales.

Cuadro 17 - Aranceles e importaciones de la India: Resumen y rangos de los derechos

Summary		Total	Ag	Non-Ag	WTO member since	1995	
Simple average final bound		48.6	113.5	34.6	Binding coverage:	Total	74.4
Simple average MFN Applied [#]	2015	14.9	n.a	n.a		Non-Ag	70.5
Simple average MFN applied	2013	13.5	33.5	10.2			
Trade weighted average	2012	7	51.6	5	Ag: Tariff quotas (%)	0.9	
Imports in billion US\$	2012	479.5	20.5	459	Ag: Special safeguards (%)	0	

Fuente: Autor basado en el Perfil Arancelario de la India en el TAO de 2014.

Nota: # calculado sobre la base del archivo actualizado el 01 de agosto de 2015.

Las importaciones enfrentaron un arancel aplicado promedio simple de 13.5% en 2013 y un arancel promedio ponderado de 7%⁵¹. Las mercancías agrícolas enfrentaron un arancel más alto en términos de arancel promedio simple de 33.5% y promedio ponderado de 52%. Por otro lado, las mercancías industriales tuvieron una tasa aplicada promedio de 10.2% y un arancel aplicado ponderado de 5%. A través de todas las líneas arancelarias, la cobertura total del arancel consolidado de la India es 74.4%, con líneas no agrícolas que tienen una cobertura de 70.5% de líneas NAMA – el 100% de las líneas agrícolas fueron consolidadas en la Ronda de Uruguay. Las líneas arancelarias agrícolas tuvieron alguna aplicación del contingente arancelario que sugiere una cobertura de 0.9% de las líneas arancelarias – los productos fueron tales como, leche descremada y cremas, maíz, aceite de girasol crudo, aceites de nabo, colza o mostaza, caucho natural y mantequilla y otras grasas.

Las tarifas consolidadas y aplicadas de la India sobre importaciones por grupos de productos son mostradas en el cuadro 36 y gráfico 34.

⁵¹ El arancel promedio ponderado fue para el año 2012.

Cuadro 18 - Aranceles e importaciones de la India por grupos de productos

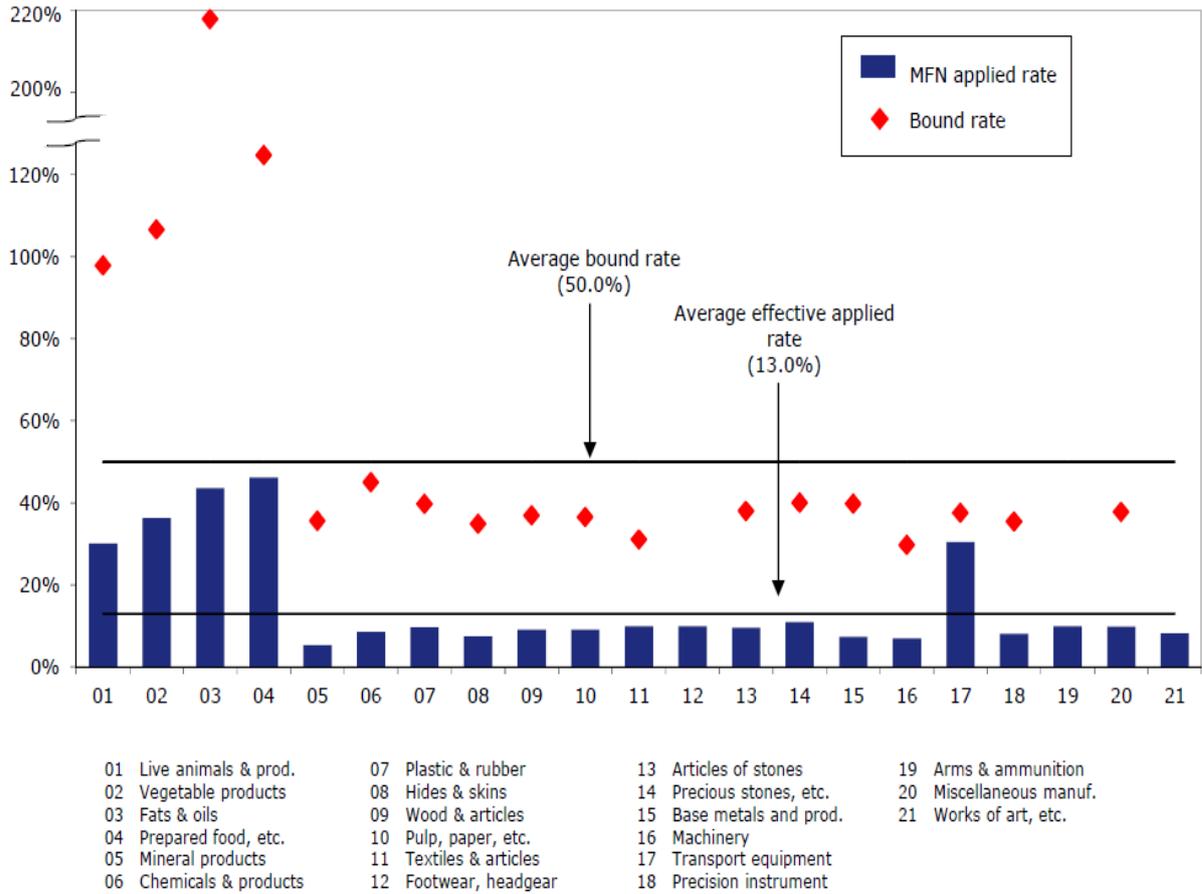
Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports	
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %
Animal products	106.1	0.0	150	100	31.1	0.0	100	0.0	0.0
Dairy products	65.0	0.0	150	100	33.5	0.0	60	0.0	0.0
Fruit, vegetables, plants	100.1	0.0	150	100	30.8	1.0	100	1.0	19.9
Coffee, tea	133.1	0.0	150	100	56.3	0.0	100	0.1	0.0
Cereals & preparations	115.3	0.0	150	100	31.3	15.4	150	0.0	7.0
Oilseeds, fats & oils	169.7	0.0	300	100	37.4	0.0	100	2.4	23.9
Sugars and confectionery	124.7	0.0	150	100	35.9	0.0	60	0.1	0.0
Beverages & tobacco	120.5	0.0	150	100	69.1	0.0	150	0.1	0.0
Cotton	110.0	0.0	150	100	6.0	80.0	30	0.1	99.9
Other agricultural products	104.8	0.0	150	100	22.5	13.2	70	0.4	5.8
Fish & fish products	100.7	0.0	150	11.1	29.9	0.1	30	0.0	2.8
Minerals & metals	38.3	0.4	55	61.3	7.6	0.5	10	34.1	10.3
Petroleum	-	-	-	0.0	4.9	18.5	10	31.2	96.8
Chemicals	39.6	0.1	150	89.0	7.8	0.5	10	8.0	2.5
Wood, paper, etc.	36.4	0.0	40	64.2	9.0	4.0	10	1.6	2.7
Textiles	27.8	0.0	129	69.9	12.2	0.0	118	0.9	0.0
Clothing	37.5	0.0	58	58.4	13.0	0.0	65	0.1	0.0
Leather, footwear, etc.	34.6	0.0	40	51.6	10.2	2.5	70	0.9	0.1
Non-electrical machinery	28.6	6.3	40	95.4	7.1	4.7	10	7.5	20.3
Electrical machinery	27.8	24.6	40	93.5	7.3	16.7	10	5.9	50.0
Transport equipment	35.7	0.0	40	70.0	21.7	3.7	100	3.6	1.9
Manufactures, n.e.s.	34.0	13.5	40	43.9	8.8	5.7	10	2.0	19.3

Fuente: Autor basado en el Perfil Arancelario de la OMC.

Las tasas consolidadas más altas de la India estuvieron por encima de 100% en el sector agrícola (secciones 1 a 4), sin embargo, las tasas aplicadas para la misma categoría no estuvieron por encima del 50%. Mientras que en el caso del sector no agrícola fue alto en químico y textiles, ver Cuadro 34.

En general, la India ha estado manteniendo una tasa consolidada promedio de 50%, ver Gráfico 34. Sin embargo, la tasa aplicada efectiva promedio es 13%. Los capítulos animales vivos, productos vegetales, aceite y grasas y alimentos preparados han sido altamente protegidos por el uso de aranceles aplicados (casi todos *Ad Valorem*). En el sector no agrícola, es el sector equipo de transporte en el cual la India está manteniendo una alta protección en términos de aranceles tanto consolidados como aplicados.

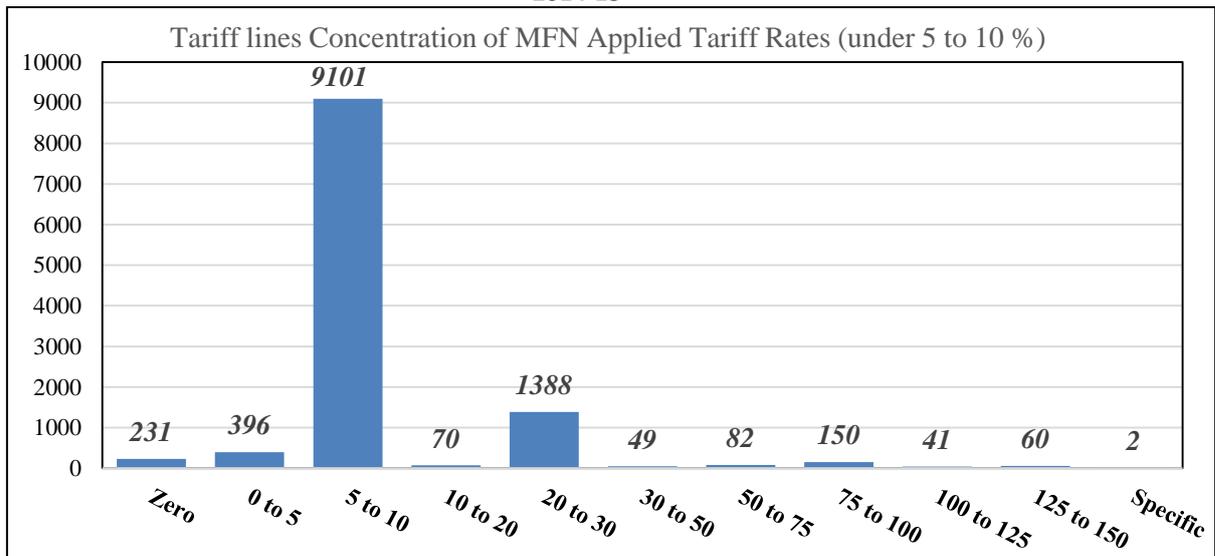
Gráfico 13 -Promedio de Tipos Consolidados y NMF Aplicados a las Importaciones



Nota: Los cálculos excluyen tasas específicas e incluyen la parte *ad valorem* de las tasas alternas. Solo la sección 2 está totalmente consolidada; las secciones 12, 19 y 21 están totalmente sin consolidar.

Fuente: TPR de la India preparado por el Informe de la Secretaría de la OMC. Información de las autoridades indias.

Gráfico 14 - Perfil Arancelario de las Tasas NMF Aplicadas de la India (por Rango) sobre Importaciones, 2014-15

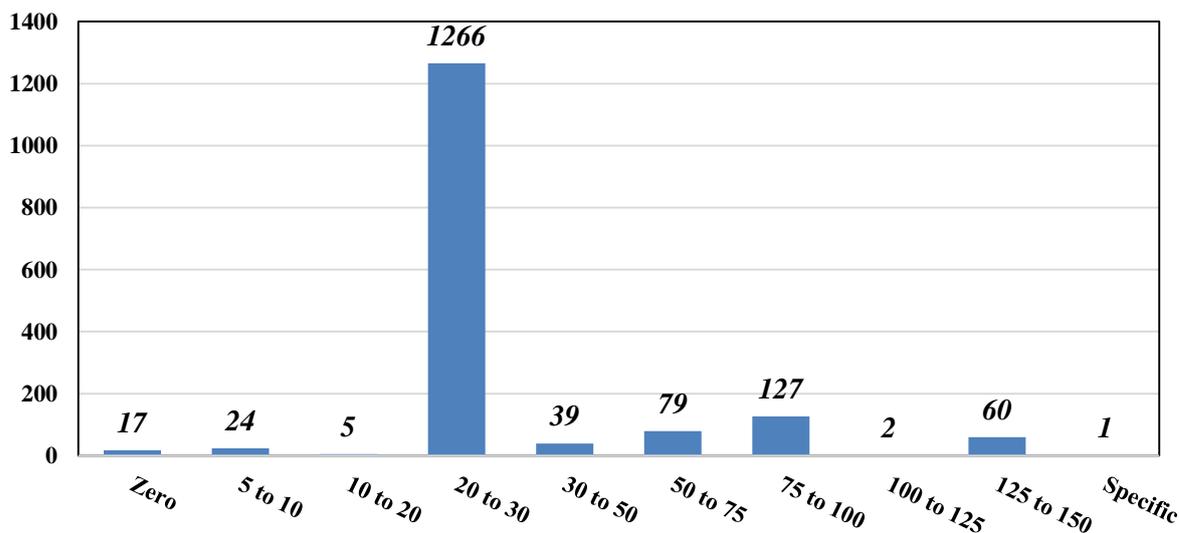


Fuente: Calculado por el Autor basado en la Custdata de la India.

Del total de 11,570 líneas arancelarias bajo nomenclatura del SA 2012, la India tiene la más larga concentración de 9,101 líneas arancelarias en un rango de 5 a 10% de arancel. Este rango representó casi el 79% del total de líneas arancelarias. El segundo rango arancelario NMF aplicado más importante es 20 a 30%, el cual tiene casi 12% de participación y con 1,388 líneas arancelarias. Cerca del 92% de esta categoría es representada por los productos agrícolas, ver Gráfico 36.

Gráfico 15: Arancel NMF Aplicado en términos Agrícolas (2014-15)

Concentration of applied tariff rates (20 to 30%)



Fuente: Calculado por el Autor basado en la Custom data de la India.

En el sector agrícola (capítulo 1 al 24) la concentración más larga de líneas arancelarias a ocho dígitos puede ser vista en la categoría de 20 a 30% del rango arancelario NMF aplicado.

5.1.5 CONTINGENTES ARANCELARIOS BAJO LA OMC Y TLCs/AAEs

El Gobierno de la India cada cierto tiempo asume compromisos para importación bajo contingentes arancelarios en el marco de la OMC y sus varios TLC/AAE. En consecuencia, la Dirección General para el Comercio Exterior notifica el procedimiento para la administración de contingentes arancelarios cada cierto tiempo. Los contingentes arancelarios que existen son:

Cuadro 19 - Contingente Arancelario bajo los Acuerdos Multilaterales y Preferenciales

WTO/FTA/CECA	S.N.	Products
WTO (Multilateral) ¹	1	Skimmed Milk Powder
	2	Maize
	3	Crude Sunflower seed oil
	4	Rape, Colza or Mustard oil
	5	Butter and other fats
Sri Lanka ¹	1	Vanaspati, bakery shortening and margarine
	2	Pepper
	3	Desiccated coconut
	4	Articles of apparels and clothing's
	5	Tea
Nepal ¹	1	Vegetable fats
	2	Acrylic yarn
	3	Copper products
	4	Zinc oxide

ASEAN ^{2,3}	1	No TRQs
Korea ³	1	No TRQs
Japan ³	1	No TRQs

Fuentes:

- 1) Manual de Procedimientos, (1 de abril de 2015 – 31 de marzo de 2020), Gobierno de la India, Ministerio de Comercio e Industria, Departamento de comercio, págs. 45-46 & 69-71.
- 2) Artículos de periódicos web como: a) http://www.business-standard.com/article/economy-policy/asean-india-fta-hits-roadblock-106042601026_1.html; b) http://articles.economicstimes.indiatimes.com/2006-04-07/news/27423155_1_asean-india-fta-asean-india-free-trade-agreement-sensitive-farm-products; c) http://www.indiaonline.com/article/news-sector-others/economics-for-everyone-going-global-india-asean-fta-113111401606_1.html
- 3) Basado en el texto original del acuerdo preferencial.

Los contingentes arancelarios en estos productos fueron impuestos por la India después de una renegociación con los socios bilaterales, ya que se observó un aumento en las importaciones durante el período posterior al TLC y la mayoría de estos productos fueron principalmente productos no originarios de los socios bilaterales (por ejemplo, Sri Lanka y Nepal).

5.1.6 RESTRICCIONES CUANTITATIVAS, CONTROLES Y LICENCIAS

En 1997, la India mantenía restricciones cuantitativas sobre las importaciones de productos comprendidos en 2,714 líneas arancelarias al nivel de ocho dígitos del SA96, que según afirmaban estaban justificadas por motivo de balanza de pagos. Estas restricciones han sido notificadas al Comité de Restricciones por Balanza de Pagos en mayo de 1997 en el curso de las consultas que se estaban celebrando con la India. Durante las consultas simplificadas realizadas el 15 de noviembre de 1994, el Comité apreció el valor y sagacidad con que la India había llevado a cabo su programa de reforma económica. Alentó a la India a continuar la implementación de su programa de liberalización de sus importaciones. El Comité observó que, de registrar la balanza de pagos una mejora sostenida, el objetivo de la India era pasar, para 1996-1997, a un régimen en que las restricciones de licencias de importación solo se mantuvieran por razones de medio ambiente y de seguridad. Los miembros del Comité celebraron la mejora apreciable que había registrado la situación de la balanza de pagos de la India desde la última consulta, pero reconocieron que seguía siendo pasajera⁵².

Cuadro 20 - Prohibiciones de Importación según la Ley de Comercio Exterior de 1992⁵³

Chapter	Count of HS Codes (Eight Digit Codes)
2	3
4	1
5	21
15	23
35	4
43	3
85	1
96	1
Total Products Under Import Restrictions	57

Nota: Código(s) de línea arancelaria afectados, basados en el SA (2012)

Fuente: El autor, basado en la comunicación a la OMC por la India G/MA/QR/N/IND/1.

⁵² OMC, 1999, 'India – Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products', Informe del Grupo Especial, WT/DS90/R, 6 de abril, p.2.

⁵³ OMC, 2014, 'Notification Pursuant to the Decision on Notification Procedures for Quantitative Restrictions (G/L/59/REV.1)', Comité de Acceso al Mercado, G/MA/QR/N/IND/1, 10 de junio.

Según la última Política de Comercio Exterior, la Sección 5 de la Ley de Comercio Exterior (Desarrollo y Regulación) de 1992 es la legislación nacional relevante, y el último suplemento de la Política de Comercio Exterior ha entrado en vigor con efecto desde el 5 de junio de 2012. Hay 58 productos al nivel de ocho dígitos del SA que están bajo prohibición/restricción de importación.

La India ha liberalizado su régimen de 2174 a 57 productos a ocho dígitos durante un período de dos décadas (1996 a 2015).

5.1.7 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

Los procedimientos aduaneros de la India se han simplificado para cumplir con los más altos estándares existentes en los diferentes países, para alcanzar este nivel de estándares en procedimientos aduaneros algunos de los principales cambios han sido para incluir la adopción (2011) de autoevaluaciones con mira a facilitar el comercio.⁵⁴ De acuerdo con las Secciones 17, 18 y 50 de la Ley de Aduanas de 1962 y el Reglamento de la Declaración de Entrada (Declaración Electrónica) del 2011, y el Reglamento del Certificado de Embarque (Declaración Electrónica) de 2011, los importadores/exportadores requieren declarar la descripción correcta, valor, clasificación, número de notificación (si existiera), y evaluar los derechos aduaneros recaudables (si existen) sobre sus mismas importaciones/exportaciones. La declaración debe ser reevaluada o examinada por los funcionarios de Aduanas. Los importadores/exportadores que no cumplan pueden enfrentar una acción penal por causa de una autoevaluación errónea hecha con la intención de evadir el pago del derecho o evitar el cumplimiento de las condiciones de disposiciones legales y administrativas relevantes.

Con algunas excepciones, los importadores – indios o nacionales extranjeros – deben obtener un número de código de importador-exportador (IEC) al registrarse con la Dirección General para el Comercio Exterior (DGCE) para poder importar comercialmente. El registro online está disponible. Las importaciones en la India pueden ser clasificadas como: importaciones para consumo doméstico, almacenamiento, transbordo, tránsito, reimportación, e importaciones para zonas económicas especiales (ZEE). Todas las importaciones para consumo doméstico requieren despacho de mercancías después del pago de derechos y cargas. Los importadores deben llenar una declaración de entrada, la cual debe ser procesada manualmente o a través del sistema de intercambio electrónico. A finales de octubre de 2014, 126 oficinas de aduanas de un total de 377 oficinas tenían instalaciones de intercambio electrónico de datos (EDI); aproximadamente el 98% de los documentos de declaración fueron procesados electrónicamente⁵⁵. La declaración de entrada puede ser llenada previo a la llegada de las mercancías para permitir un despacho más rápido, pero no antes de 30 días previos a la fecha de llegada de la embarcación o avión que transporta las mercancías.

La India usa un sistema de manejo de riesgo (RMS) como una medida de facilitación de comercio para filtrar selectivamente solo cargas de alto y mediano riesgo para el examen de aduanas. A finales de octubre de 2014, cerca de 97.6% de las importaciones indias fueron procesadas vía RMS⁵⁶. Las autoridades indican que el RMS para el procesamiento de importaciones está operativo en casi todas las oficinas aduaneras.

⁵⁴ Junta Central de Impuestos y Aduanas, "Customs Manual on Self-assessment 2011". Ver en: http://www.cbec.gov.in/deptt_offcr/cs-self-assesmt2011-manual.pdf.

⁵⁵ Como se indica en el Examen de las Políticas Comerciales de la India del 2015.

⁵⁶ En el 2011, RMS estaba disponible en 60 oficinas aduaneras cubriendo 99.6% del total de importaciones. Documento de la OMC WT/TPR/M/249/Add.1, 14 de octubre de 2011.

Los importadores con buen historial y que cumplen los criterios de calificación están facultados para ser acreditados para procedimientos de despacho especiales bajo el Programa de Clientes Acreditados (ACP). Al 31 de octubre de 2014, 251 importadores ACP fueron permitidos de autoevaluar sus envíos sin necesidad de un examen, con miras a cumplir los compromisos de la India de simplificar y armonizar los procedimientos aduaneros bajo el Convenio de Kioto revisado.

Para importar mercancías específicas, en ciertas instancias, son requeridos los certificados de registro y permisos de importación (por ejemplo, certificados de origen y certificados sanitarios y fitosanitarios) emitidos por diferentes agencias. Estos certificados deben ser presentados al momento de llenar el documento de entrada.

En relación al tiempo requerido para el despacho aduanero, el tiempo medio de evacuación de los envíos de importación en el puerto de Chennai fue de 8 días y 19 horas, según un estudio realizado por la Junta Central de Impuestos Indirectos y Aduanas. Las autoridades consideran que la introducción de EDI, RMS, pago electrónico, el ACP, así como la entrega directa de contenedores en el puerto en lugar de despacharlos después de ser llevados a las estaciones de carga de contenedores, y una disposición para autoevaluación contribuyeron a la reducción del tiempo de despacho de aduanas.

Si el importador no está satisfecho con la evaluación (por ejemplo, la clasificación, tasa del derecho deber o valoración) por el funcionario de aduanas, el importador puede apelar la decisión tomada por escrito por un funcionario ("orden de evaluación") al Comisionado de Apelaciones o al Tribunal de Apelaciones de Aduanas, Impuestos Indirectos y Servicios (Ley de Aduanas 12962, Secciones 128-129). En 2013-2014, 11,649 y 1,992 apelaciones fueron presentadas al Comisionado y al Tribunal, respectivamente (comparado con 8,286 y 2,518 apelaciones, respectivamente, en 2012-2013).

5.1.8 MEDIDAS DE ANTIDUMPING, SUBSIDIO Y SALVAGUARDA

En términos de medidas antidumping (2011 y 2014), la India inició 82 investigaciones antidumping contra 23 socios comerciales (Gráfico 48). Las autoridades declaran que las investigaciones antidumping son iniciadas y conducidas de acuerdo con las normas establecidas en la legislación pertinente. La legislación de la India sobre antidumping está contenida en la Ley de Arancel Aduanero de 1975, enmendado por la Ley de Arancel Aduanero (enmienda) de 1995 y las Normas de Aranceles Aduaneros (Identificación, Evaluación y Recopilación de derechos antidumping sobre los Artículos de Dumping y para la Determinación de Daños)⁵⁷.

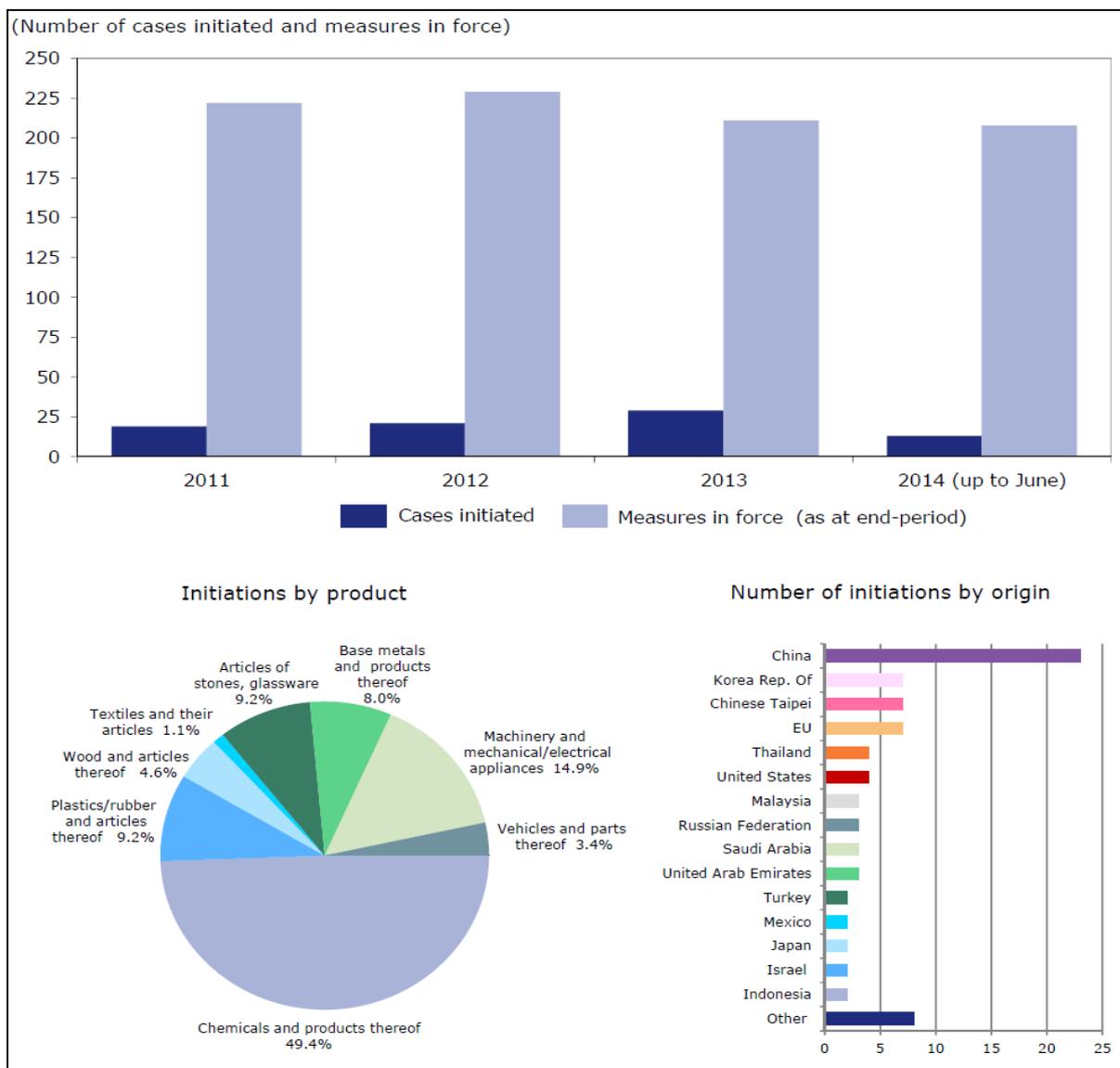
Algunos cambios importantes fueron hechos a la legislación antidumping de la India. Estos cambios incluyen: (i) adaptaciones de las normas que rigen las revisiones a mitad de período y por extinción; (ii) cambios a la definición de industria doméstica para añadir flexibilidad⁵⁸; (iii) nuevas normas que definen situaciones que son consideradas como elusión de los derechos antidumping y que prevén investigaciones anti elusión para hacer frente a esa elusión; y (iv) la elaboración de un procedimiento de devolución aplicable cuando un importador considere que el importe del derecho pagado es superior al margen de dumping. Las autoridades indican que estos cambios fueron adoptados principalmente para aclarar y alinearlos con las

⁵⁷ Documentos de la OMC G/ADP/N/1/IND/1, 15 de agosto de 1995; G/ADP/N/1/IND/2/Corr.1, 9 de enero de 1996; y G/ADP/N/1/IND/2/Suppl.1, 23 de diciembre de 1996.

⁵⁸ Notificación de Aduanas (no arancelaria) No. 86/2011, 1 de diciembre de 2011.

disposiciones del Acuerdo sobre la OMC. Esto implicó enmiendas a las Normas de Aranceles Aduaneros (Identificación, Evaluación y Recopilación de derechos antidumping sobre los Artículos de Dumping y para la Determinación de Daños) de 1995 en marzo de 2011⁵⁹ y en enero de 2012⁶⁰.

Gráfico 16 - Medidas Anti Dumping, 2011 a junio de 2014



Fuente: Citado en el Informe de la Secretaría de la OMC del Examen de las Políticas Comerciales de la India, 2015.

El 1 de marzo de 2011, normas relacionadas a los principios de determinación de precio no perjudicial, así como las revisiones a mitad de período y de extinción fueron notificados⁶¹. Sobre el precio no perjudicial, las normas estipulan, entre otras cosas, que para calcular el precio no perjudicial, deben ser considerados la utilización de materias primas, servicios públicos y capacidades de producción por parte de los componentes de la industria nacional durante un cierto período de tiempo, y el costo de producción no debe incluir ningún gasto

⁵⁹ Documento de la OMC G/ADP/N/1/IND/3, 19 de octubre de 2011.

⁶⁰ Documento de la OMC G/ADP/N/1/IND/3, 19 de octubre de 2011.

⁶¹ Notificación de Aduanas (no arancelaria) No. 15/2011, 1 de marzo de 2011.

extraordinario o no recurrente ni los salarios y sueldos pagados por el empleado y por mes deben ser compatibles con los registros financieros y de costos de la empresa.

En las revisiones a mitad de período y de extinción, las normas estipulan que: (1) la autoridad debe revisar la necesidad de continuar la imposición de derechos antidumping por iniciativa propia o por petición de una parte interesada que presente información que justifique la necesidad de dicha revisión, y haya transcurrido un período razonable de tiempo desde la imposición del derecho antidumping definitivo y dicha revisión, la autoridad debe recomendar al Gobierno central su retiro, cuando se llegue a una conclusión de que el daño a industria nacional no es probable que continúe o se repita, si el derecho antidumping es suprimido o modificado y, por lo tanto, ya no está justificado; y (2) cualquier derecho antidumping definitivo debe ser efectivo por un período que no exceda cinco años desde la fecha de imposición, a menos que en una revisión iniciada antes del final de ese período la autoridad designada llegue a concluir que la expiración del derecho antidumping probablemente lleve a la continuación o recurrencia del dumping y daño a la industria nacional.

El 19 de enero de 2012, fueron emitidas las normas relacionadas a la determinación de la cantidad pagada en exceso del margen real de dumping y a la elusión de derechos antidumping. Estas normas estipulan, entre otras cosas, que si un importador considera que tiene que pagar un derecho antidumping impuesto que excede el margen real de dumping, puede presentar una solicitud para la determinación de margen real de dumping ante la autoridad; varias normas procedimentales específicas y principios relacionados al cálculo de dicho margen también son estipulados. Las normas también proporcionan definiciones de la evasión de derechos antidumping. Además, las normas relacionadas a la devolución de derechos antidumping pagados en exceso del margen real de dumping fueron emitidas en la misma fecha. Bajo estas normas, un importador que ha pagado un derecho antidumping que excede el margen real de dumping en relación a cualquier mercancía importada debe presentar una solicitud a las autoridades para reclamar la devolución. La solicitud debe ser inspeccionada por las autoridades para la devolución, la cual debe ser hecha dentro de los 90 días de la recepción de la solicitud si las autoridades encuentran la solicitud satisfactoria⁶².

Bajo el Artículo 5 de las Normas de Aranceles Aduaneros, las investigaciones antidumping pueden ser iniciadas por la Dirección General de Antidumping y Derechos Relacionados (DGAD, por sus siglas en inglés), del Departamento de Comercio, previa solicitud escrita por o en nombre de la industria nacional, o por iniciativa propia si hay justificación para iniciar una investigación. Las autoridades declaran que, durante el período de revisión, ninguna investigación antidumping fue iniciada por la DGAD *suo moto*; todas las investigaciones fueron iniciadas basadas en solicitudes por o en nombre de las industrias nacionales. Una solicitud es inspeccionada por la DGAD para asegurar que está adecuadamente documentada y proporciona suficiente evidencia para la iniciación. Si la evidencia no es adecuada, una "carta de deficiencia" es emitida. Para que una investigación sea iniciada los solicitantes deben representar al menos el 25% del total de la producción nacional total del artículo similar; y los productores nacionales que apoyan expresamente la solicitud deben representar más del 50% del total de la producción del artículo similar por aquellos que apoyan expresamente y se oponen a la solicitud. El dumping no es recurrible *per se*. Para que una petición proceda, la DGAD debe examinar la precisión e idoneidad de la evidencia proporcionada y determinar si hay evidencia suficiente de dumping, daño, y nexos causales entre las importaciones con dumping y el supuesto daño, antes de iniciar una investigación. Además, otras causas de daño tienen que ser investigadas para que no sean atribuidas al dumping.

⁶² Notificación de Aduanas (no arancelaria), No. 5/2012, 19 de enero de 2012.

La DGAD informa al gobierno del país exportador y emite una notificación pública con detalles de la iniciación y los plazos para que las partes interesadas proporcionen comentarios. La notificación pública es emitida usualmente dentro de los 45 días de recibida la documentación, y el plazo para que las partes interesadas expresen sus opiniones es un plazo 40 días adicionales. Un hallazgo preliminar en relación a precio de exportación, valor normal y margen de dumping es emitido normalmente en una notificación pública dentro de los 150 días de la iniciación, tras lo cual el Departamento de Devolución en el Ministerio de Finanzas puede decidir imponer un derecho provisional que no exceda el margen de dumping. El derecho provisional podrá ser impuesto luego de la expiración de los 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación. Puede permanecer en vigor por un período que no exceda seis meses, prorrogable hasta nueve meses a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo de comercio. La decisión final es hecha normalmente dentro de los 150 días de la fecha de la decisión preliminar y dentro de un año del inicio de la investigación. Este período puede ser prorrogado por el Gobierno central por un máximo de seis meses bajo circunstancias especiales, las cuales incluyen la complejidad del caso y la intervención judicial de las cortes.

El margen de dumping para cada exportador o productor es determinado por la DGAD. Después de esto, el Departamento de Devolución puede, dentro de los tres meses de la publicación de los hallazgos finales, imponer el derecho antidumping notificándolo en el Diario Oficial. Bajo la Ley, el Gobierno está obligado a restringir los derechos antidumping al más bajo margen de dumping o margen de daño.

La legislación india proporciona la imposición de derechos antidumping retrospectivamente, cuando se considere que existe un historial de dumping que causó el daño o cuando el daño es causado por un dumping masivo, en un tiempo relativamente corto. La solicitud retrospectiva no podrá exceder de 90 días de la fecha de imposición de un derecho provisional. No está permitida ninguna solicitud retrospectiva anterior a la fecha del inicio de la investigación. Las autoridades afirman que ninguna solicitud retrospectiva de derechos ha sido solicitada durante el período bajo revisión.

Una investigación puede ser terminada por la DGAD en cualquier momento si: hay una solicitud escrita por o en nombre de la industria nacional⁶³; hay evidencia insuficiente de dumping o daño; el daño es insignificante; el margen de dumping es menor al 2% del precio de exportación; o el volumen de las importaciones con dumping es menor al 3% de las importaciones del producto similar, a menos que los países que representan menos del 3% individualmente representen más del 7% colectivamente de las importaciones del producto similar.

Las normas para iniciar y conducir una revisión de extinción (SSR, por sus siglas en inglés) están contenidas en la Notificación Comercial N° 1/2008 del 10 de marzo de 2008, modificada por la Notificación de Aduanas (no arancelaria) N° 15/2001 del 1 de marzo de 2011. Una SSR puede ser iniciada por petición de la industria nacional o puede ser de oficio iniciada por la DGAD. Bajo las nuevas normas del 1 de marzo de 2011, una SSR debe ser iniciada dentro de un “período razonable de tiempo” antes de la expiración del período de cinco años desde la fecha de su imposición. De acuerdo con la Notificación Comercial N° 2/2011 de 6 de junio de 2011, la industria nacional debe presentar una solicitud sobre la necesidad de mantener las medidas

⁶³ Norma 14 de las Normas de Arancel Aduanero (*Identification, Assessment and Collection of Antidumping Duty on Dumped Articles and for Determination of Injury*), 1995 contiene disposiciones relacionadas a la terminación de investigaciones antidumping. Información online del Departamento de Comercio. Ver en: <http://commerce.nic.in/traderemedies/compendium/comp2.pdf>.

antidumping en vigor; la solicitud debe ser recibida por la DGAD al menos 90 días antes de la fecha en que expiran las medidas antidumping. La DGAD podrá iniciar entonces la SSR sobre la base de la solicitud de la industria nacional. Si la DGAD decide iniciar de oficio la investigación, debe emitir un cuestionario a la industria nacional; los comentarios deben ser recibidos por la DGAD dentro de los 40 días siguientes fundamentando la necesidad de continuar con la imposición de las medidas antidumping. Después de recibir el cuestionario, la DGAD podrá emitir una carta a otras partes interesadas sobre la necesidad de continuar o no con las medidas antidumping; los comentarios deben ser recibidos por la DGAD dentro de los cuarenta días de la fecha de la emisión de la carta. Si hay base suficiente para la continuación de las medidas antidumping (con o sin modificación) después del recibo de información de las partes, la DGAD podrá recomendar esto al Gobierno central. La investigación concluirá si no hay base suficiente para la continuación de la medida vigor. Los nuevos procedimientos reemplazan todas las instrucciones previas o notificaciones comerciales emitidos por la DGAD con respecto a las revisiones de extinción.

La DGAD lleva a cabo revisiones a mitad de período de acuerdo con la Sección 9A de la Ley de Arancel Aduanero y la Norma 23 de las Normas de Aranceles Aduaneros (Identificación, Evaluación y Recopilación de derechos antidumping sobre los Artículos de Dumping y para la Determinación de Daños) de 1995, modificada por la Notificación de Aduanas (no arancelaria) N° 15/2011 del 1 de marzo de 2011, para evaluar la necesidad de seguir imponiendo los derechos antidumping. Estas revisiones podrán ser iniciadas de oficio o a solicitud de una parte interesada que presente información que fundamente la necesidad de tal revisión y que un período razonable de tiempo ha transcurrido desde la imposición definitiva del derecho antidumping. La revisión sigue los mismos procedimientos estipulados para una investigación en la medida que sean aplicables. Una solicitud para el inicio de una revisión a mitad de período de un derecho antidumping vigente podrá ser hecha a la DGAD por una parte interesada, incluyendo exportadores, importadores, productores nacionales, organismos representativos del comercio, empresas o instituciones, que son representantes de la industria nacional⁶⁴. La solicitud debe presentar información que fundamente la necesidad de una revisión. La solicitud para una revisión a mitad de período podrá ser aceptada por la DGAD siempre que haya transcurrido un período razonable de tiempo, *i.e.* al menos un año, desde la imposición del derecho antidumping definitivo. Sin embargo, la DGAD podrá revisar la necesidad de continuar la imposición del derecho, cuando así lo justifique, por iniciativa propia.

La DGAD debe llevar a cabo una revisión para determinar los márgenes de dumping para cualquier nuevo exportador o productos de un país que es sujeto a medidas antidumping, siempre y cuando los exportadores o productores sean nuevos y no estén relacionados a otros exportadores.

Las autoridades pueden suspender o terminar una investigación si el exportador afectado se compromete a realizar una revisión de precios para remover el dumping o el efecto perjudicial del dumping. Ningún compromiso es aceptado antes de que se tome una decisión preliminar. Las autoridades indican que ninguna solicitud para compromisos de precio fue aceptada por la Autoridad Designada durante el período bajo revisión.

No se pagará el derecho antidumping sobre los productos importados por unidades situadas en zonas económicas especiales (ZEE) o unidades orientadas a la exportación (UOE), o sobre productos importados bajo el Esquema de Autorización Avanzada. El derecho antidumping final pagado sobre mercancías importadas usadas en la fabricación de mercancías de

⁶⁴ Departamento de Comercio, Notificación Comercial No. 1/2010, 17 de mayo de 2010.

exportación podrá ser reembolsado mediante *drawback* de la tasa de derechos pagados, de conformidad con las normas del *drawback*⁶⁵.

No ha habido ningún cambio en la legislación de la India en relación a las medidas compensatorias desde su Revisión previa. Las medidas compensatorias pueden ser impuestas bajo la Ley de Arancel Aduanero de 1975 (Parte 9) y las Normas de Aranceles Aduaneros (Identificación, Evaluación y Recopilación de derechos antidumping sobre los Artículos de Dumping y para la Determinación de Daños) de 1995. Las investigaciones pueden ser iniciadas solo tras una solicitud presentada ante la autoridad, y en el caso que la autoridad encuentre *prima facie* evidencia de subsidio, daño y nexo causal entre las importaciones subsidiadas y el supuesto daño a la industria nacional.

Las apelaciones en contra de las medidas antidumping y compensatorias impuestas por el Gobierno central pueden ser hechas bajo el Capítulo XV (Sección 129) de la Ley de Aduanas de 1962 al Tribunal de Apelaciones de Aduanas, Impuestos Indirectos y Servicios (CESTAT). A la fecha, 126 apelaciones han sido presentadas contra medidas antidumping impuestas por el Gobierno.

Al 31 de diciembre de 2014, la duración promedio de una medida antidumping aplicada por la India fue de 73.3 meses (de 208 medidas definitivas en vigencia).

Entre 2011 y 2014, fueron iniciadas 14 revisiones a mitad de período y 55 revisiones de expiración. De las 14 revisiones a mitad de período, en 3 casos fueron eliminadas las medidas, en 9 casos fueron reimpuestas y hay medidas aún bajo investigación en 2 casos. De las 55 revisiones de expiración, en 5 casos fueron eliminadas medidas, en 24 casos fueron reimpuestas medidas, en 23 casos hay medidas aún bajo investigación y se espera la imposición de medidas recomendadas en 3 casos.

Ninguna medida compensatoria definitiva existe actualmente (diciembre de 2014). Durante el período bajo revisión, una investigación compensatoria fue iniciada sobre fundición de generadores de energía eólica de China⁶⁶.

Cuadro 21 - Países Latinoamericanos y la Medidas Anti-Dumping (1995 a 2014)

Exporter	Region (LAC)	India
Argentina	Latin American countries	
Brazil	Latin American countries	8
Chile	Latin American countries	
Colombia	Latin American countries	
Cuba	Latin American countries	
Dominican Republic	Latin American countries	
Ecuador	Latin American countries	
Guatemala	Latin American countries	
Honduras	Latin American countries	
Mexico	Latin American countries	3
Paraguay	Latin American countries	
Peru	Latin American countries	
Uruguay	Latin American countries	
Venezuela, Bolivarian Republic of	Latin American countries	
LAC Total		11
Rest of the World		523

Fuente: Base de datos sobre antidumping de la OMC, https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_statindex_e.htm

⁶⁵ OMC, 2011, Examen de Políticas Comerciales de la India, TPR de la India Capítulo III (2) (viii), Ginebra.

⁶⁶ Documento de la OMC G/SCM/N/274/IND, 10 de setiembre de 2014.

Se puede observar que las medidas antidumping de la India se dirigieron a otros países que no recaen en la categoría de países Latinoamericanos. Dentro de los países Latinoamericanos solo dos enfrentaron medidas antidumping por parte de la India, estos son México y Brasil.

5.1.8.1 SALVAGUARDIAS

Los principales cambios llevados a la legislación de la India en relación a medidas de salvaguardia incluyeron aclaraciones en relación a la aplicación de los derechos de salvaguardia cuando las mercancías con precios perjudiciales son traídas al área nacional de ZEE o UOE⁶⁷.

La legislación de Salvaguardias está contenida en la Sección 8B de la Ley de Aranceles Aduaneros de 1975. Las Normas de Arancel Aduanero (Identificación y Evaluación de Derechos de Salvaguardia) de 1997 y las Normas de Arancel Aduanero (Derecho de Salvaguardia Específico de los Productos Transitorios) de 2002 describen los procedimientos para la aplicación de medidas de salvaguarda.

El Director General (Salvaguardias) en el Departamento de Devolución es responsable de escuchar las solicitudes y llevar a cabo las investigaciones sobre salvaguardias⁶⁸. Una solicitud para una investigación de salvaguardia debe realizarse por escrito al Director General por o en nombre de la industria nacional. El Director General también podrá iniciar de oficio una investigación en base a información recibida de cualquier Comisionado de Aduanas. Si se solicita que las medidas de salvaguardia se impongan durante más de un año, deberán proporcionarse detalles de los esfuerzos realizados o previstos para ajustarse a la competencia de las importaciones, incluidos los detalles de la liberalización progresiva, bajo las Normas de Arancel Aduanero (Identificación y Evaluación de Salvaguardias) de 1997. Posteriormente, el Director General podrá iniciar una investigación para determinar la existencia de un daño grave o amenaza de daño a la industria nacional, causado por la importación de un artículo en cantidades incrementadas, en términos absolutos o relativos a la producción nacional. Una investigación de salvaguardia debe ser completada y notificada públicamente dentro de los ocho meses de iniciada la investigación (o dentro del período permitido por el Gobierno central). Las recomendaciones del Director General (Salvaguardias) son examinadas por un organismo inter ministerial (como la Junta Permanente de Salvaguardias) presidida por el Secretario de Comercio.

Los procedimientos de la Junta Permanente de Salvaguardias no están abiertos al público. Sus opiniones son sometidas ante el Ministro de Finanzas para la aprobación en relación a derechos de salvaguardia y ante el Ministro de Comercio para la imposición de restricciones cuantitativas. Si el Gobierno Central, después de llevar a cabo una investigación de salvaguardias está convencido que cualquier artículo es importado a la India en tales cantidades incrementadas y bajo tales condiciones que causen o amenacen causar un daño grave a la industria nacional, podrá, por notificación del Diario Oficial, imponer un derecho de salvaguardia en ese artículo. El Gobierno central puede eximir cualquier mercancía del pago del total o una parte del derecho de salvaguardia previa notificación en el Diario Oficial. La notificación debe incluir la mercancía eximida, la cantidad eximida y el origen de la mercancía. Los asuntos relacionados a restricciones cuantitativas son llevados a cabo por el agente

⁶⁷ Documento de la OMC G/SCM/N/274/IND, 10 de setiembre de 2014.

⁶⁸ El Director General también es responsable de llevar a cabo recomendaciones bajo las Normas del Acuerdo Comercial India-Singapur (Medidas de Salvaguarda) de 2009.

autorizado en la DGCE de acuerdo con las Normas de Medidas de Salvaguardias (Restricciones Cuantitativas) del 2012⁶⁹.

Si se presenta una solicitud para medidas de salvaguardia provisionales, se requiere tener en cuenta información completa y detallada sobre la existencia de circunstancias críticas y cómo la demora en aplicar las medidas causaría un daño difícil de reparar. El Director General puede registrar las conclusiones preliminares en esos casos y emitir una notificación pública. Estas conclusiones preliminares son presentadas ante el Gobierno central a través de la Junta Permanente de Salvaguardias. Medidas provisionales pueden ser impuestas por el Gobierno central por hasta 200 días.

El derecho es impuesto solo durante el período necesario para prevenir o remediar daños graves y para facilitar un ajuste. Deja de tener efecto cuatro años después de la fecha de imposición, o por un período de tiempo menor si es recomendado. Sin embargo, si el Gobierno central es de la opinión que la industria nacional ha tomado medidas para ajustar el daño o la amenaza del mismo y que el derecho de salvaguardia sigue siendo necesario, puede extender el período de imposición, hasta un máximo de diez años desde la primera imposición del derecho. Una medida de salvaguardia vigente durante más de un año deberá liberalizarse progresivamente en intervalos regulares.

De acuerdo a la Ley de Enmienda de Comercio Exterior (Desarrollo y Regulación) del 2010 (N° 25 de 2010), las medidas de salvaguardia pueden tomar la forma de sobrecargos o restricciones cuantitativas⁷⁰. Tales restricciones cuantitativas no podrán ser aplicadas en importaciones de mercancías originarias de un país en desarrollo si la participación de importación no excede de 3%, o en importaciones de mercancías originarias de más de un país en desarrollo mientras que el agregado de importaciones de todos los países no exceda el 9% del total de importaciones en tales mercancías hacia la India. La notificación pública en la que se registran las conclusiones finales de conformidad con la Regla 9(3) de la Ley es publicada en el Diario Oficial.

Las autoridades declaran que la India notifica al Comité de Salvaguardias de la OMC de conformidad con el Artículo 12.1 del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC el inicio de una investigación de salvaguardia, la constatación de un daño grave o amenaza de daño grave y la decisión de aplicar o extender una medida cuantitativa de salvaguardia bajo las Normas de 2012⁷¹.

Las decisiones del Director General (Salvaguardias) y la Dirección General para el Comercio Exterior sobre salvaguardias no pueden ser apeladas bajo la legislación, pero las apelaciones pueden ser hechas al Tribunal Superior y a la Corte Suprema. Si el período de imposición de un derecho de salvaguardia excede tres años, el Director General debe revisar la situación a más tardar a mitad de dicha imposición⁷².

Durante el periodo 2011-2014, fueron iniciadas 18 investigaciones sobre salvaguardia. En nueve de estos casos, el Director General (Salvaguardias) recomendó la aplicación de medidas. De los nueve casos, las decisiones definitivas que se adoptaron para imponer medidas de salvaguardia consistieron en un incremento de aranceles al mismo, o más bajo nivel, de la tasa

⁶⁹ Documento de la OMC G/SG/N/1/IND/3/Suppl.1, 25 de setiembre de 2012.

⁷⁰ Documento de la OMC G/SG/N/1/IND/3, 23 de setiembre de 2011.

⁷¹ Documento de la OMC G/SG/Q1/IND/12, 24 de abril del 2013.

⁷² Secretaría de la OMC, 2011, Examen de Políticas Comerciales de la India.

recomendada por el Director General; no fueron aplicadas medidas de salvaguardia en el caso restante.

5.1.9. NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS

5.1.9.1 NORMAS

El marco legal para la estandarización en la India ha permanecido prácticamente inalterado, excepto por la plena implementación de la Ley de Seguridad Alimentaria y Normas de 2006 el 5 de agosto de 2011 por vía de la aprobación de 6 reglamentos, las cuales son el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Licenciamiento y Registro de los Negocios de Alimentos) de 2011, el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Empaquetamiento y Etiquetado) de 2011, el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Normas de Productos Alimenticios y Aditivos Alimentarios) de 2011, el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Prohibición y Restricción de Ventas) de 2011, el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Contaminantes, Toxinas y Residuos) de 2011 y el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Laboratorio y Análisis de Muestras) de 2011.

Las normas en la India están basadas en las disposiciones de la Ley de la Oficina de Normas de la India (BIS, por sus siglas en inglés) de 1986 y las Normas BIS de 1987. La BIS es responsable de formular y hacer cumplir las normas para 14 sectores⁷³ y por el desarrollo de actividades relacionadas a la certificación de productos y sistemas de calidad, pruebas y calibración, aplicación, cooperación internacional y la creación de conciencia entre los consumidores; otras agencias son responsables por el cumplimiento de las normas (y reglamentos técnicos) en otras áreas. Se han establecido comités de coordinación sectoriales para procesamiento de alimentos, energía, acero, automovilístico, textiles y tecnología de la información, para desarrollar normas armonizadas a nivel nacional. Las normas internacionales son adoptadas con frecuencia como normas indias bajo el sistema de numeración ISO/IEC, o son armonizadas con las normas internacionales en áreas comerciales de interés de la India.

Había alrededor de 19,313 normas indias al 25 de diciembre de 2014 (comparado con 18,592 al 31 de marzo de 2010). De acuerdo con las autoridades, de las 5,862 normas que tienen normas internacionales correspondientes, 5,238 (aproximadamente 89.4%) fueron armonizadas (alineado o idéntico) con las normas internacionales correspondientes (comparado con 84% al 31 de marzo de 2010).

La BIS es un miembro de la Organización Internacional para Normalización (ISO) y participa en los comités ISO técnico y de elaboración de políticas. También es miembro de la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC) y participa en los comités IEC técnico y de elaboración de políticas. La BIS tiene un memorándum de entendimiento de cooperación bilateral con los organismos nacionales de normalización de Afganistán, Bangladés, Brasil, Egipto, Francia, Fiyi, Alemania, Ghana, Grecia, Irán, Japón, Mauricio, Nigeria, Omán, la Federación Rusa, Eslovenia, Sudáfrica, Surinam, los Emiratos Árabes Unidos, los Estados Unidos, Ucrania, y Uzbekistán. También tiene acuerdos de cooperación bilateral (BCAs) sobre la evaluación de la conformidad con el organismo nacional de normalización de Israel, Pakistán y Sri Lanka. La BIS es un miembro de la Organización Regional de Estándares del Sur Asiático (SARSO), la cual fue

⁷³ Estos son: producción e ingeniería general; ingeniería civil; productos químicos; electrotécnica; alimentos y agricultura; electrónica y tecnología de la información; ingeniería mecánica; gestión y sistemas; ingeniería metalúrgica; petróleo, carbón y productos afines; ingeniería del transporte; textil; los recursos hídricos y equipos médicos y planificación de hospitales.

establecida con el fin de fortalecer la cooperación en áreas de normalización y evaluación de la conformidad entre los miembros de la Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional (SAARC). La BIS también es miembro del Congreso de la Normalización de la Zona del Pacífico (PASC), el cual aspira a la mejora de la calidad y capacidad de normalización en las economías de la zona del Pacífico y a apoyar el desarrollo de la región a través de la promoción de la normalización.

Las normas indias están formuladas de acuerdo a los procedimientos estipulados en las Normas BIS de 1987 bajo la Ley BIS de 1986. Un proyecto de norma preliminar preparado por los miembros del comité es considerado por el respectivo comité técnico. Una vez que el proyecto es aprobado por el comité técnico, es circulado entre los distintos *stakeholders* y colocado en la página web de la BIS para comentarios. Los comentarios deben ser proporcionados dentro de los sesenta días. El comité técnico finaliza el proyecto de norma teniendo en cuenta estos comentarios. La norma finalizada, sus revisiones, enmiendas y cancelación son publicadas en el Diario Oficial.

El Perú tiene posibilidades de comerciar con otros países de la SAARC bajo los estándares SARSO.

5.1.9.2 REGLAMENTOS TÉCNICOS

Varias leyes y normas estipulan reglamentos técnicos en la India. La responsabilidad de la formulación de reglamentos técnicos es de la agencia a cargo del área respectiva. La formulación de un reglamento técnico sigue un proceso similar a la formulación de una norma. Un proyecto de reglamento técnico es enviado para comentarios previo a su adopción por el ministerio/departamento/organización correspondiente y su publicación en el Diario Oficial. Los comentarios deben ser proporcionados dentro de los 60 días de la publicación de la notificación. Los proyectos de reglamentos técnicos también son notificados a los Miembros de la OMC para comentarios. Los comentarios recibidos sobre el proyecto son examinados por el ministerio concerniente. Si se reciben comentarios divergentes, un grupo de expertos examina y considera los comentarios y su incorporación a la versión final. El proceso de finalización del proyecto de reglamentos toma de 6 a 12 meses, incluyendo la aprobación de la autoridad competente, investigación y traducción al hindi. El reglamento final (mediante una notificación) es publicada en el Diario Oficial, indicando la fecha aplicación; de acuerdo a las autoridades, es notificado simultáneamente a la OMC. Las enmiendas a los reglamentos técnicos son realizadas a través de procesos similares, de vez en cuando, basadas en las necesidades de la industria o debido a nuevos desarrollos científicos, nuevas circunstancias sanitarias y ambientales, y la armonización con normas internacionales.

Bajo el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, el Departamento de Servicios de Relaciones Internacionales y de Información Técnica de la BIS es el servicio de información nacional de OMC-OTC para difundir información sobre normas, reglamentos técnicos y certificación. El Ministerio de Comercio e Industria es responsable de implementar el Acuerdo.

Entre 2011 y 2014, la India realizó 11 notificaciones al Comité de la OMC-OTC⁷⁴. En el Comité OTC se plantearon preocupaciones respecto a, entre otros, requisitos de etiquetado de alimentos, juguetes y productos de juguete, basura electrónica, mercancías electrónicas y de

⁷⁴ Documentos de la OMC G/TBT/N/IND/32/Add.2, Add.3 y G/TBT/N/IND/42-46.

tecnología de la información, residuos peligrosos y requisitos de etiquetado para aceite de Canola.⁷⁵

5.1.9.3 EVALUACIÓN DE CONFORMIDAD

Los procedimientos de evaluación de conformidad en la India han permanecido prácticamente inalterados desde su última revisión; una importante excepción es la adopción de un nuevo conjunto de normas que estipulan un esquema de registro obligatorio bajo la BIS para varias mercancías electrónicas y de tecnología de la información bajo la Orden de 2012 de Mercancías Electrónicas y de Tecnología de la Información (Requerimientos para el Registro Obligatorio), de fecha de 7 de setiembre de 2012 (Departamento de Electrónicos y Tecnología de la Información, Ministerio de Comunicación y Tecnología de la Información). Además, se han introducido normas que estipulan certificación obligatoria de la BIS; estas incluyen la Orden de 2012 sobre el Control de Calidad de los Productos Siderúrgicos y de Acero (Control de Calidad) (Ministerio de Acero), la Orden de 2009⁷⁶ de los Neumáticos y los Tubos para Vehículos Automotores (Control de Calidad) (Departamento de Política y Promoción Industrial, Ministerio de Comercio e Industria) (Licencias y Registro de Empresas de Alimentos) Reglamento 2011 (Departamento de Salud, Ministerio de Salud y Bienestar Familiar)⁷⁷.

La BIS es el organismo de certificación nacional. Los procedimientos de evaluación de conformidad son regulados por la Ley BIS de 1986, las Normas BIS de 1987 y los Reglamentos BIS (Certificación) de 1988. El Gobierno central, por razones de interés público, notifica qué artículos o procesos deben ajustarse a una norma de la India y deben llevar la marca de certificación BIS bajo una licencia de la BIS⁷⁸. Unos 92 productos están sujetos a la marca de certificación BIS obligatoria⁷⁹. Al 1 de enero de 2015, había 842 productos bajo certificación voluntaria⁸⁰. De acuerdo con las autoridades, los requisitos para el uso de la marca de certificación BIS son los mismos para productos nacionales e importados. A parte del esquema normal de certificación de productos, la BIS también otorga licencias a productos amigables con el ambiente bajo un esquema especial y otorga la marca ECO a tales productos.

Los productores extranjeros que desean exportar productos sujetos a la certificación obligatoria deben obtener una licencia de la BIS⁸¹. Los fabricantes extranjeros deben establecer una oficina de enlace/sucursal en la India para obtener una licencia si la BIS no ha firmado un MOU con el país en donde se originan las mercancías fabricadas. De lo contrario, los fabricantes extranjeros pueden designar una autoridad representante en la India responsable de revisar el cumplimiento de las disposiciones de la Ley BIS de 1986 y sus Normas y Reglamentos⁸². El solicitante necesita proveer la solicitud prescrita de la BIS junto con las tasas de solicitud. Las tasas deben ser cobradas bajo el Esquema de Certificación de

⁷⁵ Documentos de la OMC G/TBT/M/ series desde el 20 de setiembre de 2011.

⁷⁶ Implementado desde mayo de 2011.

⁷⁷ Mercancías Electrónicas y de la Tecnología de la Información (Requerimientos para el Registro Obligatorio) Orden, 2012, S.O. 2357 (E). Ver en: <http://deity.gov.in/content/gazettes>.

⁷⁸ Ley BIS, Sección 14.

⁷⁹ Este sistema es diferente de un nuevo conjunto de normas que estipulan un esquema de registro obligatorio, mencionado en el párrafo anterior. El esquema de registro obligatorio es para 30 mercancías electrónicas y de tecnología de la información mientras que la certificación BIS obligatoria es para otros varios 92 productos. Para los ítems sujetos a la certificación obligatoria, ver la información online BIS. Ver en: <http://www.bis.org.in/>. El criterio para determinar qué productos deben tener certificación obligatoria está basado en una evaluación interna del Gobierno central (Documento de la OMC WT/TPR/M/249/Add.1, 14 de octubre de 2011).

⁸⁰ Información proporcionada por las autoridades.

⁸¹ Procedimientos para la concesión y Operación de la Licencia BIS bajo el Esquema de Certificación de Fabricantes Extranjeros (FMCS). Información online de la BIS. Ver en: <http://www.bis.org.in/cert/fm.htm>.

⁸² Información online de la BIS, ver en: <http://www.bis.org.in/cert/saarcfee.pdf>.

Fabricantes Extranjeros, en vigor desde 1999; las autoridades declaran que las tasas son fijadas en base al costo de las operaciones y que los productos fabricados localmente están sujetos a la misma tasa de solicitud, tasa anual y tasas unitarias como importaciones. Desde abril de 2014, la tasa de renovación de solicitud a ser pagada después de un año del otorgamiento de la licencia ha sido incrementada a RS 1,000 (de RS 500). La licencia BIS es otorgada a la dirección de la fábrica en donde la fabricación tiene lugar y el producto final es probado para evaluar el cumplimiento de las normas pertinentes de la India. Al momento del otorgamiento de la licencia, el usuario debe pagar una tasa anual de RS 1,000, así como una tasa de marcado mínima por adelantado para la producción que probablemente será marcada. La tasa de marcado mínima es fijada de acuerdo al producto.

Las licencias son válidas inicialmente por un año. Pueden ser renovadas por uno o dos años a solicitud a la BIS y pago de las tasas requeridas. Los productos no requieren ser analizados al momento de la renovación de la licencia. Sin embargo, se lleva a cabo un control regular mediante muestreo aleatorio durante el funcionamiento de la licencia. Estos productos son analizados en laboratorios de la BIS y en laboratorios acreditados, reconocido por la BIS, para asegurar la conformidad de la norma de los productos certificados con las normas indias pertinentes. Si se descubre que el producto está en incumplimiento, se impone una penalidad, que puede incluir el cese del marcado, la suspensión de la licencia o la cancelación de la licencia. Una vez que los fabricantes (nacional o extranjero) obtienen una licencia, están permitidos de automarcar sus productos. Los productos para los cuales la marca de certificación BIS es obligatoria no podrán ser vendidos durante el proceso de aprobación para la concesión de la licencia BIS.

Para implementar sus esquemas de certificación, la BIS realiza pruebas de conformidad a través de su laboratorio central en Sahibabad (cerca a Delhi) y en cuatro laboratorios regionales y tres sucursales⁸³. Las principales áreas cubiertas en el laboratorio central son: eléctrica, mecánica, microbiológica, química (prueba) y calibración eléctrica. Los laboratorios BIS tienen instalaciones de prueba de acuerdo al Esquema de Certificación de Marcas. Además de los laboratorios BIS, son utilizados los servicios de 145 laboratorios externos reconocidos de acuerdo al Esquema de Reconocimiento de Laboratorios de la BIS.

5.1.9.4 ACREDITACIÓN

No ha habido cambios importantes en el sistema de acreditación de la India desde su última Revisión. La Junta Nacional de Acreditación para Laboratorios de Prueba y Calibración (NABL, por sus siglas en inglés), un organismo autónomo bajo del Departamento de Ciencia y Tecnología, es el único organismo de acreditación para laboratorios de prueba y calibración en la India⁸⁴. La NABL es socia del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de la Cooperación de Asia Pacífico para la Acreditación de Laboratorios (APLAC) y es signatario de la Cooperación Internacional para la Acreditación de Laboratorios (ILAC). El sistema de acreditación de la NABL está en conformidad con el ISO/IEC 17011:2004 (requisitos generales para la acreditación de organismos que acreditan organismos de evaluación de conformidad). La NABL acredita laboratorios que están realizando pruebas/calibraciones de acuerdo con el ISO/IEC 17025:2005 (requisitos generales para la competencia de laboratorios de prueba y calibración), y el ISO 15189:2007 (requisitos particulares para la calidad y competencia de laboratorios médicos) en el caso de laboratorios médicos. Estos servicios son accesibles a todos los laboratorios de

⁸³ A excepción de dos de los laboratorios sucursales, todos los laboratorios están acreditados por la NABL.

⁸⁴ Información online de la Junta Nacional de Acreditación para Laboratorios de Prueba y Calibración, "Introducción". Ver en: <http://www.nabl-india.org/nabl/html/about-intro.asp>.

prueba y calibración en la India y el extranjero, sin importar su propietario, estatus legal, tamaño y grado de independencia.

Los laboratorios que buscan acreditación deben cumplir con las normas pertinentes de acreditación, así como los requisitos específicos de la NABL, tal como completar satisfactoriamente un programa de prueba de aptitud⁸⁵. El proceso de acreditación consiste de cinco etapas⁸⁶; y la acreditación es válida por dos años. La NABL realiza visitas de vigilancia anuales de los laboratorios acreditados para verificar su cumplimiento continuo con los requisitos. A diciembre de 2014, la NABL ha otorgado 4,615 certificados de acreditación; un certificado diferente es emitido para cada tipo de servicio o categoría de acreditación. La acreditación NABL cubre la acreditación de todas las ramas de ciencia, ingeniería y campos de la medicina. Los laboratorios deben aplicar para la renovación de la acreditación al menos seis meses antes de la expiración del certificado. La decisión sobre la acreditación puede ser apelada a la NABL y puede llevar a una investigación; la decisión de la NABL es definitiva.

5.1.9.5 CERTIFICACIÓN

La BIS dirige un Esquema de Reconocimiento de Laboratorio para las necesidades de prueba de productos de la BIS con fines de certificación, de acuerdo al IS/ISO/IEC 17025:2005 (requisitos generales para la Competencia de Laboratorios de Prueba y Calibración). Una vez que los laboratorios son reconocidos bajo este esquema, son sujetos a auditorías para asegurar el cumplimiento continuo con los requisitos del IS/ISO/IEC 17025 y otros términos y condiciones. El reconocimiento es otorgado por tres años, renovable por períodos similares, y hay dos visitas de vigilancia durante este período. Al 22 de enero de 2015, 14,570 laboratorios han sido reconocidos bajo este esquema. Además, son utilizadas instalaciones de pruebas especializadas disponibles con 46 laboratorios, como y cuando se necesite.

5.1.9.6 ETIQUETADO

La Ley de Metrología Legal de 2009, la Normas de Metrología Legal (Productos de Embalaje) de 2011 y el Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Empaquetado y Etiquetado) de 2011, regulan los requisitos de etiquetado en la India⁸⁷. No hay requisitos obligatorios de etiquetado para productos genéticamente modificados. El Reglamento de Seguridad Alimentaria y Normas (Empaquetado y Etiquetado) de 2011, notificado el 10 de julio de 2013, estipula que los fabricantes nacionales están obligados a exhibir el número de licencia y el logotipo de la FSSAI en la etiqueta a partir del 1 de enero de 2015. Las autoridades declaran que los Reglamentos no son notificados a la OMC, ya que no son aplicables a los socios comerciales de la India. Si productos relevantes son importados, los importadores están permitidos de pegar etiquetas con respecto al número de licencia y el logotipo de la FSSAI en los productos.

En el marco del Comité OTC, la India notificó a la OMC 11 notificaciones en el año 1995 y 3 notificaciones sobre una base anual hasta el 2014, posteriormente hasta abril de 2015 solo una notificación. La India ha mostrado una disminución en el número de notificaciones en el marco del Comité OTC.

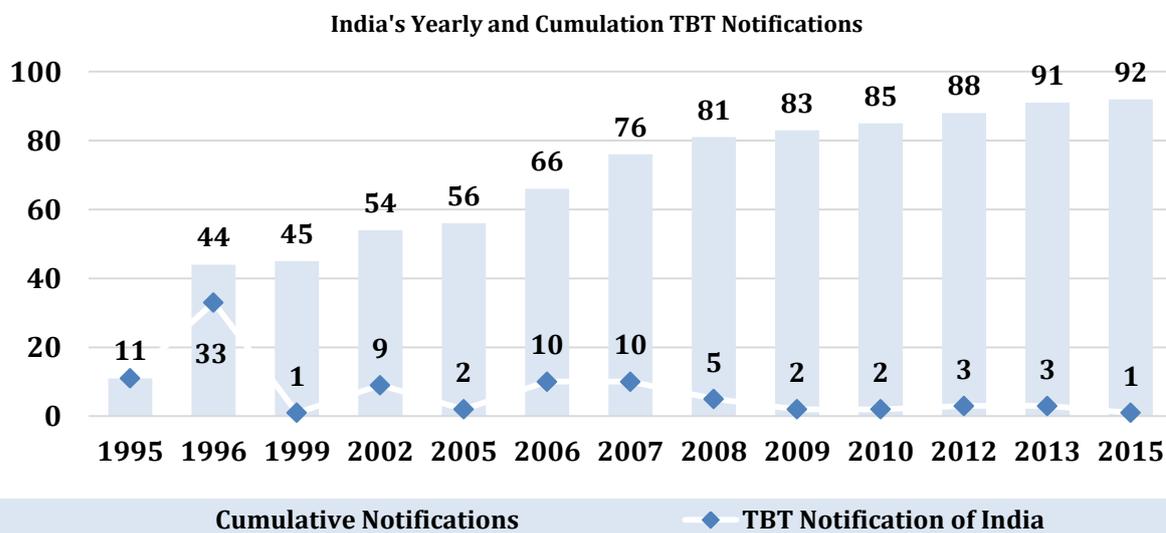
⁸⁵ Información proporcionada por las autoridades.

⁸⁶ Para mayor información, ver la información online de la Junta Nacional de Acreditación para Laboratorios de Prueba y Calibración, "Acreditación de Laboratorios". Ver en: <http://www.nabl-india.org/nabl/html/about-lab-acc.asp>.

⁸⁷ <http://www.fssai.gov.in/GazettedNotifications.aspx>

Las notificaciones acumuladas para el 2014 solo llegan a 91 medidas, lo cual es bastante bajo para un país como la India. Comparado con el total de medidas OTC notificadas a la OMC por 132 miembros que representan aproximadamente 20,000 notificaciones de 1995 a 2015, las 99 notificaciones de la India son relativamente insignificantes.

Gráfico 17 - Notificaciones OTC por la India, enero de 1995 a abril de 2015



Fuente: Compilado por el autor basado en el portal web del CWS.

5.1.10 REGULACIONES SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Los principales cambios a las MSF en la India desde el 2011 incluyeron la aplicación total de la Ley de Seguridad Alimentaria y Normas de 2006 el 5 de agosto de 2011 por vía de, entre otros, adopción de cuatro reglamentos relacionados, por ejemplo, al Reglamento de 2011 de Seguridad Alimentaria y Normas (Estándares de Productos Alimenticios y Aditivos Alimentarios), al Reglamento de 2011 de Seguridad Alimentaria y Normas (Prohibición y Restricción en Ventas), al Reglamento de 2011 de Seguridad Alimentaria y Normas (Contaminantes, Toxinas y Residuos) y al Reglamento de 2011 de Seguridad Alimentaria y Normas (Laboratorio y Análisis de Muestra). En 2013, nuevas normas sobre dióxido de titanio en gomas de mascar, aceite de oliva y ácidos grasos trans en aceites vegetales parcialmente hidrogenados fueron emitidas⁸⁸.

La Ley de Seguridad Alimentaria y Normas (FSSA) abarca, entre otros, normas alimentarias, procedimientos generales para muestras, análisis de alimentos, poderes de funcionarios autorizados, naturaleza de las penalidades y otros parámetros relacionados a alimentos. También lidia con parámetros relacionados a aditivos alimentarios, preservantes, materias colorantes, empaquetamiento y etiquetado de alimentos, prohibiciones y regulaciones de ventas. Además de la FSSA, las cuestiones sanitarias y fitosanitarias se rigen y se aplican mediante la Ley de Importación de Ganado de 1898, la Ley sobre los Insectos Destructivos y las Plagas de 1914, la Orden de Cuarentena Vegetal (Reglamento de importación en la India) de 2003 y las Normas sobre Pesas y Medidas (Productos Envasados) de 1977.

La FSSAI está destinada a incrementar la transparencia de la base científica sobre la que se adoptan las MSF de la India mediante, entre otras cosas, la armonización con las normas internacionales. Como lo estipulan las Secciones 16 y 18 de la Ley, los proyectos recopilados

⁸⁸ Notificaciones de la FSSAI Nos. 4/15015/30/2011, 7 de junio de 2013; 5/15015/30/2012, 12 de julio de 2013 y P.15014/1/2011, 27 de junio 2013.

por la FSSAI requieren ser revisados por los paneles científicos. Actualmente, nueve paneles han sido establecidos, que incluyen los paneles sobre residuos de plaguicidas, contaminantes, etiquetado, y pescado y productos pesqueros, compuestos por expertos que no son empleados por la FSSAI. Ellos revisan proyectos y dan opiniones, las cuales serán revisadas luego por un comité científico establecido bajo la Sección 8 de la Ley, compuesto por los presidentes de los nueve paneles y otros expertos. El comité científico está presidido por un científico eminente (el Presidente actual es el ex Director General del Consejo Indio de Investigación Médica). Después que el comité científico ha dado recomendaciones sobre el proyecto, la autoridad de la FSSAI (su junta) da la aprobación para ser enviada al Ministerio de Salud y Bienestar Familiar para la aprobación del Ministro. Luego, el proyecto será enviado para evaluación legal por el departamento legislativo para buscar compatibilidad con la legislación existente y los requisitos constitucionales. Después de la evaluación legal, el proyecto será enviado para traducirlos al inglés y al hindi. Luego, el proyecto será notificado para comentarios del público general (y también notificado al Comité MSF de la OMC). Los comentarios son considerados por la FSSAI y si se realizan cambios basados en consideraciones científicas, el proyecto será regresado a los paneles y el comité científico. De lo contrario, el proyecto pasará por aprobación ministerial y evaluación legislativa para ser finalizado y notificado. Las autoridades declaran que, con el objetivo de alinear las normas relacionadas a las MSF de la India con el Codex, la revisión científica ha sido llevada a cabo y el procedimiento de adopción formal de las normas continúa. En el Comité MSF se plantearon preocupaciones relacionadas a, entre otros, restricciones de importación en manzanas, peras y cítricos, condiciones de importación para carne de cerdo y productos porcinos, y requisitos de importación para arándanos y paltas durante el período bajo revisión.⁸⁹

La Autoridad de Seguridad Alimentaria y Normas de la India (FSSAI, por sus siglas en inglés), establecida bajo la FSSAI, tiene el mandato de establecer normas para artículos alimenticios y regular su fabricación, almacenamiento, distribución, venta e importación con miras a asegurar la disponibilidad de alimentos inocuos y saludables para consumo humano, y contribuir con el desarrollo de normas técnicas internacionales para normas alimentarias, sanitarias y fitosanitarias. Otras instituciones principales envueltas en el establecimiento e implementación de MSF son el Ministerio de Salud y Bienestar Familiar, el Departamento de Ganadería, Producción Láctea y Pesca del Ministerio de Agricultura; la Dirección de Protección Vegetal, Cuarentena y Almacenamiento en el Ministerio de Agricultura y la BIS. Los servicios de información nacionales de la India bajo el Acuerdo MSF de la OMC son: el Departamento de Ganadería, Producción Láctea y Pesca para salud animal y asuntos relacionados; el Ministerio de Salud y Bienestar Familiar para seguridad alimentaria y asuntos relacionados; y el Departamento de Agricultura y Cooperación para sanidad vegetal o asuntos fitosanitarios. Entre 2011 y 2014, la India hizo 23 notificaciones al Comité MSF⁹⁰.

Cuando la FSSAI está elaborando normas y procedimientos de carácter sanitario y fitosanitario, todos los reglamentos notificados en virtud de las normas del FSS se envían a la OMC y también son publicados. Un total de 60 días es proporcionado a los Miembros de la OMC y todos los stakeholders para comentarios sobre los proyectos de notificaciones. Después de haber considerado los comentarios y luego de haber recibido la aprobación de la Autoridad Alimentaria, el Ministerio de Salud y el Ministerio de la Ley, la notificación final es emitida al público.

Las importaciones de productos animales a la India requieren permisos de importación sanitaria (SIPs) emitidos por el Departamento de Ganadería, Producción Láctea y Pesca; los

⁸⁹ Documentos de la OMC G/SPS/R/ series desde el 8 de mayo de 2013.

⁹⁰ Documentos de la OMC G/SPS/N/IND/71-93.

permisos deben ser obtenidos previos al envío desde el país de origen. El Departamento emite SIPs para productos ganaderos basados en un análisis de riesgo de importación. Los permisos son válidos por un año o seis meses dependiendo de la naturaleza del producto y puede ser usado para múltiples envíos. Un SIP no es una licencia, sino un certificado que verifica que los requisitos sanitarios de la India son cumplidos. Las importaciones de animales vivos y productos animales que recaen bajo los ítems restringidos según la Política de Exportación-Importación requieren una licencia de importación emitida por el Director General de Comercio Exterior después de que un análisis de riesgo de importación es llevado a cabo por el Departamento de Ganadería, Producción Láctea y Pesca para tales importaciones. Las importaciones de productos animales son solo permitidas a través de puertos designados donde la cuarentena y certificación animal están disponibles (Amritsar, Bangalore, Chennai, Delhi, Hyderabad, Kolkata, and Mumbai). Las importaciones en productos pesqueros están permitidas a través del puerto marítimo de Vishakhapatnam (en el Estado de Andhra Pradesh), el puerto marítimo y aeropuerto de Kochi, y la estación aduanera en Petrapole (solo para importaciones procedentes de Bangladesh).

Las importaciones de plantas y materiales vegetales están reguladas bajo la Ley de Insectos y Pesticidas Destructivos de 1914, la Orden de Cuarentena Vegetal (PQ) (Reglamento de Importación hacia la India) de 2003 y las convenciones internacionales. Durante el período bajo revisión, fueron emitidas la Orden de Cuarentena Vegetal (Reglamento de Importación hacia la India) (Segunda Enmienda) de 2014 y la Orden de Cuarentena Vegetal (Reglamento de Importación hacia la India) (Tercera Enmienda) de 2014. La Dirección de Protección Vegetal, Cuarentena y Almacenamiento está encargada de la aplicación de los Reglamentos de Cuarentena Vegetal emitidas bajo la Ley.

Las autoridades consideran imperativo llevar a cabo todas las inspecciones de cuarentena vegetal según las normas/directrices internacionales. En consecuencia, las Normas Nacionales para Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para Actividades Importantes han sido desarrolladas y adoptadas para facilitar la exportación e importación de *commodities* agrícolas. Para simplificar las actividades de cuarentena, se han realizados esfuerzos para computarizar totalmente las estaciones de cuarentena vegetal para un funcionamiento rápido y transparente. El Sistema de Información de Cuarentena Vegetal (PQIS) basado en la web está operativo y proporciona servicios de cuarentena vegetal online⁹¹. Las plantas y productos vegetales solo podrán entrar al territorio de la India a través de puertos designados y otros puntos de frontera, incluyendo 39 puertos marítimos, 15 aeropuertos, 11 oficinas portales y 14 estaciones fronterizas terrestres. Además, 63 depósitos de contenedores en el interior y estaciones de carga de contenedores están designados para la importación de plantas y productos vegetales.

La inspección de *commodities* agrícolas para exportación es llevada a cabo para cumplir los requisitos de los países importadores en el marco de la Convención Internacional de Protección fitosanitaria (CIPF) de la FAO. Según el texto revisado de la CIPF y el modelo de certificado proporcionado allí, son emitidos los certificados fitosanitarios. La Dirección ha venido trabajando para desarrollar el sistema de certificación electrónica para los requisitos fitosanitarios.

⁹¹ Con miras a difuminar información sobre las normas de cuarentena vegetal, procedimientos y prácticas se ha creado un sitio web (<http://www.plantquarantineindia.nic.in>). Todas las estaciones de cuarentena vegetal que lidian con asuntos fitosanitarios han sido vinculadas a través del sitio web y los PQIS (Sistemas de Información de Cuarentena Vegetal) pertinentes han sido desarrollados.

Las plantas y semillas que requieren cuarentena posterior a la entrada están listadas en las Listas V y VI de la Orden PQ de 2003. Estas plantas y semillas deben cultivarse en instalaciones de cuarentena posteriores a la entrada establecidas por y a costo del importador, y aprobadas y certificadas por la autoridad de inspección. El período de cuarentena está determinado en base al tipo de planta o materia vegetal y tiempo tomado por el material vegetal para cultivarse al punto en donde los síntomas de enfermedad desaparecen.

El muestreo y prueba de envíos para prevenir el riesgo de plagas exóticas es realizado de acuerdo a la Normas Internacionales de Medidas Sanitarias y Fitosanitaria N° 23 y 31⁹². Si los *commodities* son encontrados libres de plagas, son despachados para importación. Si no, deben pasar por fumigación con los operadores de fumigación acreditados de acuerdo a las Listas V, VI y VII de la Orden PQ de 2003⁹³. La fumigación es hecha bajo costo del importador⁹⁴.

La importación de alimentos, pienso y organismos genéticamente modificados y de organismos vivos modificados para I&D, alimentos, piensos y transformación a granel se rigen por la Ley de Protección del Medio Ambiente de 1986 y las Normas de 1989, inalteradas des la última Revisión de la India. La India participa regularmente en las actividades del Codex Alimentarius. Las autoridades declaran que la India tiene la intención de reconocer la equivalencia de las MSF de sus socios comerciales basado en las Directrices del Codex, siempre que reciba propuestas de ellos; tales propuestas no han sido recibidas por la India hasta febrero de 2015.

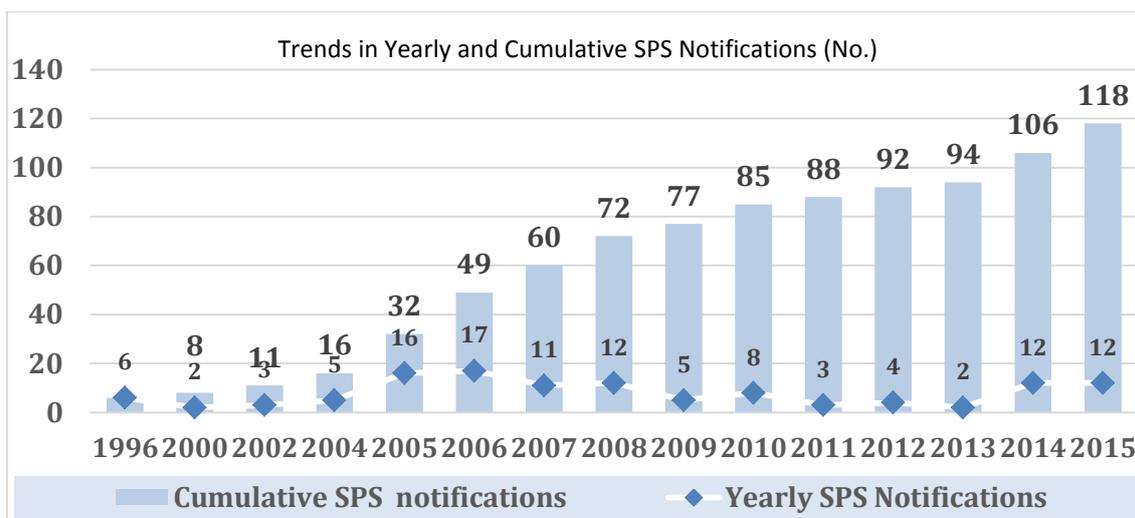
En el contexto del Comité MSF, la India realizó 6 notificaciones en el año 1995 a 12 notificaciones sobre una base anual hasta 2014, posteriormente notificó 12 adicionales hasta abril de 2015. La India ha mostrado una actividad incrementada en términos de número de notificaciones en el marco del Comité MSF. En términos acumulativos, el total de notificaciones para el 2014 asciende a 106 medidas y adicionalmente 118 hasta abril de 2015, sin embargo, comparado con países de similar grado de desarrollo entre los países asiáticos, los números no coinciden – ya que son muy bajos.

⁹² Directrices para Inspección (ISPM23) 2005, y Metodologías para Muestreo de Envíos ISPM31) 2009, Convención Internacional de Protección Fitosanitaria Ver en: <https://www.ippc.net/en/coreactivities/standards/ispms/#588>.

⁹³ Hay 357 agencias de fumigación registradas para fumigación de bromuro de metilo y 157 para fumigación de fosforo de aluminio.

⁹⁴ La fumigación generalmente toma 24 horas con el bromuro de metilo y de 7 a 10 días con el fosforo de aluminio.

Gráfico 18 - Notificaciones MSF por la India, enero de 1995 a abril de 2015



Fuente: Compilado por el autor basado en el portal web del CWS.

Las notificaciones acumuladas para el 2014 solo ascienden a 118 medidas, lo cual es muy bajo para un país como la India. Comparado con el total de medidas OTC notificadas a la OMC por 132 miembros que representan aproximadamente 19,500 notificaciones de 1995 a 2015, las 118 notificaciones de la India son relativamente insignificantes.

Cuadro 22 - Acuerdos de Reconocimiento Mutuo/Procedimientos de Evaluación de la Conformidad

PTAs	Article/Sectors
Singapore (Sep. 2007)	Chapter 5 – Standards & Sectoral MRAs in Annex 5 A : Telecommunications Equipment; Annex 5B : Food Products; Annex 5C : Conformity Assessment Procedures in Electrical and electronic equipment
ASEAN (Aug.2009)	None
Malaysia (Oct. 2010)	TBT – Article 7.9 -Mutual Recognition Agreements (Annex 7-2)
	SPS – Article 6.8- Certification; Article 6.9-Verification
Korea	Section C: Technical Regulations and SPS Measures ARTICLE 2.28: TECHNICAL REGULATIONS AND SPS MEASURES 1. Telecommunication equipment 2. Electrical and Electronic equipment
Japan	Chapter 5 Technical Regulations, Standards and Conformity Assessment Procedures, and Sanitary and Phytosanitary Measures Article 53 Sub-Committee on Technical Regulations, Standards and Conformity Assessment Procedures, and SPS Measures

Fuente: Basado en los textos originales de varios acuerdos

Los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRAs) han existido en casi todos los acuerdos comerciales preferenciales más importantes que la India ha firmado, algunos de estos acuerdos bilaterales tienen un nivel de entendimiento sectorial entre los socios bilaterales.

5.1.11 REGLAS DE ORIGEN

Los cambios en las reglas de origen de la India desde el 2011 incluyen la adopción de reglas de origen preferenciales con respecto a las importaciones desde Malasia y Japón bajo los TLCs

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

bilaterales, los cuales entraron en vigencia el 1 de julio de 2011 y el 1 de agosto de 2011, respectivamente. La India no aplica reglas de origen no preferenciales. Las reglas de origen preferenciales son aplicadas en el marco de los acuerdos regionales y bilaterales (Cuadro 39). Los requisitos máximos de contenido extranjero varían entre el 30% y el 70%; otros criterios para determinar origen son la transformación y cambio en la clasificación arancelaria.

Cuadro 23 - Reglas de Origen Generales bajo los Acuerdos Comerciales, 2015^(a)

Regional	Maximum Foreign Content Requirement	Minimum cumulative Local Content Requirement
Asia-Pacific Trade Agreement (APTA)	55% of the f.o.b. value (LDCs: 65%)	60% of the f.o.b. value (LDCs: 50%)
Global System of Trade Preferences (GSTP)	50% of the f.o.b. value (LDCs: 60%)	60% of the f.o.b. value (LDCs: 50%)
South Asian Free-Trade Area (SAFTA) ^(b)	60% of the f.o.b. value (LDCs: 70%; Sri Lanka: 65%) and change in tariff heading ^c	50% of the f.o.b. value (20% of the f.o.b. value as domestic value content in the exporting country) and change in tariff heading
South Asia Preferential Trade Arrangement (SAPTA)	60% of the f.o.b. value (LDCs: 70%)	50% of the f.o.b. value (LDCs: 40%)
Bilateral Afghanistan	50% of the f.o.b. value and change in tariff heading	40% of the f.o.b. value (30% of the f.o.b. value as domestic value content in the exporting country) and change in tariff heading
ASEAN ^(b)	65% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading ^d	35% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading
Chile	60% of the f.o.b. value and change in tariff heading	40% of the f.o.b. value and change in tariff heading
Bhutan	n.a.	n.a.
Korea, Rep. of ^(b)	65% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading	35% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading
MERCOSUR	40% of the f.o.b. value	60% of the f.o.b. value
Nepal	70% of the f.o.b. value and change in tariff heading	30% of the f.o.b. value and change in tariff heading
Singapore ^(b)	60% of the f.o.b. value and change in tariff heading	40% of the f.o.b. value and change in tariff heading
Sri Lanka	65% of the f.o.b. value and change in tariff heading	35% of the f.o.b. value (25% of the f.o.b. value as domestic value content in the exporting country) and change in tariff heading
Thailand ^(d)	60% of the f.o.b. value and change in tariff heading	40% of the f.o.b. value and change in tariff heading
Japan	65% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading	35% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading
Malaysia	65% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading	35% of the f.o.b. value and change in tariff sub-heading
Other Preferential areas Least-developed countries	70% of the f.o.b. value and change in tariff heading	30% of the f.o.b. value and change in tariff heading

Nota: a) Aplicable a mercancías no totalmente originarias y sujetas al cumplimiento de otras condiciones especificadas en el capítulo de las reglas de origen, b) Aplican reglas de origen para el producto específico, c) "Cambio de partida arancelaria" denota un cambio en el nivel de 4 dígitos del SA, d) "Cambio de sub-partida arancelaria" denota un cambio en el nivel de 6 dígitos del SA, y e) Las reglas de origen no están cubiertas bajo el acuerdo comercial preferencial India-Bután.

Fuente: Información online del Departamento de Comercio, "International Trade: Trade Agreements". Visto en: http://www.commerce.nic.in/trade/international_ta.asp?id=2&trade=I; Exención General de Aduanas Nos 70 y 71. Visto en: <http://www.cbec.gov.in/customs/cst-809/cs-gen66-90.pdf>; e información provista por las autoridades indias.

Las reglas de origen generales en los TLCs de la India tienen criterio dual de adición de valor (VA) y cambio en la clasificación arancelaria (CTC). El CTC incluye tanto el cambio en la partida arancelaria (CTH) el cual es el cambio al nivel de 4 dígitos del SA, como el cambio en la sub partida arancelaria (CTSH) el cual es el cambio al nivel de 6 dígitos del SA. Sin embargo, en los

acuerdos comerciales preferenciales (ACP) de la India, la regla general es en gran medida solo la adición de valor. La excepción a esta regla es el ACP India-Chile en donde la regla es CTH + 40% VA.

5.1.12 CONCLUSIÓN

La India ha liberalizado su régimen de 2174 a 57 productos a ocho dígitos durante un período de dos décadas (1996 a 2015). Por lo tanto, es claro que la India ha estado proporcionando acceso al mercado relativamente transparente cuando se compara con otros miembros de la OMC que han venido manteniendo aranceles aplicados bajos mientras mantenían otras tantas medidas compatibles y no con la OMC, como subsidios y medidas técnicas que se desvían de los estándares internacionales. Por otro lado, la India ha venido manteniendo medidas transparentes como el arancel (*ad-valorem*) que cuando se compara con otros países en desarrollo en similar tamaño y grado de desarrollo puede ser categorizado como un nivel moderado de protección efectiva. La tasa de arancel NMF promedio aplicado de la India ha estado relativamente en el lado más alto, sin embargo, no usa ninguna otra medida – como MNAs, contingentes arancelarios, etc. Por lo tanto, proporciona acceso al mercado de manera más transparente en comparación con cualquier otro país en desarrollo. Su aplicación de medida interna también ha estado en el lado más bajo.

Existe un margen para que el Perú amplíe su comercio con los países de la ASACR. La India tiene un arancel moderadamente alto (NMF promedio aplicado de 13,3%), pero al mismo tiempo la India ha mantenido un número menor de medidas no arancelarias como las MSF y las medidas OTC, las cuales pueden ser medidas en términos del total de notificaciones hechas a la OMC. Además, la mayoría de los reglamentos técnicos existentes y reglas están armonizados con las reglas internacionales.

5.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

5.2.1 INTRODUCCIÓN

Los principales objetivos de la política comercial de Perú son alcanzar un crecimiento comercial sostenido con énfasis en mercancías de valor agregado, para consolidar al Perú como un exportador de mercancías y servicios competitivos y para incrementar el comercio y el flujo de inversión entre Perú el resto del mundo.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) es responsable de fijar, dirigir, implementar, coordinar y supervisar la política comercial y de turismo. El MINCETUR lleva a cabo negociaciones comerciales internacionales en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). El MEF dirige y controla la política arancelaria y aduanera.

En los último diez años, la estrategia comercial internacional de Perú estuvo compuesta de dos elementos: i) la profundización del proceso de liberalización a través de acuerdos comerciales y ii) el desarrollo de nuestra canasta comercial extranjera, con directrices establecidas en el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2003-2013. Los objetivos del PENX fueron:

- i) Alcanzar un rango de productos estratégicamente diversificados, con un valor agregado, calidad y cantidades significativas,
- ii) Diversificar y consolidar la presencia de empresas, productos y servicios peruanos en mercados objetivo priorizados,

94% del total de exportaciones de Perú y el 88% del total de importaciones de Perú fueron cubiertos por el acceso preferencial ofrecido por los acuerdos comerciales en vigencia.

Gráfico 20 – Flujos de comercio de Perú cubiertos por acuerdos comerciales vigentes (%)



Fuente: SUNAT

5.2.2 ASUNTOS DE LA OMC

A nivel multilateral, Perú está apoyando las negociaciones de la OMC y de la Ronda de Doha, así como varias iniciativas en diversas materias como el trato especial y diferenciado; agricultura; subsidios de pesca; acceso al mercado; biodiversidad y recursos genéticos; facilitación del comercio; servicios y mercancías ambientales⁹⁶; y servicios.

Perú tomó parte en las negociaciones sobre telecomunicaciones y servicios financieros posterior a la Ronda de Uruguay. Sus compromisos en el área de telecomunicaciones están fijados en el Cuarto Protocolo del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; sus compromisos referidos a servicios financieros están contenidos en el Quinto Protocolo. Perú ha sido un participante en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información de la OMC desde el 18 de febrero de 2009.

5.2.3 ARANCELES, CONTINGENTES ARANCELARIOS Y OTROS GRAVÁMENES

5.2.3.1 ARANCELES

La lista de aranceles aduaneros está definida de acuerdo al Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías (SA).

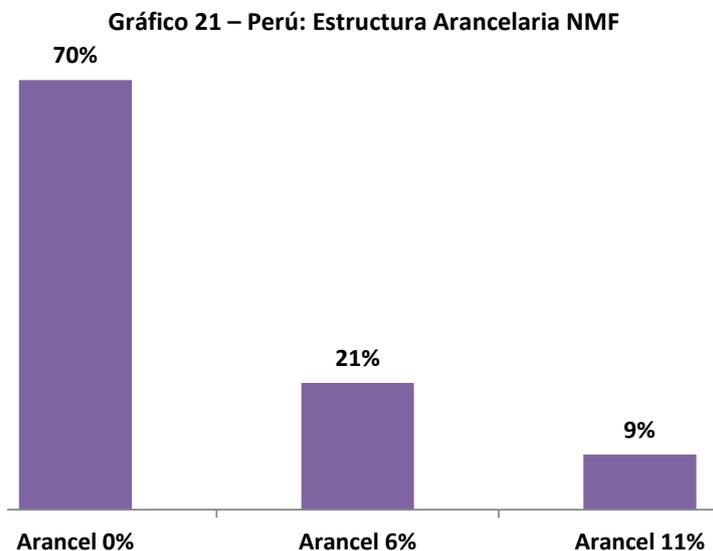
Actualmente, la lista arancelaria del Perú contiene 7 554 líneas a nivel de diez dígitos del SA 2012. Perú aplica usualmente aranceles *ad-valorem* que son calculados de acuerdo al valor CIF de las mercancías. Sin embargo, hay 47 líneas arancelarias (arroz, azúcar, maíz y productos lácteos) en la lista arancelaria (0.6 del universo arancelario) con arancel compuesto derivado de la aplicación del Sistema de Bandas de Precios Peruano.

La lista aduanera de Perú comprende tres niveles: 0%, 6% y 11% (excluyendo las 47 líneas mencionadas arriba). El arancel de Nación Más Favorecida (NMF) promedio aplicada es de

⁹⁶ Documentos de la OMC JOB (07) /161 del 30 de octubre 2007 y JOB (09) /177 del 27 de noviembre de 2009.

2.2%; el promedio de arancel para productos agrícolas es 3.9%, mientras que el promedio de arancel para productos no-agrícolas es de 3.1%.

Perú otorga trato preferencial a todos los importadores miembros de la CAN (Bolivia, Colombia y Ecuador) y países con los que ha firmado Acuerdos Comerciales.



Fuente: SUNAT

Cuadro 24 – Aranceles e importaciones de Perú por grupo de productos

Grupo de Productos	Aranceles consolidados				Aranceles MFN aplicados			Importaciones	
	Prom.	Libre de imp. %	Max	Obligatorio %	Prom.	Libre de imp. %	Max	Part. %	Libre de imp. %
Productos animales	30	0	30	100	5	25.7	11	0.3	33
Productos lácteos	36.7	0	68	100	0	100	0	0.6	100
Frutas, vegetales, plantas	30	0	30	100	5	22.1	11	0.6	6.3
Café, té	30	0	30	100	5.9	16.7	11	0.2	44.9
Cereales y preparaciones	34.6	0	68	100	2.6	58.8	11	4.2	90.5
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	30	0	30	100	2.4	59.4	6	2.8	92.3
Azúcar y confitería	34.8	0	68	100	0.7	88.2	6	0.6	82.8
Bebidas y tabaco	30	0	30	100	6.1	1	11	0.5	0
Algodón	30	0	30	100	6	0	6	0.3	0
Otros productos agrícolas	30	0	30	100	3.3	45.2	6	0.5	80.1
Pesca y productos pesqueros	30	0	30	100	0.3	94.8	6	0.3	97
Minerales y metales	30	0.1	30	100	1.5	74.6	6	12.2	89.2
Petróleo	30	0	30	100	0	100	0	14.2	100

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Químicos	30	0.1	30	100	2	66.9	6	12.6	62.4
Madera, papel, etc.	30	0	30	100	4.4	27	6	3.2	24
Textiles	30	0	30	100	8.4	8	11	3	15.9
Vestimenta	30	0	30	100	11	0	11	1.2	0
Cuero, calzado, etc.	30	0	30	100	4.4	38.9	11	2.7	57.2
Maquinaria no eléctrica	28.3	5.6	30	100	0.5	94.3	11	15.5	93.9
Maquinaria eléctrica	24.1	19.7	30	100	2.1	64.2	6	9.1	76.4
Equipo de transporte	30	0	30	100	1	83.6	6	12	59.6
Manufacturas	28.5	5	30	100	3.7	38.6	6	3.5	49.4

Fuente: WTOs Tariff Profile 2014

5.2.3.2 CONTINGENTES ARANCELARIOS

Perú estableció contingentes arancelarios preferenciales en sus acuerdos comerciales con Canadá, Costa Rica, la Asociación de Libre Comercio Europea (EFTA – solo Suiza), la Unión Europea, México, Panamá y los Estados Unidos.

Cuadro 25 – Contingentes Arancelarios de Perú

País	Grupos de productos	Partida Arancelaria
EEUU	CARNE BOVINA DE CALIDAD ESTÁNDAR	0201300010
		0201300090
		0202200000
		0202300010
EEUU	MENUDENCIAS DE CARNE BOVINA	0202300090
		0206210000
		0206220000
		0206290000
EEUU	CUARTOS DE POLLO SIN DESHUESAR	0504001000
		0207130011
		0207140021
		1602321011
EEUU	MAÍZ AMARILLO	1602329011
		1005901100
		1006109000
		1006200000
EEUU	ARROZ	1006300000
		1006400000
		1507901000
		1507909000
EEUU	ACEITE DE SOYA REFINADO	0402101000
		0402109000
		0402211100
		0402211900
		0402219100
		0402219900
EEUU	LECHE EN POLVO	0402291100

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

		0402291900
		0402299100
		0402299900
		0402911000
		0402919000
		0402991000
		0402999000
EEUU	YOGURT	0403100020
		0403100090
EEUU	MANTEQUILLA	0405100000
		0405200000
		0405902000
		0405909000
EEUU	QUESO	0406100000
		0406200000
		0406300000
		0406400000
		0406904000
		0406905000
		0406906000
		0406909000
EEUU	HELADOS	2105001000
		2105009000
EEUU	PRODUCTOS LÁCTEOS PROCESADOS	0403901000
		0403909010
		0403909090
		1901101000
		1901109100
		1901109900
CANADA	CARNE DE PUERCO	0203110000
		0203120000
		0203191000
		0203192000
		0203193000
		0203199000
		0203210000
		0203220000
		0203291000
		0203292000
		0203293000
		0203299000
		0206300000
		0206410000
		0206490000
		0209101000
		0209109000
		0209900000
		0210110000
		0210120000
		0210190000
CANADA	CARNE DESHUESADA, CORTE DE RIB	0201300090
		0202300090

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

CANADA	MENUDENCIAS DE ANIMALES BOVINOS	0206100000
		0206210000
		0206220000
		0206290000
SUIZA	CARNE DE ANIMALES BOVINOS	0210200000
SUIZA	QUESO	0406100000
		0406200000
		0406300000
		0406400000
		0406904000
		0406905000
		0406906000
		0406909000
MEXICO	LECHE EVAPORADA Y DULCE DE LECHE	0402911000
		1901902000
MEXICO	FREJOLES	0713339100
		0713339200
		0713339900
MEXICO	BANANAS	0803901100
MEXICO	PALTAS	0804400000
MEXICO	NARANJAS	0805100000
MEXICO	TORONJA Y LIMONES	0805400000
		0805501000
		0805502100
		0805502200
MEXICO	CHILES SECOS	0904211010
		0904211090
		0904219000
		0904221000
		0904229000
MEXICO	MAÍZ	1005901100
		1005901200
		1005902000
		1005903000
		1005904000
		1005909000
MEXICO	GRANOS DE CACAO	1801001100
		1801001900
		1801002000
MEXICO	PASTA, MANTEQUILLA, GRASA, ACEITE Y POLVO DE CACAO	1803100000
		1803200000
		1804001100
		1804001200
		1804001300
		1804002000

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

		1805000000
MEXICO	PREPARACIONES LÁCTEAS	1901101000
		1901109100
		1901109900
MEXICO	CALZADO	6402190000
		6402200000
		6402910000
		6402991000
		6402999000
		6404200000
		6405200000
PANAMA	CARNE DE ANIMALES BOVINOS	0201100000
		0201200000
		0201300010
		0201300090
		0202100000
		0202200000
		0202300010
		0202300090
PANAMA	JAMÓN	0210110000
PANAMA	LECHE CONDENSADA	0402991000
PANAMA	ALMIDÓN DE MAÍZ Y PAPA	1103130000
		1108120000
		1108130000
PANAMA	<i>DULCE DE LECHE</i>	1901902000
PANAMA	COMIDA PARA ANIMALES	2309909000
UE	CARNE DE ANIMALES BOVINOS	0201100000
		0201200000
		0201300010
		0201300090
		0202100000
		0202200000
		0202300010
		0202300090
		0206100000
		0206290000
		0210200000
		1602500000
		1602900000
UE	MANTEQUILLA	0405100000
		0405200000
		0405902000
		0405909000
UE	QUESO	0406100000
		0406200000

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

		0406300000
		0406400000
		0406904000
		0406905000
		0406906000
		0406909000
UE	HELADOS	2105001000
		2105009000
UE	MAÍZ	1005901100
		1005901200
		1005902000
		1005903000
		1005904000
		1005909000
UE	HONGOS DEL GÉNERO AGARICUS	0711510000
		2003100000
UE	LECHE	0402101000
		0402109000
		0402211100
		0402211900
		0402219100
		0402219900
		0402291100
		0402291900
		0402299100
		0402299900
		0402911000
		0402919000
		0402991000
		0402999000
UE	PREPARACIONES PARA BEBÉS	1901101000
		1901109100
		1901109900
UE	CARNE DE PUERCO	0203110000
		0203120000
		0203191000
		0203192000
		0203193000
		0203199000
		0203210000
		0203220000
		0203291000
		0203292000
		0203293000
		0203299000
UE	CARNE DE AVES COMESTIBLES Y DE CORRAL Y OTROS ANIMALES	0207110000
		0207120000
		0207130011
		0207130012
		0207130090
		0207140010
		0207140021

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

		0207140022
		0207140090
		0207240000
		0207250000
		0207260000
		0207270000
		0207410000
		0207420000
		0207430000
		0207440000
		0207450000
		0207510000
		0207520000
		0207530000
		0207540000
		0207550000
		0207600000
		0210920090
		0210991000
		0210999000
		1602200000
		1602311000
		1602319000
		1602321011
		1602321012
		1602321090
		1602329011
		1602329012
		1602329090
		1602391000
		1602399000
UE	ARROZ	1006101000
		1006109000
		1006200000
		1006300000
		1006400000
UE	MAÍZ DULCE	0710400000
		0711900000
		2001909000
		2004900000
		2005800000
		2008999000
UE	PRODUCTOS CON ALTO CONTENIDO DE AZÚCAR	2009896000
		2009899000
		2009900000
		2101120000
		2101200000
		2106901000
		2106902100
		2106902900
		2106903000
		2106904000

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

	2106905000
	2106906000
	2106907100
	2106907200
	2106907300
	2106907400
	2106907900
	2106908000
	2106909100
	2106909900
	3302101000
	3302109000
	1704901000
	1704909000
	1806100000
	1806201000
	1806209000
	1806310000
	1806320000
	1806900000
	1901901000
	1901902000
	1901909000
	2006000000
	2007100000
	2007911000
	2007912000
	2007991100
	2007991200
	2007999100
	2007999200
	2009110000
	2009120000
	2009190000
	2009210000
	2009290000
	2009310000
	2009391000
	2009399000
	2009410000
	2009490000
	2009500000
	2009610000
	2009690000
	2009710000
	2009790000
	2009810000
	2009891000
	2009892000
	2009893000
	2009894000
	2009895000

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

UE	AZÚCAR	1702600000
		1702901000
		1702902000
		1702903000
		1702904000
		1702909000
		1701120000
		1701130000
		1701140000
		1701910000
		1701991000
		1701999000
		1702110000
		1702191000
		1702192000
		1702200000
		1702301000
1702302000		
1702309000		
1702401000		
1702402000		
1702500000		
UE	POLVO DE CACAO	1805000000
UE	AJOS	0703201000
		0703209000
UE	RON	2208400000

Fuente: MINCETUR – Perú

5.2.3.3 OTROS GRAVÁMENES

Tanto los productos nacionales como importados están sujetos al IVA o a la tasa del Impuesto General a las Ventas (16%), excepto algunos productos agrícolas y fertilizantes; lana, algodón y otras fibras, oro, algunos vehículos usados o vehículos para uso diplomático. El Impuesto de Promoción Municipal (IPM) también es aplicado a las importaciones y su tasa es de 2%.

El Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) es aplicado a la importación de combustibles, licores, vehículos nuevos y usados, bebidas gaseosas y cigarrillos. Las bebidas alcohólicas son clasificadas de acuerdo a su grado de alcohol y el ISC es calculado alternativamente usando tres métodos: Específico (cantidad fija), Al Valor o Al Valor según Precio de Venta al Público. El ISC a pagar es la cantidad más alta obtenida aplicando los tres métodos.

Perú también aplica una tasa *ad-valorem* de 4% en la primera venta de arroz pilado y otros tipos de arroz (incluyendo importaciones)⁹⁷

⁹⁷ Para mayor información sobre los tipos de arroz sujetos al impuesto: http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=185:01-ivapimpuesto-a-la-renta-del-arroz-pilado&catid=47:ivap-impuesto-a-la-venta-del-arroz-pilado&Itemid=75.

Cuadro 26 – Impuestos a la importación

Impuesto	Tipo de impuesto	Tasa	Base de impuesto	Productos
Impuesto General a las Ventas (IGV)	<i>Ad valorem</i>	16%	Valor aduanero más aranceles y otros impuestos de importación.	Excepciones: http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/apendice.htm#acla1
Impuesto de Promoción Municipal (IPM)	<i>Ad valorem</i>	2%	Valor aduanero más aranceles y otros impuestos de importación, excepto el IGV.	Excepciones: http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/apendice.htm#acla1
Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)				
Productos sujetos al sistema de valores				
	<i>Ad valorem</i>	0%	Valor aduanero más los impuestos de importación aplicables.	Vehículos a motor nuevos o usados
		10%		Nuevos vehículos a motor
		17%		Agua mineral (HS 2202100000), otras bebidas (HS 2202900000)*
		20%		Alcohol etílico (HS 2207100000, 2207200010, 2208901000)
		30%		Vehículos a motor usados /vino y otras bebidas espirituosas
		50%		Tabaco y cigarros; puros (HS 2402100000, 2402900000, 2403100000, 2403910000)
Productos sujetos a la aplicación de un importe fijo				
	Específico	Cantidad en nuevos soles: desde S/.0.07 a S/.2.30	Por unidad, litro, tonelada, galón o kilogramo.	Pisco, cigarros de tabaco oscuro o rubio, gasolina para motores, kerosene, gasoil, y gas licuado de petróleo.

Fuente: SUNAT

5.2.4 RESTRICCIONES CUANTITATIVAS, CONTROLES Y LICENCIAS

Perú prohíbe la importación de ciertas mercancías por razones de salud pública o moral, protección ambiental y seguridad nacional, y para cumplir compromisos en el marco de los acuerdos internacionales en los cuales Perú es signatario.

Cuadro 27 – Mercancías prohibidas o restringidas

N°	Descripción
1	Ropa usada y calzado según la Ley No. 28514 de mayo 23, 2005;
2	Vehículos usados y motores, repuestos y repuestos automotores usados conforme al Decreto Legislativo No. 843 de 30 de agosto de 1996, Decreto Urgente No. 079-2000 de 20 de septiembre de 2000, Decreto Urgente No. 050-2008 de 18 de diciembre de 2008;
3	Bienes usados, maquinaria y equipo que utilizan fuentes de energía radiactiva conforme a la Ley N° 27757 del 19 de junio de 2002.

Fuente: SUNAT

5.2.5 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) es la institución responsable de la administración aduanera en Perú.

Los procedimientos aduaneros están regulados por la Ley General de Aduanas⁹⁸, donde están publicados las reglas y los procedimientos generales.

Como regla, los importadores necesitan tener un registro único del contribuyente (RUC) válido antes de que puedan importar. De acuerdo a las autoridades, los siguientes documentos requieren ser presentados a la SUNAT para procesar las importaciones: el registro de embarque, la carta de porte aéreo o la factura de carga; la factura o documento equivalente y/o la declaración de valor jurada; una prueba de pago; un poder del abogado para el despacho simplificado si esto es realizado por una tercera persona que actúe en nombre del importador, propietario o consignatario. Además de estos documentos, debe ser presentada una declaración de importación: una declaración aduanera de mercancías (DAM) o una declaración simplificada de importación (DSI). La DSI es aplicable solo cuando las importaciones son muestras sin valor comercial, regalos cuyo valor no exceda US\$ 1,000 o mercancías que no excedan US\$ 2,000.

Mercancías restringidas requieren autorización de los organismos competentes de acuerdo a la naturaleza de las mercancías⁹⁹.

La SUNAT puede autorizar a operadores comerciales extranjeros como Operador Económico Autorizado (OEA) después de revisar que tengan una contabilidad adecuada y un sistema de logística. Los OEAs son elegibles para procedimientos aduaneros simplificados y controles.

Los servicios de un agente de aduana son requeridos para el despacho de mercancías bajo el régimen de importación para consumo, este puede ser el propietario, el consignatario, un agente oficial o un agente de aduanas.

Además del régimen de importación para consumo, Perú tiene otros regímenes: reimportación en el mismo estado; admisión temporal para reexportación en el mismo estado; tránsito aduanero; transbordo; y regímenes aduaneros especiales o excepcionales.

La liberación de mercancías puede ser autorizada del puerto y dentro de 48 horas (sujeto al cumplimiento de requisitos como, por ejemplo, la transmisión previa del manifiesto de carga, el uso de una garantía previa, otros).

Bajo circunstancias normales, la liberación de envíos urgentes puede ser autorizada dentro de 6 horas después de la presentación de los documentos aduaneros necesarios, siempre que el envío haya llegado. Además, los envíos urgentes valorizados en US\$200 o menos no pagan derechos aduaneros o impuestos y no requieren documentos de entrada formales.

⁹⁸ <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03/ctrlCambios/anexos/DLeg.1053.pdf>

⁹⁹ Dependiendo del tipo de mercancía, las autorizaciones pueden ser emitidas por la siguiente instituciones: el Servicio Nacional de Sanidad Agraria y el Instituto Nacional de Recursos Naturales (Ministerio de Agricultura); la Dirección de Insumos Químicos y Productos fiscalizados y el Viceministerio de Pesquería (Ministerio de Producción); la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (Ministerio de Salud); la Dirección General para Control de Servicios de Seguridad, Control de Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil (Ministerio del Interior); Instituto Nacional de Cultura (INC); la Librería Nacional o los Archivos Generales de la Nación (Ministerio de Educación).

Perú creó una ventanilla única de comercio exterior (VUCE) para facilitar la presentación de documentos comerciales extranjeros requeridos por las autoridades nacionales. La VUCE permite a las partes involucradas en comercio exterior y transporte internacional presentar electrónicamente los documentos para el tránsito, entrada o salida de mercancías en Perú. La VUCE tiene tres componentes: mercancías restringidas, servicios portuarios y origen.

En Perú, las mercancías importadas están valorizadas de acuerdo a los métodos establecidos en el Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC. La SUNAT está a cargo de verificar y determinar el valor aduanero de las mercancías importadas al Perú.

El importador debe proporcionar la información necesaria para asegurar que el valor declarado corresponde al valor de la transacción; de lo contrario, la SUNAT emplea otros métodos de valoración determinados en el Acuerdo de la OMC.

5.2.6 ANTIDUMPING, SUBSIDIO Y MEDIDAS DE SALVAGUARDA

La Comisión de Dumping, Subsidios (CFD) del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es la autoridad administrativa con la responsabilidad de llevar a cabo investigaciones de dumping y subsidios. La legislación principal dirigida a regular la aplicación de medidas antidumping y compensatorias, está incluida en el Decreto Supremo 006-2003-PCM y el Decreto Supremo 004-2009-PCM¹⁰⁰.

El marco legal de Perú sobre salvaguardas OMC está contenido en el Decreto Supremo 020-1998-MITINCI. Además, Perú tiene una legislación que establece los procedimientos para implementar las salvaguardas bilaterales en sus acuerdos comerciales (Decreto Supremo 006-2009-MINCETUR y Decreto Supremo 008-2009-MINCETUR).

La CFD decide si iniciar una investigación de salvaguarda dentro del marco de la OMC. La investigación debe ser llevada a cabo dentro de los seis meses desde la fecha de publicación de la notificación de iniciación en el Diario Oficial (El Peruano).

Cuando una investigación es concluida, la CFD presenta un reporte técnico con recomendaciones sobre si la medida de salvaguarda solicitada debe ser o no aplicada. La decisión sobre si aplicar o no la medida de salvaguarda corresponde a la comisión multisectorial compuesta por los Ministros de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), de Economía y Finanzas (MEF) y a la autoridad competente a la que pertenece la industria afectada.

Cuadro 28 – Perú: Medidas de Defensa Comercial (1995 – 2015)

Type	Exporter	Product	In force	Withdrawn
Anti-dumping	Argentina	Refined soya and sunflower vegetable oil and mixtures thereof	30/11/02	15/02/12
		Cups made of polypaper	05/04/06	01/04/11
	Brazil	Denim fabrics	20/06/06	07/06/09
		Woven fabrics of cotton and polyester/cotton mixes	11/11/05	13/11/10
	Chile	Woven labels	23/04/97	08/05/02
		Aluminium rods and tubes	08/06/02	09/06/07
		Cups made of paperboard with polyethylene	26/09/02	14/03/12

¹⁰⁰ Para más detalles: http://www.indecopi.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=5&JER=78

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

		Gypsum board	17/06/04	17/06/09
		Powdered soft drinks	17/07/03	18/07/08
	China	Cotton fabrics - Woven fabrics, printed	02/08/95	22/01/15
		Water meters	24/11/95	12/08/04
		Electric meters	20/02/99	06/10/05
		Footwear	31/01/00	
		Bodyboards and kickboards	25/06/00	28/07/12
		Tyres for motor cars, vans and lorries	09/05/02	18/01/12
		Stainless steel cutlery	19/02/02	
		Metal fasteners, other fasteners, zip fasteners and zip sliders	30/08/02	04/05/15
		Polyester/cotton poplin fabrics	22/05/04	
		Iron hinges	26/04/04	12/05/09
		Ceramic dishware, loose articles and accessories	23/10/04	18/10/09
		Stainless steel articles: pots, frying pans, teapots and saucepans	04/12/04	06/12/09
		Woven fabrics of cotton and polyester/cotton mixes	11/11/05	05/03/15
		Denim fabrics	26/07/06	28/07/11
		Articles of apparel and other made-up textile articles	22/12/13	06/06/15
		Tubes and pipes made from hot-rolled steel coils	21/04/15	
		India	Stainless steel articles: pots, frying pans and saucepans	04/12/04
	Woven fabrics of polyester staple fibres, mixed mainly or solely with viscose rayon staple fibres		01/04/11	
	Indonesia	Footwear	18/04/02	19/04/07
	Kazakhstan	Hot-rolled steels	12/04/03	09/10/11
		Cold-rolled steels	14/05/03	29/07/11
		Galvanized steels	05/07/03	29/07/11
	Mexico	Glucose syrup	21/12/96	11/09/05
		Corn starch	21/12/96	11/09/05
		Cups made of paperboard	05/04/06	01/02/11
		White cement	05/06/07	12/07/08
		White cement	15/10/09	29/11/10
	Pakistan	Poplin fabrics	06/03/04	
	Federación Rusa	Hot and cold rolled steel coils/sheets/strips/plates	07/12/99	07/02/11
		Cold-rolled steels	14/05/03	29/07/11
		Galvanized steels	05/07/03	29/07/11
	Taipei Chino	Footwear: except sandals and flip-flops	31/01/00	30/11/11
		Bodyboards	25/06/00	17/07/09
		Stainless steel articles: frying pans only	04/12/04	06/12/09
	Ucrania	Hot and cold rolled steel coils/sheets/strips/plates	07/12/99	07/02/11
	Estados Unidos	Pure biodiesel	25/06/10	
	Vietnam	Boards for Recreation	20/06/05	24/04/06
		Flip-flops/thongs, sandals, slippers and mules, espadrilles and clog-style shoes with uppers of textile materials	07/11/09	12/10/14
Countervailing Duties	Unión Europea	Olive oil virgin and refined	25/05/03	26/06/08
		Olive oil (Italy,Spain)	04/12/10	26/03/13

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

	Estados Unidos	Pure biodiesel (B100) and blends containing more than 50% biodiesel (B50)	22/08/10	
--	----------------	---	----------	--

Fuente: WTO Integrated Trade Intelligence Portal

A junio de 2015, estaban en vigencia siete (7) derechos antidumping y un (1) derecho compensatorio, los cuales fueron aplicados a las importaciones de textiles (3), calzado (1), biodiesel (2), tubos y tuberías (1) y cubiertos (1).

Con respecto a las medidas de defensa comercial aplicados a la India, el 8 de noviembre de 2009, la CFD inició una investigación antidumping de las importaciones de Tejidos de fibras discontinuas de poliéster, mezclados principalmente o únicamente con fibras discontinuas de rayón viscosa¹⁰¹ provenientes de la India. El procedimiento de investigación concluyó el 1 de abril de 2011, con la imposición de medidas antidumping en las siguientes importaciones:

Cuadro 29 – Derechos Antidumping

Company	Duty (USD/Kg)
BSL	1.12
Sangam	2.06
Donear (Balaji Industries)	1.14
Siddharth	2.57
Galundia	2.05
Rest (except Shomer)	2.76

Fuente: BSL, SANGAM, CUSTOMS, ST-CFD/INDECOPI

La Resolución también indica la aplicación de derechos antidumping retroactivos del 1 al 14 de octubre de 2010. Se espera que las medidas antidumping aplicadas terminen para el 1 de abril de 2016.

5.2.7 REGLAMENTOS TÉCNICOS Y NORMAS

La legislación del Perú relacionada a reglamentos técnicos y normas está compuesta de legislación nacional, internacional y normas supranacionales.

Los reglamentos técnicos (RTs) son formulados por varios ministerios de acuerdo a su competencia y son obligatorios. Actualmente, hay 82 RTs, los cuales son publicados en la página web de los Reglamentos Técnicos Peruanos creada en 2009¹⁰². La mayoría de ellos están relacionados a farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, alimentos y bebidas.

Los RTs deben ser aprobados por Decreto Supremo. Los productores de mercancías sujetos a RTs deben tener un certificado emitido por instituciones públicas o privadas autorizadas por los ministerios. En algunos casos, deben requerir a los ministerios una “Declaración de Cumplimiento”, la cual es válida por un año (renovable por períodos anuales), y requerida para procedimientos de despacho aduanero.

Por Ley N°30224 en julio de 2014, fue creado el Instituto Nacional de Calidad – INACAL. De julio de 2014 a junio de 2015 fue llevado a cabo un proceso de transferencia.

¹⁰¹ Las importaciones están clasificadas en la sub partida 5515.11.00.00.

¹⁰² Información online disponible aquí: http://www.mincetur.gob.pe/webRT/puMostrarResultados.aspx?int_reguladora=0&int_tipodispositivo=0&int_numero=&int_anio=0&str_titulo=&int_vigilancia=0&str_producto=&int_partida=&int_ciu=&strFechaDesde=01/01/1990&strFechaHasta=29/09/2014

El INACAL es una entidad rectora y alta autoridad técnica del Sistema Nacional de Calidad, a cargo de las actividades de Normalización, Acreditación y Metrología.

Dirección de Normalización

En 2015, fueron aprobadas 766 Normas Técnicas Peruanas, el 41% de ellas corresponde a la adopción de normas internacionales: ISO, IEC y Codex Alimentarius.

Todas las normas peruanas son presentadas a un proceso de discusión pública:
<http://www.inacal.gob.pe/inacal/index.php/servicios/pntp-en-discusion-publica>

El INACAL también ha desarrollado una página web que contiene un Catálogo de Normas Peruanas. Esta página web es:

<http://sistemavisitas.inacal.gob.pe:8081/buscador/normas.php>

El INACAL ha participado en 52 Comités Técnicos Internacionales de acuerdo con el siguiente detalle:

- La Organización Internacional de Normalización (ISO): en 2015 INACAL participó en 43 TC, 35 como miembro-p y 8 como miembro-o.
- Comisión Electrotécnica Internacional (IEC): INACAL está participando en el Programa de País Afiliado en 4 comités técnicos.
- Comisión FAO/OMS del Codex Alimentarius: Perú está representado por la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) en el Ministerio de Salud (MINSa). Además, INACAL tiene coordinación con 5 comités técnicos nacionales.

Dirección de Acreditación

Con la Ley 30224, Ley que crea el Sistema Nacional para la Calidad y el Instituto Nacional de Calidad (INACAL), el Servicio de Acreditación Nacional pasa a ser Dirección de Acreditación manteniendo sus áreas tales como acreditación de laboratorios, acreditación de organismos inspectores, certificación de producto, certificación de personal y certificación de sistemas de gestión.

El INACAL tiene 81 laboratorios, 40 organismos de inspección y 7 organismos de certificación acreditados.

Dirección de Metrología

El Instituto Nacional de Calidad, a través de su Dirección de Metrología (DM), representa al Perú en el campo Metrológico a nivel internacional. La DM rige la Metrología en los campos científico, industrial y legal a nivel nacional.

Además, la DM conserva las Normas Nacionales de Medición; difunde el Sistema Legal Peruano de Unidades de Medida y emite Certificaciones Metrológicas con trazabilidad al Sistema Internacional de Unidades – SI.

Perú, a través de la DM, es miembro de la Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), del Sistema Interamericano de Metrología (SIM) y es asociado de la Comité Internacional de Pesos y Medidas (CIPM).

Hasta ahora la DM tiene reconocimiento internacional por sus Capacidades de Medida y Calibración (CMCs), en Electricidad (Energía y CA/CC), Densidad, Longitud, Metrología Química, Volumen, Tiempo y Frecuencia, Presión, Masa y Temperatura. Fuerza, Masa (ampliación del alcance), Flujo de Líquidos y Flujo de Gas están en proceso.

La Dirección de Metrología del INACAL tiene 99 CMCs reconocidas por la BIPM.

La Dirección de Metrología también proporciona servicios de calibración para equipo e instrumentos de medición para los laboratorios de calibración y la industria cuando son requeridos debido al nivel precisión y/o intervalo de indicación. Cerca de 7000 calibraciones por año.

La DM ofrece cursos de entrenamientos, pasantías y Diplomas en Metrología, teniendo hasta ahora 23 graduados.

En Metrología Legal tiene:

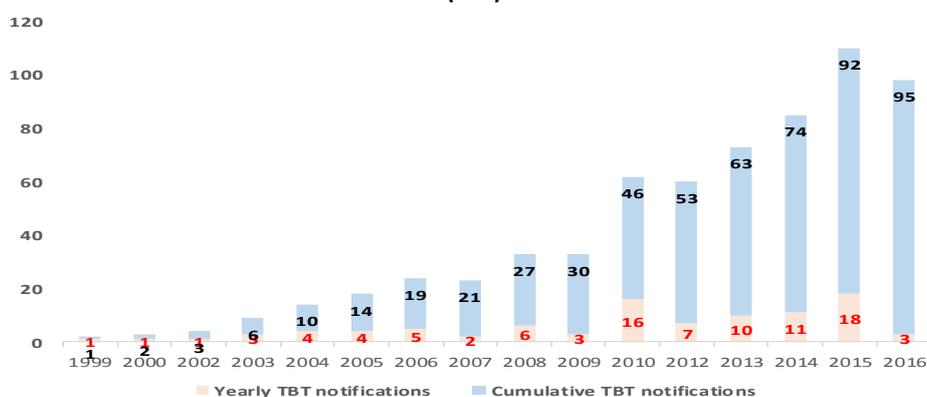
- 31 Normas Metrológicas Peruanas (NMPs) publicadas.
- 17 Homologaciones para Medidores de Agua, Medidores de Energía Eléctrica y Medidores de Gas.
- 32 Homologaciones a través de homologaciones.
- 12 empresas reconocidas para realizar la verificación inicial de Medidores de Agua, Medidores de Energía Eléctrica y Medidores de Gas.
- Normas Nacionales Declaradas en las siguientes 7 cantidades: Temperatura, Presión, Química, Volumen, Flujo de Gas, Tiempo y Humedad Relativa.

En Metrología Química tiene:

- Varios Materiales de Referencia Certificados (MRCs) para pH, conductividad electrolítica, metales en agua, demanda química de oxígeno.

El Viceministerio de Comercio Exterior en MINCETUR es el Punto Nacional de Información para reglamentos técnicos obligatorios y procedimientos de evaluación de la conformidad. Este está a cargo de hacer las notificaciones de reglamentos técnicos y procedimientos obligatorios de evaluaciones de conformidad en sus fases de proyecto a la OMC para recibir comentarios de las partes interesadas.

Gráfico 22 – Tendencia Anual y Acumulativa de Notificaciones OTC (No.)



Fuente: OMC

Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)

5.2.8 REGULACIONES SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Las instituciones nacionales responsables por las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias son:

- a) El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) en el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI):
 - Responsable por la salud animal y vegetal y la seguridad agrícola y productos alimenticios para el ganado en las etapas de producción y procesamiento primario.
 - Establece requisitos de salud animal para importaciones (RZI)¹⁰³.
 - Aprueba cualquier instalación dedicada a la elaboración de producto de origen animal a ser exportados a Perú.
 - Determina los requisitos fitosanitarios de acuerdo a los productos, su origen y su uso propuesto, después de un análisis de riesgo de plaga.

 - b) El Servicio Nacional de Sanidad Pesquera/Instituto Tecnológico de la Producción (SANIPES/ITP) en el Ministerio de Producción (PRODUCE):
 - A cargo de monitorear la pesca y la acuicultura y el procesamiento de productos pesqueros.

 - c) La Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) en el Ministerio de Salud (MINSA):
 - Responsable del monitoreo de sanidad de alimentos procesados industrialmente.
 - Certifica el registro de sanidad para alimentos y bebidas. Los alimentos procesados importados deben haber sido producidos en un establecimiento con aprobación sanitaria.
 - Monitorea el almacenamiento y distribución de alimentos para consumo humanos.
- Además, hay una Comisión Multisectorial Permanente de Inocuidad Alimentaria (COMPIAL) dirigida por el MINSA y compuesta de SENASA, DIGESA y SANIPES/ITP.
- La legislación nacional relacionada a MSF está basada en normas internacionales por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y el Codex Alimentarius.

Cuadro 30 - Marco jurídico de Perú para regulaciones sanitarias y fitosanitarias

Institución	Texto Legal	Descripción	Fecha de publicación	Resumen de la Regulación
SENASA	D.L. No. 1059	Ley General de Salud Agropecuaria	28/06/2008	Estas regulaciones establecen las disposiciones generales de la salud agropecuaria peruana y dan las competencias a SENASA en materia de salud animal y vegetal, así como la seguridad de los productos alimenticios agropecuarios en las etapas de producción
	D.S. No. 018-2008-AG	Regulaciones para implementar la Ley General de Salud Agropecuaria	31/08/2008	

¹⁰³ http://www.senasa.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=1&JER=4

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

				y procesamiento primario. Además, SENASA es designado como punto de información nacional del Perú en el marco del Acuerdo MSF de la OMC.
	D.L. No. 1080	Modifica la Ley General de Semillas (Ley Nº 27262), la enmienda se implementa mediante el Decreto Supremo Nº 006-2012-AG	28/06/2008	Se establece las normas de promoción, supervisión y regulación de las actividades de investigación, producción, certificación y comercialización de semillas de calidad.
	Ley No. 29196	Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica	29/01/2008	Regulaciones destinadas a promover el desarrollo sostenible y competitivo de la producción orgánica en el Perú. En ese sentido, crean el Consejo Nacional de Producción Orgánica como órgano consultivo en materia de producción orgánica. Además, SENASA es designado como supervisor de los organismos de certificación en producción orgánica
	D.S. No. 010-2012-AG	Aprueba el reglamento de aplicación de la Ley Nº 29196 - Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica	24/07/2012	
	D.S. No. 015-2015-MINAGRI	Modifica y complementa el marco regulatorio para fortalecer el Servicio Nacional de Salud Agraria	19/09/2015	Modifica y complementa las competencias de SENASA en materia de sanidad animal y vegetal.
SANIPES	Ley No. 28559	Ley del Servicio Nacional de Salud Pesquera	26/06/2005	Se establecen las disposiciones generales de la sanidad pesquera peruana y dan las competencias a SANIPES en cuanto al monitoreo de la pesca, la acuicultura y la elaboración de productos pesqueros.
	D.S. No. 025-2005-PRODUCE	Aprueba los reglamentos de aplicación de la Ley del Servicio Nacional de Sanidad Pesquera	30/09/2005	

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

	D.S. No. 010-2008-PRODUCE	Límites máximos permisibles (LMP) para la industria de harina y aceite de pescado y normas complementarias	30/04/2008	Establece los LMP obligatorios para establecimientos de pesca industrial o establecimientos de procesamiento
	D.S. No. 027-2009-PRODUCE	Amplía el alcance del "Programa de vigilancia y control de la pesca y descarga en el ámbito marítimo"	24/07/2009	Establece las normas sanitarias que deben cumplir los propietarios de buques pesqueros artesanales para que los recursos extraídos para el consumo humano sean seguros para la salud
DIGESA	Ley No. 26842	Ley General de Salud	20/07/1997	Establece las disposiciones generales para la Salud nacional.
	D.L. No. 1062*	Aprueba la Ley de Seguridad Alimentaria	28/06/2008	Establece el régimen jurídico aplicable para garantizar la inocuidad de los alimentos destinados al consumo humano.
	D.S. No. 034-2008-AG*	Aprueba los reglamentos de aplicación de la Ley de seguridad alimentaria	17/12/2008	También crea una Comisión Permanente Multisectorial de Alimentos y Seguridad (COMPIAL) con el fin de contar con una coordinación multisectorial para desarrollar nuevas estrategias y acciones para mejorar la seguridad alimentaria en el Perú
	D.S. No. 007-98 SA	Reglamento sobre vigilancia sanitaria y control de alimentos y bebidas	25/09/1998	Establece las condiciones, los requisitos sanitarios y de higiene y los procedimientos que deben soportar la producción, el transporte, la fabricación, el almacenamiento, el fraccionamiento, el procesamiento y la venta de alimentos y bebidas destinados al consumo humano, así como los procedimientos de registro sanitario, exportación y

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

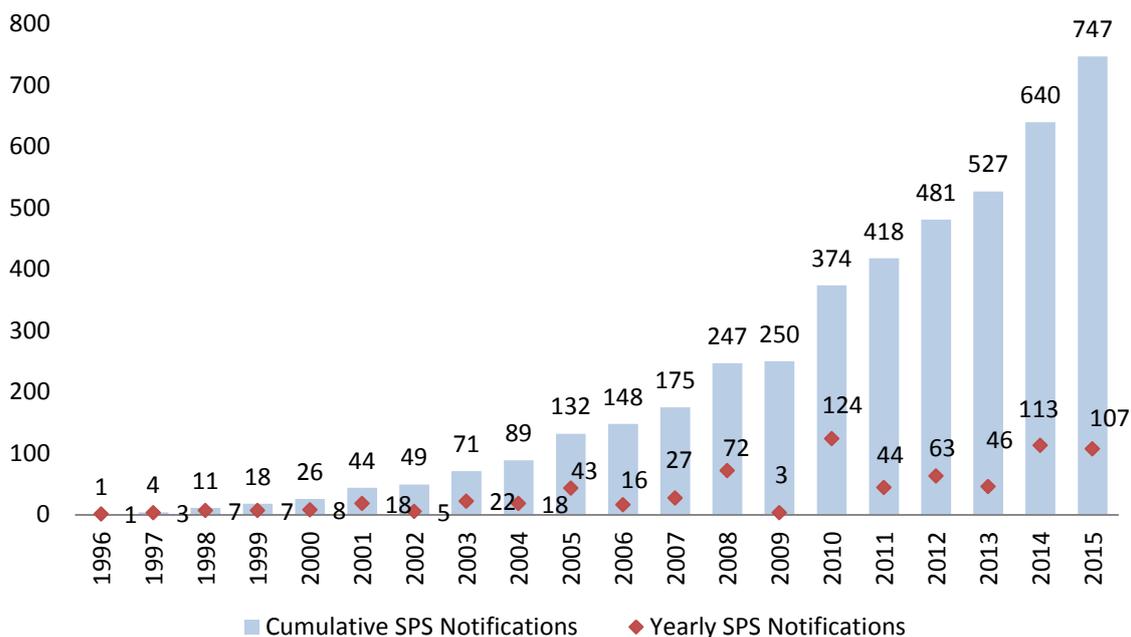
			vigilancia sanitaria de alimentos y bebidas
R.M. No. 449-2006/MINSA	Norma sanitaria para la aplicación del sistema HACCP en la producción de alimentos y bebidas	27/08/2008	Establece los procedimientos para la implementación del sistema HACCP para asegurar la calidad sanitaria y la seguridad de los alimentos y bebidas para consumo humano. Asimismo, establece los criterios para la formulación y aplicación de planes HACCP en la industria alimentaria.
R.M. No. 591-2008/MINSA	Norma sanitaria que establece criterios microbiológicos para la calidad sanitaria y la inocuidad de los alimentos y bebidas para consumo humano	29/08/2008	Establece los criterios microbiológicos para 29 grupos de alimentos.
D.L. 1222 **	Optimizar los procedimientos administrativos y fortalecer el control de la salud y la seguridad de los alimentos elaborados y los productos de la pesca y la acuicultura	25/09/2015	Establece que todos los alimentos producidos industrialmente para el consumo humano, la producción nacional o extranjera, sólo pueden ser fabricados, importados, divididos, almacenados, dispensados o vendidos, previa certificación de los Principios Generales de Higiene de los Alimentos y Validación Técnica del Plan HACCP oficial y/o línea de producción.

*Para SENASA y SANIPES

**Y SANIPES

Fuente: WTO. Revisión de Políticas Comerciales del Perú (2013)

Gráfico 23 – Tendencia anual y acumulada de notificaciones sanitarias y fitosanitarias (No.)



Fuente: OMC
Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)

5.2.9 REGLAS DE ORIGEN

Perú utiliza reglas de origen no preferenciales para determinar el origen de productos importados sujetos a medidas de antidumping y/o compensatorias. MINCETUR define los criterios de origen no preferenciales (aprobado por resolución ministerial) y especifica el formato de los certificados de origen.

Por otro lado, en los Tratados de Libre Comercio (TLCs) negociados por el Perú, una mercancía es originaria si es obtenida totalmente o producida enteramente en la Parte, producida enteramente en la Parte exclusivamente de materiales originarios; o producida enteramente en la Parte usando materiales no originarios siempre que la mercancía satisfaga todos los requisitos aplicables en las Reglas Específicas de Origen por Producto.

Las Reglas de Origen de Producto Específico pueden ser un requisito de clasificación arancelaria, requisito de proceso de producción, requisito de contenido de valor regional, o una combinación de ellos.

En relación al contenido de valor regional, Perú ha negociado métodos de acumulación, reducción, costo neto y valor enfocado. Dentro de estos métodos el más usado por el Perú es la fórmula de reducción con un umbral de 50%.

Para el sector de textiles y confecciones, tomando en consideración las características de su industria nacional, el Perú siempre propone tener una regla de hilado en adelante.

En el caso de acumulación, generalmente, Perú ha negociado acumulación bilateral por materiales y en algunos casos por procesos. Como una excepción, en algunos TLCs específicos hay la posibilidad de tener acumulación con terceros países. La fuerte preferencia del Perú es evitar este tipo de acumulación.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

En relación a los certificados de origen, el Perú ha negociado diferentes tipos de certificación, pero prefiere tener certificación por entidades autorizadas en lugar de auto certificación. El Perú tiene tres tipos de certificaciones: Certificación por organismos autorizados, exportadores aprobados y auto certificación. Dependiendo del acuerdo, puede haber la coexistencia de más de dos sistemas (por ejemplo, certificación por un organismo autorizado y exportador aprobado). En el Cuadro 49, están resumidos los diferentes tipos de certificación.

Cuadro 31 – Perú: Tipos de Certificaciones de Origen

Types of Certifications	Free Trade Agreements
Certification by Authorized Bodies	Andean Community, Chile, China, European Union, Korea, Japan, MERCOSUR, Mexico, Thailand and Singapore
Approved Exporter	Costa Rica, EFTA, European Union, Korea, Japan and Panama
Self-certification	Canada (producer and exporter) and United States (producer, exporter and importer)

Capítulo 6 FACILITACIÓN DEL COMERCIO Y OTRAS MEDIDAS QUE AFECTAN AL COMERCIO

6.1 PERSPECTIVA DE INDIA

6.1.1 INTRODUCCIÓN

El capítulo 6 se centrará en temas específicos que afectan indirectamente al comercio, por ejemplo, medidas como la disponibilidad de infraestructura confiable y las políticas reguladoras que influyen en la India. Las medidas que se abordan en el capítulo son las cuestiones de transporte y logística; políticas relacionadas a la minería y manufactura; incentivos a la exportación; zonas de trato especial y derechos de propiedad relacionados con el comercio. Aunque no se trata de una lista exhaustiva de medidas, sí ofrecen una descripción detallada de las dotaciones existentes y de la orientación normativa y ofrecen una idea justa sobre algunas cuestiones críticas como la apertura y el entorno competitivo dentro de un marco global.

6.1.2 TRANSPORTE Y ASUNTOS LOGÍSTICOS

La infraestructura es un sector importante que impulsa el desarrollo general de la economía india. Esta sección se centra en infraestructura portuaria, energía y desarrollo de infraestructura vial. Se proporcionan detalles de los proyectos, organizaciones, políticas, esquemas y gastos en infraestructura.

6.1.2.1 RED DE CARRETERAS

El transporte por carretera es vital para un país del tamaño de la India, el séptimo país más grande del mundo, con una superficie total de 3.166.414 kilómetros cuadrados (1.222.559 millas cuadradas). India mide 3,214 km (1,997 mi) de norte a sur y 2,933 km (1,822 mi) de este a oeste. De hecho, el progreso de una nación y el de su industria del transporte son complementarios entre sí. La industria del transporte por carretera tiene una mayor participación en el desarrollo económico de la India debido a la facilidad de acceso, la flexibilidad de las operaciones, el servicio puerta a puerta y la fiabilidad. El transporte por carretera en la India mostró un aumento de la participación tanto del tráfico de pasajeros como del de carga con respecto a otros modos de transporte. El sector del transporte representa el 6,4% del producto bruto interno (PBI) de la India. Sin embargo, el transporte por carretera ha surgido como un segmento dominante en el sector de transporte de la India con una cuota del 4,8% en del PBI en contraste con los ferrocarriles que tienen una escasa participación del 1% del PBI en 2011-12¹⁰⁴.

Con el desarrollo económico de la infraestructura en la India, el país ha progresado a un ritmo rápido y hoy en día hay una disponibilidad de una gran variedad de modos de transporte por tierra, agua y aire. Pero el transporte por carretera general es el modo de transporte principal y preferido para la mayoría de la población y el sistema de transporte por carretera de la India es uno de los sistemas más utilizados en el mundo. Este juega un papel fundamental en el desarrollo económico de una nación al aumentar la productividad y la competitividad¹⁰⁵. El

¹⁰⁴ Singh H. M., 2014, "Ingresos del transporte por carretera en la India", Journal of Business Management & Social Sciences Research (JBM & SSR) ISSN: 2319-5614 Volumen 3, No.4, abril.

¹⁰⁵ Ibid, Singh H.M., 2014, p.1

transporte por carretera no ha ganado importancia a lo largo de los años a pesar de las barreras e ineficiencias en el movimiento interestatal de carga y pasajeros en comparación con los ferrocarriles y el aire. El gobierno de la India considera la red de carreteras como crítica para el desarrollo del país, la integración social y las necesidades de seguridad del país. La red de carreteras de la India transporta más del 65% de sus cargas y alrededor del 85% del tráfico de pasajeros¹⁰⁶. La red de carreteras india es administrada por varias autoridades gubernamentales, dada la forma federal de gobierno de la India. El siguiente cuadro describe los órganos reguladores y la categoría de carreteras.

Cuadro 50 – Red Vial en la India

Road Classification	Authority Responsible	Total Kilometres (as of 2011)
National Highways	Ministry of Road Transport and Highways (Central government)	92,851
State Highways	State government (states public works department)	1,63, 898
Major and other district roads	Local governments, panchayats and municipalities	17, 05, 706
Rural roads	Local governments, panchayats and municipalities	27, 49. 805

Fuente: "Reporte Anual 2012-13", Ministerio de Transporte Vial y Carreteras, Gobierno de la India

6.1.2.2 PUERTOS E INFRAESTRUCTURA PORTUARIA

El comercio (exportaciones e importaciones) en cualquier país es a través de los puertos de despacho de aduanas terrestres (en la frontera y en el área de influencia) y los puertos marítimos.

India tiene una costa que abarca 7516,6 km, formando una de las penínsulas más grandes del mundo. El gobierno indio tiene una estructura federal, y según su constitución, el transporte marítimo debe ser administrado tanto por el gobierno central como los gobiernos estatales. Mientras que el ministerio de transporte marítimo del gobierno central administra los principales puertos, los puertos menores e intermedios son administrados por los departamentos o ministerios pertinentes en los nueve estados costeros Andhra Pradesh, Odisha, Bengala Occidental, Tamil Nadu, Kerala, Karnataka, Goa, Maharashtra y Gujarat. Varios de los puertos menores e intermedios han sido identificados por los respectivos gobiernos para ser desarrollados, de forma progresiva, una buena proporción de ellos que involucra la asociación público-privada.

India tiene 13 puertos principales y 200 puertos menores e intermedios notificados. Un total de 200 puertos no importantes se encuentran en los siguientes estados: Gujarat (42), Maharashtra (48), Tamil Nadu (15), Karnataka (10), Kerala (17), Andhra Pradesh (12), Odisha (13), Goa (5), Bengala Occidental (1), Daman y Diu (2), Lakshadweep (10), Pondicherry (2) y Andaman y Nicobar (23). La infraestructura portuaria ha funcionado como se esperaba bajo un régimen liberalizado. El cuadro 51 muestra claramente un aumento marginal de la movilidad de la carga con un crecimiento del 2% durante el período 2012-2013, mientras que el panorama no es positivo en términos de tráfico de buques y de contenedores, lo que sugiere una disminución de 7% y 3% respectivamente.

¹⁰⁶ Gobierno de la India, 2014, "National Highway Development Project: An Overview", Ministerio de Transporte por Carretera y Carreteras, Nueva Delhi.

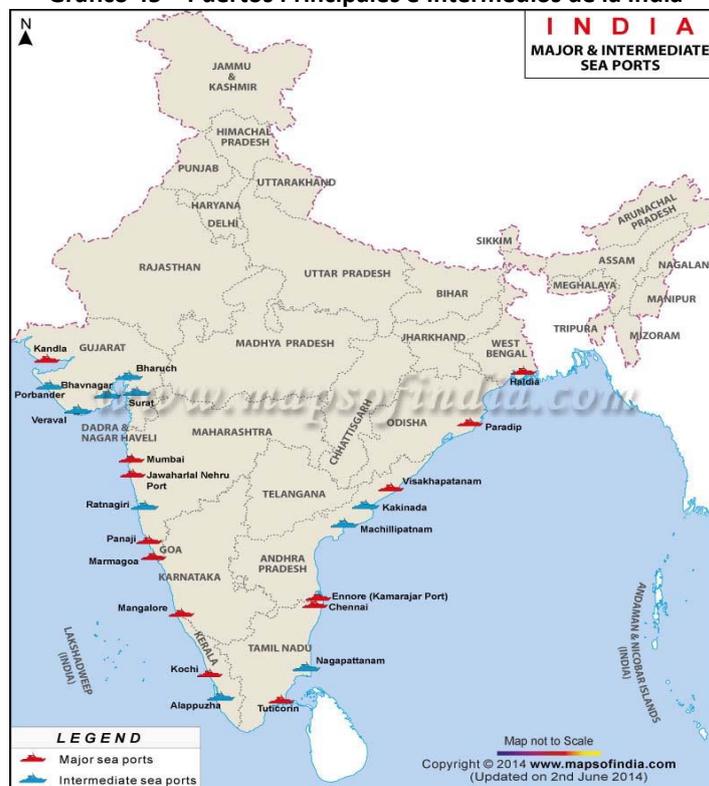
Cuadro 51 – Tendencias en el Desempeño de los 13 principales Puertos en la India

Name	Cargo Handled (FY2013-14)		Vessel Traffic (FY2012-13)		Container Traffic	
	million tonnes	% Increase (over prev.FY)		% Increase (over previous FY)	'000 TEUs	% Increase (over previous FY)
Kandla	87	-7.06% ↓	2,734	0.74% ↑	29	-75.42% ↓
Paradip	68	20.25% ↑	1,279	-4.96% ↓	9	-30.77% ↓
INPT	62.37	-3.32% ↓	2,588	-11.25% ↓	4,161	-2.30% ↓
Mumbai	59.19	1.98% ↑	1,949	-5.25% ↓	41	-14.58% ↓
Visakhapatnam	58.5	-0.91% ↓	2,066	-16.36% ↓	263	6.48% ↑
Chennai	51.11	-4.30% ↓	1,928	-5.63% ↓	1,468	-4.68% ↓
Kolkata	41.39	3.65% ↑	3,155	-0.91% ↓	563	-6.17% ↓
Mangalore	39.37	6.29% ↑	1,096	-5.11% ↓	50	4.17% ↑
Tuticorin	28.64	1.35% ↑	1,292	-13.40% ↓	508	6.72% ↑
Ennore (corporate)	27.34	-52.85% ↓	475	23.38% ↑	--	--
Kochi	20.89	5.25% ↑	1,367	-1.09% ↓	351	4.78% ↑
Mormugao	11.74	-33.65% ↓	473	39.75% ↑	22	10.00% ↑
Port Blair						
All Indian Ports	555.5	1.78% ↑	20,402	-6.95% ↓	7,465	-3.10%

Fuente: Obtenido de la Asociación de Puertos indios

Se prevé una importante expansión de la capacidad en los próximos años, se agregarán a los 13 puertos más importantes, la cantidad de 497,02 millones de toneladas métricas por año (MMTPA en inglés), a un costo estimado de Rs. 37.394,48 (US\$ 5.753¹⁰⁷ millones). El Gráfico 45 muestra la ubicación de la distribución de los puertos a lo largo de la costa de la India de manera que se creen actividades de inversión directa impulsadas por las exportaciones e importaciones en ocho estados.

Gráfico 45 – Puertos Principales e Intermedios de la India



Fuente: <http://www.mapsofindia.com/maps/sea-ports/#>

¹⁰⁷ Tipo de cambio utilizado para estimar la cifra: Dólar estadounidense equivale a Rs. 65.

6.1.3 FACILITACIÓN DEL COMERCIO¹⁰⁸

Las medidas en frontera o los procedimientos aduaneros, estos instrumentos han adquirido importancia como medida de política comercial en los últimos tiempos, muchos países han visto una reducción/eliminación de aranceles como parte de las negociaciones de la OMC o iniciativas sectoriales adoptadas voluntariamente.

Los procedimientos aduaneros se analizan utilizando la facilidad de los bancos mundiales para hacer indicadores de negocios. Hay una serie de indicadores y variables para analizar los procedimientos aduaneros de cada país. La lista de indicadores y variables son: índice de desempeño logístico; costo de exportaciones e importaciones expresados en dólares estadounidenses por contenedor; número de documentos requeridos para las exportaciones e importaciones; plazo para exportar e importar ambos en cuestión de días; y la facilidad de hacer negocios.

El "índice de rendimiento logístico" de India proporciona una comprensión de la eficiencia del proceso de despacho de aduana. Las encuestas del Índice de Desempeño Logístico realizadas por el Banco Mundial en asociación con instituciones académicas e internacionales y empresas privadas y personas dedicadas a la logística internacional. La ronda de 2009 se basó en la encuesta que cubre más de 5.000 evaluaciones de países por cerca de 1.000 transportistas internacionales. Los mercados se eligieron sobre la base de los mercados de exportación e importación más importantes del país del encuestado, selección aleatoria y, para los países sin litoral, países vecinos que los conectan con los mercados internacionales. Estos encuestados individuales evaluaron la eficiencia de los procesos de despacho de aduana (velocidad, sencillez y previsibilidad de los trámites), con una calificación que varía de 1 (muy baja) a 5 (muy alta). Las puntuaciones se promedian entre todos los encuestados.

El puntaje internacional utiliza seis dimensiones clave para evaluar el desempeño de los países y también muestra el índice LPI general derivado. El cuadro de mando permite comparaciones con el mundo (con la opción de mostrar el desempeño del mejor) y con la región o grupo de ingresos (con la opción de mostrar el mejor desempeño de la región o del grupo de ingresos) en los seis indicadores y el índice LPI general. El desempeño logístico (LPI) es el promedio ponderado de las puntuaciones de los países en las seis dimensiones clave: 1) eficiencia del proceso de liquidación (es decir, rapidez, simplicidad y previsibilidad de los trámites) por parte de los organismos de control fronterizo, incluidas las aduanas; 2) la calidad del comercio y la infraestructura relacionada con el transporte (por ejemplo, puertos, ferrocarriles, carreteras, tecnología de la información); 3) facilidad para organizar envíos a precios competitivos; 4) competencia y calidad de los servicios logísticos (por ejemplo, operadores de transporte, agentes aduaneros); 5) capacidad para rastrear y localizar los envíos; 6) puntualidad de los envíos para llegar al destino dentro del plazo de entrega previsto. Los cuadros de mando demuestran un desempeño comparativo - las dimensiones se muestran en una escala (la puntuación más baja a la puntuación más alta) de 1 a 5 relevantes para los posibles grupos de comparación - de todos los países (mundo), región y grupos de ingresos.

Un análisis de series de tiempo más largo abarca el desempeño de las seis dimensiones críticas de los países miembros, tales como: aduanas, envíos internacionales, calidad y competencia logísticas, seguimiento y localización y puntualidad. Hemos hecho dos evaluaciones: la primera, el desempeño individual de los países durante el período 2007 a 2014, esto abordará la cantidad de indígenas que han facilitado el comercio y, en segundo lugar, se realizó una

¹⁰⁸ Esta sub sección fue analizada por el autor

comparación para clasificar a un país en el mundo - este análisis se realiza utilizando la distancia en términos de la puntuación LPI del país de rango uno (Alemania) - esto proporcionará una evaluación comparativa de los esfuerzos indígenas.

Cuadro 52 – Índice de Desempeño Logístico de la India y Miembros elegidos de la OMC

Countries	2007	2010	2012	2014	Difference of 2014 upon 2007	Comments based on the Column 6
1	2	3	4	5	6 =(5-2)	7
Germany	4.10	4.11	4.03	4.12	0.02	Marginal Improvement
Chile	3.25	3.09	3.17	3.26	0.01	Marginal Improvement
China	3.32	3.49	3.52	3.53	0.21	Improvement
India	3.07	3.12	3.08	3.08	0.01	Marginal Improvement
Indonesia	3.01	2.76	2.94	3.08	0.07	Marginal Improvement
Malaysia	3.48	3.44	3.49	3.59	0.11	Improvement
Thailand	3.31	3.29	3.18	3.43	0.12	Improvement
Vietnam	2.89	2.96	3.00	3.15	0.27	Improvement
Singapore	4.19	4.09	4.13	4.00	-0.19	Deterioration
<i>Distance from Germany (in Scales of Indices)</i>						
Germany	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	Ideal Score
Chile	-0.85	-1.02	-0.86	-0.87	-0.02	Marginal Deterioration
China	-0.78	-0.63	-0.52	-0.59	0.19	Improvement
India	-1.03	-1.00	-0.96	-1.04	-0.01	Marginal Deterioration
Indonesia	-1.09	-1.35	-1.09	-1.04	0.05	Marginal Improvement
Malaysia	-0.62	-0.67	-0.54	-0.53	0.09	Marginal Improvement
Thailand	-0.79	-0.82	-0.86	-0.69	0.09	Marginal Improvement
Vietnam	-1.21	-1.15	-1.03	-0.97	0.24	Improvement

Fuente: <http://data.worldbank.org/indicator> last accessed on 23-09-2015.

El cuadro 52 muestra el índice de desempeño logístico (LPI) para la India y algunos miembros de la OMC, y para un enfoque realista, se hace una comparación con el LPI de Alemania¹⁰⁹. Este análisis del LPI de los países individuales se explica en tres categorías basadas en las tendencias en el movimiento de LPI durante el año 2007 al 2014. Todos los países con LPI que tienen índices positivos, lo que indica una mejora a lo largo de los años, se clasifican bajo la categoría "Mejora"¹¹⁰ y aquellos con índices negativos se clasifican como "Deterioro". Finalmente, aquellos sin movimiento se clasifican como "No cambio".

El análisis de la distribución de los países seleccionados sugiere que cerca de cinco países de diez países pertenecían a la categoría de mejora marginal (menor que el puntaje de 0,1) y los cuatro países restantes pertenecían a la categoría de mejora con el cambio de series temporales de más de 0,1 y un país pertenecía a la categoría de deterioro con una puntuación negativa de 0,19. La India se encontraba en la categoría de mejora marginal con puntajes de 0,01 y 0,07, respectivamente. El cambio en los puntajes observados en el caso de la India fue alentadoramente positivo para el período de 2007 a 2010. Con un promedio de 3,09, el puntaje de LPI de la India fue mayor que el puntaje promedio del Perú de 2,84, lo que sugiere que en términos de LPI la India tuvo un mejor puntaje en comparación con el de Perú.

Otro enfoque para entender las puntuaciones LPI, fue una comparación de las puntuaciones con la de Alemania - como el alcanzable. Se calculó la distancia desde Alemania y luego se realizó una evaluación. Por último, se realizó una evaluación de los puntajes de distancia calculados de diferentes países para el período de 2007 a 2014. La evaluación se realiza sobre

¹⁰⁹ En términos de facilidad para hacer negocios, Alemania ocupa el primer lugar.

¹¹⁰ La categorización se especifica aún más al proporcionar distinciones que son como "mejora" y "mejoras marginales" de manera similar en el caso de "deterioro" también hay dos distinciones como el deterioro y el "deterioro marginal" basado en el rango de puntuación.

la base de la columna 6, que proporciona un rendimiento durante el período en términos de las cuatro distancias calculadas para 10 países.

Un país que tenga un valor positivo será categorizado como "Mejora" y todos los valores inferiores a 0 se clasificarían en términos generales como "Deterioro"¹¹¹. Países como China y Vietnam caen en la categoría de mejora. Cayeron en la categoría de deterioro marginal, dos países, Chile e India. Cayeron en la categoría de mejora marginal cuatro países, los cuales son Indonesia, Malasia, Perú y Tailandia.

En resumen, basados en el índice LPI, tanto en términos de las diferencias en los valores de los índices durante el período de 2007 a 2014 como en las tendencias de la distancia de Alemania, los LPI de la India fueron una mejora marginal y un deterioro, respectivamente.

El cuadro 53 proporciona detalles sobre los seis indicadores de los procedimientos aduaneros para evaluar el desempeño de un país. En términos de costo de exportación (US\$ por contenedor) e importación (US\$ por contenedor), con US\$ 1.332 de costo y US\$ 1462 en 2014, el costo de la India por exportaciones e importaciones ha ido aumentando a lo largo de años, eso puede ser observado en la tendencia de 2005 a 2014. Por otro lado, las tasas de crecimiento por contenedor en la India y el mundo fueron de 1,8% y 3%, respectivamente.

Cuadro 53 – Resumen de 6 Variables de Análisis de Facilitación de Comercio y Facilidad de Comercio

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Growth Rate / Distance*
Cost to export (US\$ per container)											
India	814	814	770	895	895	1005	1045	1070	1332	1332	6.3
World	1232	1225	1198	1336	1362	1390	1412	1484	1530	1560	3.0
Cost to import (US\$ per container)											
India	1324	1324	990	1040	1040	1105	1150	1200	1462	1462	1.8
World	1456	1448	1413	1569	1594	1657	1683	1781	1839	1877	3.3
Documents to export (number)											
India	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	0.0
World	7	7	6	6	6	6	6	6	6	6	-0.7
Documents to import (number)											
India	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	0.0
World	8	8	8	7	7	7	7	7	7	7	-1.1
Lead time to export, median case (days)*											
India	--	--	4.0	--	--	2.3	--	3.0	--	2.0	2.0
World	--	--	4.0	--	--	3.8	--	4.2	--	2.6	1.4
Lead time to import, median case (days)*											
India	--	--	4.7	--	--	5.31	--	3	--	2	2.7
World	--	--	5.5	--	--	4.62	--	5.89	--	3.1	2.4

Nota: Costo en US\$ por contenedor, (--) data no disponible.

Fuente: base de datos en línea del Banco Mundial.

En cuanto a los documentos necesarios para las exportaciones e importaciones, India requiere 7 para las exportaciones y 10 para las importaciones lo que pone a India al final, en comparación con el desempeño mundial promedio. La India tendrá que reducir estos

¹¹¹ Ibid, pie de página 3

documentos casi a la mitad del nivel actual. Sin embargo, este ejercicio debe hacerse después de un estudio diligente de la naturaleza de las exportaciones e importaciones, ya que en alguna etapa de los productos se requeriría más documentación en comparación con otra, dicha diferencia también es aplicable al costo por contenedor.

El plazo para las exportaciones y las importaciones ha mostrado una disminución considerable en el caso de la India. En el caso de las exportaciones de la India, pasó de 4 días en 2005 a 2 días para 2014, de igual modo el plazo de las importaciones cayó de 4,7 días en 2007 a 2 días en 2014. Por consiguiente, la India ha logrado una considerable racionalización de los procesos y procedimientos aduaneros en los últimos años.

El lado positivo del desempeño de la India es que mientras que tenía 3 documentos adicionales como requisito para las exportaciones y en términos de plazo, la India tiene un rendimiento relativamente mejor. También puede hacerse una evaluación similar de los requisitos de documentación de importación y del plazo de las importaciones. La India ha logrado un desempeño mucho mejor gracias a la facilitación del comercio.

Cuadro 54 – Cuadro Resumen sobre el Ambiente de Negocios en Países Seleccionados

	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business	Dealing with Construction Permits	Getting Electricity	Registering Property	Getting Credit	Protecting Investors	Paying Taxes	Trading Across Borders	Enforcing Contracts	Resolving Insolvency
Malaysia	6	16	43	21	35	1	4	36	5	30	42
Thailand	18	91	14	12	29	73	12	70	24	22	58
Chile	34	22	101	43	55	55	34	38	40	64	102
China	96	158	185	119	48	73	98	120	74	19	78
Vietnam	99	109	29	156	51	42	157	149	65	46	149
Philippines	108	170	99	33	121	86	128	131	42	114	100
Indonesia	120	175	88	121	101	86	52	137	54	147	144
India	134	179	182	111	92	28	34	158	132	186	121

Fuente: Compilado por el autor basado en la base de datos en línea del Banco Mundial

El cuadro 54 muestra el ranking según la facilidad para hacer negocios en la India y claramente la India tiene que hacer una considerable racionalización de las diversas cuestiones relacionadas, la India está trabajando en estas cuestiones que podrían reflejarse en las futuras mejoras de la clasificación.

6.1.4 ENERGÍA

El sector energía en la India está regido principalmente por el Ministerio de Energía. Hay tres pilares principales del sector energía: Generación, Transmisión y Distribución. En lo que se refiere a la generación, se divide principalmente en tres sectores: Sector Central, Sector Estatal y Sector Privado¹¹². El Ministerio de Energía comenzó a funcionar de forma independiente con efecto a partir del 2 de julio de 1992. Anteriormente se conocía como el Ministerio de Fuentes de Energía. La electricidad es un tema concurrente sujeto a la Entrada 38 de la Lista III de la

¹¹² Ver <http://indianpowersector.com/home/about/>

séptima Lista de la Constitución de la India en el cual el Ministerio de Energía es el principal responsable del desarrollo de la energía eléctrica en el país.

El Sector Central o las Empresas del Sector Público (PSU, por sus siglas en inglés), representan el 29,78% (62826,63MW) de la capacidad instalada total, es decir, 210951,72 MW (al 31 de diciembre de 2012) en la India. Las principales PSU involucradas en la generación de electricidad incluyen NHPC Ltd., NTPC Ltd. y *Nuclear Power Corporation of India* (NPCIL). Además de las PSU, existen varias corporaciones a nivel estatal que representan aproximadamente el 41,10% de la generación total como la Junta de Electricidad del Estado de Jharkhand (JSEB), la Junta Estatal de Electricidad de Maharashtra (MSEB), la Junta Estatal de Electricidad de Kerala (KSEB) en Gujarat (MGVLCL, PGVCL, DGVCL, UGVCL, cuatro empresas de distribución y un organismo de control, GUVNL, y una empresa de generación GSEC), también participan en la generación y distribución interestatal de electricidad. Además de las PSU y las corporaciones estatales, las empresas del sector privado también desempeñan un papel importante en la generación, transmisión y distribución, aproximadamente el 29,1% (61409.24MW) de la capacidad instalada total es generada por el sector privado.

Energía y poder son dos insumos esenciales para el desarrollo económico y la mejora de la calidad de vida en la India. El desarrollo de las formas convencionales de energía para satisfacer las crecientes necesidades energéticas de la sociedad a un costo razonable es responsabilidad del Gobierno. Esta sección se centra en el crecimiento de la energía convencional y no convencional en el país. Los detalles de los esquemas, políticas, informes, estadísticas relacionadas con el sector están disponibles. También se mencionan las iniciativas especiales de la Unión y de los gobiernos estatales para promover las fuentes de energías no convencionales/alternas/nuevas y renovables como la energía solar, eólica y bioenergética, etc.

6.1.5 POLÍTICAS RELACIONADAS A LA MINERÍA Y MANUFACTURA

6.1.5.1 POLÍTICAS RELACIONADAS A LA MINERÍA

Los minerales son recursos naturales valiosos que son finitos y no renovables. Constituyen las materias primas vitales para muchas industrias básicas y son un recurso importante para el desarrollo. La historia de la extracción de minerales en la India se remonta a los días de la civilización Harappan. La amplia disponibilidad de los minerales en forma de abundantes reservas lo hizo muy propicio para el crecimiento y desarrollo del sector minero en la India. Los minerales son un recurso natural valioso, ya que son la materia prima vital para la infraestructura, los bienes de capital y las industrias básicas. Como principal recurso para el desarrollo, la extracción y gestión de los minerales debe integrarse en la estrategia general del desarrollo económico del país. La explotación de los minerales debe guiarse por objetivos y perspectivas nacionales a largo plazo. Así como estos objetivos y perspectivas son dinámicos y responden al cambiante escenario económico mundial, también la política nacional de minerales tiene que ser dinámica teniendo en cuenta las cambiantes necesidades de la industria en el contexto del ambiente económico nacional y global.

India está dotada de enormes fuentes de minerales metálicos y no metálicos. El sector minero es un segmento importante de la economía india. Desde la independencia, ha habido un crecimiento pronunciado en la producción mineral tanto en términos de cantidad como de valor. India produce hasta 87 minerales, que incluyen 4 combustibles, 10 metálicos, 47 no metálicos, 3 atómicos y 23 minerales menores (incluyendo materiales de construcción y otros). La India tiene interés de exportación en algunos de los productos minerales.

La gestión de los recursos minerales está bajo la responsabilidad tanto del Gobierno Central como de los Gobiernos Estatales en los términos de la Entrada 54 de la Lista de la Unión (Lista I) y la Entrada 23 de la Lista de Estado (Lista II) de la Séptima Lista de la Constitución de la India. La Ley de Minas y Minerales (Desarrollo y Regulación), de 1957 (MMDR Act), establece el marco jurídico para la regulación de las minas y el desarrollo de todos los minerales que no sean el petróleo y el gas natural. El Gobierno Central ha enmarcado las Normas de Concesión de Minerales (MCR) de 1960 para regular la concesión de permisos de reconocimiento (RP), licencias de prospección (PL) y arrendamientos mineros (ML) para todos los minerales que no sean minerales atómicos y minerales menores. Los Gobiernos Estatales han enmarcado las reglas en relación a minerales menores.

El Gobierno Central también ha enmarcado las Reglas de Conservación y Desarrollo Mineral, 1988 (MCDR), para la conservación y el desarrollo sistemático de minerales. Estos son aplicables a todos los minerales excepto el carbón, minerales atómicos y minerales menores. El Gobierno Central, en consulta con los Gobiernos Estatales, formulará las medidas legales necesarias para dar efecto a la nueva Política Nacional de Minerales, 2008, para asegurar la uniformidad básica en la administración de minerales en todo el país y asegurar que el desarrollo de los recursos minerales mantenga el ritmo y esté en consonancia con los objetivos de la política nacional. La Ley MMDR, el MCR y el MCDR serán enmendados de acuerdo con la política. La regulación de las minas y el desarrollo de los recursos minerales de acuerdo con los objetivos y prioridades nacionales tal como se especifican en la política y el marco jurídico serán responsabilidad del Gobierno Central y de los Gobiernos Estatales. Para que el entorno regulador sea propicio para la inversión privada, los procedimientos para la concesión de concesiones mineras de todo tipo, como los Permisos de Reconocimiento, las Licencias de Prospección y los Arrendamientos Mineros, serán transparentes y sin interrupciones y se garantizará la seguridad de tenencia de las concesionarias. El principio de primero en el tiempo en el caso de los solicitantes únicos y los criterios de selección en el caso de múltiples solicitantes se elaborará adecuadamente. La prospección y la minería serán reconocidas como actividades independientes con transferibilidad de concesiones que desempeñan un papel clave en el desarrollo del sector mineral¹¹³.

6.1.5.2 POLÍTICAS RELACIONADAS A LA MANUFACTURA

La participación del sector manufacturero en el valor agregado bruto en el costo de los factores ha disminuido de 17,7% en 2012-2013 a 17,1% en 2013-14 y 16,8% en 2014-15 (estimaciones anticipadas)¹¹⁴. La productividad en el sector es baja, en parte debido al tamaño relativamente pequeño de las empresas del sector, lo que hace difícil obtener beneficios de las economías de escala¹¹⁵.

El Gobierno notificó una nueva política de fabricación en 2011, cuyo objetivo es aumentar la participación del sector manufacturero en el PBI hasta el 25%¹¹⁶. Para implementar la política, se han creado zonas nacionales de inversión y manufactura (NIMZ). En septiembre de 2014, el Gobierno lanzó una campaña "*Make in India*" para fortalecer el sector y atraer inversiones.

¹¹³ Gobiernos de la India, 2009 "National Mineral Policy –(for non-fuel and non-coal minerals)", Ministerio de Minas

¹¹⁴ Ministerio de Estadística y Ejecución del Programa, Organización Central de Estadística, Comunicado de prensa de fecha 9 de febrero de 2015. Visto en: http://mospi.nic.in/Mospi_New/upload/nad_press_release_9feb15.pdf.

¹¹⁵ OECD (2014), OECD Economic Surveys, India. Visto en: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/oecd-economic-surveys-india-2014_eco_surveys-ind-2014-en#page2.

¹¹⁶ Departamento de Política y Promoción Industrial (2011), "Política Nacional de Manufactura", nota de prensa No. 2 (serie 2011), noviembre. Visto en http://commerce.nic.in/ann/National_Manufacturing_Policy2011.pdf?id=10.

El Gobierno de la India decidió llevar a cabo la Política Nacional de Manufactura para lograr un cambio cuantitativo y cualitativo con los siguientes seis objetivos:

- I. Aumentar el crecimiento del sector manufacturero a 12-14% a mediano plazo para que sea el motor del crecimiento de la economía. El diferencial del 2 al 4% sobre la tasa de crecimiento a mediano plazo de la economía global permitirá a la industria manufacturera aportar al menos el 25% del PIB nacional para 2022.
- II. Aumentar la tasa de creación de empleo en la industria manufacturera para crear 100 millones de puestos de trabajo adicionales para 2022.
- III. Creación de habilidades apropiadas entre los migrantes rurales y los pobres urbanos para hacer que el crecimiento sea inclusivo.
- IV. Aumentar la agregación de valor interno y la "profundidad" tecnológica en la manufactura.
- V. Mejorar la competitividad global de la manufactura india mediante un apoyo político adecuado.
- VI. Garantizar la sostenibilidad del crecimiento, especialmente en lo que respecta al medio ambiente, incluida la eficiencia energética, la utilización óptima de los recursos naturales y la restauración de los ecosistemas dañados o degradados.

Para lograr estos objetivos:

- I. Las inversiones extranjeras y las tecnologías serán acogidas con beneplácito, aprovechando el creciente mercado de bienes manufacturados del país para inducir la construcción de más capacidades y tecnologías de manufactura en el país;
- II. La competitividad de las empresas en el país será el principal rector en el diseño y la ejecución de políticas y programas;
- III. La carga de cumplimiento para la industria derivada de las formalidades de procedimiento y reglamentarias se reducirá a través de la racionalización de las regulaciones empresariales;
- IV. Se fomentará la innovación para aumentar la productividad, la calidad y el crecimiento de las empresas; y
- V. Se establecerá un mecanismo consultivo eficaz con todas los *stakeholders* para asegurar las correcciones a mitad de curso.

Se han conceptualizado instrumentos de política específicos para alcanzar los objetivos antes expuestos. Estos instrumentos, que se describen con más detalle en la Parte B del documento de política, abarcan ampliamente los siguientes ámbitos:

- I. Racionalización y simplificación de la normativa empresarial;
- II. Mecanismo de salida simple y expedito para el cierre de las unidades ineficientes, protegiendo al mismo tiempo a los intereses laborales;
- III. Mecanismos financieros e institucionales para el desarrollo tecnológico, incluidas las tecnologías verdes;
- IV. Capacitaciones industriales y medidas de gradación de habilidades;
- V. Incentivos para las PYMEs
- VI. Sectores Especiales de Enfoque;
- VII. Apalancamiento del déficit de infraestructura y de la contratación del gobierno - incluyendo defensa;
- VIII. Agrupación y agregación: Zonas Nacionales de Inversión y Manufactura (NIMZ);

IX. Política comercial¹¹⁷

Estas son algunas iniciativas generales tomadas del desarrollo general del sector manufacturero. Más detalles específicos del sector se elaboran en esta sección

6.1.5.2.1 TEXTILES Y CONFECCIÓN

En el sector textil y de confección, el Gobierno concede bonificaciones de intereses bajo el “*Technology Up Gradation Scheme*” con miras a mejorar la tecnología en la maquinaria¹¹⁸. El Gobierno también ha tratado de promover *clusters* industriales y textiles a través, entre otras cosas, del Programa de Parques Textiles Integrados (el 40% del cual es financiado por el Gobierno y el 60% es privado), cuyo objetivo es proporcionar instalaciones de infraestructura a la industria textil. Las subvenciones se proporcionan a través de un proceso de selección basado en las limitaciones presupuestarias. Además, existe “*Hank Yarn Obligation*”, un mecanismo instituido en 2013 con el fin de proteger a los tejedores manuales y garantizar la disponibilidad suficiente de madejas de hilo para el sector del telar manual¹¹⁹. Los precios mínimos de sostenimiento se aplican al algodón. Cada año, antes de comenzar la temporada del algodón, la Comisión de Costos y Precios Agrícolas (CACP) fija los MSP para la longitud media de la fibra y el largo del algodón. Para la temporada de algodón 2014-15, el Gobierno fijó el precio mínimo de sostenimiento para el algodón de longitud media corta en Rs 3.750 y Rs 4.050 por quintal para el algodón de larga duración. El Gobierno ha nombrado a la CCI ya NAFED para comprar en los precios mínimos de sostenimiento. En textiles y confecciones, el 100% de propiedad extranjera está permitido bajo la vía automática sujeto a todas las regulaciones y leyes aplicables.

6.1.5.2.2 HIERRO Y ACERO

En el sector siderúrgico, se permite el 100% de inversión extranjera. El Gobierno tiene una participación sustancial en las empresas del sector público, que posee, por ejemplo, alrededor del 75% del total de acciones de la *Steel Authority* de India. Las autoridades sostienen que la mayoría de estas empresas, en las que el Gobierno puede tener una participación sustancial, se cotizan en las bolsas de valores y sus operaciones son puramente comerciales. Para promover la competitividad de la industria y mejorar la eficiencia y productividad, la Política Nacional del Acero, emitida en 2005, tiene como objetivo aumentar la producción de acero a 110 millones de toneladas anuales para 2019-2020 (de 38 millones de toneladas en 2004-2005); en 2013-2014, la producción de acero ascendió a 87,7 millones de toneladas. Las autoridades están en proceso de revisar la Política. En marzo de 2014, se promulgó un Segundo Decreto (Enmienda) de 2014, de Acero y Productos Siderúrgicos (Control de Calidad), que prevé la certificación BIS obligatoria para diversos productos siderúrgicos que abarcan 93 líneas arancelarias¹²⁰.

¹¹⁷ Gobierno de India, 2011, ‘National Manufacturing Policy’. Ministerio de Comercio & Departamento industrial de Política y promoción industrial (Sección de Política de Fabricación) PRESS NOTE N° 2 (2011 SERIES).

¹¹⁸ Ministerio de Textiles, información online. Visto en: <http://www.texmin.nic.in/policy/Anx%20Category%20wise%20Subsidy%20Approved%20as%20on%205.3.2014.pdf>.

¹¹⁹ Gobierno de la India, 2012, información de la Oficina de Información de prensa en línea, enlace web <http://pib.nic.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=83745>.

¹²⁰ Ministerio de Acero Orden S.O.979 (3), 31 de marzo de 2014.

6.1.5.2.3 PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS

El Ministerio de Industria de Procesamiento de Alimentos tiene varios programas para proporcionar asistencia a las industrias de procesamiento de alimentos en la India, que enfrentan grandes limitaciones de infraestructura. Uno de sus programas principales es el “*Mega Food Park Scheme*”, que tiene como objetivo proporcionar una infraestructura para los agricultores, procesadores y minoristas en particular en los sectores rurales¹²¹. Se propone que el esquema sea impulsado por los emprendedores y se aplique en una base de una APP (asociación pública privada). En el marco del programa, se puede conceder una subvención de capital único del 50% del costo del proyecto, con un máximo de 500 millones de rupias en áreas generales y un 75% del coste del proyecto sujeto a un límite máximo de 500 millones de rupias en zonas difíciles y montañosas¹²². Otras instalaciones que se proporcionan incluyen la infraestructura de la cadena de frío. Un mínimo de 50 acres de tierra se requiere para establecer un mega parque alimentario. 21 mega parques alimentarios han recibido la aprobación final y se encuentran en diversas etapas de aplicación. Hay alrededor de 370 reglamentos técnicos que afectan a la elaboración de alimentos en la India, que en su mayoría están alineados con el Codex.

6.1.5.2.4 AUTOMOTRIZ

El volumen de venta de la industria automotriz fue más del 45% del PBI manufacturero de la India durante 2014 a 2015. La importancia de esta industria para la economía nacional se puede ver por el tamaño de su volumen de ventas en comparación con el PBI de la India y la contribución a través de varios otros parámetros: el 7,1% del PBI de la India; 27% del PBI industrial de la India; 4,3% del total de exportaciones (sólo después de textiles y artesanías); 13% de los ingresos por impuestos especiales; aumento de la generación de empleo superior a 19 millones desde 2005-2006; la inversión total superior a US\$ 35.000 millones de los cuales US\$ 24.000 millones son aportados por empresas automotrices mientras que US\$ 11 mil millones son aportados por las empresas de componentes automotrices; 8% de los gastos de I+D del país y la mejora en la eficiencia de combustible de los vehículos de pasajeros, lo que se traduciría en un ahorro de combustible de 8.6 mil millones de litros entre 2006-2007 y 2014-2015¹²³.

La industria automotriz de la India está protegida por altos derechos de importación y restricciones portuarias para la importación de vehículos. El promedio de los aranceles NMF aplicados a los vehículos de motor (SA 8703) en 2006-2007 fue del 100%; se redujo a 60% en 2010-11 pero aumentó a 100% en 2014-15. Dados estos altos aranceles y que se permite el 100% de propiedad extranjera, es probable que algunas porciones de la IED en la industria se destinen a propósitos de *tariff-jumping*. Aunque no existen requisitos de licencia para las importaciones de vehículos nuevos, es necesario obtener licencias para las importaciones de automóviles de más de tres años de antigüedad, una vez que se cumplan los requisitos de seguridad y medioambientales. Además de un arancel del 100%, las importaciones de vehículos pueden entrar sólo a través de los tres principales puertos (Chennai, Kolkata y

¹²¹ El programa está dirigido a proporcionar instalaciones modernas de infraestructura a lo largo de la cadena de valor desde la granja hasta el mercado con vínculos hacia atrás y hacia adelante. Incluye la creación de infraestructura para el procesamiento y almacenamiento primarios cerca de la finca en forma de centros de procesamiento primarios (PPC) y centros de recolección (CCs) e instalaciones comunes e infraestructura habilitante en el Centro Central de Procesamiento (CPC).

¹²² Estas son las regiones del noreste incluyendo Sikkim, J & K, Himachal Pradesh, Uttarakhand e ITDP áreas notificadas por los Estados.

¹²³ Gobierno de India, 2007 “Review of Automative Mission Plan 2006 – 2016#”, Ministerio de Industrias Pesadas y empresas públicas, enero.

Mumbai para los vehículos nuevos y Mumbai para los autos de segunda mano). En diciembre de 2006, el Departamento de Industria Pesada emitió un Plan de Misión de Automóviles 2006-2016 como una hoja de ruta para el futuro desarrollo de la industria. El Plan tiene varias sugerencias para intervenciones de políticas. La fabricación de automóviles está sujeta a diversos reglamentos técnicos.

6.1.6 INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR DE PEQUEÑAS ESCALAS

En virtud de la política de pequeña escala, la participación en el capital de otras unidades, incluida la participación extranjera en una empresa de pequeña escala, está permitida hasta un 24%. Sin embargo, no hay límites para una mayor participación en acciones en la inversión extranjera si la unidad está dispuesta a renunciar a su condición de pequeña escala. En el caso de inversiones extranjeras superiores al 24% en una unidad de pequeña escala que fabrique artículos de reserva a pequeña escala, habría que obtener una licencia industrial con una obligación de exportación obligatoria del 50%.

6.1.7 RÉGIMEN DE POLÍTICAS COMERCIALES EXTRANJERAS

El Gobierno de la India ha elaborado varios programas para promover las exportaciones y obtener divisas. Estos regímenes otorgan incentivos y otros beneficios. A continuación, se exponen algunos de los incentivos importantes para la exportación, desde el punto de vista de los impuestos indirectos.

6.1.7.1 DERECHOS DE EXENCIÓN Y REMESAS

El régimen permite la importación libre de aranceles de los insumos destinados a las exportaciones y se ha clasificado de la siguiente manera:

- a) Sistema de Autorización Anticipada (AA, por sus siglas en inglés)
- b) Autorización de importación Libre de Impuestos (DFIA, por sus siglas en inglés)

6.1.7.2 PROGRAMA DE PROMOCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL (EPCG)

El objetivo del programa EPCG es facilitar la importación de bienes de capital para la producción de bienes y servicios de calidad para mejorar la competitividad de las exportaciones de la India. El régimen permite la importación libre de aranceles de bienes de capital para la preproducción, la producción y la postproducción con derecho de aduana cero.

6.1.7.3 PROGRAMA DE EXPORTACIÓN DESDE INDIA

Existen dos tipos de regímenes de exportación, a saber: i) el Programa de Exportaciones de Mercancías de la India (MEIS) para la exportación de determinados productos a determinados mercados; y ii) el Programa de Exportaciones de Servicios de la India (SEIS) para aumentar las exportaciones de servicios notificados.

6.1.7.4 DEEMED EXPORTS

Los proveedores indios tienen derecho a las siguientes prestaciones en relación con las exportaciones previstas sujetas a ciertas condiciones:

- a) Autorización Anticipada / Autorización Anticipada para requisitos anuales / DFIA.
- b) *Deemed Export Drawback*
- c) Reembolso de los impuestos especiales en terminal, si la exención no está disponible

6.1.7.5 MANUFACTURA BAJO VÍNCULO

Este programa proporciona un vínculo con el manufacturero de cantidad adecuada para emprender la exportación de su producción. Contra esto se permite al manufacturero importar mercancías sin pagar ningún derecho de aduana, aunque lo obtenga del mercado interior sin impuestos especiales. La producción se realiza bajo la supervisión de la autoridad aduanera o de impuestos especiales.

6.1.7.6 DRAWBACK

Significa el reembolso del derecho imponible sobre el material importado o el material sujeto a impuestos especiales utilizado en la manufactura de mercancías en el mercado y que se exporta. El exportador podrá solicitar el *drawback* o las devoluciones de impuestos especiales y derechos de aduana pagados por sus proveedores. El exportador final puede solicitar el *drawback* del material utilizado para la fabricación de productos de exportación. En caso de reimportación de mercancías se puede solicitar el *drawback*.

Los siguientes son *Drawbacks*:

- Aranceles pagados sobre los insumos importados más impuestos especiales pagados sobre las importaciones indígenas.
- Arancele pagado en material de embalaje.

El *drawback* no está permitido sobre los insumos obtenidos sin el pago de aduanas o impuestos especiales. En parte el pago de las aduanas y el impuesto especial, reembolso o la devolución, se puede solicitar solamente sobre el monto pagado.

En caso de reexportación de mercancías, deberá efectuarse en el plazo de dos años a partir de la fecha de pago del derecho cuando fueron importados. El 98% del derecho es admisible como *drawback*, sólo después de la inspección. Si los bienes importados se usan antes de su reexportación, el *drawback* se permitirá como porcentaje reducido.

6.1.8 ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES (ZEE)

Las zonas de trato especial son conocidas como Zonas Económicas Especiales/Zonas de Libre Comercio en la India. La India fue una de las primeras en Asia en reconocer la eficacia del modelo Zonas Francas (ZF) para la promoción de exportaciones, con la primera ZF de Asia establecida en Kandla en 1965. Para superar las deficiencias debido a la multiplicidad de controles y autorizaciones, la ausencia de infraestructuras de clase mundial y un régimen fiscal

inestable y con miras a atraer mayores inversiones extranjeras en la India, se anunció en abril de 2000 la Política de Zonas Económicas Especiales (ZEE) en abril de 2000¹²⁴.

Siete ZF establecidas por el gobierno central en Kandle (Gujarat), Santa Cruz (Maharashtra), Cochin (Kerala), Noida (UP), Chennai (Tamil Nadu), Falta (Bengala Occidental) y Visakhapatnam (Andhra Pradesh) fueron convertidos en ZEE sobre el anuncio de la política de ZEE. Otra ZF establecida en el sector privado en Surat también se convirtió a ZEE. Además, los gobiernos estatales y el sector privado crearon 11 ZEE más durante el período 2000-2005. Tras la entrada en vigor de la Ley ZEE 2005, se han concedido 491 aprobaciones formales para la creación de ZEE, de las cuales se han notificado 352 ZEE que se encuentran en diversas fases de funcionamiento y de las cuales ya exportan 199 ZEE.

No se pagará ningún impuesto especial sobre los productos fabricados en estas zonas siempre que se fabriquen con fines de exportación. Las mercancías traídas en estas zonas de diferentes partes del país no pagan ningún impuesto especial. Además, no se pagan derechos de aduana sobre las materias primas importadas y los componentes utilizados en la manufactura de dichas mercancías que se exportan. Si toda la producción no se vende fuera del país, la unidad tiene la disposición de vender el 25% de su producción en la India. En dicha venta, el impuesto especial se pagará al 50% del gravamen básico más los derechos aduaneros adicionales o el impuesto especial normal pagado si la mercancía se ha producido en otra parte de la India, la que sea mayor.

Al mismo tiempo que se corrijan las deficiencias del modelo de la ZF, se incorporaron algunas características nuevas en la Política de Zonas Económicas Especiales (ZEE) anunciada en abril de 2000. Esta política pretendía hacer de las ZEE un motor de crecimiento económico respaldado por una infraestructura de calidad complementada por un atractivo paquete fiscal, Tanto a nivel Central como Estatal, con las mínimas regulaciones posibles.

Las características más destacadas del Esquema ZEE son:

- a. Un enclave declarado libre de impuestos para ser tratado como territorio extranjero solamente para operaciones comerciales y derechos y aranceles.
- b. No se requiere licencia para la importación.
- c. Se permiten las actividades de manufactura o de servicio.
- d. Las unidades ZEE serán positivas como fuente neta de divisas dentro de los próximos tres años.
- e. Las ventas domésticas están sujetas a todos los derechos de aduana y a la política de importación vigentes.
- f. Libertad total para la subcontratación.
- g. Ningún examen de rutina por parte de las autoridades aduaneras de la carga de exportación/importación.

Con el fin de impartir estabilidad al régimen ZEE y lograr la generación de mayor actividad económica y empleo a través del establecimiento de ZEE, se ha promulgado una Ley de Zona Económica Especial. La Ley ZEE de 2005, apoyada por las Reglas ZEE, entró en vigor el 10 de febrero de 2006. Los incentivos y facilidades ofrecidos a las unidades en ZEE bajo la Ley, para promoción de inversión, incluyendo inversión extranjera incluyen: importación libre de impuestos/contratación pública de mercancías para el desarrollo, funcionamiento y mantenimiento de las unidades ZEE, 100% de exención del impuesto sobre la renta de

¹²⁴ Gobierno de India, 2015, "Informe Anual 2014-15", Departamento de Comercio, Ministerio de Comercio e Industria.

exportación para las unidades ZEE bajo la Sección 10AA de la Ley del Impuesto sobre la Renta durante los primeros 5 años, 50% para los próximos 5 años a partir de entonces y 50% de la ganancia de exportación para los próximos 5 años, la exención del Impuesto Central de Venta, la exención del Impuesto al Servicio y el mecanismo de liquidación de ventanilla única para el establecimiento de unidades.

Todas las 8 Zonas Francas (ZF) situadas en Kandla y Surat (Gujarat), Santa Cruz (Maharashtra), Cochin (Kerala), Chennai (Tamil Nadu), Visakhapatnam (Andhra Pradesh), Falta (Bengala Occidental) y Noida) se han convertido en Zonas Económicas Especiales. En un breve lapso de tres años, la Ley y el reglamento de las ZEE fueron notificados en febrero de 2006. Hasta la fecha se han concedido aprobaciones formales para la creación de 576 ZEE, de las cuales 319 han sido notificadas. Del total de empleo proporcionado a 387 mil personas en todas las ZEE, 253 mil personas son nuevos empleos generados después de febrero de 2006, cuando la Ley ZEE entró en vigencia. Esto es aparte de los millones de días-hombre de empleo creado por el desarrollador de actividades de infraestructura. Las exportaciones físicas de ZEE han aumentado de US\$ 1,614 millones en 2007-2008 a US\$ 8,427 millones en 2013-2014, registrando un crecimiento de casi el 55%. Estas tendencias establecen sin lugar a dudas que la respuesta a la política de ZEE del gobierno central ha sido abrumadora y el esquema ha sido capaz de alcanzar los objetivos previstos, ya que ha habido un crecimiento general de las exportaciones del 54% en los últimos cinco años (2004-2009). Véase el Cuadro 53.

Cuadro 55 – Exportaciones desde las ZEEs en funcionamiento durante la última década

Year	Value (US\$ Million)	Growth Rate (over previous Year)
2003-2004	298	39
2004-2005	404	32
2005-2006	518	24.7
2006-2007	764	52
2007-2008	1,614	92
2008-2009	2,296	50
2009-2010	4,565	121.4
2010-2011	6,906	43.1
2011-2012	7,809	15.4
2012-2013	8,901	31
2013-2014	8,427	4
2014-2015	5711.3 (up to December 2014)	-7.6

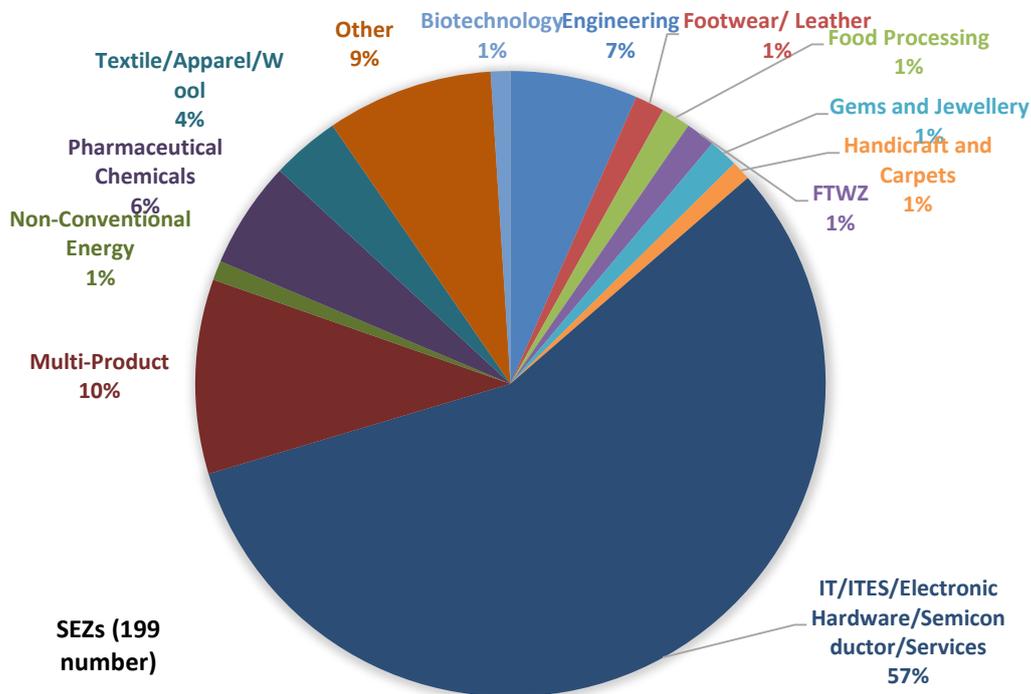
Nota: Valores en millones de rupias convertidas usando la tasa de cambio del RBI a US Dólar.
Fuente: Compilado por el autor de varios Capítulos de ZEE del Informe Anual de DoC.

La inversión total en las ZEE es de US\$ 322.5 mil millones. La inversión incremental en las ZEE notificadas en virtud de la ley ZEE 2005 es de US\$ 318.566,04 mil millones desde la entrada en vigor de la ley ZEE en febrero de 2006.

Un total de 91 ZEEs están haciendo exportaciones. De estos 43 son IT/ITES, 13 multiproducto y otras 35 ZEE son sectoriales específicas. El número total de unidades en estas ZEE es de 2263. La abrumadora respuesta al esquema de ZEE es evidente por el flujo de inversión y la creación

de empleo adicional en el país. El esquema ZEE ha generado una tremenda respuesta entre los inversores, tanto en la India como en el extranjero.

Gráfico 46 – Distribución de ZEE Operacionales en la India, por Sector
(no. y % de ZEE operacionales (199) al 1-21-2015)



Fuente: Departamento de Comercio (División de ZEE)

6.1.9 DERECHOS DE PROPIEDAD RELACIONADOS CON EL COMERCIO

La India es signataria del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC conocido comúnmente como Acuerdo sobre los ADPIC. Este Acuerdo se negoció como parte de la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales en el período 1986-1994, en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) comúnmente denominado Ronda de Uruguay, que abarca desde 1986 hasta 1994.

6.1.9.1 RELACIÓN ENTRE ADPIC, OMC Y OMPI

Los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) a nivel multilateral tienen su origen en el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial en 1883, que protegía la propiedad industrial, es decir, patentes y marcas y el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas en 1886 para los derechos de autor y los derechos conexos. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), que inició su labor en 1967 y que asumió la responsabilidad de la Oficina de Protección de la Propiedad Intelectual que había estado trabajando desde 1893, es la agencia internacional de las Naciones Unidas que administra el trabajo de estos convenios. La OMPI también administra muchos otros convenios internacionales sobre DPI. Si bien los convenios y tratados sobre DPI crean las normas internacionales de protección de los DPI que deben seguir los países miembros, las disciplinas sustantivas relacionadas con el comercio de DPI en virtud de estos convenios internacionales se han adoptado como referencia en la OMC mediante el Acuerdo sobre los ADPIC. La OMC establece que la "propiedad intelectual" debe ser protegida cuando se trata de comercio. Por lo tanto, a través del Acuerdo sobre los ADPIC, la OMC obliga a todos sus países miembros a

cumplir las normas mínimas básicas de DPI previstas en el Acuerdo sobre los ADPIC y lograr un cierto grado de armonización de las leyes nacionales en este ámbito.

El marco de los DPI en la India es estable y bien establecido desde el punto de vista jurídico, judicial y administrativo y cumple plenamente el Acuerdo sobre los ADPIC. No sólo India está comprometida con una amplia gama de tratados y convenios internacionales, sino también el número de programas de concienciación están siendo llevados a cabo por el gobierno de la India con el fin de proteger los derechos de propiedad intelectual.

En los últimos años, las oficinas de PI de la India han experimentado mejoras importantes en cuanto a la gradación de la legislación en materia de PI, las infraestructuras, los recursos humanos, el procesamiento de las aplicaciones de PI, la computarización, las bases de datos y los servicios de calidad *stakeholders*, la transparencia en el funcionamiento y el libre acceso a los datos de PI a través de un sitio web dinámico.

Durante los últimos años se han creado edificios para oficinas de última generación en Nueva Delhi, Kolkata, Chennai y Mumbai y Ahmedabad, que albergan a las centrales para Patentes, Diseños, Marcas e Indicaciones Geográficas. La Oficina de Patentes tiene su sede en Kolkata, con sucursales en Nueva Delhi, Chennai y Mumbai. El Registro de Marcas, con sede en Mumbai tiene sucursales en Ahmedabad, Chennai, Nueva Delhi y Kolkata. La Oficina de Diseño está situada en Kolkata y el registro de GI está en Chennai. Instalaciones separadas de la casa de la ISA / IPEA en Nueva Delhi y, además, hay un Archivo de la Oficina de Propiedad Intelectual que está en Ahmadabad.

El procedimiento simplificado para la presentación de solicitudes, las instalaciones de presentación electrónica y los incentivos para las PYMEs son algunas de las otras iniciativas en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual en la India.

6.1.9.2 TRATADOS INTERNACIONALES

India es miembro de la Organización Mundial del Comercio y está comprometida con el Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. La India es también miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, organismo encargado de promover la protección de los derechos de propiedad intelectual en todo el mundo. La India también es miembro de los siguientes importantes tratados y convenios internacionales administrados por la OMPI en relación con los DPI:

- Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos para los Fines del Procedimiento de Patentes.
- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial.
- Convenio por el que se Establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.
- Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas.
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes.
- Protocolo relativo al Acuerdo de Madrid relacionado al Registro Internacional de Marcas – Protocolo de Madrid.
- Tratado de Washington sobre Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados.
- Tratado de Nairobi sobre la Protección del Símbolo Olímpico.
- Convenio para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción No Autorizada de sus Fonogramas.

6.1.9.3 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Patentes: India ha dado pasos firmes en el fortalecimiento del sistema de patentes en el país. El Gobierno tiene como objetivo establecer un régimen de patentes que favorezca los avances tecnológicos y esté en consonancia con sus compromisos mundiales.

La presentación de la solicitud de patente en la Oficina de Patentes de la India ha ido aumentando consistentemente a lo largo de los años, lo que demuestra la confianza de la industria global en el ecosistema de patentes de la India.

La presentación y tramitación de las solicitudes de patentes, es decir, los procedimientos de examen, concesión y post-concesión se llevan a cabo en todas las cuatro oficinas de la Oficina de Patentes de forma independiente a través de un sistema de red virtual que vincula a las cuatro Oficinas de Patentes. Sin embargo, sólo existe una Oficina de Patentes virtual para la concesión de patentes. Se otorga una patente por un período uniforme de 20 años a partir de la fecha de presentación de la solicitud de patente para invenciones en todos los campos de la tecnología y es un derecho territorial.

La Oficina de Patentes de la India ha sido reconocida por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual en octubre de 2007 como una Autoridad de Búsqueda Internacional y una Autoridad de Examen Preliminar Internacional (ISA/IPEA) en virtud del Tratado de Cooperación en materia de Patentes, y ha operativizado el estado desde el 15 de octubre de 2013, uniéndose a un grupo de élite de 17 países.

6.1.9.4 PROCESAMIENTO HABILITADO Y FLUJO DE TRABAJO COMPUTARIZADO DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

Todos los registros están digitalizados y están disponibles gratuitamente a través de la página web oficial <www.ipindia.nic.in>. Cada documento recibido en la oficina es escaneado y digitalizado antes de tomar cualquier acción en el documento y se pone a disposición a través del sitio web oficial al público. Todo el procesamiento de las solicitudes de patente es electrónico y la información relacionada con el procesamiento se pone a disposición en el sitio web en tiempo real, proporcionando así información valiosa a los solicitantes.

6.1.9.4.1 COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS INMEDIATAS CON LOS SOLICITANTES

Como consecuencia de la presentación de un documento, un correo electrónico es enviado de manera instantánea al solicitante al correo ID y los números registrados en la oficina. Tales mensajes están codificados con un código QR para preservar su autenticidad.

Las utilidades dinámicas están disponibles en el sitio web, que proporciona información útil en tiempo real, como la emisión de informes de examen en un mes determinado, la eliminación de solicitudes, la información sobre las patentes caducadas y cesadas, etc.

Los registros completos en todas las materias, que no están prohibidos de ser publicados por la ley, se ponen a disposición del público en el sitio web. Todos los documentos se digitalizan tan pronto como se reciben en la Oficina para permitir el procesamiento computarizado de las solicitudes y se ponen a disposición del público en tiempo real a través del sitio web oficial.

La Oficina de Patentes cuenta con un nutrido grupo de expertos para la tramitación de solicitudes de patentes. En la actualidad cuenta con la fuerza de 192 Examinadores y 89 Oficiales Supervisores. De ellos, 42 tienen Doctorado, 75 Postgrados en diferentes ramas de la ciencia, 25 posgraduados en Ingeniería y 139 licenciados en Ingeniería/Tecnología.

6.1.9.5 DISEÑO INDUSTRIAL

Cada diseño que se puede registrar debe pasar el examen universal de novedad. Un diseño registrado es válido por 10 años y puede ser ampliado por otros 5 años. Un diseño no puede ser registrado si no es nuevo u original o ha sido revelado al público en la India o en cualquier parte del mundo por la publicación.

6.1.9.6 MARCAS

Se utiliza o se propone utilizar una marca para distinguir los productos o servicios de una persona de aquellos de otras en el curso del comercio. Aunque el registro de la marca no es obligatorio, el registro es una prueba *prima facie* del título y da al titular registrado el derecho exclusivo de usar la marca y emprender acciones legales en caso de infracción. Si una marca no está registrada y si alguien que no tiene el derecho en la marca comercial utiliza esa marca, el titular de la marca puede tomar la acción de usurpación de marca prevista en el *Common Law*. La inscripción inicial es válida por un período de 10 años, la cual es renovable por tiempo indefinido.

La India también se adhirió al Protocolo de Madrid que permite a los solicitantes presentar en otros países que son miembros del Protocolo, a través de un formulario simple y mediante el pago en una moneda, los solicitantes extranjeros también pueden presentar indicando la India como el país designado en los formularios. Esto también permite el procesamiento con límite de tiempo de las aplicaciones de Marcas Comerciales.

6.1.9.8 PROTOCOLO DE MADRID

La oficina india está recibiendo solicitudes de protección de marcas de acuerdo con el Protocolo de Madrid y está haciendo toda la correspondencia relacionada a ellas en línea a través de la plataforma proporcionada por esta oficina, de manera similar todas las comunicaciones de la Oficina Internacional sobre solicitudes internacionales o registro en virtud del Protocolo de Madrid son realizadas por la Oficina de la India únicamente por medios electrónicos.

6.1.9.9 FUNCIONAMIENTO TRANSPARENTE Y AUTOMATIZADO DE LA INDUSTRIA DE LAS MARCAS

Todas las funciones del TMR (*Trade Mark Registry*) se realizan a través del *Trade Marks System* (TMS). Se ha realizado la entrada de datos de toda la información vital relacionada con la solicitud de marca registrada o una marca registrada y se han digitalizado todos los registros en papel disponibles relacionados con las solicitudes de marcas comerciales o marcas registradas y estos están vinculados con la aplicación pertinente o marcas registradas en el sistema.

6.1.9.10 OTRA INFORMACIÓN

El sitio web de la Oficina de Propiedad Intelectual (OPI) contiene una plataforma separada para la presentación electrónica de solicitudes de marcas comerciales y servicios gratuitos de búsqueda pública en línea para la búsqueda de marcas idénticas o similares. El *Trade mark E-Journal* se publica cada lunes y da los detalles de usos aceptados para el registro de marcas registradas y otra información. Los detalles de todas las solicitudes de marca o registro de marcas, el estado de las solicitudes/marcas registradas, notificaciones públicas, copias de órdenes de oficinas importantes, circulares y otra información útil están disponibles en el sitio web de la Contraloría General de Patentes, Diseños y Marcas. La información completa sobre existencias y flujos también está disponible en el sitio web.

El público puede ver en tiempo real los detalles del examen de las solicitudes de marca, las audiencias de causa de la demostración, la publicación en el diario de la marca registrada, el registro de marcas, la disposición de aplicaciones por el abandono, la negativa etc.

6.1.9.11 INDICACIONES GEOGRÁFICAS

El Registro de Indicaciones Geográficas es una organización estatutaria establecida en Chennai para la administración de la Ley GI con el objetivo de proporcionar el registro y la protección de las indicaciones geográficas (GI) relacionadas con los bienes. Las solicitudes de registro de indicaciones geográficas también pueden ser presentadas por entidades extranjeras para el registro de su indicación geográfica en la India de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC. Se ha establecido un Manual de Práctica y Procedimiento para asegurar la uniformidad y consistencia en la práctica.

6.1.10 CONCLUSIÓN

Las instituciones indias son una de las más transparentes y estables del mundo y están en el camino de ser cada vez más transparentes progresivamente. El tamaño de la economía india medido por su tamaño del PBI es la novena economía más grande del mundo. En términos de tamaño geográfico, capacidades portuarias e indicadores de facilitación del comercio, la India puede compararse con las mejores economías del mundo. En cuanto a la protección de la PI, la India ofrece protecciones *sui generis* compatibles con la OMC, lo que ayuda al progreso de los países en desarrollo.

6.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

6.2.1 FACILITACIÓN DEL COMERCIO

De acuerdo al Índice *Global Enabling Trade* de 2014, Perú está en la posición 51° de 138 países (38% superior), demostrando una mejora considerable cuando es comparado al índice de 2008, en el cual Perú estuvo en la posición 69° de 118 países (58% superior). El gráfico de abajo muestra que las principales fortalezas de Perú son el acceso al mercado nacional y extranjero, mientras que sus mayores debilidades son la eficiencia y la transparencia de la administración de fronteras y la calidad de la infraestructura de transporte. Por otro lado, las áreas donde continúa realizando esfuerzos son costos logísticos, requisitos técnicos y producción tecnológica.

Asimismo, de acuerdo al Índice *Doing Business* de 2015, Perú está posicionado 35° de 189 economías en total, pero en la sección de *Trading Across Borders*, está en el puesto 55°. Si el índice DB de 2015 es comparado al índice DB de 2008, el tiempo para las exportaciones e importaciones ha sido reducido considerablemente en los últimos años. En el caso de la exportación, en 2008, 22 días fueron necesarios para terminar el proceso y en 2015 solo 12 días fueron requeridos. En el proceso de importación, la reducción ha sido de 29 a 17 días entre 2008 y 2015.

Gráfico 24 – Índice de Comercio Global Habilitador 2014 - Perú



Fuente: Foro Económico Mundial (2014)

Cuadro 32 – Perú: Comparación entre Doing Business 2008 y 2015

Comercio transfronterizo - Perú				
Edición	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (US\$ por contenedor)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (US\$ por contenedor)
DB2008	22	575	29	670
DB2015	12	890	17	1,010

Fuente: Banco Mundial (2015)

6.2.2 ASUNTOS DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

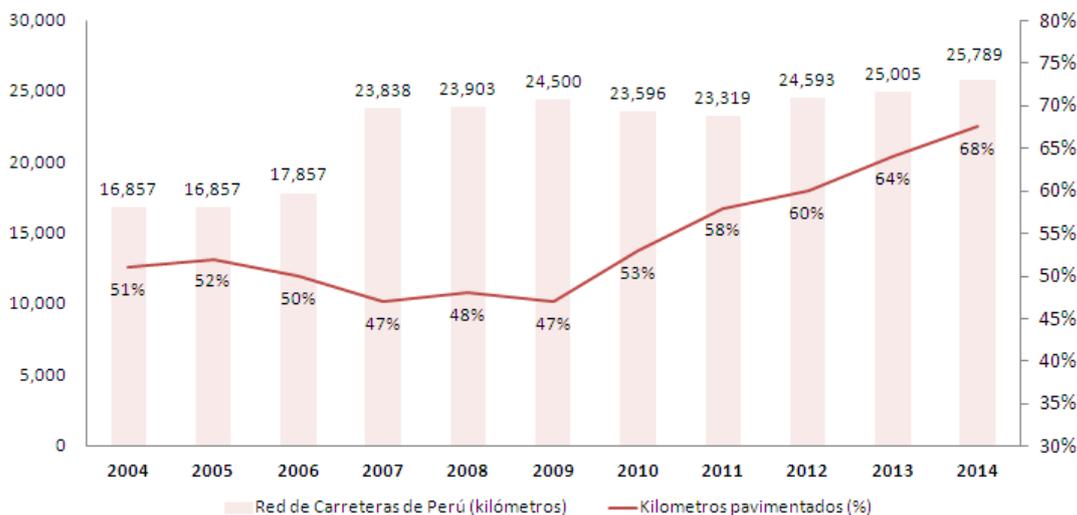
La calidad de la infraestructura del transporte es uno de los principales factores para que un país adquiera niveles adecuados de competitividad e integración interna y externa. De acuerdo con el Informe de Competitividad Global 2015-2016, Perú está en la posición 105° (de una muestra de 144 países) en términos de calidad de la infraestructura general, 102° con respecto a la calidad de carreteras, 87° con respecto a la infraestructura portuaria, 89° con respecto a la infraestructura de aeropuertos y 90° en relación a la infraestructura de ferrocarril.

El Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC) es responsable de asegurar la integración interna y externa de Perú regulando, promoviendo, construyendo y supervisando la infraestructura del transporte y comunicaciones. Adicionalmente, el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN) monitorea la inversión en la infraestructura de transporte para uso público.

6.2.2.1 INFRAESTRUCTURA DE CARRETERA

Durante la última década, la ampliación de la red de carreteras incrementó en 53%, de 16,857 km hasta más de 25,700 km en 2014. Durante este período, el porcentaje de carreteras pavimentadas incrementó de 51% a 68% debido a las importantes inversiones públicas y privadas. Desde 2003 en adelante, han sido otorgadas 16 concesiones de carreteras, acumulando inversiones de US\$ 3,206 millones.

Gráfico 25 - Perú: Red de Carreteras
(Kms.)



Fuente: MTC

6.2.2.2 INFRAESTRUCTURA PORTUARIA

Perú tiene 11 puertos marítimos públicos y un conjunto de puertos privados usados principalmente para transportar minerales y productos petrolíferos. El puerto del Callao es el principal puerto marítimo del país, representado el 90% tráfico portuario nacional de contenedores y el 71% de la carga total.

Actualmente, operan bajo concesiones los siguientes puertos: Paita, Terminal de Contenedores Muelle Sur Callao, Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales Callao, Muelle Norte, Terminal Portuario de Yurimaguas y Puerto General San Martín de Pischo; con inversiones acumuladas de US\$ 1,020 millones.

Con la excepción de los puertos bajo concesión, los puertos son manejados por la Empresa Nacional de Puerto (ENAPU), la cual pertenece al Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE), una entidad legal pública adscrita al MEF. La Dirección General de Transporte Acuático (DGTA) del MTC es responsable de promover, regular y administrar el desarrollo de actividades marítimas, de río y de lago y responsable por el desarrollo de vías fluviales y transporte multimodal.

De acuerdo a la Ley 27942 de 2003, la Autoridad Portuaria Nacional (APN) es responsable de desarrollar el Sistema Portuario Nacional (SPN), alentando la inversión privada en los puertos y coordinando la interacción de actores públicos y privados. La competencia del Gobierno en relación a los asuntos portuarios es ejercida solamente por la APN. Las tasas cobradas por servicios portuarios son reguladas por OSITRAN.

6.2.2.3 INFRAESTRUCTURA DE AEROPUERTOS

La Dirección General de Aviación Civil (DGAC), la cual es parte del MTC, es responsable de establecer, administrar, operar y mantener servicios de ayuda de navegación, radiocomunicación y control del tráfico aéreo y puede delegar estas actividades a otra Agencia Estatal (Ley 27261). OSITRAN también es responsable de regular la infraestructura de aeropuertos y los servicios de navegación aérea y de supervisar los contratos de concesión y la infraestructura sin concesión manejada por la Corporación Peruana de Aviación Comercial (CORPAC), así como de fijar los aranceles para el uso de esta infraestructura.

CORPAC opera y mantiene aeropuertos comerciales abiertos al tráfico aéreo; proporciona soporte de navegación aérea, radiocomunicación y servicios de control de tráfico aéreo en aeródromos comerciales; y regula y controla el tráfico aéreo.

La red de aeropuertos comerciales comprende 23 aeropuertos, 19 de los cuales están operados bajo concesiones y 4 son manejados por CORPAC. CORPAC también maneja 75 aeródromos¹²⁵ y 18 helipuertos.

Los aeropuertos bajo concesión son:

- Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, otorgado a la empresa Lima Airport Partners (LAP) por un período de 30 años.
- Un grupo de aeropuertos regionales (Talara, Tumbes, Chachapoyas, Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Trujillo, Anta-Huaraz, Cajamarca, Pisco, Chiclayo y Piura), otorgados a la empresa Aeropuertos del Perú (ADP) por un período de 25 años.
- Un grupo de aeropuertos regionales (Andahuaylas, Ayacucho, Arequipa, Tacna, Juliaca y Puerto Maldonado), otorgados a la empresa Consorcio Aeropuerto Andinos del Perú (AAP) por un período de 25 años.

El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez es el aeropuerto más importante en términos de movimiento de pasajeros y de carga. En 2014, 91.3% del total de tráfico de carga (del cual el

¹²⁵ Los aeródromos públicos son para uso público; otros aeródromos son clasificados como privados (Ley 27261)

88% fue carga internacional) y 62.5% de tráfico de pasajeros fue centralizado en el Aeropuerto Jorge Chávez.

Cuadro 33 – Perú: Distribución del tráfico aeroportuario por el operador del aeropuerto, 2013-2014

	2013	Part.	2014	Part.	2014/2013 (%)
Pasajeros (miles)	23,861	100.0	25,336	100.0	6.2
Lima Airport Partner (LAP)	14,913	62.5	15,659	61.8	5.0
Aeropuertos del Perú (ADP)	4,012	16.8	4,419	17.4	10.1
Consortio Aeropuerto Andinos del Perú (AAP)	2,303	9.7	2,440	9.6	5.9
CORPAC	2,635	11.0	2,818	11.1	6.9
Carga (TM)	331,257	100.0	325,548	100.0	-1.7
Lima Airport Partner (LAP)	302,406	91.3	296,517	91.1	-1.9
Aeropuertos del Perú (ADP)	20,972	6.3	20,432	6.3	-2.6
Consortio Aeropuerto Andinos del Perú (AAP)	5,429	1.6	6,009	1.8	10.7
CORPAC	2,450	0.7	2,589	0.8	5.7

Fuente: OSITRAN

6.2.3 POLÍTICAS DE MINA Y MANUFACTURA¹²⁶

6.2.3.1 POLÍTICAS DE MINA

El sector minero en Perú genera 50% del ingreso proveniente exportaciones de mercadería. Los principales mercados para los productos minerales peruanos son China, los Estados Unidos, Suiza, Japón, Canadá y la Unión Europea. El cobre y el oro representaron alrededor del 75% de las exportaciones de minerales en 2014. El sector minero también es uno de los principales receptores de inversiones del Perú. Durante 2009-2014, el total de inversiones en el sector ascendió a US\$41 millones.

La formulación de la política minera es responsabilidad del Ministerio de Energía y Minas. La política minera busca: i) actualizar los reglamentos mineros a fin de garantizar la estabilidad jurídica y mejorar las condiciones para la inversión privada; ii) impulsar el desarrollo de las actividades mineras con mejores condiciones de seguridad para los trabajadores y para la sociedad, mientras se protege el medio ambiente y se mantiene una relación armoniosa con la comunidad; y, iii) reforzar la supervisión.

El Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERGMIN) es el organismo público con responsabilidad nacional de supervisar y monitorear el cumplimiento de las disposiciones legales y técnicas relacionadas a la minería, electricidad e hidrocarburos. También es responsable de monitorear la seguridad de la infraestructura asociada con estas actividades. Al 2010, el cumplimiento de las regulaciones medioambientales es monitoreado y ejecutado por el Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental (OEFA), una agencia adscrita al Ministerio del Ambiente (MINAM).

Bajo el Artículo 66 de la Constitución, el Estado tiene soberanía sobre los recursos no renovables. Los operadores del sector privado están permitidos de explotar los recursos minerales bajo el sistema de concesión. El organismo a cargo de garantizar las concesiones mineras y administrar el registro nacional de minería y los pagos hechos por todos los

¹²⁶ Secciones 6.2, 6.3, 6.4 and 6.5 están basadas en los Exámenes de las Políticas Comerciales de Perú (OMC, 2013).

concesionarios mineros por el mantenimiento de sus derechos mineros vigentes es el Instituto Geológico Minero y Metalúrgico (INGEMMET).

Bajo la Ley General de Minería, no hay limitaciones en la participación de capital extranjero en explotación mineral, explotación o procesamiento de proyectos, pero la exploración y explotación requieren una concesión minera¹²⁷. Una concesión minera no concede un derecho de superficie y se requiere un permiso de uso de terreno antes de que cualquier actividad minera pueda ser llevada a cabo¹²⁸. Además, las evaluaciones de impacto ambiental tienen que ser aprobadas para la exploración, explotación y actividades de procesamiento mineral, entre otros. La topografía, propensión y marketing son actividades que pueden ser llevadas a cabo sin la necesidad de tener una concesión.

Las empresas extranjeras deben establecer una sucursal o subsidiaria domiciliada para participar en las actividades de exploración y explotación. Las concesiones están garantizadas por un período ilimitado, aunque es impuesta una penalidad si para el sexto año de otorgado la concesión no se ha hecho ninguna inversión específica o no se ha iniciado la producción. Las empresas con participaciones extranjeras deben haber obtenido autorización de un Decreto Supremo antes de empezar la exploración o explotación en un área situada dentro de 50 km de las fronteras.

El Estado impone varias tasas para exploración y explotación minera. Desde mediados de 2004, los inversionistas han pagado regalías por la explotación de minerales. En 2011, el sistema de regalías fue modificado para recolectar cantidades adicionales dirigidas a llevar cabo proyectos sociales y de infraestructura en las áreas más pobres del país. Bajo el nuevo esquema, las empresas mineras sin convenios de estabilidad tributaria pagarán regalías entre 1% y 3% del valor del concentrado (o su equivalente) extraído y 12% de sus utilidades operativas. Además, estas empresas pagarán un impuesto especial de entre 2% y 8.4% de sus utilidades operativas.

Al mismo tiempo, las empresas con convenios de estabilidad tributaria pagarán un impuesto especial sobre sus beneficios de explotación a una tasa de entre 4% y 13%. Los productores pequeños y artesanales no tienen que pagar regalías. La Ley General de Minería define dos tipos de productores¹²⁹. Los titulares de concesiones mineras deben pagar una tasa anual por la concesión, la cual varía de acuerdo al tamaño del productor¹³⁰. Las empresas mineras deben distribuir 8% de sus utilidades antes de impuestos a sus trabajadores.

La Ley 27623 da a los titulares de concesiones mineras el derecho a una devolución definitiva del IGV y del impuesto de promoción municipal pagado sobre la importación y/o compra local de "mercancías, suministros o utilización de servicios de construcción y contratos usados directamente para llevar a cabo la exploración" de recursos minerales durante la fase de exploración. Este beneficio es otorgado exclusivamente a empresas que invierten al menos US\$ 500,000¹³¹ y se mantendrá en efecto hasta el 31 de diciembre de 2015.

¹²⁷ Artículo 9 del Texto Único Armonizado de la Ley General de Minería, aprobado por Decreto supremo N° 014-92-EM el 3 de junio de 1992.

¹²⁸ Bajo el Artículo 9 de la Ley General de Minería, la concesión minera y los derechos de propiedad son diferentes en naturaleza, siendo el derecho de concesión un activo distinto y separado del terreno al cual se relaciona. Para evitar la posibilidad de disputas sociales, antes de iniciar las actividades mineras, el titular de la concesión debe alcanzar un acuerdo con el propietario o propietarios del terreno.

¹²⁹ Artículo 91 del Texto Único Armonizado de la Ley General de Minería.

¹³⁰ Artículo 39 del Texto Único Armonizado de la Ley General de Minería.

¹³¹ Artículo 14 del reglamento de aplicación de la Ley 27623.

Los titulares de concesiones mineras pueden entrar en convenios de estabilidad tributaria con el Estado, además de los convenios de estabilidad jurídica disponibles a los inversionistas de cualquier sector¹³². Los convenios de estabilidad tributaria congelan el impuesto a la renta al tipo de cambio efectivo al momento que el convenio fue firmado más dos puntos porcentuales. Los beneficios tributarios en efecto al momento que el convenio fue firmado también son congelados, pero solo por el período prescrito en el instrumento legal bajo el cual los beneficios son otorgados. El plazo del convenio varía dependiendo de la capacidad de producción de la empresa que lo firma. Las empresas cuya capacidad de producción varía de 350 a 5,000 toneladas por día deben firmar convenios por diez años, mientras que empresas con una capacidad mayor deben firmarlos por 15 años. Para firmar un convenio de diez años es necesario invertir al menos US\$ 2 millones en un nuevo proyecto. La cantidad mínima para convenios de 15 años es US\$ 20 millones invertidos en nuevos proyectos o US\$ 50 millones en proyectos existentes.

6.2.3.2 POLÍTICAS DE MANUFACTURA

El Ministerio de la Producción (PRODUCE) es responsable de formular la política del sector manufacturero. En 2014, PRODUCE anunció el Plan Nacional de Diversificación Productiva, el cual tiene tres pilares: i) promoción de diversificación productiva, ii) adecuación de reglamentos y simplificación administrativa, y, iii) expansión de la productividad.

Las principales acciones del Plan son:

- ✓ Integración a cadenas de valor globales
- ✓ Atracción de inversión extranjera directa
- ✓ Implementación de la Política Nacional de Innovación: trabajando junto al sector privado para obtener 16 agendas sectoriales de innovación para el 2016 e incorporando procesos innovadores en las estrategias de negocio.
- ✓ Implementación de la Política Nacional de Calidad: creando el Instituto Nacional de Calidad en 2015.
- ✓ Eliminación de las barreras de inversión y facilitación de actividades productivas.
- ✓ Adecuación de las normas para promover un negocio competitivo y rentable con la habilidad de generar empleo formal.
- ✓ Simplificación administrativa: introduciendo nuevas medidas electrónicas del gobierno y nuevos esquemas tributarios para las MIPYMEs.
- ✓ Programa de extensión tecnológica para las MIPYMEs: reforzando 20 centros de innovación tecnológica para el 2016, difusión tecnológica para el sector agrícola.
- ✓ Reducción de costos y reforma de financiamiento de las MIPYMEs: creando un fondo para el financiamiento de la MIPYMEs y fondos de garantía mutua.
- ✓ Programa de apoyo de *clusters*
- ✓ Estudios de diagnóstico regional: implementar agendas de trabajo para mejorar la productividad regional

Los manufactureros son elegibles para un procedimiento especial de recuperación anticipada de IGV en la adquisición de capital nuevo y mercancías intermedias y servicios de construcción, ya sean importados y/o adquiridos localmente, usados durante la etapa de pre producción de actividades económicas sujetas al IGV o para exportaciones.

¹³² Artículos 78, 79, 82 y 83 del Texto Único Armonizado de la Ley General de Minería.

En 2014, PRODUCE creó el Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innovate Perú)¹³³ como Unidad Ejecutora¹³⁴ del Ministerio de la Producción. Sus objetivos específicos son: i) incrementar la innovación en los procesos de producción; ii) promover emprendimiento innovador; y, iii) facilitar la absorción y adaptación de tecnologías a los negocios.

PRODUCE también está rediseñando el proyecto para la construcción de parques industriales a nivel nacional. El objetivo de este proyecto es generar centros industriales no contaminantes que promueven productividad dentro del sector. En 2014, fueron aprobados los reglamentos¹³⁵ de la Ley 30078 que promueve el desarrollo de parques eco industriales.

6.2.4 INCENTIVOS DE EXPORTACIÓN

En 2007, Perú estableció un procedimiento especial para recuperación anticipada de IGV, aplicada en la adquisición de capital nuevo y mercancías intermedias y servicios de construcción (ya sean importados y/o adquiridos localmente) usados durante la etapa de pre producción de actividades económicas para exportación.

A través del Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES), personas naturales o jurídicas dedicadas a la acuicultura o a la pesca marítima o continental en pequeña escala pueden obtener préstamos y apoyo financiero a tasas preferenciales, las cuales oscilan de 3% a 7% dependiendo de la actividad pesquera y la cantidad del préstamo. Otros programas son el Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos (PRONAMACHCS), el Proyecto de Manejo de los Recursos Naturales en la Sierra Sur (MARENASS) y la Promoción del Aprovechamiento de Abonos provenientes de Aves Marinas (PROABONOS), los cuales fueron fusionados en un único programa llamado AGRORURAL en 2008.

Los agricultores reciben una tasa preferencial para el impuesto a la renta y la recuperación anticipado del IGV¹³⁶. Desde 2008, las concesiones tributarias otorgadas a los productores agrícolas ya no están condicionadas a la utilización de productos de origen nacional¹³⁷.

Como banco de desarrollo de segundo piso, COFIDE también ofrece líneas crediticias y programas para financiar varios sectores.

6.2.4.1 ZONAS DE TRATO ESPECIAL

El MINCETUR es responsable de supervisar las zonas de trato especial. Cualquier operación comercial extranjera debe ser llevada a cabo desde estas zonas ya que incluyen operadores logísticos y oficinas de la SUNAT. En el caso de ZOFRATACNA, las mercancías extranjeras pueden dirigirse a terceros países a través de cualquier puesto de aduanas nacional previa presentación de una solicitud de transferencia. Las exportaciones originadas en otras zonas especiales pueden ir a terceros países usando una solicitud de transferencia, pero tienen que

¹³³ Decreto Supremo 003-2014-PRODUCE.

¹³⁴ Para alcanzar sus objetivos Innovate Perú maneja actualmente los siguientes fondos: Proyecto de Innovación para la Competitividad (FINCYT), Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM) y Fondo para la Innovación, ciencia y Tecnología (FOMITEC). Más información disponible en: <http://www.innovateperu.gob.pe/>

¹³⁵ Resolución 002-2014-PRODUCE.

¹³⁶ Ley 27360 (que aprueba las normas sobre promoción del sector agrícola) del 20 de octubre de 2000.

¹³⁷ Decreto Legislativo 1035 de 24 de junio de 2008.

proceder a través de un puesto de aduanas específico. Las mercancías deben ser elegibles para régimen de tránsito para poder ser exportado a través de cualquier puesto de aduanas.

Las zonas de trato especial conocidas como Centros de Exportación, Industria, Marketing y Servicio han sido establecidas por una ley especial que especifica las concesiones y las actividades que pueden ser realizadas en cada uno de ellos. Actualmente, hay siete zonas de trato especial: Ilo¹³⁸, Loreto, Matarani, Paita¹³⁹ and Tumbes, la ZOFRATACNA¹⁴⁰ y la Zona Económica de Puno (ZEEDEPUNO)¹⁴¹.

Las concesiones tributarias¹⁴² otorgadas a los usuarios de zonas libres o CETICOS han sido extendidas hasta el 31 de diciembre de 2022 en el caso de los CETICOS de Ilo, Matarani y Paita, hasta 2042 para el CETICO Tumbes y hasta 2041 para la ZOFRATACNA.

Los productos exportados a territorio peruano desde las zonas de trato especial pagan la tasa más baja negociada por Perú en un acuerdo comercial y los productos exportados definitivamente desde territorio peruano a una zona especial son aptos para el régimen *drawback* y la devolución del IGV.

Las actividades llevadas a cabo usualmente en las zonas de trato especial incluyen: manufactura o transformación; maquila o ensamblado; industrias agrícolas; almacenamiento; servicios como empaquetado, embalaje, etiquetado, clasificación de mercancías y reparación de maquinaria y equipamiento. Las actividades que pueden o no ser realizadas en cada una de las zonas libres son estipuladas específicamente en las normas que crean cada zona.

A partir de 1999, el programa de promoción de inversión en la región Amazonas¹⁴³ otorga concesiones tributarias a las empresas localizadas en esta área¹⁴⁴ por 50 años. Los contribuyentes que viven en la zona amazónica tienen excepciones o reducciones al impuesto a la renta, dependiendo de su actividad; excepciones del IGV sobre las ventas locales para consumo local; exenciones para servicios proporcionados en la región y sobre contratos de construcción o la primera venta de bien inmueble por constructores en la región; y exenciones del IGV y el ISC sobre ventas a proveedores y consumidores finales de petróleo, gas natural y sus derivados.

A partir del 2010, Perú ha garantizado exoneración y/o exenciones al impuesto a la renta a personas naturales, MIPYMEs, las asociaciones cooperativas, empresas comunales y multicomunales que tienen su domicilio fiscal, lugar de negocio y centro de producción en las regiones andinas a una altitud de 2,5000 metros o más sobre el nivel del mar, y empresas en general establecidas a una altitud de 3,200 metros o más sobre el nivel del mar e involucradas en cualquiera de las actividades de la lista otorgada (piscicultura, acuicultura, elaboración de carne, plantaciones forestales con fines comerciales o industriales, producción de leche, cría de camélidos sudamericanos y ovinos y transformación de sus fibras y lanas, agroindustria,

¹³⁸ El CETICOS Ilo es un centro de distribución para mercancía y el suministro de servicios para grandes industrias y minería en el sur de Perú.

¹³⁹ Decreto Legislativo 864 de 27 de octubre de 1996 (creando el CETICOS Paita).

¹⁴⁰ Ley 27688 de 8 de febrero de 2002 and Ley 29739 de 6 de Julio de 2011 (modificando la Ley 27688).

¹⁴¹ Decreto Supremo 050-2007-EF de 27 de abril de 2006 (aprobando los reglamentos de la Ley 28864 – Ley de la Zona Económica Especial Puno).

¹⁴² Excepción del impuesto de importación, impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, impuesto de promoción municipal, impuesto selectivo al consumo, arancel ad-valorem sobre la entrada de bienes y cualquier otro impuesto aplicado por el Gobierno Central o los gobiernos regionales o municipales.

¹⁴³ Ley 27037 de 30 de diciembre de 2008 y Decreto Supremo 103-99-EF y modificaciones.

¹⁴⁴ El área amazónica comprende las regiones de Loreto, Madre de Dios, Ucayali, Amazonas y San Martín, así como las provincias y distritos amazónicos de las regiones de Ayacucho, Cajamarca, Cuzco, Huánuco, Junín, Pasco, Puno, Huancavelica y La Libertad. Y Piura.

artesanía y textiles¹⁴⁵). Las concesiones, las cuales incluyen excepciones del impuesto a la renta, tasas y el IGV sobre las importaciones de bienes de capital, permanecerán en efecto hasta el 31 de diciembre de 2021.

6.2.5 DERECHOS DE PROPIEDAD RELACIONADOS CON EL COMERCIO

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es responsable de implementar los textos legales designados a proteger los Derechos de Propiedad Intelectual. Tiene tres direcciones para realizar esta tarea: la Dirección de Derechos de Autor (DDA) para asuntos referentes a derechos de autor y derechos relacionados; la Dirección de Signos Distintivos (DSD) para asuntos referentes a marcas, nombres comerciales y eslóganes, marcas colectivas, marcas de certificación y denominaciones de origen; y la Dirección de Invenciones y Nuevas Tecnologías (DIN) para asuntos referentes a patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, variedades vegetales protegidas, conocimiento tradicional y otras nuevas tecnologías.

La DDA, DSD y DIN coordinan la aplicación de, y monitorean el cumplimiento con, los compromisos nacionales e internacionales en derechos de propiedad intelectual dentro de sus esferas de competencia. Estas Direcciones son las primeras instancias administrativas para disputas u otros procedimientos iniciados por una queja de una parte o de oficio.

La Sala de Propiedad Intelectual de INDECOPI es un organismo independiente de la DDA, DSD y DIN, y es la segunda y última instancia administrativa de apelación para asuntos de Propiedad Intelectual. La Sala puede establecer precedentes que deben ser seguidos, mediante resoluciones y decisiones administrativas, pero no es una autoridad judicial y las apelaciones en contra de sus decisiones pueden ser hechas a los tribunales judiciales.

La Dirección de Policía Fiscal, a través de la División de Investigación de Delitos contra Derechos de Propiedad Intelectual tiene la tarea de combatir delitos contra derechos de autor y derechos relacionados y contra propiedad industrial cuando las mercancías son producidas haciendo uso desautorizado de patentes o reproducción de diseños industriales, o una marca se imita o se utiliza ilegalmente¹⁴⁶. SUNAT aplica medidas en frontera como la suspensión del despacho de mercancías supuestamente falsificadas, pirateadas o engañosamente similares, de conformidad con la legislación sobre protección de derechos de autor y derechos conexos y derechos de marcas.

El marco legal de Perú para Propiedad Intelectual comprende su legislación nacional, multilateral y los textos legales de la CAN y los acuerdos preferenciales que Perú ha firmado. El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), junto con otros Acuerdos de la OMC, ha sido incorporado en la legislación nacional de Perú y puede ser invocado por sus tribunales. Los textos legales de la CAN también son directamente aplicables y son supranacionales en Perú.

La legislación de Perú abarca todos los tipos de Derechos de Propiedad Intelectual mencionados en el Acuerdo sobre los ADPIC y contiene disposiciones sobre la aplicación. En los últimos diez años, varios textos legales sobre distintos tipos de Derechos de Propiedad

¹⁴⁵ Ley 29482 de 19 de diciembre de 2009 y Decreto Supremo 051-2010-EF.

¹⁴⁶

Información sobre operaciones, incautaciones y otras medidas de la Policía Fiscal, disponibles en su sitio web, ver en: <http://www.pnp.gob.pe/direcciones/dirpofis/inicio.html>.

Intelectual y la aplicación, fueron adoptados o modificados¹⁴⁷. Perú concede gran importancia a la protección de conocimiento tradicional, acceso a recursos genéticos y a la protección de diversidad biológica. Estos requisitos han sido incorporados en la legislación peruana desde 1996, y en la legislación de la CAN, a través de la Decisión 391, la cual establece un régimen común para el acceso a recursos genéticos, y la Decisión 486¹⁴⁸. Perú también tiene disposiciones para prevenir prácticas anticompetitivas en licencias contractuales sobre Derechos de Propiedad Intelectual.

En la Ronda de Doha, Perú, junto con otros miembros, presentó propuestas sobre temas como el sistema de patentes, a fin de incorporar el requisito de revelar el origen de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales¹⁴⁹. Perú considera que una obligación legal que establece un requisito de divulgación obligatoria para solicitudes de patente ayudaría a prevenir la apropiación indebida de los recursos genéticos y la concesión indebida de patentes y también mejoraría la transparencia en relación a la utilización de recursos genéticos y /o conocimiento tradicional asociado¹⁵⁰. Perú también presentó propuestas sobre la necesidad de vincular el sistema de patentes al régimen para acceso de recursos genéticos y protección de conocimiento tradicional en el Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB), la OMPI y en otros foros (incluyendo procesos regionales)¹⁵¹ como es ya proporcionado por la legislación sobre patentes.

El Perú ha firmado 16 de los tratados administrados por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI)¹⁵². Desde el 2007, Perú ha accedido a cuatro de estos tratados: el Tratado de Budapest (octubre de 2008), el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (marzo 2009), el Tratado sobre el Derecho de Marcas (agosto 2009) y el Convenio de la UPOV (julio 2011). En junio de 2012, Perú firmó el Tratado de Beijing sobre Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales y el Tratado de Marrakech para facilitar el Acceso a las Obras Publicadas a las Personas Ciegas, con Discapacidad Visual o con Otras Dificultades para Acceder al Texto Impreso, en el 2013.

Perú también ha adoptado compromisos para proteger la propiedad intelectual en los acuerdos regionales. Uno de los más importantes de estos acuerdos es la Comunidad Andina – CAN, el cual establece un régimen común para diferentes formas de Derechos de Propiedad Intelectual y constituye el marco para el régimen sobre la protección de tales derechos en Perú. La CAN, no obstante, permite a sus miembros adoptar legislación adicional para complementar y facilitar la aplicación de la Legislación Andina sobre propiedad industrial.

¹⁴⁷ Decreto Legislativo 1076 de 27 de julio de 2008 (modificando el Decreto Legislativo Nº 822), Ley de Derecho de Autor incorporando nuevas definiciones; Ley 29316, de 13 de enero de 2009, Ley de modificación, incorporación y regulación de diversas materias relativas a la implementación del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos; Decreto Legislativo 1072 de 26 de junio de 2008, Protección de datos de prueba y otros datos no divulgados sobre productos farmacéuticos; Decreto Supremo 002-2009-SA de 17 de enero de 2009, reglamento de aplicación del Decreto Legislativo 1072, Ley General de Salud; Ley 29316, de 13 de enero de 2009, por la que se modifican disposiciones de la Ley 27811; Decreto Legislativo 1092 por el que se aprueban medidas en frontera para proteger los derechos de autor o derechos conexos y derechos de marcas y sus reglamentos de aplicación en el Decreto Supremo 003 2009-EF.

¹⁴⁸ Documento de la OMC IP/C/W/493 de 19 de setiembre de 2007.

¹⁴⁹ Documentos de la OMC TN/C/W/52 de 19 de Julio de 2008, WT/GC/W/590 de 28 de mayo de 2008 y TN/C/W/59 de 19 de abril de 2011.

¹⁵⁰ Documento de la OMC TN/C/W/59 de 19 de abril de 2011.

¹⁵¹ Documento de la OMC IP/C/W/493 de 19 de setiembre de 2007.

¹⁵² Incluyendo el Convenio OMPI. Los tratados firmados por Perú pueden ser vistos en: http://www.wipo.int/treaties/en/ShowResults.jsp?country_id=137C&start_year=ANY&end_year=ANY&search_what=C&treaty_all=ALL.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Los compromisos hechos por Perú en su Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos incluyeron reformas sobre la violación de los Derechos de Propiedad Intelectual, derechos de autor y derechos relacionados, marcas, patentes y protección de datos de prueba, y la aplicación de medidas en frontera.

El Acuerdo Comercial entre Colombia y Perú y la Unión Europea también contiene varias disposiciones sobre Propiedad Intelectual, algunas de ellas relacionadas a salud pública. Una característica distintiva de este acuerdo es que abarca indicaciones geográficas, conocimiento tradicional y recursos genéticos. Los acuerdos con China, Costa Rica, EFTA, Japón, la República de Corea, México, Panamá y Singapur también incluyen disposiciones sobre derechos de propiedad intelectual. Las disposiciones varían dependiendo del acuerdo, pero generalmente incluyen normas sustantivas para todas las categorías de Propiedad Intelectual y procedimientos de aplicación; también determinan el nivel de protección de propiedad intelectual que es más alto que el del Acuerdo sobre los ADPIC.

CAPÍTULO 7: EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DEL TLC PERÚ-INDIA

7.1 PERSPECTIVA DE INDIA

7.1.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se lleva a cabo un análisis detallado de los indicadores comerciales, los cuales permitirán identificar productos, capítulos y sectores potenciales que tengan una ventaja comparativa en términos de comercio bilateral. Esto también nos permite estimar las líneas arancelarias a un nivel desagregado (HS 6 dígitos) en el que existe un potencial para aumentar el comercio en el futuro inmediato. El capítulo también analiza la posibilidad de inversiones y otros canales de consolidación de los lazos comerciales bilaterales. Por lo tanto, algunos de los resultados del Capítulo 2 están más elaborados en este capítulo a fin de conocer mejor la dirección del comercio y la cooperación entre la India y el Perú. Un modelo de Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP en inglés) también se ha utilizado al final del capítulo para entender el probable impacto de un posible TLC entre la India y el Perú.

7.1.2 INDICADORES COMERCIALES

Para evaluar los efectos potenciales de un Tratado de Libre Comercio entre la India y el Perú, es importante estimar el grado en que los dos países comercian entre sí. Asimismo, es importante identificar los sectores potenciales para el comercio mutuo, lo que aumentaría los beneficios de un acuerdo comercial.

Con este propósito, el informe estima algunos índices comerciales estándar como: índice de intensidad de comercio bilateral; Índice de ventaja comparativa revelada, índice de especialización de exportación, índice de complementariedad comercial y el índice Finger-Kreinin. Estos índices se usan convencionalmente para medir las interdependencias antes de que cualquier acuerdo comercial sea introducido por los países socios.

7.1.2.1 ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL

El índice de intensidad comercial (TII) se utiliza para determinar si el valor del comercio entre dos países es mayor o menor de lo que cabría esperar tomando como referencia su importancia en el comercio mundial. El TII, se define como la participación de las exportaciones de un país hacia un socio dividido por la participación de las exportaciones mundiales hacia este socio. Se calcula como:

$$TII = T_j^i = (x_j^i / X_t^i) / (x_j^w / X_t^w)$$

Donde x_{ij} y x_{wj} son los montos de las exportaciones del país i y de las exportaciones mundiales al país j , respectivamente; y donde X_{it} y X_{wt} son las exportaciones totales del país i y las exportaciones mundiales totales, respectivamente. Un índice de más (o menos) de 1 indica un flujo de comercio bilateral mayor (o menor) de lo esperado, dada la importancia del país socio en el comercio mundial.

El Índice de Intensidad Comercial se basa en una observación real del flujo comercial bilateral y mide la relación comercial entre dos países. Cuanto más alto sea el Índice de Intensidad de Comercio, mejor será nuestra posibilidad de exportación. Un valor elevado de TII indica un más estrecho comercio bilateral entre los socios comerciales y, por lo tanto, es un indicador de una

mayor aceptación del producto en cuestión en ese mercado de exportación. Por lo tanto, un exportador debe optar por exportar al mercado donde el valor TII es alto.

El índice de Intensidad Comercial nos indica si una región exporta más (como porcentaje) a un destino en particular en comparación con lo que el mundo exporta en promedio a dicho destino. Se interpreta de la misma manera que una cuota de exportación. No sufre ningún sesgo de 'tamaño', por lo que podemos comparar la estadística entre regiones, y a través del tiempo cuando las exportaciones están creciendo rápidamente.

Cuadro 58 – India: Índice de Intensidad Comercial con el Mundo, LAC y Perú

Year	TII with World	TII with LAC	TII with Peru
2004	100	53.94	73.82
2005	100	61.21	82.98
2006	100	65.66	76.22
2007	100	63.14	88.62
2008	100	71.62	130.31
2009	100	47.16	78.11
2010	100	59.36	96.86
2011	100	61.83	88.17
2012	100	69.80	98.29
2013	100	67.79	96.85
2014	100	80.52	110.55

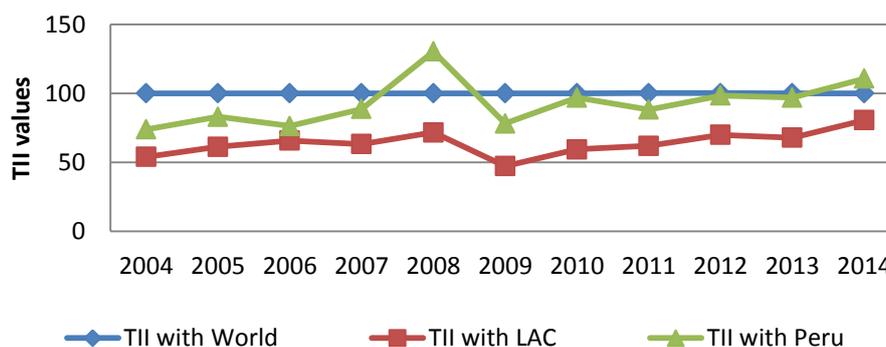
Fuente: Basado en los Indicadores del WITS COMTRADE

El índice de Intensidad Comercial se calcula independientemente para el Perú y los países de América Latina (ALC). El TII sugirió que la intensidad del comercio entre ALC e India aumentó hasta 2008, cuando hubo una caída en la participación de las exportaciones seguida de un movimiento ascendente en los años siguientes. Esto indicó la tendencia oscilante en el comercio que se ha observado particularmente con ALC.

La TII del comercio de India con ALC aumentó de 54 en 2004 a 81 en 2014. A pesar de este aumento en la estadística, el comercio de la India con ALC no está por encima de la media mundial de las exportaciones. El comercio entre la India y el Perú muestra una tendencia similar de crecimiento del índice de intensidad del comercio hasta 2008, seguido por una fuerte caída en 2009, que repuntó y aumentó a un valor de 110,5 en 2014. Aunque la estadística actual no es tan alta como en 2008 (130.3), ésta indica que las exportaciones de la India al Perú son en promedio más altas que las exportaciones mundiales al Perú.

La TII indica claramente el alcance de la India en el mercado peruano. A pesar del bajo índice de intensidad de los países latinoamericanos como grupo, Perú es un mercado prometedor donde el volumen comercial debe ser ampliado.

Gráfico 49 – India: Índice de Intensidad Comercial con LAC y Perú



Fuente: Compilado en baso a la base de datos en línea del WITS Comtrade, último acceso el 12-09-2015

7.1.2.2 ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

El concepto de Ventaja Comparativa Revelada (RCA) es similar al de la teoría económica, pero utiliza para su construcción las exportaciones en vez del empleo. La RCA se utiliza en economía internacional para calcular la ventaja o desventaja relativa de un determinado país en una cierta clase de bienes o servicios utilizando en su cálculo los flujos comerciales. Se basa en el concepto de ventaja comparativa ricardiana. Es decir, la RCA es igual a la proporción de las exportaciones de un producto *i* respecto de las exportaciones totales del país *j* (E_{ij} / E_{it}), dividida por la proporción de las exportaciones del producto *i* a nivel mundial (E_{nj} / E_{nt}). Bajo un escenario normalizado¹⁵³, la ventaja comparativa se "revela" si $RCA > 1$. Si RCA es menor que la unidad, se dice que el país tiene una desventaja comparativa en el producto o la industria.

El estudio analiza la RCA bilateral para analizar la ventaja comparativa de las líneas arancelarias para la India y el Perú utilizando un índice calculado en comparación con el comercio mundial. En el caso de la RCA bilateral, la RCA se calcula comparando la participación de las exportaciones del país "i" al mundo con la participación de las exportaciones del país "j" al mundo.

Cuadro 59 – India: Cuadro Resumen del RCA Bilateral de India y Perú (líneas arancelarias)

Range	Number of Tariff Lines (HS 6 digits)	Share (%)
-1 to -0.5	1891	36.34
-0.5 to 0	897	17.24
0 to 0.5	831	15.97
0.5 to 1	1585	30.46
Total	5204	100

Fuente: Compilado en base a la base de datos en línea del WITS Comtrade, , último acceso el 12-09-2015

El promedio de los valores RCA bilaterales para 5,204 líneas arancelarias a nivel desagregado (HS 6 dígitos) para 2007 a 2014 se resume en el Cuadro 59 – India: Cuadro Resumen del RCA Bilateral de India y Perú (líneas arancelarias). La RCA bilateral estimada para la India y el Perú sugiere que casi 47% de las líneas arancelarias tenían un valor RCA positivo por encima de cero. Esto se puede desagregar como 831 líneas arancelarias a 6 dígitos de 0 a 0,5 seguidas de 1.585 líneas arancelarias con valores RCA muy altos que van de 0,5 a 1. También significa que el 53% de las líneas arancelarias comerciadas bilateralmente han obtenido muy bajas ventajas comparativas reveladas, una proporción significativa del 36,3% pertenecía a la gama de valores de RCA de -1 a -0,5, lo que representaba 1.891 líneas arancelarias.

Los resultados arriba descritos sugerirían que las negociaciones del acuerdo comercial pueden comenzar con las 1.585 líneas arancelarias listadas (nivel de 6 dígitos del HS) y seguidas por los 831 siguientes, todos los cuales tienen un RCA superior a 0.

Este capítulo analiza las tendencias de RCA bilaterales (BRCA) en secciones de productos de 2007 a 2014. Esto se calcula promediando los valores de RCA de la mayoría de los valores de los niveles desagregados a subpartidas (HS 6 dígitos) en el primer paso al nivel de capítulo, y después en el segundo paso a nivel de sección de productos. Los resultados de la RCA promedio para 21 secciones en el sistema armonizado se analizan en el Cuadro 60 a continuación, el cual puede leerse con referencia al cuadro sobre la RCA de 2007-2014 que figura en el Anexo.

¹⁵³ La fórmula para el RCA normalizado es $(RCA-1) / (RCA+1)$.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 60 – RCA Bilateral para India y Perú, por Sector

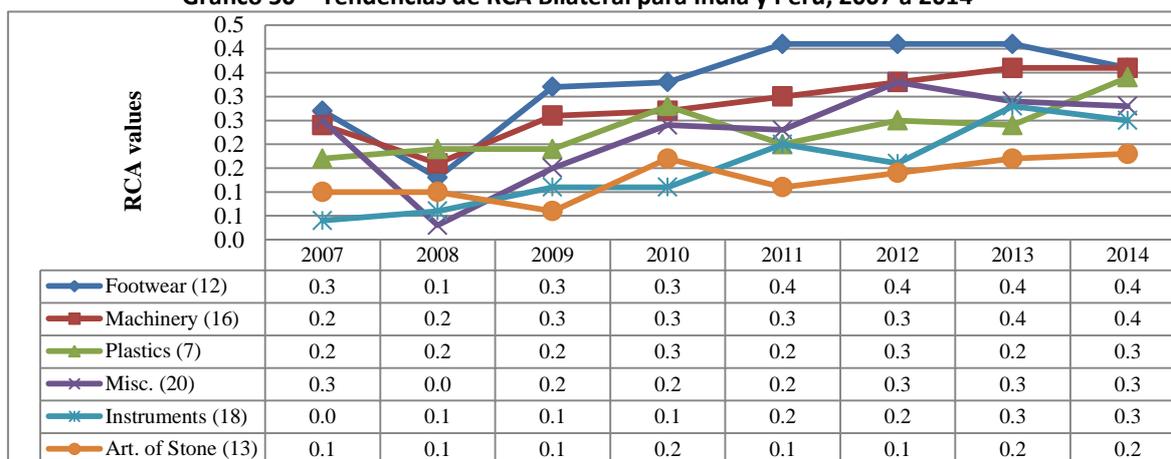
Section	Section Description	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Average (2007-14)
12	Footwear, Headgear	0.27	0.13	0.32	0.33	0.41	0.41	0.41	0.36	0.33
16	Machinery & Mechanical Appliances	0.24	0.16	0.26	0.27	0.3	0.33	0.36	0.36	0.29
7	Plastics & Rubber	0.17	0.19	0.19	0.28	0.2	0.25	0.24	0.34	0.23
20	Miscellaneous	0.25	0.03	0.15	0.24	0.23	0.33	0.29	0.28	0.23
18	Instruments - Measuring, Musical	0.04	0.06	0.11	0.11	0.2	0.16	0.28	0.25	0.15
13	Articles Of Stone, Plaster, Cement, Asbestos	0.1	0.1	0.06	0.17	0.11	0.14	0.17	0.18	0.13
21	Works Of Art	-0.01	-0.16	-0.02	-0.01	-0.01	-0.06	0.17	0.62	0.07
11	Textiles & Textile Articles	0.05	0.01	0.06	0.12	0.07	0.05	0.07	0.07	0.06
15	Base Metals & Articles Thereof	0.02	0.01	0.03	0.1	0.07	0.08	0.05	0.05	0.05
17	Transportation Equipment	-0.11	-0.13	-0.11	-0.13	0.03	-0.01	0.03	-0.02	-0.06
10	Wood Pulp Products	-0.13	-0.12	-0.15	-0.1	-0.12	-0.18	0.03	-0.19	-0.12
2	Vegetable Products	-0.14	-0.13	-0.1	-0.2	-0.11	-0.17	-0.16	-0.2	-0.15
8	Hides & Skins	-0.1	-0.11	-0.16	-0.12	-0.21	-0.29	-0.19	-0.25	-0.18
6	Chemical Products	-0.25	-0.23	-0.17	-0.18	-0.15	-0.16	-0.19	-0.14	-0.18
5	Mineral Products	-0.3	-0.24	-0.25	-0.28	-0.17	-0.17	-0.23	-0.33	-0.25
14	Pearls, Precious Or Semi-Precious Stones, Metals	-0.21	-0.38	-0.3	-0.03	-0.36	-0.39	-0.34	-0.39	-0.30
4	Prepared Foodstuffs	-0.27	-0.31	-0.27	-0.27	-0.28	-0.35	-0.32	-0.37	-0.31
3	Animal Or Vegetable Fats	-0.15	-0.34	-0.33	-0.47	-0.29	-0.34	-0.36	-0.21	-0.31
9	Wood & Wood Products	-0.39	-0.46	-0.31	-0.36	-0.4	-0.19	-0.35	-0.31	-0.35
1	Animals & Animal Products	-0.31	-0.52	-0.54	-0.44	-0.47	-0.45	-0.55	-0.57	-0.48
19	Arms & Ammunition	-0.71	-0.76	-1	-0.83	-0.47	-0.74	-0.59	-0.87	-0.75

Fuente: WITS Comtrade y TradeSift, última evaluación el 12-09-2015

De las 21 secciones, en 8 secciones el BRCA fue positivo para 2007 a 2014. Esto no significa que todas las líneas arancelarias bajo las otras 13 secciones que registraron un RCA negativo han revelado desventaja. Asimismo, es cierto que algunas líneas individuales de 6 dígitos bajo las otras 13 secciones que registraron una RCA negativa habrían registrado RCA bilateral positiva.

La sección con la RCA promedio más alta durante 2007-2014 es sombreros y calzado que incluye los capítulos 64 a 67. Las plumas preparadas (capítulo 67) registraron una fuerte caída en 2011 con una RCA disminuyendo de 0,53 en 2010 a -0,13 en 2011. Los sombreros (65), por el contrario, presentaron RCA negativas en el inicio del período y registraron un fuerte aumento en 2011 a 0,56 desde -0,16 en 2010. El aumento de la RCA de calzado (capítulo 64) ha sido constante desde 2009.

Gráfico 50 – Tendencias de RCA Bilateral para India y Perú, 2007 a 2014



Fuente: Compilado por el autor en base al WITS Comtrade y TradeSift, última evaluación el 12-09-2015

La segunda sección analizada incluye los aparatos mecánicos, que abarca los capítulos 84 y 85. Mientras que los reactores nucleares, calderas y maquinaria (capítulo 84) registraron un aumento constante durante el período, las máquinas y equipos eléctricos (capítulo 85) registraron una caída en 2008 seguido de un crecimiento de RCA en 2009 y un aumento constante crecimiento de RCA en los años siguientes. La maquinaria eléctrica tenía una gama más amplia de RCA.

Otra sección que muestra una ventaja comparativa es plásticos y caucho que muestran una RCA positiva a lo largo de 2007 a 2014. Si bien el aumento de RCA de plásticos fue irregular en este período, los artículos de caucho presentaron una tendencia fluctuante con un fuerte aumento y disminución en 2009-10 y una fluctuación similar en 2013-14.

La sección de Textiles que incluye capítulos desde 50 a 63 también mostró un RCA positivo en el período de 2007 a 2014. Los capítulos como prendas de vestir y otros artículos textiles (Capítulos 62 y 63) tuvieron las RCA más altas del 2007 al 2014. De estos 13 capítulos sobre textiles, sólo 5 capítulos tuvieron una RCA positiva en durante el periodo analizado. La RCA de textiles de alfombras se ha recuperado desde 2007, pero ha habido fluctuaciones entre 2010 y 2014. El algodón también mostró una tendencia creciente, sin embargo, las fluctuaciones en el algodón no fueron tan fuertes como la mayoría de los otros capítulos textiles.

La sección 20 para productos varios, incluidos los capítulos 94 a 96, tiene la siguiente RCA promedio más alta. Mientras que los relojes (capítulo 91) en su mayoría tenían una RCA negativa en estos años, los instrumentos musicales mantenían fluctuación de valores negativos a positivos con un rango de -0.24 a 0.16.

Artículos de piedra, cerámica, vidrio son la siguiente sección con una RCA relativamente alta. Esta sección incluye los capítulos 68, 69 y 70. La RCA de productos de cerámicos (Capítulo 69) registró una fuerte caída en 2009 de 0,24 a 0,02. Pero ha habido un aumento constante en los años siguientes con RCA que sube a 0.45.

La sección 21, que incluye el capítulo 97 (obras de arte), aunque fue presentó una RCA negativa hasta 2012, tiene una RCA promedio alta para estos años en comparación con las otras secciones. Esta extraña tendencia se debe al rápido aumento de la RCA en 2014 a 0,62.

7.1.2.3 ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN EXPORTACIONES

El índice de especialización en exportaciones (ES) proporciona información sobre la especialización revelada en el sector exportador de un país. El índice ES es un índice RCA ligeramente modificado, en el que el denominador suele medirse por mercados o socios específicos. Proporciona información de productos en los que hay una especialización revelada en la exportación de un país y se calcula como la proporción de la participación de un producto en las exportaciones totales de un país con respecto a la participación de este producto en las importaciones a mercados o socios específicos:

$$ES = (x_j^k / X_t^k) / (m_j^k / M_t^k)$$

Donde x_j^k y X_t^k son valores de exportación del país k en el producto j y en el total de productos, respectivamente, y donde m_j^k y M_t^k son los valores de las importaciones del producto j en mercado k y del total de importaciones en el mercado k. El índice ES es similar al RCA en que el valor del índice inferior a la unidad indica una desventaja comparativa y un valor por encima de la unidad representa la especialización en este mercado.

En el Cuadro 61 se han analizado las ratios de 5.216 líneas arancelarias a 6 dígitos, es decir, la proporción de las exportaciones de la India al mundo dividido por proporción de las importaciones del Perú procedentes del mundo. Las ratios se dividen en 6 rangos como: 0 (no hay datos para la India); 0 a 1, 1 a 5, 5 a 10, por encima de 10 y sin datos (sin datos para Perú). Además, la proporción se clasificó de acuerdo con el valor en estas 6 categorías creadas bajo el cuadro anterior.

Cuadro 61 – Índice de Especialización de Exportación de la India en el Mercado Peruano

Range	Count of Export Specialisation Indices		
	2004 to 2009	2010 to 2014	2004 to 2014
Zero (no data for India)	41	47	39
0 to 1	2329	2464	2290
1 to 5	930	879	983
5 to 10	293	985	1397
Above 10	1333	286	306
No data (no data for Peru)	290	555	201
Total Tariff lines	5216	5216	5216

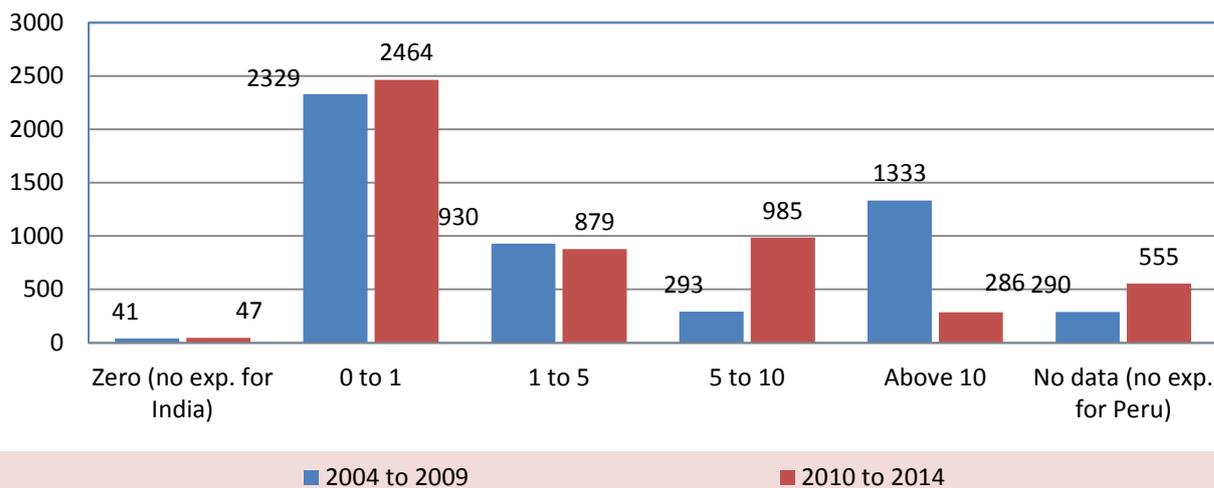
Fuente: Compilado por el autor en base al WITS Comtrade última evaluación el 12-09-2015

El período total de 2004 a 2014 se dividió en dos períodos teniendo en cuenta las tendencias observadas. La primera fase es de 2004 a 2009. Durante este período se puede ver que categorías como "cero" o ningún dato para la India representaban 41 líneas arancelarias y la gran mayoría de las líneas arancelarias pertenecían a la gama de "0 a 1" que representaban 2.329 líneas arancelarias. Esto significa que cerca de 2.370 líneas arancelarias a nivel de 6 dígitos del SA, que representan casi el 45% de las líneas arancelarias totales en la primera fase,

no tenían especialización de exportación en el mercado peruano. Esto ha incrementado solamente en la segunda fase, que aumenta a 2.511 líneas arancelarias que representan casi el 48% de las líneas arancelarias analizadas.

El resto de las líneas arancelarias arriba mencionadas fueron declaradas como especializadas en exportación en el mercado peruano. Aquellas con especialización en exportaciones en el mercado peruano fueron 2.846 líneas arancelarias (54.6% de participación) en la primera fase y disminuyeron a 2.705 líneas arancelarias (51.9%) en la segunda fase. Esto se ha capturado en el Gráfico 51.

Gráfico 51 – Índice de Especialización de Exportación de la India en el Mercado Peruano



Fuente: Compilado por el autor en base al WITS Comtrade, última evaluación el 12-09-2015.

El análisis anterior es importante como tal ya que permite comprender que la especialización de la India en las exportaciones en el mercado peruano ha disminuido casi un 4 % desde el 54,6% en la primera fase hasta el 51,9% en la segunda fase. Sin embargo, no es posible realizar una comparación significativa con las actuales líneas arancelarias que se basan en la nomenclatura de 2012.

Las exportaciones de la India al mundo y las importaciones peruanas del mundo se limitaron a 4.995 líneas arancelarias. El cuadro 62 presenta una lista de productos indios con especialización en exportaciones en el mercado peruano basados en el HS de 2012. Las tendencias a lo largo de los rangos de ratios fueron casi idénticas con un rango de 0 a 1 que representa la mayor proporción del 52% (con 2.592). Seguido por las ratios de '1 a 5' con 16% de participación. La otra categoría de índices, como el rango de 'por encima de 10', representó casi el 15%, seguido por el rango "Sin datos" (sin participación para Perú) con 9,7% y 5 a 10 con otro 5%. El rango de cero (sin participación para la India) contaba con 124 líneas arancelarias, lo que representa sólo el 2,5% de las líneas arancelarias totales.

Cuadro 62 – Identificación de productos para el 2014 a 6 dígitos del SA (nomenclatura del SA 2012)

Range	Count of EPI	Share of Tls
0 to 1	2592	51.9
1 to 5	803	16.1
5 to 10	255	5.1
Above 10	736	14.7
No Data (no share for Peru)	485	9.7
Zero (no share for India)	124	2.5
Total Tariff lines	4995	100

Fuente: Compilado por el autor en base al WITS Comtrade, última evaluación el 04-11-2015

El Cuadro 63 sugiere que el 63% de las líneas arancelarias en las que la India cuenta con una especialización en exportación, 1.131 líneas arancelarias a nivel de 6 dígitos, ya se ofrecen con arancel cero. El resto del 37% de las líneas arancelarias contabilizadas como productos de especialización de las exportaciones se enfrentan a los aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) con el rango del arancel NMF máximo del 6+ del sistema de bandas de precios, 11% y 6%.

Cuadro 63 – El Impacto en los Productos indios Identificados bajo el Índice de Especialización de Exportación

Peru's MFN Tariff	Number of HS 6 digit codes with ESI more than 1	Share (%)
0	1131	63
6	322	18
11	335	19
0+ Price Band System (SFP)	5	0
6+ Price Band System (SFP)	1	0
Grand Total	1794	100

Fuente: Compilado por el autor en base al WITS Comtrade, última evaluación el 04-11-2015

En el anexo 1 figura la lista detallada de 1 794 productos indios identificados como especializados en las exportaciones. Por lo tanto, el análisis del perfil arancelario y la ESI indican que el acuerdo comercial entre la India y el Perú sería realmente operativo si el acuerdo se centra en las medidas no arancelarias, creando así un entorno equilibrado para el comercio de bienes; con medidas arancelarias y no arancelarias, ambos tratados de manera efectiva.

Cuadro 64 – Valores Comerciales de 1794 líneas arancelarias y el Índice ESI

MFN Tariff in PERU	Analysis of 1794 Tariff Lines (Average of 2007 to 2014)				
	India's Exports to Peru ('000 \$)	Share of India's Exports (%)	Peru's Imports from World ('000 \$)	Supply and Demand	Meeting the Gap for ROW Supply by Peru (%)
1	2	3	4	5=(Col.4 - Col.2)	6
0	126224	26	4672397	4546173	97.3
6	298329	61	1457452	1159122	79.5
11	60725	13	602999	542274	89.9
0+ Price Band System (SFP)		0.0	142508	142508	100.0
6+ Price Band System (SFP)	427	0.1	4412	3985	90.3
1794 Tariff lines (ESI)	485705	100	6879767	6394062	93.0

Fuente: base de datos en línea del WITS

Las exportaciones bilaterales de la India a Perú de 1.794 líneas arancelarias (TL) representaron US\$ 0.48 mil millones comparado con la importación global de Perú de US\$ 6.4 mil millones. Por lo tanto, la proporción de las exportaciones totales de la India (1.794 TL) fue de sólo el 7%, es decir, la India no pudo satisfacer el 93% de la demanda peruana, lo que fue cubierto por las importaciones del resto del mundo. Existe un enorme potencial para ser aprovechado por la India, siempre y cuando la India también goce del mismo acceso preferencial que actualmente disfrutaban otros socios con los que el Perú tiene acuerdos comerciales. Esto proporcionará un campo de juego nivelado a la India.

Se observa que el Perú tiene tipos arancelarios diferentes como: 0%, 6%, 11% y dos sistemas separados de bandas de precios (con 0 y 6 más) en 1794 líneas arancelarias exportadas por la India con ESI positivo. Del total de productos que Perú importa que tienen 0% de arancel, solo 2.7% es abastecido por la India. Esto resalta resalta dos aspectos, o la India no se centra en estas líneas arancelarias o el Perú no está proporcionando libre acceso en dichos productos. En otras palabras, están teniendo algunas medidas no arancelarias.

Las líneas arancelarias con un arancel NMF del 0% representaron un total de 1.131 líneas arancelarias y estas líneas arancelarias representan 126,2 millones de dólares con sólo un 26% de las exportaciones bilaterales de la India con Perú. El resto, el 74% de las exportaciones bilaterales de la India a Perú se distribuyen en las categorías arancelarias del 6%, 11% y el sistema de bandas de precios. El acceso al mercado para estas líneas es muy crítico para la India, ya que hay una ESI positiva en estas 1.794 líneas arancelarias.

7.1.2.4 ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL

El estudio también analiza en qué medida el comercio es complementario, utilizando un indicador comercial simple, es decir, el Índice de complementariedad comercial (TCI). El índice de complementariedad comercial es uno de los índices clave ya que proporciona una evaluación de la naturaleza del comercio entre dos socios.

El Índice de Complementariedad Comercial (TC) puede proporcionar información sobre las perspectivas del comercio intrarregional y también muestra la concordancia entre las estructuras de las importaciones y exportaciones de un país. También tiene la característica de que sus valores para los países, considerando la formación de un acuerdo comercial regional, puedan ser comparados con otros que se han formado o intentado formar acuerdos similares.

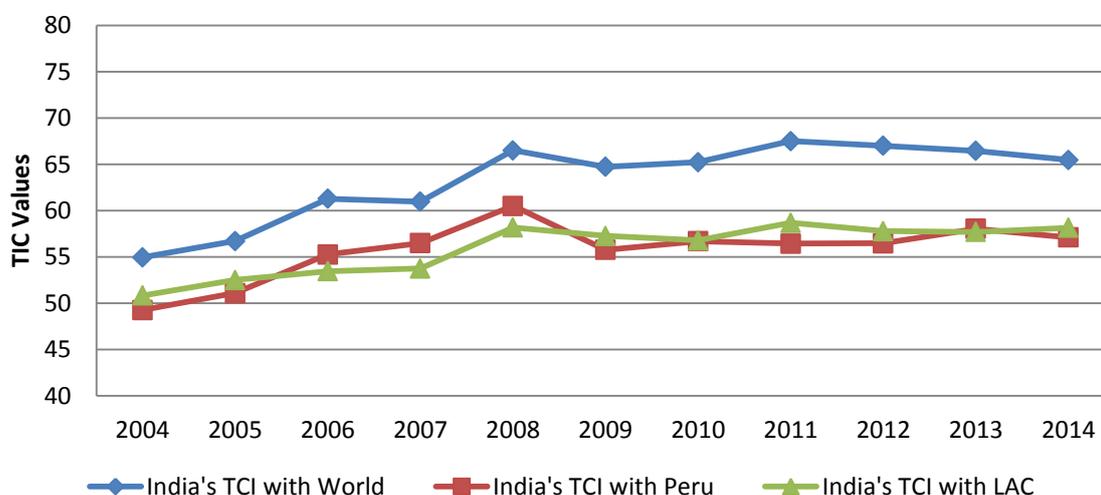
Cuadro 65 – India: Índice de Complementariedad Comercial con el Mundo, LAC y Perú

Year	India's TCI with World	India's TCI with Peru	India's TCI with LAC
2004	54.96	49.27	50.83
2005	56.71	51.10	52.51
2006	61.28	55.26	53.45
2007	60.97	56.48	53.75
2008	66.49	60.50	58.17
2009	64.72	55.76	57.26
2010	65.23	56.69	56.78
2011	67.50	56.44	58.67
2012	66.99	56.46	57.78
2013	66.44	58.03	57.69
2014	65.47	57.10	58.14

Fuente: WITS, Comtrade, última evaluación el 12-09-2015.

El Índice de Complementariedad Comercial es el estadístico que ayuda a identificar la similitud en las exportaciones de una región y las importaciones de la otra región. Cuanto más cercano es el valor del indicador a 100, más complementarios son los oficios de estas dos regiones. El Índice de Complementariedad de la India con ALC y Perú parece estar siguiendo una tendencia similar y sus valores son idénticos. Mientras que el índice creció para ambos hasta 2008, los aumentos en los valores de este indicador posterior a 2008 fueron más similares entre sí. El índice de complementariedad fue máximo en 2008 con un valor de 60,5. Sin embargo el índice permaneció más bajo en los años siguientes

Gráfico 52 – Índice de Complementariedad Comercial – Socios Bilaterales (2004-2014)

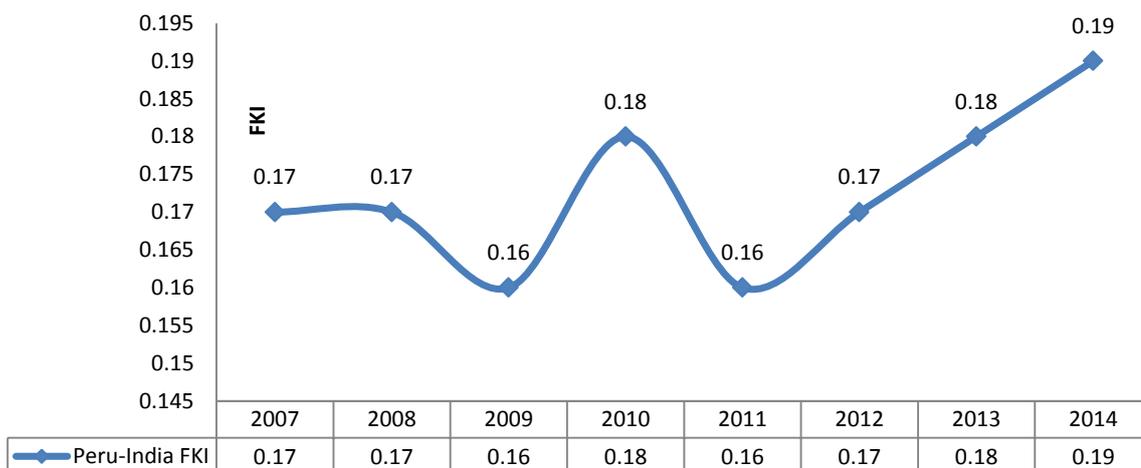


Fuente: WITS, Comtrade, última evaluación el 12-09-2015.

7.1.2.5 ÍNDICE FINGER-KREININ

El índice de Finger-Kreinin (FK) proporciona maneras de medir cuán semejantes son dos conjuntos de números. En principio, puede utilizarse para comparar la similitud entre la estructura de las importaciones o exportaciones de un país con dos países socios, para indicar qué tan similar es el patrón de exportación de un país a su patrón de importación, geográficamente o por producto o comparar la estructura de la producción en dos países diferentes.

Gráfico 53 – Índice Finger-Kreinin para India y Perú



Fuente: Basado en la base de datos en línea del WITS

El Índice Finger-Kreinin de la India y el Perú proporciona una manera de comparar la similitud entre las estructuras de importaciones o exportaciones y la estructura de producción entre dos países.

El Gráfico 53 muestra que este índice ha sido bajo en los últimos 8 años, lo que implica que India y Perú tienen diferentes estructuras de exportación e importación, generándose una oportunidad de incrementar el comercio entre estas dos economías, al ser diferentes las exportaciones de la India y Perú al mundo. y por lo tanto pueden explorar el mercado de cada uno mejor y ampliar el comercio.

7.1.3 ESTIMACIÓN DEL COMERCIO POTENCIAL

Con el propósito de identificar las líneas arancelarias con potencial comercial entre la India y el Perú, se realizó un análisis de RCA utilizando la RCA estándar entre la India con el mundo y luego se comparó con la RCA bilateral entre la India y el Perú.

La metodología: el primer paso consiste en identificar los productos en los que la India es competitiva en el mercado mundial. Esto se logró eliminando las líneas arancelarias con una RCA inferior a 3 y manteniendo las líneas competitivas, es decir, con RCA mayor a 3. El siguiente paso implicó (mapear) la integración de estas líneas competitivas con la RCA bilateral entre India y Perú. Una vez que el BRCA para estas líneas se han identificado, se distinguió las líneas que tienen un BRCA por encima y por debajo de 3. Las líneas en las que el comercio bilateral entre la India y Perú ya supera 3 fue eliminado, ya que son los productos en los que el alcance de las exportaciones era poco y no había más margen de mejora. Las líneas restantes son aquellas en las que la India es competitiva en el mercado mundial, pero no ha explotado el potencial del mercado peruano. Estos productos de 6 dígitos son los objetivos inmediatos de la India para concentrarse y expandir sus exportaciones en el mercado peruano.

Cuadro 66 – Potencial para los Productos de Exportación de la India utilizando el Enfoque RCA

Steps Undertaken	Total number of Tariff Lines	Tariff Lines Removed	Tariff Lines Remaining
Step 1: Calculate India's Standard RCA	5,203		
Step 2: Identify TL with RCA>3		4,552	651
Step 3: Calculate BRCA of India and Peru	5,086		
Step 4: Match the BRCA with the remaining tariff lines and eliminate TL with BRCA>3	651	389	262

Fuente: WITS, Comtrade

El Cuadro 66 indica claramente el potencial de la India en el mercado peruano. El número de líneas arancelarias con un RCA mayor a 3 de la India con el mundo fueron 651. De estas 651 líneas arancelarias identificadas, las RCA bilaterales entre la India y el Perú mostraron una RCA superior a 3 en 389 líneas que fueron eliminadas. Las restantes 262 líneas arancelarias con RCA inferior a 3 fueron retenidas y consideradas como el potencial para la India en el mercado peruano, ya que la India tiene posibilidades de expandir su comercio con Perú al ser competitiva en estas líneas arancelarias. Estos productos son principalmente productos químicos (capítulos 28 y 29), textiles y prendas de vestir (capítulos 52, 53, 54, 55, 61) y máquinas y aparatos mecánicos (capítulo 84). En el anexo 2 figura una lista detallada de los 262 productos a nivel de 6 dígitos del SA.

Cuadro 67 - Potencial para los Productos de la India utilizando el Enfoque RCA, a nivel de capítulo

Chapter	Description	Number of potential products	Share
01	Live animals	1	0%
02	Meat and edible meat offal	1	0%
03	Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	10	4%
05	Products of animal origin, not elsewhere specified or included	2	1%
07	Edible vegetables and certain roots and tubers	2	1%
08	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons	1	0%
09	Coffee, tea, and spices	6	2%
10	Cereals	4	2%
11	Products of the milling industry; malt; starches; inulin; wheat gluten	1	0%
12	Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit; industrial or medicinal plants; straw and fodder	5	2%
13	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts	1	0%
14	Vegetable plaiting materials; vegetable products not elsewhere specified or included	1	0%
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants	1	0%
23	Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder	4	2%
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	1	0%
25	Salt; sulphur; earths and stone; plastering materials, lime and cement	10	4%

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Chapter	Description	Number of potential products	Share
26	Ores, slag and ash	3	1%
27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral waxes	5	2%
28	Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals, of radioactive elements or of isotopes	11	4%
29	Organic chemicals	51	19%
30	Pharmaceutical products	1	0%
32	Tanning or dyeing extracts; tannins and their derivatives; dyes, pigments and other colouring matter; paints and varnishes; putty and other mastics; inks	3	1%
33	Essential oils and resinoids; perfumery, cosmetic or toilet preparations	1	0%
35	Albuminoidal substances; modified starches; glues; enzymes	1	0%
37	Photographic or cinematographic goods	1	0%
38	Miscellaneous chemical products	1	0%
40	Rubber and articles thereof	2	1%
41	Raw hides and skins and leather	3	1%
44	Wood and articles of wood; wood charcoal	1	0%
47	Pulp of wood or of other fibrous cellulosic material; recovered (waste and scrap) paper or paperboard	1	0%
48	Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or of paperboard	2	1%
50	Silk	4	2%
51	Wool, fine or coarse animal hair; horsehair yarn and woven fabric	1	0%
52	Cotton	17	6%
53	Other vegetable textile fibres; paper yarn and woven fabrics of paper yarn	6	2%
54	Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials	11	4%
55	Man-made staple fibres	13	5%
57	Carpets and other textile floor coverings	2	1%
58	Special woven fabrics; tufted textile fabrics; lace; tapestries; trimmings; embroidery	4	2%
59	Impregnated, coated, covered or laminated textile fabrics; textile articles of a kind suitable for industrial use	3	1%
60	Knitted or crocheted fabrics	1	0%
61	Articles of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted	7	3%
62	Articles of apparel and clothing accessories, not knitted or crocheted	3	1%
68	Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials	2	1%
69	Ceramic products	1	0%
70	Glass and glassware	3	1%

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Chapter	Description	Number of potential products	Share
71	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad with precious metal, and articles thereof; imitation jewellery; coin	1	0%
72	Iron and steel	9	3%
73	Articles of iron or steel	2	1%
74	Copper and articles thereof	1	0%
75	Nickel and articles thereof	1	0%
78	Lead and articles thereof	1	0%
81	Other base metals; cermets; articles thereof	2	1%
84	Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances; parts thereof	15	6%
85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television image and sound recorders and reproducers, and parts and accessories of such articles	1	0%
88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	2	1%
89	Ships, boats and floating structures	6	2%
93	Arms and ammunition; parts and accessories thereof	2	1%
95	Toys, games and sports requisites; parts and accessories thereof	1	0%
96	Miscellaneous manufactured articles	2	1%
	TOTAL	262	100%

Fuente: WITS, Comtrade

7.1.4 CONCLUSIÓN BASADA EN LOS INDICADORES COMERCIALES

Las conclusiones extraídas de varios indicadores comerciales revelan el potencial de la India para expandir el comercio bilateral con el Perú. El Índice de Intensidad de Comercio (TII) indica claramente el alcance de la India en el mercado peruano. A pesar del bajo Índice de Intensidad con los países latinoamericanos como grupo, Perú es un mercado prometedor donde el volumen comercial debe ser ampliado.

De las 21 secciones, en 8 secciones, la Ventaja Comparativa Revelada Bilateral (BRCA) fue positiva para 2007 hasta 2014. Esto no significa que todas las líneas arancelarias bajo las otras 13 secciones que registraron una RCA negativa han revelado desventaja. Es cierto que algunas líneas individuales de 6 dígitos bajo las otras 13 secciones que registraron una RCA negativa habrían registrado RCA bilateral positiva.

El análisis de la RCA utilizando RCA estándar entre la India con el mundo después de compararlo con el RCA bilateral entre la India y Perú, también sugiere el potencial para las exportaciones de la India en 262 líneas arancelarias que pueden considerarse como productos con alto potencial para India en el mercado peruano. India a pesar de ser competitiva en estas líneas arancelarias con el mundo tenía más posibilidades de expandir su comercio con el Perú.

El análisis del Índice de Complementariedad Comercial revela que tanto ALC como Perú parecen estar siguiendo una tendencia similar y sus valores son idénticos y alcanzaron un nivel máximo en 2008 con un valor de 60,5.

Según el índice Finger-Kreinin, la estructura de exportación e importación de la India y el Perú es diferente, y por lo tanto pueden explorar el mercado de cada uno mejor y ampliar el comercio.

De acuerdo con los análisis del Índice de Especialización en Exportaciones, 1794 líneas arancelarias que se distribuyen en todos los capítulos tienen especialización de exportación para la India. Cualquier acuerdo para la liberalización arancelaria sería realmente beneficioso si se proporciona acceso preferencial al mercado para estas líneas arancelarias mientras se abordan las medidas no arancelarias.

Los indicadores de comercio son herramientas estándar de análisis del comercio que se han utilizado para identificar sectores potenciales para el comercio mutuo. Puesto que Perú ya tiene acuerdos de libre comercio con muchos países, incluyendo Estados Unidos, Canadá y China y proporciona acceso preferencial a estos países, la India tendrá igualdad de condiciones si también obtiene acceso al mercado transparente y preferencial en Perú además de la cooperación para minimizar el régimen regulatorio.

7.2 PERSPECTIVA DE PERÚ

7.2.1 INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es examinar las relaciones comerciales bilaterales entre Perú e India a través de una serie de indicadores relacionados con el comercio para el período 2004-2014. Aquí presentamos también los resultados estimados de la implementación de varios escenarios de liberalización comercial para Perú e India bajo el Modelo de Proyecto de Análisis del Comercio Mundial - Modelo GTAP y base de datos, que nos permiten proyectar los efectos sobre el bienestar, el PBI y el flujo comercial total y bilateral en Perú e India.

7.2.2 INDICADORES COMERCIALES

Para evaluar los efectos potenciales de un Tratado de Libre Comercio entre la India y el Perú, es importante evaluar primero en qué medida estos países ya comercian entre sí. Para ello, estimamos los índices de Intensidad de Comercio Bilateral y los índices de Especialización en Exportación, que son los indicadores convencionalmente utilizados para medir esta interdependencia.

Además, desde la perspectiva de ambas partes, necesitamos identificar qué sectores tienen más probabilidades de tener potencial de exportación y cuáles son los que tienen más probabilidades de aumentar las importaciones. Asimismo, estaremos interesados en la medida en que el comercio entre Perú y la India sea complementario. Para este análisis, recurrimos al análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, el Índice de Complementariedad Comercial y el Índice de Finger-Kreinin.

7.2.2.1 ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL

El Índice de Intensidad Comercial (TII)¹⁵⁴ mide, en base a los flujos de comercio existentes, hasta qué punto un país exporta más -como un porcentaje- a un socio que al resto del mundo. Este índice fue utilizado por primera vez por Kojima (Kojima, 1964) y se define como las exportaciones del país *i* al país *j* en relación con sus exportaciones totales divididas por las exportaciones mundiales al país *j* en relación con las exportaciones totales del mundo. Por lo tanto, la fórmula es:

$$TII = 100 * \left(\frac{x_{ij} / x_{wj}}{X_i / X_w} \right)$$

Donde x_{ij} es el valor de las exportaciones del país de origen *i* al país destino *j* y X_i es el total de las exportaciones del país *i*, mientras que *w* indica el mundo como origen. Un índice de más (menos) que 100 indica un flujo comercial bilateral que es mayor (menor) de lo esperado, dada la importancia del país socio en el comercio mundial.

India se ha convertido en un mercado de importación para todos los países orientados al comercio en la última década. Su participación en el comercio mundial ha aumentado del 1,0% en 2003 al 2,3% en 2014. En particular, la participación de India en las exportaciones mundiales alcanzó el 1,9% en 2014, mientras que su participación en las importaciones

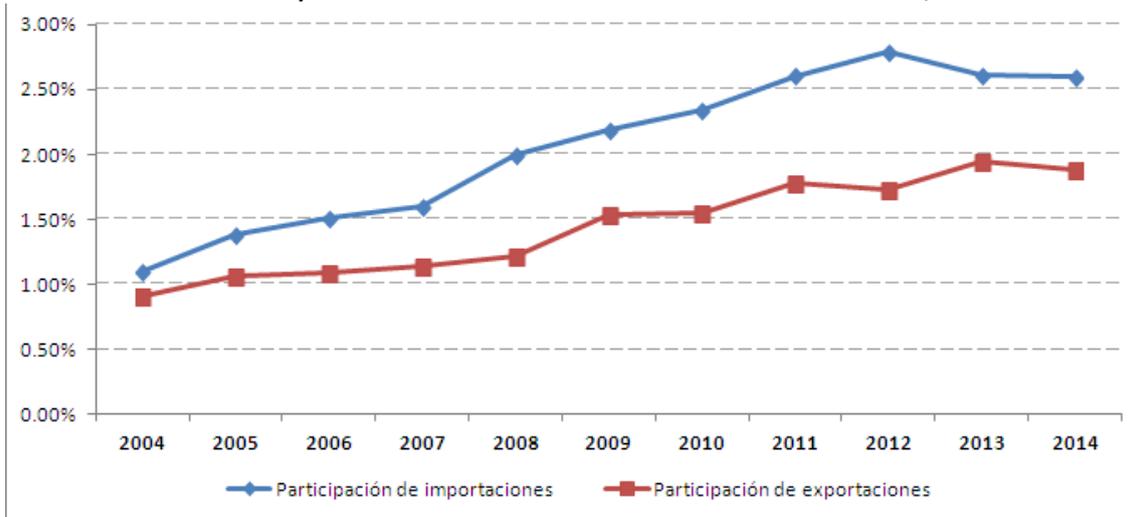
¹⁵⁴ Farole, T., Reis, J. Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit, World Bank, 2012.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

mundiales alcanzó el 2,6%. Durante el período analizado, las importaciones de la India han registrado una mayor participación en el comercio mundial que en las exportaciones.

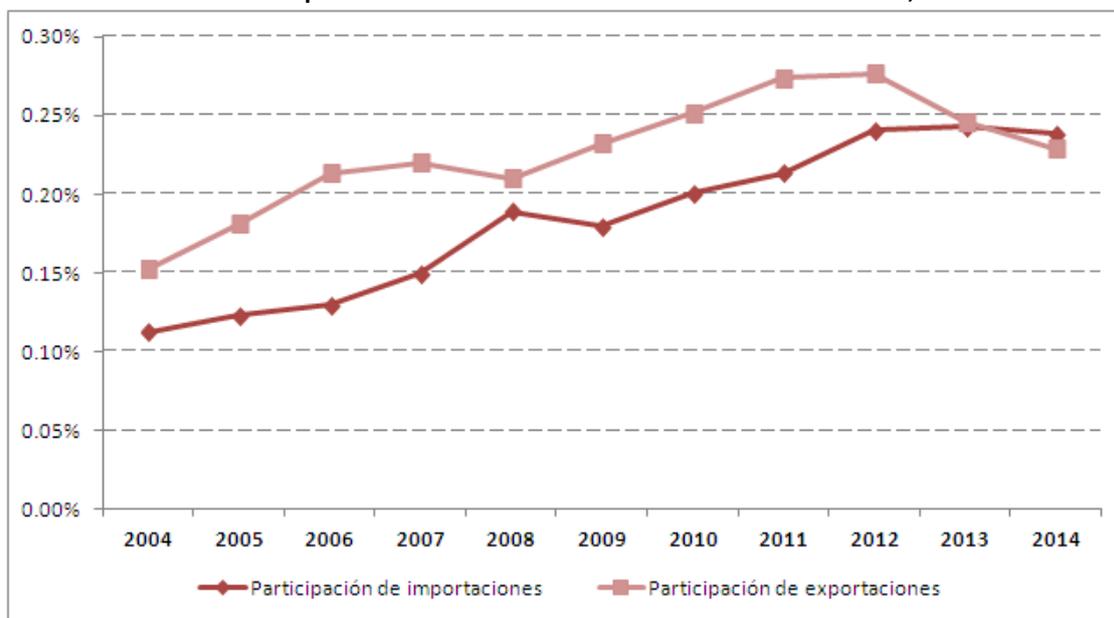
Por su parte, la participación del Perú en el comercio mundial ha sido inferior al 0,3% durante el mismo período, pasando de 0,13% en 2004 a 0,23% en 2014. Su participación en las exportaciones mundiales fue del 0,23% en 2014, mientras que su participación en las importaciones mundiales fue del 0,24%.

Gráfico 26 – Participación de la India en el comercio mundial de mercancías, 2004-2014



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Gráfico 55 – Participación del Perú en el comercio mundial de mercancías, 2004-2014



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

El TII de Perú-India fue calculado utilizando datos de COMTRADE durante el período 2004-2014. Como se muestra en el Cuadro 68 y en el Gráfico 56, el valor de la TII de Perú-India se mantuvo en menos de 100 durante todo el período, lo que refleja el hecho de que Perú ha estado sub-representado en el comercio de la India. Este resultado también implica que hay margen para la expansión del comercio del Perú con la India. Sin embargo, también podría

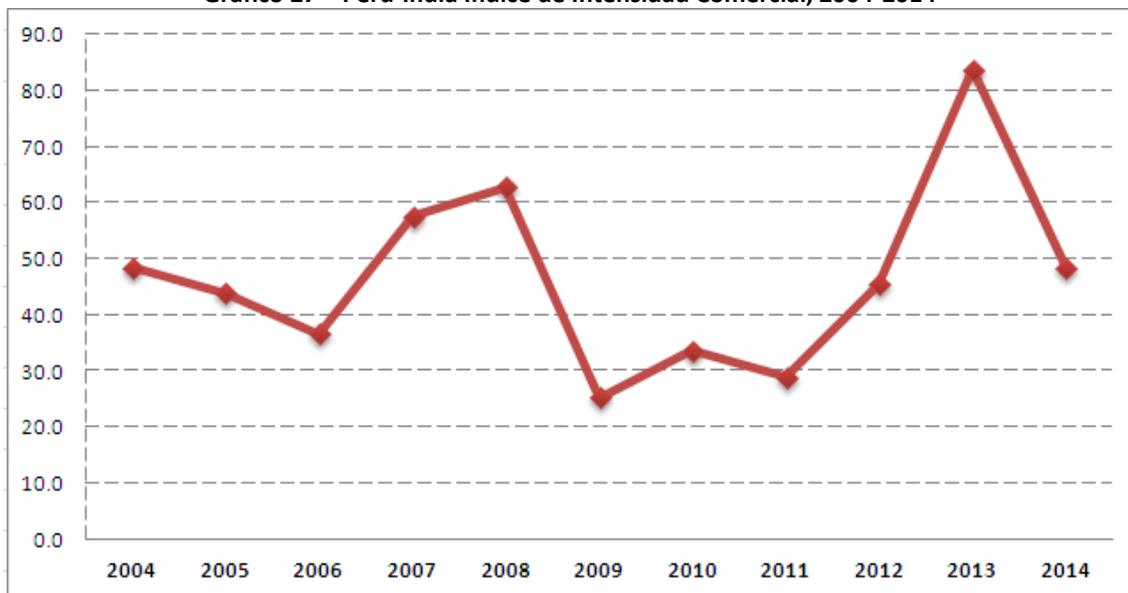
reflejar el hecho de que Perú no ha diversificado su canasta de exportación al mercado indio a través de los años. De hecho, como se mencionó en el capítulo 2, sólo cuatro productos concentran el 94% de las exportaciones del Perú a la India durante 2014.

Cuadro 34 – Perú-India: Índices de Intensidad Comercial y Valores de Exportación, 2004-2014

Año	Exportaciones de Perú a India en US\$ 1,000	TII Perú-India
2004	49,862	48.4
2005	79,031	43.8
2006	102,280	36.6
2007	211,224	57.6
2008	281,407	62.8
2009	108,017	25.2
2010	218,988	33.6
2011	248,183	28.9
2012	386,544	45.4
2013	592,835	83.8
2014	320,900	48.4

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Gráfico 27 – Perú-India Índice de Intensidad Comercial, 2004-2014



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

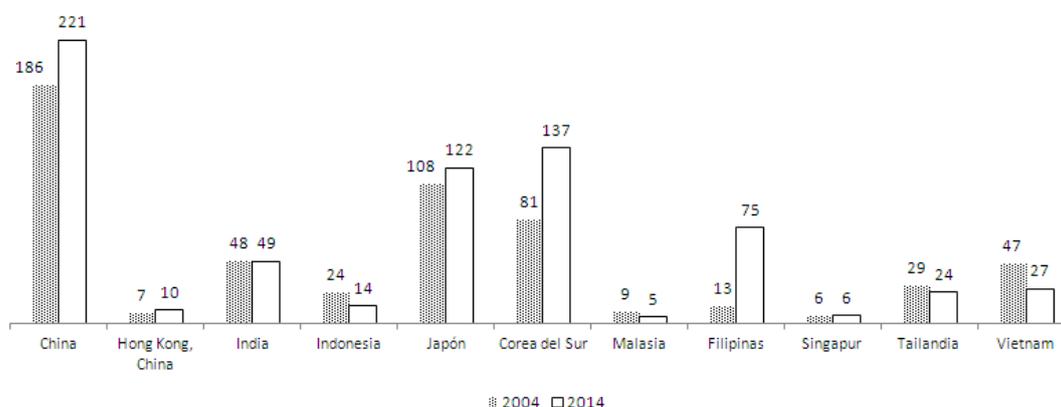
Como se muestra en el Cuadro 69, el Perú ha estado negociando más intensamente con los países de América Latina y el Caribe, seguido por los países de la OCDE de altos ingresos y los países de Asia y el Pacífico de ingresos bajos y medios. Entre 2004 y 2014, Perú aumentó la intensidad de su comercio con China, Japón, Corea, Hong Kong y Filipinas, al tiempo que disminuyó la intensidad de su comercio con Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam.

Cuadro 35 – Índices de Intensidad Comercial de Perú con diferentes grupos económicos, 2004-2014

	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Miembros UE27	61.7	51.0	46.2	53.9	55.2	52.6
OCDE de ingresos altos	199.6	204.6	205.9	221.6	217.8	198.1
Este de Asia y Pacífico con Ingresos bajos y medios	118.0	112.1	138.4	131.3	138.5	144.5
América Latina y el Caribe con ingresos bajos y medios	456.5	421.8	397.5	298.1	306.9	376.0
Medio Este y Norte de África con ingresos bajos y medios	16.6	19.0	12.5	12.5	8.2	4.6
Asia del Sur con ingresos bajos y medios	35.1	28.5	49.0	26.2	36.4	36.6

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Gráfico 28 – Índices de Intensidad Comercial con países asiáticos, 2004-2014



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

7.2.2.2 ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (RCA)¹⁵⁵ compara la importancia de un bien/sector específico dentro de las exportaciones totales de un país, en relación con el peso de dicho sector/bien en el comercio mundial. Se propone revelar las industrias en las que un país tiene ventaja comparativa en la producción de bienes. Formalmente, es la ratio entre la participación de la exportación del sector/bien h en las exportaciones totales del país i y la participación del sector/bien h en las exportaciones mundiales. Por lo tanto, la fórmula es:

$$RCA_{ih} = \left(\frac{\frac{x_i^h}{X_i}}{\frac{x^h}{X_w}} \right)$$

Donde: x_i^h es el valor de las exportaciones del producto h desde el país i , X_i es el valor total de las exportaciones del país i , x^h es el valor de las exportaciones mundiales del producto h y X_w es el valor de las exportaciones mundiales.

Si la RCA es superior a 1, entonces el país posee una ventaja comparativa en la producción del bien h , ya que representa un porcentaje más alto en las exportaciones del país i que en el

¹⁵⁵ Balassa (1967).

comercio mundial. Los valores RCA para bienes con ventaja comparativa revelada no tienen límites. En contraste, los bienes con desventaja comparativa son aquellos con un valor de RCA menor que 1 con un límite inferior cero. Para resolver la última asimetría, Laursen¹⁵⁶ propone un índice RCA normalizado donde 0 es el valor crítico, con un límite inferior de -1 y un límite superior de 1.

$$NRCA_{ih} = \left(\frac{RCA_{ih} - 1}{RCA_{ih} + 1} \right)$$

Según el modelo ricardiano¹⁵⁷, cuando los países comercian, estos exportan los bienes en los que tienen ventaja comparativa e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa. Sin embargo, es importante resaltar que, dado que los índices RCA se calculan utilizando datos comerciales efectivos, podrían reflejar no sólo las fuerzas naturales de la ventaja comparativa, sino también los efectos de las distorsiones del mercado incorporadas en los datos comerciales, como aranceles, cuotas, costos de transporte, entre otros¹⁵⁸. Por lo tanto, el índice RCA puede reflejar distorsionadamente el patrón natural subyacente de la ventaja comparativa.

De acuerdo con el Cuadro 68, el Perú posee una fuerte ventaja comparativa revelada (a nivel agregado) principalmente en minerales (capítulos 25 y 26 del Sistema Armonizado-HS), que representan el 29% de las exportaciones totales de Perú durante el 2014. Perú también muestra ventajas comparativas en productos de piedra y vidrio, hortalizas, productos alimenticios, metales¹⁵⁹, textiles y prendas de vestir y productos de origen animal. Es importante destacar que a pesar de que Perú no registra una ventaja comparativa en los combustibles, su participación en las exportaciones totales aumentó de 5% en 2004 a 12% en 2014.

Por otra parte, como se muestra en el Cuadro 69, la India tiene una fuerte ventaja comparativa en textiles/prendas de vestir y piedra/productos de vidrio. La India también muestra ventajas comparativas en hortalizas, productos de origen animal, cueros y pieles, combustibles, calzado, metales y productos químicos.

¹⁵⁶ Laursen, K. (2000), *Especialización en Comercio, Tecnología y Crecimiento Económico: Teoría y Evidencia de Países Avanzados*.

¹⁵⁷ Ricardo (1817)

¹⁵⁸ Yeats (1991)

¹⁵⁹ Al nivel del capítulo del SA, el Perú muestra una fuerte ventaja comparativa en los capítulos 71 (Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, metales preciosos y artículos de joyería de imitación, monedas) 74, Cobre y sus manufacturas), 78 (Plomo y sus manufacturas), 79 (Zinc y sus manufacturas) y 80 (Estaño y sus manufacturas).

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 36 – Perú: Índices de Ventajas Comparativas Revelados Normalizados, 2004-2014

Descripción	2004			2014		
	NVCR	Export. (US\$ 1000)	Part.	NVCR	Export. (US\$ 1000)	Part.
01-05 Animales	0.1	270	2%	0.1	999.8	3%
06-15 Vegetales	0.5	898	7%	0.5	3,939	10%
16-24 Productos Alimenticios	0.6	1,328	10%	0.4	3,039	8%
25-26 Minerales	0.9	2,560	20%	0.9	10,981	29%
27 Combustibles	-0.3	694	5%	-0.03	4,753	12%
28-38 Químicos	-0.6	262	2%	-0.6	784	2%
39-40 Plástico y caucho	-0.6	144	1%	-0.4	660	2%
41-43 Piel y cueros	-0.5	33	0%	-0.7	56	0%
44-49 Madera	-0.3	200	2%	-0.4	326	1%
50-63 Textiles y Vestimenta	0.2	1,106	9%	0.1	1,831	5%
64-67 Calzado	-0.9	7	0%	-0.8	35	0%
68-71 Piedras y vidrios	0.8	2,816	22%	0.5	6,294	16%
72-83 Metales	0.4	2,257	18%	0.2	4,073	11%
84-85 Maquinaria y equipo eléctrico	-0.9	99	1%	-0.9	390	1%
86-89 Transporte	-1.0	12	0%	-0.9	108	0%
90-99 Misceláneo	-0.9	42	0%	-0.9	190	0%
Total		12,726	100%		38,459	100%

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Cuadro 37 – India: Índices de Ventajas Comparativas Revelados Normalizados, 2004-2014

Descripción	2004			2014		
	NVCR	Export. US\$ Millones	Part.	NVCR	Export. US\$ Millones	Part.
01-05 Animales	0.1	1,738	2%	0.3	11,046	3%
06-15 Vegetales	0.5	4,898	6%	0.4	21,387	7%
16-24 Productos Alimenticios	-0.1	1,705	2%	-0.2	6,528	2%
25-26 Minerales	0.7	3,223	4%	-0.1	3,347	1%
27 Combustibles	-0.1	6,125	8%	0.2	62,349	20%
28-38 Químicos	0.1	7,618	10%	0.1	33,724	11%
39-40 Plástico y caucho	-0.1	2,618	3%	-0.3	8,162	3%
41-43 Piel y cueros	0.5	1,697	2%	0.3	3,914	1%
44-49 Madera	-0.7	497	1%	-0.6	1,794	1%
50-63 Textiles y Vestimenta	0.6	14,154	19%	0.5	38,598	12%
64-67 Calzado	0.2	932	1%	0.1	3,316	1%
68-71 Piedras y vidrios	0.7	13,365	18%	0.5	43,581	14%
72-83 Metales	0.1	7,391	10%	0.1	25,585	8%
84-85 Maquinaria y equipo eléctrico	-0.6	4,881	6%	-0.6	22,598	7%
86-89 Transporte	-0.6	2,669	4%	-0.1	25,900	8%
90-99 Misceláneo	-0.5	2,393	3%	-0.7	5,718	2%
Total		75,904	100%		317,545	100%

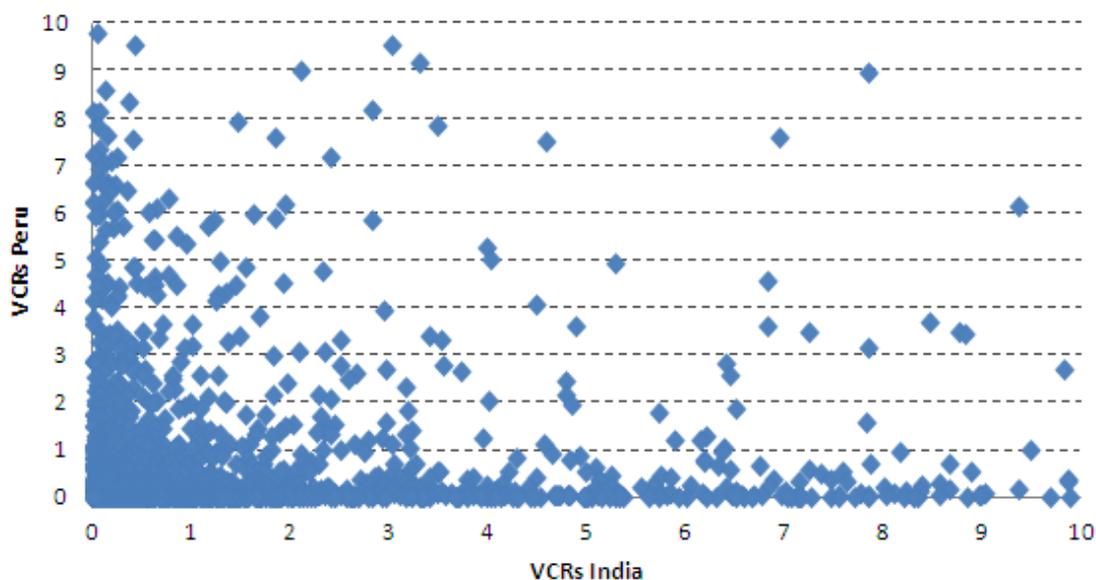
Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Los resultados obtenidos, basados en cálculos a niveles de productos altamente agregados (agrupaciones de los capítulos del SA), sugieren que hay pocos sectores en los que existe una superposición en los patrones de ventaja comparativa de los dos países. Por lo tanto, en su mayoría no compiten entre sí y, en consecuencia, hay un amplio margen para la expansión de su comercio bilateral.

A un nivel más desagregado, los cálculos también parecen sugerir que Perú e India tienen diferentes patrones de ventaja comparativa¹⁶⁰. Por ejemplo, el Perú tiene una ventaja comparativa fuerte en algunos capítulos del SA en los que la India no tiene ventaja comparativa: los capítulos 7 (hortalizas y raíces comestibles y ciertas raíces y tubérculos), 8 (frutas comestibles, cáscaras de cítricos o melones), 16 (Preparaciones de carne de pescado o de crustáceos), 20 (preparaciones de hortalizas, frutas u otras partes de plantas), 26 (minerales, escorias y cenizas), 51 (lana, pelo fino o grueso, hilados y tejidos de crin Tela) y 80 (estaño y sus manufacturas). Entonces, hay margen para la expansión de los flujos comerciales bilaterales en esos sectores.

Además, se calcularon las VCRs para el Perú y la India en el nivel HS-6 dígitos y se midió el grado de correlación de ambas series. Como se muestra a través de un diagrama de dispersión en el Gráfico 58, el coeficiente de correlación de VCR de Perú e India es muy bajo (0,02), lo que indica que los patrones de ventaja comparativa del Perú y la India no muestran superposición.

Gráfico 29 – VCRs de Perú e India, 2014



Nota: muestra restringida a los productos con una VCR <=10

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

7.2.2.3 ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN EXPORTACIONES

Al igual que la RCA, el índice de Especialización en Exportaciones (ES) se calcula como la ratio de la participación de las exportaciones de un producto en las exportaciones totales de un país y la cuota de importación de este producto en un mercado específico (en lugar de su participación en las exportaciones mundiales). La fórmula matemática es la siguiente:

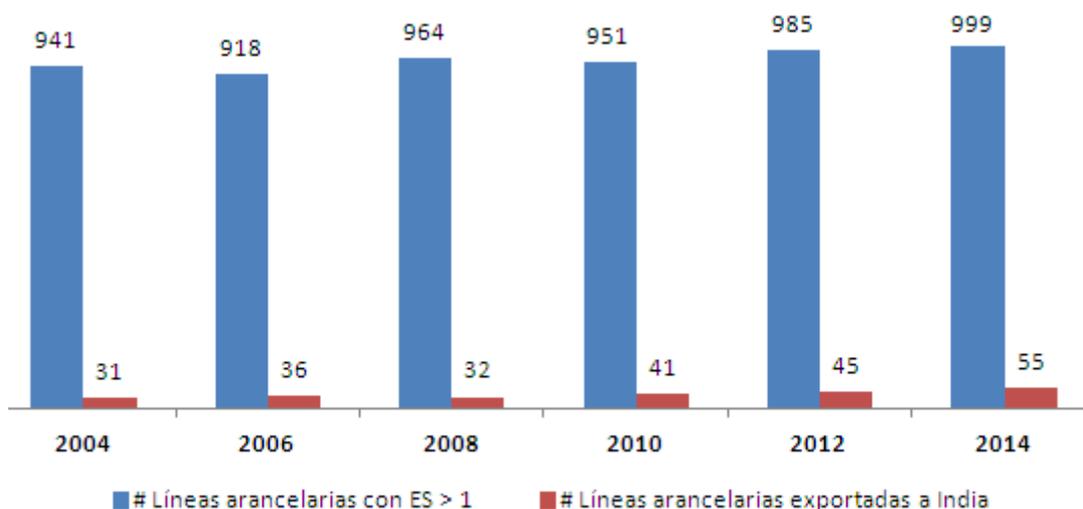
¹⁶⁰ Ver anexo 4

$$ES = \left(\frac{x_i^h / X_i}{m_j^h / M_j} \right)$$

Donde x_i^h representa el valor de las exportaciones del producto h en el país i, X_i representa la exportación total del país i, m_j^h es el valor de las importaciones del producto h en el país j y M_j es el valor de las importaciones totales del país j. Un índice con un valor mayor a 1 refleja la especialización en el mercado específico.

El índice de especialización en exportación se ha construido para los años 2004, 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014, como se ilustra en el Gráfico 59. Como se muestra, el número de líneas arancelarias peruanas (a nivel de 6 dígitos HS) que tienen especialización en exportación en el mercado indio ha mejorado ligeramente con el tiempo. Sin embargo, sólo un número reducido de estos productos se exportaron a la India.

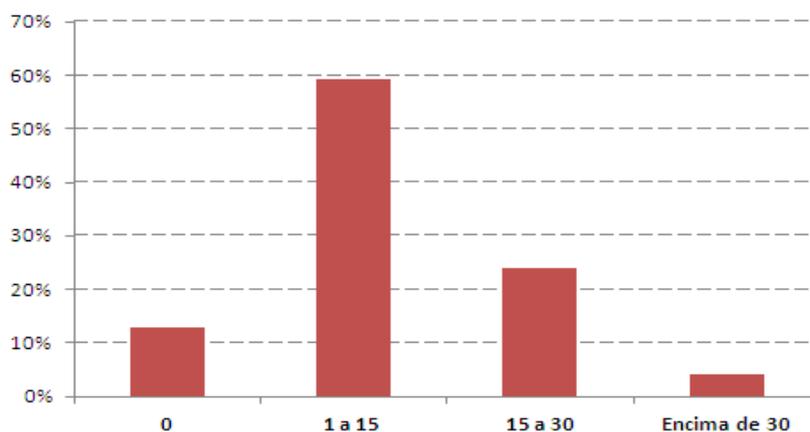
Gráfico 30 – Índice de Especialización de Exportaciones de Perú



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

En 2014, el 13% de los productos peruanos que tienen especialización en exportación en el mercado indio se enfrentan a un arancel NMF de cero en la India. Mientras que el 59% se enfrentaba a tarifas entre el 1% y 15%.

Gráfico 31 – Índice de Especialización de Exportaciones de Perú de acuerdo al arancel MNF de la India



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Cuadro 38 – Índice de Especialización de Exportaciones de Perú por Capítulo

Capítulo	Descripción	Número de líneas arancelarias con ES en el mercado indio	Part.
01	Animales vivos	6	1%
02	Carne y despojos comestibles	3	0%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	25	3%
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	9	1%
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	3	0%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	7	1%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	23	2%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	21	2%
09	Café, té, yerba mate y especias	9	1%
10	Cereales	7	1%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	12	1%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	11	1%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	2	0%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	1	0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	8	1%
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	8	1%
17	Azúcares y artículos de confitería	6	1%
18	Cacao y sus preparaciones	8	1%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	10	1%
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	21	2%
21	Preparaciones alimenticias diversas	8	1%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	10	1%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	6	1%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	3	0%
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	19	2%
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	11	1%

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	5	1%
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	27	3%
29	Productos químicos orgánicos	1	0%
30	Productos farmacéuticos	5	1%
31	Abonos	4	0%
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	6	1%
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	15	2%
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable	9	1%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	1	0%
36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforo (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	6	1%
37	Productos fotográficos o cinematográficos	4	0%
38	Productos diversos de las industrias químicas	4	0%
39	Plástico y sus manufacturas	24	2%
40	Caucho y sus manufacturas	7	1%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	10	1%
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	7	1%
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	4	0%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	13	1%
45	Corcho sus manufacturas	1	0%
46	Manufacturas de espartería o cestería	1	0%
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	2	0%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	27	3%
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	10	1%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	18	2%
52	Algodón	70	7%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	5	1%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	25	3%
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	13	1%
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	7	1%

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	3	0%
60	Tejidos de punto	17	2%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	89	9%
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	64	6%
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	17	2%
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	10	1%
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	3	0%
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	1	0%
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	12	1%
69	Productos cerámicos	5	1%
70	Vidrio y sus manufacturas	6	1%
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	10	1%
72	Fundición, hierro y acero	18	2%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	23	2%
74	Cobre y sus manufacturas	16	2%
76	Aluminio y sus manufacturas	3	0%
78	Plomo y sus manufacturas	4	0%
79	Cinc y sus manufacturas	5	1%
80	Estaño y sus manufacturas	2	0%
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	4	0%
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	7	1%
83	Manufacturas diversas de metal común	7	1%
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	26	3%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	11	1%
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	3	0%
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	10	1%
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	4	0%
89	Barcos y demás artefactos flotantes	1	0%

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	1	0%
91	Aparatos de relojería y sus partes	2	0%
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	3	0%
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	2	0%
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadores luminosos y artículos similares construcciones prefabricadas	5	1%
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	4	0%
96	Manufacturas diversas	11	1%
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	2	0%
	Total de tarifas con ES > 1	999	100%

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

7.2.2.4 ÍNDICE DE COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL

El Índice de Complementariedad Comercial (TCI) mide el grado en que el patrón de exportación de un país coincide con el patrón de importación de un socio comercial¹⁶¹.

$$TCI = 100 * \left[1 - \sum_k \left| \frac{m_{jk}}{M_j} - \frac{x_{ik}}{X_i} \right| / 2 \right]$$

Donde x_{ik} es el valor de las exportaciones del producto k desde el país i y X_i son las exportaciones totales del país i. El valor de las importaciones del producto k del país socio j está dado por m_{jk} y sus importaciones totales se indican por M_j . Un índice de 100 indica socios comerciales ideales (complementarios), mientras que un índice de 0 indica que los dos países son competidores perfectos.

El índice TCI se ha calculado para cada año desde 2003 hasta 2014, una serie considerando a Perú como exportador y la otra serie considerando a Perú como importador. En general, como muestra el gráfico 13, los valores bajos de ambas series TCI (es decir, ambos por debajo de un valor crítico de 50) parecen indicar que el comercio entre Perú e India no se ajusta a un patrón de complementariedad. De hecho, los valores de TCI para Perú como exportador a la India han disminuido en los últimos años. Este resultado refleja el hecho de que el Perú no ha aumentado su participación entre las fuentes de importación de la India o que el Perú muestra una más reducida canasta de exportaciones que la India en sus relaciones comerciales bilaterales.

Como se ha ido calculando, la TCI se ha obtenido como una medida de resumen, es decir, que incorpora todos los sectores/productos comercializados por cada país en la relación bilateral. Sin embargo, para evaluar si un patrón diferente de complementariedad puede surgir si el comercio bilateral se restringe a algunos sectores/productos, se calculó de nuevo el TCI dentro de las agrupaciones del capítulo del SA. De acuerdo con los resultados del Cuadro 69, el

¹⁶¹ Farole, T., Reis, J. Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit, World Bank, 2012.

comercio entre Perú e India parece ser altamente complementario (es decir, por encima del valor crítico 50) dentro de las exportaciones de minerales del Perú (capítulos 25-26), piedra y vidrio (capítulos 68-71) y cueros y pieles (capítulos 41-43).

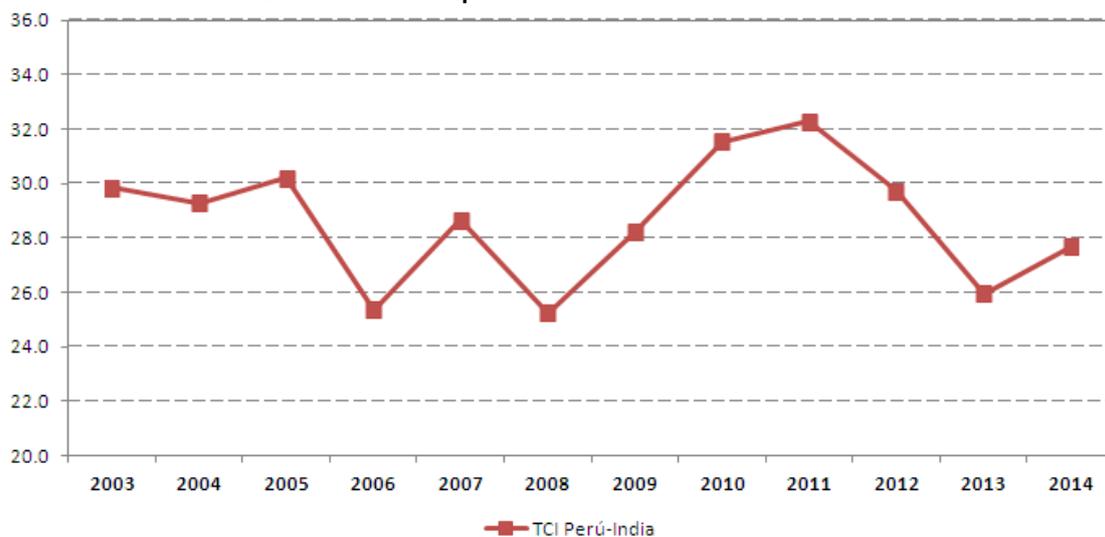
Cuadro 39 – Perspectiva de las exportaciones de Perú: TCI entre Perú e India, dentro de las agrupaciones del Capítulo SA

	01-05 Animales	06-15 Vegetales	16-24 Productos Alimenticios	25-26 Minerales	27 Combustibles	28-38 Químicos	39-40 Plástico o Caucho	41-43 Pieles y cueros
2003	31.5	40.7	38.5	46.5	75.7	29.7	30.0	52.6
2004	32.2	46.2	25.8	58.3	54.5	29.4	27.2	49.9
2005	43.5	36.6	25.1	49.5	50.5	28.6	31.2	53.3
2006	28.4	35.7	21.8	53.3	39.4	25.5	26.0	52.8
2007	27.9	25.4	16.2	60.7	43.4	26.7	23.5	53.6
2008	22.0	18.7	18.8	61.6	36.7	20.9	25.5	48.5
2009	42.3	36.4	14.0	66.1	29.5	29.0	22.9	43.4
2010	19.1	23.4	14.2	67.9	29.4	27.3	21.7	51.5
2011	24.1	32.9	18.1	66.8	27.1	26.9	23.3	54.9
2012	26.6	38.4	15.7	62.3	24.3	28.8	22.5	54.9
2013	34.3	16.7	24.7	69.7	19.9	31.1	21.2	49.8
2014	37.6	23.3	26.1	67.8	26.6	31.2	20.4	54.5

	44-49 Madera	50-63 Textiles y vestimenta	64-67 Calzado	68-71 Piedra y vidrios	72-83 Metales	84-85 Maquinaria y equipo eléctrico	86-89 Transporte	90-99 Misceláneo
2003	39.4	23.9	24.4	60.8	24.0	39.4	47.2	21.0
2004	27.4	22.0	28.7	65.2	22.4	35.8	45.7	21.8
2005	31.6	19.9	31.0	62.7	19.2	43.7	47.7	18.8
2006	35.7	23.2	26.1	54.7	26.5	36.9	62.6	19.7
2007	35.6	21.5	27.7	67.6	22.9	33.4	57.4	19.6
2008	19.5	18.3	37.6	66.5	22.5	35.1	35.5	22.3
2009	22.6	16.0	37.2	73.3	21.8	35.2	45.0	26.6
2010	22.6	25.1	25.3	75.8	20.7	35.1	50.2	28.8
2011	39.7	21.9	26.9	75.2	21.4	36.2	31.1	27.0
2012	28.4	22.5	37.3	75.8	20.3	38.1	41.9	27.4
2013	36.0	23.2	44.8	74.2	21.8	40.3	40.5	31.1
2014	33.8	24.4	45.7	75.7	21.9	36.7	36.9	28.9

Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

Gráfico 32 – Índice de Complementariedad Comercial entre Perú e India



Fuente: Base de datos UN-COMTRADE

7.2.2.5 ÍNDICE FINGER-KREININ

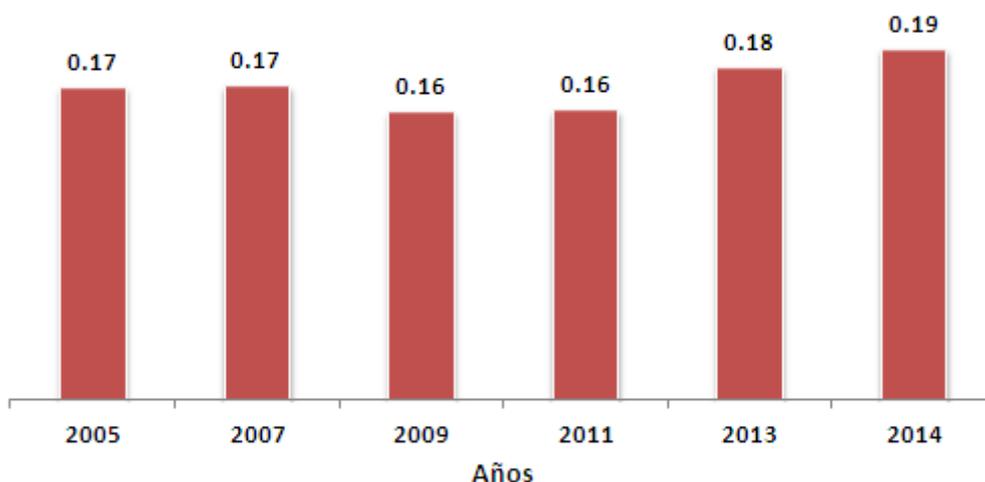
El Índice Finger Kreinin (FK)¹⁶² mide el grado de similitud entre los patrones de exportación de dos países i_1 e i_2 en su relación comercial con un tercer mercado j (este último puede ser el mundo). Si el índice FK es 1, entonces las estructuras de exportación de los países son idénticas, mientras que, si el índice FK es 0, sus estructuras de exportación son totalmente diferentes. La fórmula matemática es la siguiente:

$$FK_{i_1,i_2,j} = \sum_k \min \left[\left(\frac{x_{i_1,j}^k}{X_{i_1,j}} \right), \left(\frac{x_{i_2,j}^k}{X_{i_2,j}} \right) \right]$$

Si los países tienen estructuras de exportación (y de producción) muy similares, es probable que la liberalización comercial bilateral entre esos países resulte en creación de comercio, mientras que, si sus estructuras de exportación son muy diferentes, la liberalización comercial bilateral probablemente dará lugar a la desviación del comercio¹⁶³.

Hemos calculado el índice FK entre Perú e India para los años 2005, 2007, 2009, 2011, 2013 y 2014. Según el gráfico Gráfico , entre 2005 y 2014 el índice general FK de Perú-India mostró casi ninguna variación, fluctuando alrededor de valores entre 0,17 y 0,19. Este resultado indica que las estructuras de exportación del Perú y la India al mercado mundial son muy diferentes; por lo tanto, se sugiera la posibilidad de que la liberalización comercial entre estos países pueda resultar en la desviación del comercio.

Gráfico 62 – Perú-India: Índice Finger-Kreinin, comercio global, 2005-2014



Fuente: Trade Sift, WITS

Como se calculó hasta ahora, el índice FK se ha obtenido como una medida de resumen, es decir, que incorpora todos los sectores/productos exportados por Perú e India al mundo. Sin embargo, para evaluar si un patrón diferente de similitud puede surgir si su comercio con el

¹⁶² Finger and Kreinin (1979).

¹⁶³ La creación de comercio ocurre cuando, después de un acuerdo de libre comercio, un país importador reduce su producción y en su lugar importa el bien de su socio de TLC. Si hay una superposición significativa en las estructuras de producción de los países, entonces, después de la liberalización del comercio bilateral, hay más margen para cambiar las fuentes de suministro al país más eficiente.

Por otra parte, la desviación del comercio ocurre cuando las fuentes de suministro cambian de un socio no FTA (que es un productor más eficiente) al nuevo socio FTA.

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

mundo se restringe a algunos sectores/productos, el índice FK se calculó de nuevo dentro de los capítulos del SA. De acuerdo con nuestros resultados en el Cuadro 40, podemos identificar algunos sectores en los cuales la liberalización bilateral puede crear margen para la creación de comercio para el Perú y la India: minerales, metales, cereales, azúcar, productos farmacéuticos y productos textiles.

Cuadro 40 – Perú-India Índice Finger-Kreinin, por Capítulo del SA, 2014

Capítulo	Descripción	2014
80	Estaño y sus manufacturas	0.87
17	Azúcares y artículos de confitería	0.84
74	Cobre y sus manufacturas	0.79
97	Objetos de arte o colección y antigüedades	0.79
78	Plomo y sus manufacturas	0.73
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	0.71
30	Productos farmacéuticos	0.69
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	0.65
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	0.64
79	Cinc y sus manufacturas	0.62
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	0.60
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	0.55
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0.53
46	Manufacturas de espartería o cestería	0.53
60	Tejidos de punto	0.53
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	0.52
69	Productos cerámicos	0.51
38	Productos diversos de las industrias químicas	0.49
36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforo (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	0.48
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	0.46
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	0.44
31	Abonos	0.42

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	0.42
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosas y artículos similares construcciones prefabricadas	0.41
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	0.41
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	0.41
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	0.41
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0.38
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	0.37
91	Aparatos de relojería y sus partes	0.37
21	Preparaciones alimenticias diversas	0.37
39	Plástico y sus manufacturas	0.37
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	0.35
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	0.35
40	Caucho y sus manufacturas	0.33
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	0.33
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	0.33
09	Café, té, yerba mate y especias	0.32
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	0.32
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable	0.32
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	0.31
70	Vidrio y sus manufacturas	0.31
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	0.30
83	Manufacturas diversas de metal común	0.30
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	0.30
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	0.30
52	Algodón	0.29
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	0.29
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	0.28
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	0.28
18	Cacao y sus preparaciones	0.27
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	0.27

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes	0.27
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	0.24
96	Manufacturas diversas	0.24
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	0.23
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	0.22
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0.21
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias graficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	0.20
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	0.20
76	Aluminio y sus manufacturas	0.17
37	Productos fotográficos o cinematográficos	0.17
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	0.16
29	Productos químicos orgánicos	0.16
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0.16
87	Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	0.16
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	0.16
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	0.16
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	0.16
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	0.14
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0.13
75	Níquel y sus manufacturas	0.13
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	0.12
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	0.12
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	0.12
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	0.11
89	Barcos y demás artefactos flotantes	0.10
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0.09
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	0.09
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0.09
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0.09
50	Seda	0.09
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	0.08
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0.08
10	Cereales	0.07

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	0.07
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	0.06
72	Fundición, hierro y acero	0.06
45	Corcho sus manufacturas	0.06
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	0.06
01	Animales vivos	0.05
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello	0.05
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	0.03
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	0.03
02	Carne y despojos comestibles	0.02
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	0.01

Fuente: Trade Sift, WITS

7.2.3 ESTIMACIÓN DEL COMERCIO POTENCIAL

En el caso de Perú, seguiremos la misma metodología desarrollada por India en la sección 7.1.3. El primer paso consiste en identificar los productos en los que Perú es competitivo en el mercado mundial. Esto se hace eliminando las líneas arancelarias con una RCA menor a 3 y manteniendo las líneas competitivas, es decir, con RCA mayor a 3. El siguiente paso implicó (mapear) la integración de estas líneas competitivas con la RCA bilateral entre Perú e India. Una vez que el BRCA para estas líneas se ha identificado, distinguir las líneas que tienen un BRCA por encima y por debajo de 3. Las líneas donde el comercio bilateral entre la India y Perú ya supera 3 pueden ser eliminadas ya que son los productos en los que el Perú ya ha alcanzado el nivel de exportación potencial y hay pocas posibilidades de mejora. Las líneas restantes son aquellas en las que el Perú es competitivo en el mercado mundial, pero no ha explotado al máximo el mercado indio. Estos productos son los objetivos inmediatos para el Perú para concentrarse y expandir sus exportaciones en el mercado indio.

Cuadro 53 – Potencial para los Productos de Exportación de Perú utilizando el enfoque VCR

Pasos emprendidos	Número total de líneas arancelarias	Líneas arancelarias removidas	Líneas arancelarias remanentes
Paso 1: Calcular VCR estándar para Perú	5,203		
Paso 2: Identificar Líneas Arancelarias con VCR>3		4,949	254
Paso 3: Calcular VCR Bilateral de Perú e India	5,086		
Paso 4: Emparejar el VCRB con las líneas arancelarias remanentes y eliminar líneas arancelarias con VCRB>3	254	3	251

Fuente: WITS, Comtrade

En el caso de Perú, del total de 5.203 líneas arancelarias, se identificaron 254 líneas que tenían una RCA mayor de tres y entre estas 254 líneas Perú tenía un RCA bilateral con la India menor a 3 en 251 productos. Estos 251 productos¹⁶⁴ serían el amplio grupo de bienes sobre el cual el Perú podría concentrarse para expandir sus exportaciones en la India. Se trata principalmente

¹⁶⁴ Ver Anexo 3

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

de peces y crustáceos (capítulos 3 y 16), frutas y hortalizas (capítulos 7, 8, 12, 20), productos químicos (capítulo 28) y textiles y prendas de vestir (capítulos 52, 55, 56, 60, 61).

Cuadro 41 – Potencial para los Productos de Exportación de Perú utilizando el enfoque VCR, por Capítulo

Chapter	Description	Number of potential products	Share
01	Animales vivos	2	1%
02	Carne y despojos comestibles	2	1%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	21	8%
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	3	1%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	1	0%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	14	6%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	11	4%
09	Café, té, yerba mate y especias	5	2%
10	Cereales	2	1%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	3	1%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	9	4%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	1	0%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	1	0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	4	2%
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	7	3%
18	Cacao y sus preparaciones	3	1%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	1	0%
20	Preparaciones de hortalizas, frutos u otros frutos o demás partes de plantas	9	4%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1	0%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	3	1%
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	8	3%
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	8	3%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1	0%
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	14	6%
31	Abonos	1	0%
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	3	1%
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	1	0%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	1	0%

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforo (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables	2	1%
39	Plástico y sus manufacturas	1	0%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	3	1%
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionaría; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	1	0%
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial	1	0%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	6	2%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1	0%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	8	3%
52	Algodón	13	5%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	7	3%
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	4	2%
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	1	0%
60	Tejidos de punto	6	2%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	14	6%
63	Los demás artículos los textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	1	0%
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	1	0%
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	3	1%
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	2	1%
72	Fundición, hierro y acero	3	1%
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	4	2%
74	Cobre y sus manufacturas	7	3%
76	Aluminio y sus manufacturas	1	0%
78	Plomo y sus manufacturas	2	1%
79	Zinc y sus manufacturas	4	2%
80	Estaño y sus manufacturas	2	1%
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	4	2%
83	Manufacturas diversas de metal común	3	1%
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	2	1%
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	1	0%
89	Barcos y demás artefactos flotantes	2	1%
96	Manufacturas diversas	1	0%
	TOTAL	251	100%

Fuente: WITS, Comtrade

7.2.4 CONCLUSIÓN BASADO EN INDICADORES COMERCIALES

A pesar del importante crecimiento del comercio bilateral entre Perú e India durante los últimos diez años, el valor de sus flujos comerciales bilaterales se mantuvo en niveles bajos en comparación con los flujos comerciales totales de ambos países. Este resultado implicaría que existe un gran margen para expandir el comercio con la India. Sin embargo, también sugiere que Perú no ha diversificado suficientemente su canasta de exportación al mercado indio durante el período. Entre 2004 y 2014, el número de productos exportados por el Perú a la India en el nivel de 6 dígitos del SA aumentó en sólo 70. La posición de la India como proveedor de insumos para Perú ha aumentado en el sector textil y en el de prendas de vestir.

Además, las diferencias en los patrones de ventaja comparativa reveladas de ambos países sugieren la posibilidad de expandir el comercio bilateral entre Perú y la India en ciertos sectores. Por ejemplo, el Perú tiene una fuerte ventaja comparativa en algunos sectores en los que la India no tiene ninguna ventaja como: hortalizas y frutas comestibles (capítulos 7-8), preparaciones de carne de pescado o crustáceos (capítulo 16), lana, pelo grueso (capítulo 51), entre otros. Para complementar este análisis, también habría que comprobar si existe una superposición entre los patrones de producción de Perú y la India a lo largo de su canasta de comercio potencial.

Finalmente, como se deduce de la interpretación de los resultados del índice de similitud de Finger-Kreinin o del índice de similitud de exportaciones, sabemos que hay ciertos sectores que ofrecen potencial para la creación de comercio entre Perú y la India, particularmente minerales, metales, cereales, azúcar, productos farmacéuticos y textiles/prendas de vestir.

7.3 PERSPECTIVA DE INDIA Y PERÚ

7.3.1 ESTIMACIÓN DE LOS POTENCIALES EFECTOS ECONÓMICOS BAJO UN MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE

7.3.1.1 METODOLOGÍA

En este estudio, el impacto económico de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India se ha evaluado a través de la implementación empírica de un Modelo de Equilibrio General Computable (CGE). Para ello se ha utilizado la Base de Datos y el Modelo que ofrece el Proyecto de Análisis de Comercio Mundial (GTAP)¹⁶⁵. La base de datos GTAP incorpora datos bilaterales de comercio, transporte y protección que caracterizan los vínculos económicos entre las regiones del mundo, junto con las bases de datos de insumos y productos individuales de cada país, que tienen en cuenta los vínculos intersectoriales dentro de cada región mundial. Por otra parte, el modelo GTAP¹⁶⁶ es un modelo estático, multi-regional, multisectorial, CGE con competencia perfecta y rendimientos constantes a escala.

Desde el punto de vista de la producción, el modelo GTAP supone que el trabajo y el capital están plenamente empleados, con libre movimiento a través de todos los sectores dentro de un país, pero no a nivel internacional. Por el lado de la demanda, hay un hogar representativo regional cuyos gastos se distribuyen entre el consumo privado, el gasto público y el ahorro. Los flujos de comercio internacional bilaterales se modelan sobre la base de la hipótesis de

¹⁶⁵ La base de datos y modelo GTAP versión 9 ha sido escogido para este estudio.

¹⁶⁶ *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, T.W. Hertel (ed.), publicado en 1997 por la Universidad de Cambridge.

Armington de que los bienes y servicios se diferencian por región de origen y son sustitutos imperfectos.

La estructura del modelo del GTAP permite a los responsables de la formulación de políticas estimar el impacto de los cambios de la política comercial en las variables económicas pertinentes, tales como los flujos comerciales, el producto bruto interno y el empleo. Sin embargo, considerando la naturaleza estática del GTAP, sólo puede medir los efectos basados en el comercio bilateral real entre dos socios y no puede estimar la creación de comercio de nuevos productos o sectores. Además, el modelo GTAP estático no puede medir las ganancias derivadas de la inversión y las ganancias en la productividad derivadas del aumento del comercio bilateral.

7.3.1.2 ESTRATEGIA DE AGREGACIÓN

La base de datos GTAP 9 ofrece una representación de la economía global en 2011 e identifica 140 regiones, 57 sectores y 5 factores de producción (tierra, recursos naturales¹⁶⁷, mano de obra no calificada, mano de obra calificada y capital). La agregación de la base de datos es necesaria para la conveniencia computacional, por lo tanto, la base de datos en 11 regiones y 57 sectores han sido elegidos para el propósito del análisis (ver Cuadro 77 y Cuadro 78).

Cuadro 42 – Agregación Regional

#	Región	#	Región
1	India	7	Colombia
2	Perú	8	UE_27
3	EEUU	9	Japónn
4	Argentina	10	Corea del Sur
5	Brasil	11	Resto del Mundo
6	China		

Fuente: GTAP 9 database

Cuadro 43 – Agregación Sectorial

NO.	Código	Descripción	NO.	Código	Descripción
1	PDR	Arroz	30	LUM	Productos de madera
2	WHT	Trigo	31	PPP	Productos de papel, publicidad
3	GRO	Granos de cereal	32	P_C	Petróleo, productos del carbón
4	V_F	Vegetales, frutas, nueces	33	CRP	Químicos, caucho, productos plásticos
5	OSD	Semillas oleaginosas	34	NMM	Productos minerales
6	C_B	Caña de azúcar, azúcar de remolacha	35	I_S	Metales ferrosos
7	PFB	Fibras de plantas	36	NFM	Metales
8	OCR	Cultivos	37	FMP	Productos metálicos
9	CTL	Ganado bovino, ovejas y cabras, caballos	38	MVH	Vehículos a motor y sus partes
10	OAP	Productos animales	39	OTN	Equipos de transporte
11	RMK	Leche	40	ELE	Equipos electrónicos
12	WOL	Lana, seda de gusanos	41	OME	Maquinaria y equipos
13	FRS	Silvicultura	42	OMF	Manufacturas

¹⁶⁷ Se supone que la tierra y los recursos naturales no son móviles entre sectores, mientras que la mano de obra no calificada, la mano de obra calificada y el capital son perfectamente móviles dentro de los sectores (no de las regiones).

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

14	FSH	Pesca	43	ELY	Electricidad
15	COA	Carbón	44	GDT	Manufactura y distribución de gas
16	OIL	Petróleo	45	WTR	Agua
17	GAS	Gas	46	CNS	Construcción
18	OMN	Minerales	47	TRD	Comercio
19	CMT	Productos de carne de bovino	48	OTP	Transportes
20	OMT	Productos de carne	49	WTP	Transporte marítimo
21	VOL	Aceites y grasas vegetales	50	ATP	Transporte aéreo
22	MIL	Productos lácteos	51	CMN	Comunicaciones
23	PCR	Arroz procesado	52	OFI	Servicios financieros
24	SGR	Azúcar	53	ISR	Seguros
25	OFD	Productos alimenticios	54	OBS	Servicios empresariales
26	B_T	Bebidas y tabaco	55	ROS	Recreación y otros servicios
27	TEX	Textiles	56	OSG	Administración pública, defensa, educación, salud
28	WAP	Prendas de vestir	57	DWE	Vivienda
29	LEA	Productos de cuero			

Fuente: GTAP 9 database

7.3.1.3 DISEÑO DEL EXPERIMENTO

Bajo ciérrrelas condiciones microeconómicas por defecto del modelo GTAP, la oferta total de capital y mano de obra son fijas. Sin embargo, dado el entorno económico inestable, el desempleo es un fenómeno general en todo el mundo. Por lo tanto, para hacer este estudio más realista, las condiciones microeconómicas estándar se han alterado al quitar el supuesto de pleno empleo en el mercado de trabajo (tanto para mano de obra calificada como no calificada). Considerando esto, se han simulado reducciones arancelarias bilaterales del 100%, 90% y 80% entre Perú e India. Como se mencionó anteriormente, el modelo GTAP sólo puede medir el impacto basado en los flujos comerciales bilaterales reales entre la India y el Perú, es muy importante identificar qué sectores son los más importantes para esta estimación en términos de sus niveles actuales de protección de las importaciones en cada país. El cuadro 79 reporta los aranceles agregados *ad-valorem* considerados como niveles de pre-simulación.

Cuadro 44 – Aranceles de Importación *Ad-Valorem* entre la India y el Perú, por sectores de *commodities*, 2011

(%)

Descripción	India-Perú	Perú-India	Descripción	India-Perú	Perú-India
Arroz	-	-	Productos lácteos	-	-
Trigo	-	-	Arroz procesado	-	-
Granos de cereal	-	-	Azúcar	-	-
Vegetales, frutas, nueces	30.0	-	Productos alimenticios	12.6	2.5
Semillas oleaginosas	-	3.0	Bebidas y tabaco	-	6.0
Caña de azúcar, azúcar de remolacha	-	-	Textiles	10.5	6.9
Fibras de plantas	-	-	Prendas de vestir	14.2	10.7
Cultivos	44.1	6.1	Productos de cuero	9.5	10.7
Ganado bovino, ovejas y cabras, caballos	-	-	Productos de madera	10.0	5.7
Productos animales	-	-	Productos de papel, publicidad	10.0	3.1
Leche	-	-	Petróleo, productos del carbón	5.0	-
Lana, seda de gusanos	-	-	Químicos, caucho, productos plásticos	8.2	1.8
Silvicultura	5.0	4.5	Productos minerales	10.0	0.7
Pesca	-	-	Metales ferrosos	5.0	-
Carbón	-	-	Metales	9.9	0.1
Petróleo	-	-	Productos metálicos	8.8	0.9
Gas	-	-	Vehículos a motor y sus partes	-	5.0
Minerales	3.1	2.7	Equipos de transporte	-	5.5
Productos de carne de bovino	-	-	Equipos electrónicos	1.4	0.1
Productos de carne	-	-	Maquinaria y equipos	6.8	0.5
Aceites y grasas vegetales	-	2.0	Manufacturas	9.7	4.8

Fuente: Base de datos GTAP

7.3.1.4 RESULTADOS DE LAS SIMULACIONES

7.3.1.4.1 EFECTOS EN EL BIENESTAR

El modelo GTAP también calcula una medida del cambio en el bienestar de cada región. El cambio en el bienestar es la variación en el ingreso que produciría el mismo efecto en la utilidad de la región como el choque de política. El modelo del GTAP permite una desagregación de los cambios del bienestar en siete fuentes: i) eficiencia de asignación, ii) efectos de dotación, iii) cambios técnicos, iv) efectos de términos de intercambio, v) efectos de ahorro de inversión, vi) cambios de población y vii) Cambios de parámetros en la función de utilidad del hogar.

En los tres escenarios de simulación, los cambios en el bienestar obtenidos como resultado de una reducción del 100%/90%/80% de los aranceles bilaterales entre Perú e India sólo se deben a cambios en la eficiencia en la asignación, cambios en el uso de dotaciones, cambios en términos de intercambio (el cambio en el precio relativo de las exportaciones respecto de las importaciones) y los cambios en los efectos del ahorro de la inversión.

Como se muestra en el cuadro 80, India recibe más ganancias en su bienestar que el Perú ante el choque de liberalización del 100%. Las mejoras en el bienestar de India provienen principalmente de un mayor empleo y efectos positivos en los términos de intercambio. Además, India registró un mayor cambio en los efectos de eficiencia en asignación. Esto refleja el hecho de que India tenía los niveles más altos de protección arancelaria antes de la simulación. La eliminación de los aranceles ha desplazado los recursos de los sectores protegidos pero ineficientes a los más eficientes. Por otro lado, las ganancias en el bienestar de Perú derivan principalmente del aumento del empleo laboral (80% del total de cambios en el bienestar).

Cuadro 58 – Efectos Simulados sobre el Bienestar
(Flujos en US\$ millones)

BIENESTAR	Eficiencia Asignativa	Efectos Dotación	Términos de Intercambio	Inversión Ahorro	Total
Escenario: Reducción bilateral aranceles al 100%					
India	20.0	57.2	31.6	9.2	117.9
Perú	1.4	41.1	4.1	1.5	48.1
Escenario: Reducción bilateral aranceles al 90%					
India	17.8	50.3	27.9	8.1	104.1
Perú	1.8	36.6	3.6	1.3	43.3
Escenario: Reducción bilateral aranceles al 80%					
India	15.7	43.7	24.4	7.0	90.8
Perú	2.1	32.1	3.2	1.1	38.5

Fuente: Estimaciones con la base de datos/modelo GTAP

7.3.1.4.2 IMPACTOS SOBRE EL PBI Y LA BALANZA COMERCIAL

De acuerdo con las estimaciones en el escenario de la liberalización total del comercio, el comercio bilateral entre Perú e India, el PBI real crecería a una tasa de 0,02% en Perú. En el mismo escenario, el Perú enfrentaría un aumento de las exportaciones de US\$22 millones (0,05%) y un aumento de US\$ 70 millones en las importaciones (0.18%), lo que provocará un pequeño deterioro de US\$ 48 millones en su balanza comercial. (Cuadro).

Cuadro 59 – Efectos en el PBI (Nominal y Real) para Perú
(Flujo en US\$ millones / var. %)

	Año base 2011 US\$ millones	Flujos en US\$ millones		
		Escenario: -100%	Escenario: -90%	Escenario: -80%
Consumo	102,593	18	16	15
Inversión	41,026	49	44	39
Gobierno	17,520	4.3	3.9	3.5
Balance Comercial (A) - (B)	9,425	-48	-42	-37
A. Exportaciones (FOB)	49,297	22	19	16
B. Importaciones (CIF)	39,872	70	61	53
Total PBI (US\$ millones)	170,564	24	22	20
PBI Real (var. %)		0.02	0.02	0.02

Fuente: Estimaciones con la base de datos/modelo GTAP

En el escenario de la liberalización total del comercio entre India y Perú (reducción arancelaria del 100%), el PBI de la India aumentaría en US\$ 297 millones. Como resultado, el PIB real aumentaría 0,004% después de la reducción del 100% de la tarifa entre la India y el Perú (

Cuadro).

Cuadro 60 – Efectos Simulados en PBI (Nominal y Real) para India
(Flujo en US\$ millones / var. %)

	Año base 2011 US\$ millones	Flujos en US\$ millones		
		Escenario: -100%	Escenario: -90%	Escenario: -80%
Consumo	1,171,620	193	170	149
Inversión	635,209	107	95	83
Gobierno	227,768	40	35	31
Balance Comercial (A) - (B)	-154,496	-43	-37	-33
A. Exportaciones (FOB)	374,161	48	42	36
B. Importaciones (CIF)	528,657	91	80	69
Total PBI (US\$ millones)	1,880,100	297	262	229
PBI Real (var. %)		0.004	0.003	0.003

Fuente: Estimaciones con la base de datos/modelo GTAP

7.3.1.4.3 IMPACTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES BILATERALES

Los resultados de la simulación muestran que el comercio bilateral entre Perú y India, medido por las exportaciones de bienes y servicios, podría expandirse en más del 22%, o cerca de US\$ 207 millones (escenario: -100%).

Cuadro 61 – Efectos Simulados en Comercio Bilateral Perú – India

Flujo comercial	Exportaciones Perú-India	Importaciones Perú-India	Exportaciones India-Perú	Importaciones India-Perú	Balance Comercial FOB-FOB		Comercio Total FOB-FOB	
					Perú-India	India-Perú	Perú-India	India-Perú
Variables del GTAP:	VXWD (FOB)	VIWS (CIF)	VXWD (FOB)	VIWS (CIF)	Perú-India	India-Perú	Perú-India	India-Perú
Año base (2011)	270	718	684	467	-414	414	954	954
Resultado de Estimaciones								
Escenario 1: -100%	302	903	859	510	-557	557	1,161	1,161
Flujo en US\$ millones	32	186	175	44	-143	143	207	207
Var. %	12	26	26	9	35	35	22	22
Escenario 2: -90%	298	881	838	505	-540	540	1,135	1,135
Flujo en US\$ millones	28	164	154	38	-127	127	182	182
Var. %	10	23	23	8	31	31	19	19
Escenario 3: -80%	294	860	818	499	-524	524	1,111	1,111
Flujo en US\$ millones	24	142	134	33	-111	111	158	158
Var. %	9	20	20	7	27	27	17	17

Fuente: Estimaciones con la base de datos/modelo GTAP

Nota: Columnas A y D son estadísticas espejo entre sí: A corresponde a la variable VXWD (en FOB) y D corresponde a la variable VIWS (en CIF). B y C son estadísticas espejo entre sí: B corresponde a la variable VIWS (en CIF) y C corresponde a la variable VXWD (en FOB).

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Las mayores ganancias de las exportaciones bilaterales de Perú se concentran en minerales (Minerales de cobre y fosfatos naturales de calcio), que representan más del 30% de las ganancias peruanas en exportaciones a la India. Entre los sectores manufactureros, los sectores que concentran las ganancias del Perú son los textiles, prendas de vestir, hortalizas (frutas y nueces) y productos químicos (caucho y plástico) (Cuadro). Por otra parte, en lo que respecta a las exportaciones bilaterales, la India se beneficiaría principalmente de las exportaciones de textiles, prendas de vestir, caucho químico, vehículos de motor y otros equipos de transporte (Cuadro).

Cuadro 62 – Exportaciones Perú–India según sectores del GTAP
(Valores/Flujos en US\$ millones)

Sector GTAP	Año base 2011	Escenario 1: -100%		Escenario 2: -90%		Escenario 3: -80%	
		US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujos en US\$ millones
1 pdr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2 wht	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3 gro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4 v_f	2.2	5.7	3.5	5.1	3.0	4.6	2.4
5 osd	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6 c_b	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
7 pfb	1.2	1.2	0.0	1.2	0.0	1.2	0.0
8 ocr	0.2	2.0	1.8	1.6	1.4	1.2	1.0
9 ctl	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10 oap	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
11 rmk	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
12 wol	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 frs	0.5	0.6	0.1	0.6	0.1	0.6	0.1
14 fsh	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
15 coa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 oil	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17 gas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
18 omn	200.1	211.2	11.1	210.0	10.0	208.9	8.8
19 cmt	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20 omt	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
21 vol	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
22 mil	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
23 pcr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
24 sgr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25 ofd	2.1	3.4	1.3	3.2	1.1	3.0	0.9
26 b_t	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
27 tex	3.5	7.4	3.9	6.8	3.3	6.3	2.8
28 wap	0.9	2.5	1.6	2.3	1.3	2.1	1.1
29 lea	1.6	3.4	1.7	3.1	1.5	2.9	1.3
30 lum	0.5	0.9	0.4	0.9	0.4	0.8	0.3
31 ppp	0.3	0.5	0.2	0.5	0.2	0.5	0.2

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Sector GTAP	Año base 2011	Escenario 1: -100%		Escenario 2: -90%		Escenario 3: -80%	
		US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujos en US\$ millones
32 p_c	0.2	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0
33 crp	2.5	4.2	1.7	4.0	1.5	3.8	1.3
34 nmm	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
35 i_s	0.2	0.3	0.1	0.3	0.1	0.3	0.1
36 nfm	2.2	5.0	2.7	4.6	2.3	4.2	2.0
37 fmp	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1
38 mvh	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
39 otn	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
40 ele	0.6	0.6	0.1	0.6	0.1	0.6	0.1
41 ome	1.1	1.8	0.7	1.7	0.6	1.6	0.6
42 omf	0.5	1.1	0.6	1.0	0.5	1.0	0.4
43 ely	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
44 gdt	0.2	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0
45 wtr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
46 cns	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
47 trd	1.4	1.4	0.0	1.4	0.0	1.4	0.0
48 otp	10.1	10.1	0.0	10.1	0.0	10.1	0.0
49 wtp	6.0	6.0	0.0	6.0	0.0	6.0	0.0
50 atp	9.2	9.2	0.0	9.2	0.0	9.2	0.0
51 cmn	1.5	1.5	0.0	1.5	0.0	1.5	0.0
52 ofi	0.9	0.9	0.0	0.9	0.0	0.9	0.0
53 isr	7.3	7.3	0.0	7.3	0.0	7.3	0.0
54 obs	7.9	7.9	0.0	7.9	0.0	7.9	0.0
55 ros	3.6	3.6	0.0	3.6	0.0	3.6	0.0
56 osg	0.7	0.7	0.0	0.7	0.0	0.7	0.0
57 dwe	-	-	0.0	-	0.0	-	0.0
Total	270.0	301.9	31.9	297.5	27.5	293.6	23.5

Fuente: Estimaciones con GTAP database/modelo

Cuadro 63 – Exportaciones India-Perú por sectores del GTAP
(Valores/Flujos en US\$ millones)

Sector GTAP	Año base 2011	Escenario 1: -100%		Escenario 2: -90%		Escenario 3: -80%	
		US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujo en US\$ millones	US\$ Millones	Flujo en US\$ millones
1 pdr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2 wht	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
3 gro	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4 v_f	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
5 osd	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
6 c_b	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
7 pfb	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8 ocr	2.0	2.8	0.9	2.7	0.8	2.6	0.7

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Sector GTAP	Año base 2011	Escenario 1: -100%		Escenario 2: -90%		Escenario 3: -80%	
		US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujo en US\$ millones	US\$ Millones	Flujo en US\$ millones
9 ctl	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10 oap	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
11 rmk	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
12 wol	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 frs	0.1	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0
14 fsh	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
15 coa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 oil	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
17 gas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
18 omn	0.2	0.3	0.0	0.3	0.0	0.3	0.0
19 cmt	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20 omt	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
21 vol	0.2	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0
22 mil	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
23 pcr	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
24 sgr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
25 ofd	1.6	1.8	0.2	1.8	0.2	1.8	0.1
26 b_t	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0
27 tex	171.2	261.1	89.8	250.3	79.0	239.9	68.7
28 wap	6.8	14.3	7.4	13.2	6.4	12.2	5.4
29 lea	2.4	5.4	3.0	5.0	2.6	4.6	2.2
30 lum	0.2	0.3	0.1	0.3	0.1	0.3	0.1
31 ppp	0.5	0.5	0.1	0.5	0.1	0.5	0.1
32 p_c	1.3	1.3	0.0	1.3	0.0	1.3	0.0
33 crp	126.9	142.2	15.3	140.6	13.7	139.0	12.1
34 nmm	2.9	3.1	0.1	3.1	0.1	3.0	0.1
35 i_s	73.0	73.0	0.0	73.0	0.0	73.0	0.0
36 nfm	1.8	1.9	0.0	1.9	0.0	1.9	0.0
37 fmp	7.2	7.7	0.5	7.7	0.4	7.6	0.4
38 mvh	70.4	91.8	21.5	89.4	19.0	87.0	16.6
39 otn	68.3	101.3	33.1	97.4	29.1	93.6	25.4
40 ele	3.6	3.6	0.0	3.6	0.0	3.6	0.0
41 ome	44.0	45.8	1.8	45.6	1.6	45.4	1.4
42 omf	2.5	3.5	1.0	3.4	0.9	3.3	0.8
43 ely	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
44 gdt	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
45 wtr	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
46 cns	1.4	1.4	0.0	1.4	0.0	1.4	0.0
47 trd	1.6	1.6	0.0	1.6	0.0	1.6	0.0
48 otp	9.8	9.8	0.0	9.8	0.0	9.8	0.0
49 wtp	1.2	1.2	0.0	1.2	0.0	1.2	0.0

TRADUCCIÓN NO OFICIAL

Sector GTAP	Año base 2011	Escenario 1: -100%		Escenario 2: -90%		Escenario 3: -80%	
		US\$ Millones	Flujos en US\$ millones	US\$ Millones	Flujo en US\$ millones	US\$ Millones	Flujo en US\$ millones
50 atp	1.9	1.9	0.0	1.9	0.0	1.9	0.0
51 cmn	4.0	4.0	0.0	4.0	0.0	4.0	0.0
52 ofi	1.0	1.0	0.0	1.0	0.0	1.0	0.0
53 isr	4.6	4.6	0.0	4.6	0.0	4.6	0.0
54 obs	67.4	67.5	0.0	67.5	0.0	67.5	0.0
55 ros	0.6	0.6	0.0	0.6	0.0	0.6	0.0
56 osg	2.2	2.2	0.0	2.2	0.0	2.2	0.0
57 dwe	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	684	859	175	838	154	818	134

Fuente: Estimaciones con GTAP database/modelo

7.3.1.4.4 IMPACTOS EN EL EMPLEO

Según las estimaciones en el escenario de liberalización total del comercio, la demanda de mano de obra en Perú aumentará en 0.05% (Cuadro 45). En el caso de India, la demanda de mano de obra aumentaría en un 0.01% (Cuadro 46).

Cuadro 45 – Demanda Laboral de Perú bajo diferentes escenarios
(% change)

	Calificada			No-calificada		
	Escenario 1:	Escenario 2:	Escenario 3:	Escenario 1:	Escenario 2:	Escenario 3:
	100%	90%	80%	100%	90%	80%
Perú	0.05	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03

Fuente: Estimaciones con la base de datos/modelo GTAP

Cuadro 46 - Demanda Laboral de la India bajo diferentes escenarios
(% change)

	Calificada			No-calificada		
	Escenario 1:	Escenario 2:	Escenario 3:	Escenario 1:	Escenario 2:	Escenario 3:
	100%	90%	80%	100%	90%	80%
India	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01

Fuente: Estimaciones con la base de datos/modelo GTAP

7.3.2 CONCLUSIÓN BASADO EN EL MODELO GTAP¹⁶⁸

En este estudio se utilizó el modelo GTAP sobre 57 bienes transables y 11 regiones del mundo para conocer el probable impacto de un posible acuerdo comercial entre India y Perú. Los

¹⁶⁸ Mediante el uso del modelo SMART (Modelo de Equilibrio Parcial) en la base de datos WITS para el año 2013, el equipo indio estimó el balance comercial bilateral. El resultado muestra que la exportación de la India al Perú aumentaría en US\$ 56,93 millones mientras que las exportaciones del Perú a la India aumentarían alrededor de US\$ 102,50 millones. En otras palabras, el resultado basado en el modelo SMART muestra una balanza comercial bilateral negativa para la India. Por lo tanto, este modelo muestra resultados opuestos en términos de balanza comercial bilateral en comparación con los resultados basados en el análisis GTAP. Sin embargo, es importante notar que ambos modelos son completamente diferentes. El modelo GTAP tiene en cuenta la interacción entre diferentes sectores y regiones. Como modelo de equilibrio parcial, SMART ignora la interacción y el ajuste entre diferentes sectores y regiones. El modelo inteligente sólo considera el comercio de bienes, pero ignora los sectores de servicios cubiertos por el modelo GTAP.

datos del modelo GTAP están disponibles para el año de referencia 2011. Se simulan tres escenarios de acuerdo comercial entre la India y el Perú utilizando el modelo GTAP. El resultado de la simulación muestra que:

1. El acuerdo comercial entre la India y el Perú conducirá a un aumento del bienestar para ambos países.
2. El resultado del GTAP muestra que ambos países obtendrían ganancias en términos de PBI.
3. La demanda de mano de obra aumentaría después de la eliminación arancelaria para ambos países.
4. Sobre el comercio bilateral, la exportación y la importación de ambos países entre sí aumentaría.

CAPÍTULO 8 COOPERACIÓN ECONÓMICA

8.1 MARCO GENERAL

En el marco general de la política de comercio del Perú, la cooperación y las capacitaciones han sido incluidas en la mayoría de los tratados de libre comercio. Estos capítulos han sido incluidos en los TLC de Perú con los Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, China, Japón, Corea del Sur y Chile.

Estos capítulos tratan de desarrollar actividades de cooperación y creación de capacidad en apoyo de la aplicación de los acuerdos, así como de mejorar la capacidad de las Partes para aprovechar las oportunidades económicas creadas por dichos acuerdos y promover y facilitar el comercio y la inversión.

En muchos de los TLCs, el Perú ha incluido algunas disposiciones en temas específicos de cooperación en capítulos, tales como laboral, medio ambiente, aduanas, defensa comercial, propiedad intelectual y contratación pública, entre otros.

Adicionalmente, Perú es un miembro activo de la Alianza Pacífico y APEC, así como de la OMC, foros en donde la cooperación económica y comercial juega un rol fundamental.

En el caso de la India, temas específicos sobre cooperación son incluidos en los TLC celebrados por India con varios países. India es también un miembro activo de la OMC, donde la cooperación es de gran relevancia.

India y Perú comparten desafíos similares en temas de desarrollo y aspiraciones económicas. Las complementariedades en sus estructuras económicas también son notables. Las sinergias inherentes a estas complementariedades pueden ser aprovechadas en beneficio mutuo por las instituciones públicas, las empresas y las industrias de los dos países.

Existe un amplio margen para ampliar y aumentar las relaciones económicas entre los dos países para promover el comercio de bienes, el comercio de servicios, las inversiones mutuas y una amplia cooperación en áreas como el comercio y la promoción de las inversiones, los servicios, la minería, la industria automotriz, la propiedad intelectual, la ciencia, la tecnología y la investigación, la sanidad, la confección y los textiles, la joyería, la agricultura y la alimentación, el turismo, las PYMEs, entre otros.

El objetivo de ambas Partes debería ser liberalizar y facilitar el comercio y la inversión entre los países, promoviendo sus cuotas de mercado entre sí. Es importante reconocer que la cooperación económica entre la India y el Perú no está ni debe limitarse a las relaciones comerciales convencionales. La cooperación bilateral en las esferas antes mencionadas es de importancia crítica para el futuro de su asociación económica.

8.2 ÁREAS DE POTENCIAL INTERÉS

Si bien en el curso de las negociaciones hay que debatir en profundidad para definir áreas específicas de interés para la cooperación bilateral bajo el TLC, algunas áreas se destacan como potencialmente beneficiosas para India y Perú.

8.2.1 PROMOCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA INVERSIÓN

A fin de promover y facilitar el comercio y la inversión a partir de la entrada en vigor del acuerdo, para que las empresas de ambos países aprovechen las oportunidades creadas por el TLC.

8.2.2 SERVICIOS

India ha experimentado un importante desarrollo de su industria de servicios, creciendo como un referente relevante en el comercio de servicios. Por su parte, Perú busca generar un marco adecuado y oportunidades para el rápido desarrollo de su comercio de servicios. Además de aprender de la experiencia india en el desarrollo del comercio de servicios, existe potencial para la cooperación en servicios en áreas específicas tales como Banca, Seguros, Servicios Educativos, Turismo y Servicios Relacionados con los Viajes, Servicios de Salud, Informática y Servicios de TI, Servicios Profesionales, Desarrollo de Habilidades, Yoga y Servicios de Valor Médico, Servicios Culturales, entre otros.

8.2.3 MINERÍA E HIDROCARBUROS

Hay oportunidades considerables en los mercados emergentes de ambos países para la cooperación en el sector de la minería y los hidrocarburos. Perú es uno de los principales países mineros del mundo y es uno de los principales productores de minerales como cobre, plata, zinc y oro. Por otro lado, la India importa minerales del Perú y es también uno de los mayores consumidores de oro del mundo y un productor de maquinaria y equipos para la minería. Ambos países pueden cooperar en el campo de la minería y promover la inversión en este sector. En particular, ambos países podrían intercambiar información sobre temas como la gestión de obligaciones ambientales y la formalización del sector minero. También hay oportunidades de cooperación en el sector de los hidrocarburos, como el intercambio de información sobre cuestiones regulatorias y mecanismos para promover la inversión en este sector.

8.2.4 PROPIEDAD INTELECTUAL, CONOCIMIENTOS TRADICIONALES, RECURSOS GENÉTICOS Y BIODIVERSIDAD

Considerando que el Perú y la India comparten posiciones similares en el plano multilateral en relación con ciertos temas de propiedad intelectual como los conocimientos tradicionales, los recursos genéticos y la biodiversidad, la cooperación en esas esferas sería muy beneficiosa para ambas Partes. Además, la cooperación en materia de automatización de los procedimientos de gestión de la Propiedad Intelectual y acceso a las bases de datos de Conocimientos Tradicionales de dominio público, así como el intercambio de información y el intercambio de buenas prácticas en materia de gestión de la Propiedad Intelectual, podría ser de interés para ambos países.

8.2.5 JOYERÍA

India es uno de los principales consumidores de joyería de oro en el mundo. Perú cuenta con una industria de joyería en desarrollo y materias primas como el oro y la plata. Sin embargo, Perú enfrenta dificultades en el desarrollo de este sector debido a la atomización de sus productores y la falta de experiencia en diseño. India ha desarrollado su industria de la joyería estableciendo tendencias en todo el mundo con diseños innovadores, especialmente en Asia.

8.2.6 INFRAESTRUCTURA

El sector infraestructura es un importante impulsor de las economías de la India y Perú. El sector es altamente responsable de impulsar el desarrollo general de estas economías e incluye la energía, puentes, represas, puertos, carreteras y desarrollo de infraestructura urbana, entre otros. Ambos países están atestiguando el interés de inversionistas en este sector. Teniendo en cuenta la infraestructura que están desarrollando ambos países, existe un margen de cooperación en este sector.

8.2.7 PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYMES)

El fortalecimiento de la cooperación y el intercambio en el ámbito de las experiencias de desarrollo con respecto a las PYMEs podría ser de gran importancia para los dos países, donde estas empresas desempeñan un papel importante en el PBI y especialmente en el empleo. Ambas partes podrían desempeñar un papel activo en impulsar la cooperación y el intercambio bilateral en este ámbito. Ambos países podrían explorar la posibilidad de compartir experiencias exitosas en el desarrollo de las PYMEs incluidas las políticas gubernamentales, el sistema de gestión, las leyes y los reglamentos. Además, ambas partes pueden crear condiciones favorables para aumentar y facilitar el comercio entre ellos. Por ejemplo, mediante la celebración de exposiciones y sesiones informativas sobre productos para las MIPYMEs, a fin de alentar a las empresas a comunicarse y cooperar entre sí, mejorando la productividad mediante la formación de alianzas entre ellas.

8.2.8 INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz es una de las mayores industrias a nivel mundial. Debido a sus profundos vínculos hacia adelante y hacia atrás con varios segmentos clave de la industria, la industria automotriz tiene un fuerte efecto multiplicador en la economía. La industria automotriz de la India produce una amplia variedad de vehículos, tales como automóviles de pasajeros, vehículos comerciales ligeros, medianos y pesados, vehículos multi-utilitarios, scooters, motocicletas, ciclomotores, vehículos de tres ruedas, etc. Perú tiene potencial para mejorar su industria, produciendo actualmente partes y piezas así como el montaje de determinados productos en este sector e integrar las cadenas de valor globales junto a las empresas indias.

8.2.9 PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ALIMENTOS

La agricultura desempeña un papel considerable en ambas economías. La agricultura, junto con la pesca y la silvicultura, es uno de los mayores contribuyentes al PBI de la India. La exportación de productos agrícolas constituye el 10% de las exportaciones del país y es el cuarto principal *commodity* exportado. Por otra parte, Perú ha emergido como un importante exportador de frutas y vegetales en las últimas dos décadas, debido a condiciones climáticas favorables y a acuerdos comerciales preferenciales con grandes países, entre otros. Podrían llevarse a cabo valiosas iniciativas de cooperación entre ambos países en el desarrollo de la agricultura y en la expansión del comercio de productos agrícolas y alimenticios.

8.2.10 VENTANILLA ÚNICA

Tanto India como Perú han desarrollado un sistema de ventanilla única para las operaciones comerciales. Ambos países se beneficiarían enormemente al emprender actividades de cooperación en relación con este instrumento de facilitación del comercio.

8.2.11 TURISMO

Los intercambios mejorados entre las personas contribuyen a mejorar el comercio y la inversión bilateral. Tanto la India como el Perú continúan siendo destinos turísticos preferidos tanto para viajes de ocio como de negocios. Existen posibilidades de cooperación entre ambos países en relación con una cartera diversa de productos turísticos de nicho como cruceros, aventura, salud, bienestar, deportes, Reuniones, Incentivos, Conferencias y Eventos (MICE, por sus siglas en inglés), ecoturismo y turismo espiritual para turistas nacionales e internacionales.

También existe una oportunidad de cooperación que atrae inversiones para el establecimiento de hoteles, otros servicios de alojamiento y viajes relacionados.

8.2.12 INDUSTRIAS CREATIVAS

El desarrollo de las industrias creativas en la India es mundialmente reconocido. Existe un gran potencial de cooperación entre los países en esta área, incluido como elemento para atraer el turismo y desarrollar iniciativas culturales.

Como la India posee una de las mayores industrias de entretenimiento y medios de comunicación del mundo, tanto en términos de producción como de popularidad mundial, la cooperación y colaboración en las industrias de medios de comunicación y entretenimiento de los dos países podría fomentar un interés compartido.

8.2.13 SALUD Y FARMACÉUTICOS

La industria farmacéutica de la India ha crecido y se ha transformado significativamente en la última década, pasando de una industria de transformación a una sofisticada. La industria farmacéutica india se ha convertido hoy en un exportador neto de productos farmacéuticos.

Dada la experiencia de la India en áreas tales como la fabricación de medicamentos genéricos, la tecnología, las instalaciones de I+D y el capital humano capacitado y el interés del gobierno peruano en expandir su cobertura en servicios de salud, Perú puede aprovechar la fortaleza de India en este sector como un área que ofrece grandes oportunidades de cooperación bilateral.

También hay potencial para la cooperación en relación con el intercambio de información sobre requisitos reglamentarios relativos a cuestiones tales como los ensayos clínicos y el control reglamentario de los productos farmacéuticos, las vacunas, los productos derivados de la sangre y los productos biotecnológicos, la cooperación en la transferencia de tecnología y la innovación de productos naturales y el intercambio de expertos en medicina tradicional.

Existe también un potencial para la cooperación en medicina tradicional y complementaria, teniendo en cuenta la rica ascendencia que ambos países gozan. Ambos países pueden cooperar en la creación de capacidad en salud. La telemedicina incluye diferentes servicios que potencialmente permiten eliminar una serie de otros costos, incluyendo gastos de viaje para especialistas y transferencias de pacientes. Ambos países pueden cooperar en el

reconocimiento mutuo de las calificaciones de los proveedores de servicios para el éxito de la telemedicina.

8.2.14 CONFECCIÓN Y TEXTILES

La India es un importante proveedor de textiles y prendas de vestir confeccionadas al mundo. Perú también tiene una industria textil relevante con potencial en nichos de mercado y es importante que continúe desarrollando sus técnicas de diseño industrial y producción. La participación de ambos países en las ferias y exposiciones textiles de cada uno ayudaría a aumentar la conciencia sobre las fortalezas y capacidades del otro en el sector que ayudaría a identificar nuevas áreas de cooperación en el sector textil.

8.2.15 INSERCIÓN A LA CADENA DE VALOR GLOBAL

La cambiante estructura económica mundial conduce a la expansión y proliferación de cadenas de valor mundiales. Ambos países podrían beneficiarse y generar efectos multiplicadores en sus economías desde una inserción adecuada en estas cadenas. Hay mucho margen para la cooperación en esta nueva área, en la que el Perú y la India podrían beneficiarse de los intercambios y la promoción de alianzas entre actores relevantes en el ámbito público y privado.

8.2.16 CIENCIA, TECNOLOGÍA E INVESTIGACIÓN

Reconociendo la importancia que la ciencia, la tecnología y la investigación tienen para el desarrollo de sus economías, existe potencial para iniciativas de cooperación beneficiosas entre ambos países, especialmente considerando el rápido crecimiento que este sector ha tenido en la India y el interés peruano de expandir este sector como medio para aumentar su competitividad.

CAPÍTULO 9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este Estudio Conjunto de Factibilidad (JFS) ha identificado los impactos y beneficios estimados de negociar e implementar un Acuerdo Comercial entre India y Perú, incluyendo áreas de interés potencial para mejorar la cooperación económica bilateral y medidas pertinentes para promover el comercio y los flujos de inversión.

India y Perú, a pesar de ser economías de tamaño muy diferente, ambas han experimentado en los últimos años un crecimiento significativo de su PBI. En este contexto, los Gobiernos de la India y del Perú han tomado importantes iniciativas de políticas públicas y reformas económicas de amplio alcance destinadas a diversificar y aprovechar la competitividad de sus estructuras de producto. India ha adoptado estrategias como "*Make in India*", "*Start-up India*", "*Skill India*" y "*Digital India*", mientras que el Perú ha adoptado el "Plan Nacional de Exportación Estratégica 2025" y el "Plan Nacional de Diversificación Productiva". Para la India, Perú representa un mercado estable, atractivo y rentable debido a su estabilidad macroeconómica. Para Perú, la importancia de la India se ha destacado debido a su creciente interés en la región asiática, junto con la imagen de la India como una economía de crecimiento más rápido.

Aunque los flujos comerciales bilaterales entre Perú e India han mostrado un aumento durante la última década, todavía están en niveles muy bajos en relación con los perfiles comerciales mundiales de ambos países y, por lo tanto, sus relaciones comerciales se encuentran todavía en una etapa inicial. Su comercio bilateral se ha limitado hasta ahora a una estrecha gama de productos. De hecho, las exportaciones peruanas a la India han consistido principalmente en productos minerales y metálicos, mientras que las exportaciones de la India a Perú incluyen hilados de algodón, vehículos automotores, hierro/acero, aluminio y productos farmacéuticos.

Con las reformas en la política comercial emprendidas por ambos países en los últimos tiempos, es evidente que existe un potencial considerable para aumentar y diversificar su comercio y aprovechar las complementariedades que existen entre las estructuras de producción de los dos países. De hecho, como se muestra en el análisis ofrecido en el Capítulo 7 de este JFS, los niveles de los indicadores de intensidad comercial entre Perú e India sugieren que hay un amplio margen para la expansión de sus canastas de exportación. Además, como lo demuestran los indicadores Finger-Kreinin, la India y Perú tienen diferentes patrones de producción y exportación, lo que brinda oportunidades para que ambos países fortalezcan sus vínculos comerciales y aprovechen esas complementariedades. Las mercancías exportadas por India y Perú al mundo son diferentes y por lo tanto pueden explorar mejor el mercado de cada uno para expandir el comercio. Ambos países no compiten entre sí en la mayoría de los sectores y, por consiguiente, hay un amplio margen para la expansión de la gama de productos y su comercio bilateral.

El análisis del impacto económico realizado en el Capítulo 7 de este JFS, a través de la implementación empírica de un modelo de Equilibrio General Computable (CGE), revela que todos los escenarios de liberalización comercial simulados entre la India y Perú darían lugar a aumentos de bienestar, del PBI y la demanda laboral para ambos países. Se espera que estas ganancias de bienestar continúen aumentando a medida que las decisiones de inversión incidan positivamente en los niveles de comercio. Los principales sectores de exportación de la India, en los que el modelo mostró un aumento, incluyen textiles, prendas de vestir, productos químicos, caucho, vehículos de motor y otros equipos de transporte. Los principales sectores de exportación de Perú, en los que el modelo mostró un incremento, incluyeron minerales (minerales de cobre y fosfatos naturales de calcio), textil y prendas de vestir, vegetales (frutas y frutos secos) y productos químicos (caucho y plástico).

Dadas las limitaciones de tales estimaciones a partir de las simulaciones realizadas en un modelo GCE estático, este Estudio Conjunto de Factibilidad también incluye una sección en la que se realizó un análisis de ventaja comparativa revelada bilateral con el fin de identificar sectores potenciales de exportación de interés para ambos países. Los resultados sugieren que hay varios sectores de exportación donde la ventaja comparativa revelada bilateral es positiva, tales como: vegetales, productos alimenticios, minerales, calzado, sombrerería, maquinaria y aparatos mecánicos, plásticos y caucho, instrumentos de medición, música, artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto, textiles y artículos textiles y metales base, entre otros.

Este Estudio Conjunto de Factibilidad también pretende resaltar que los vínculos comerciales entre Perú e India podrían intensificarse no sólo a través de la liberalización arancelaria, sino también mediante la adopción de diversas medidas de facilitación del comercio. Ambos países deben abordar las cuestiones de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), cooperación aduanera, restricciones cuantitativas, controles y licencias, reglas de origen y medidas antidumping y de salvaguardia, a fin de que el comercio entre ellos pueda mejorarse de manera efectiva.

Además, se espera que la liberalización comercial entre Perú e India incremente los flujos de inversión y los esfuerzos de cooperación en sectores estratégicos que han demostrado complementariedad entre ambas partes. Esto también fomentaría la creación de asociaciones empresariales entre empresas indias y peruanas con el fin de acceder a cadenas de valor globales, con énfasis en productos y servicios sofisticados y de valor agregado. Al mismo tiempo, la cooperación bilateral en los sectores de la innovación, capital humano y servicios estratégicos mejoraría la competitividad y aumentaría los flujos de inversión entre ambos países.

En lo que respecta al comercio de servicios e inversiones, el Perú y la India deben mejorar sus capacidades para explotar sinergias en diferentes ámbitos de política como el medio ambiente, tecnología de la información, minería, educación, telecomunicaciones, turismo y los servicios financieros para crear un entorno propicio para el desarrollo. Ambos países obtendrán beneficios mediante la liberalización y compromisos vinculantes en los servicios, en particular en estas esferas.

Además del acuerdo comercial, hay otras varias modalidades para la cooperación bilateral en distintos sectores. Algunas de ellas incluyen, entre otras cosas, el intercambio de experiencias de desarrollo exitosas, la creación de capacidad y el fortalecimiento del contacto de las personas. Las áreas de cooperación económica de interés mutuo en las que la India y el Perú pueden fomentar una colaboración más estrecha incluyen promoción de comercio e Inversiones, servicios, minería e hidrocarburos, propiedad intelectual, conocimiento tradicional, recursos genético y biodiversidad, joyería, infraestructura, PYMEs, industria automotriz, productos agrícolas y alimentos, ventana única, turismo, industrias creativas, salud y farmacéuticas, confección y textiles, inserción a las Cadenas de Valor Globales y Ciencia, Tecnología e Investigación.

Para asegurar los flujos comerciales adicionales, los beneficios económicos y fortalecer las relaciones bilaterales entre la India y el Perú, este estudio recomienda las negociaciones para la conclusión de un Acuerdo Comercial basado en una sola iniciativa y un equilibrio general en bienes, servicios e inversión.

Las recomendaciones y conclusiones presentadas en el informe se entienden sin perjuicio del resultado final de las negociaciones para cualquier futuro acuerdo comercial.