



INDUSTRIA PERUANA

Revista Institucional de la Sociedad Nacional de Industrias

RMV: un alza política y antitécnica

Urge asegurar la competitividad en las tarifas eléctricas

El Perú en el nuevo Acuerdo Transpacífico

Oportunidades de negocios en tiempos de mundial



Manufactura y empleo formal se desploman

Cuatro años de recesión fabril impulsan informalidad laboral y desempleo. Sin reformas, la situación empeorará.

ANDREAS VON WEDEMEYER
PRESIDENTE DE LA SNI

CERTIFICADOS DE ORIGEN



JUNTOS EN TU PROCESO DE EXPORTACIÓN

Conoce nuestros **beneficios**

- » ATENCIÓN PERSONALIZADA
- » BENEFICIOS ESPECIALES PARA OPERADORES LOGÍSTICOS
- » SERVICIO DELIVERY PARA LA ENTREGA DE CERTIFICADOS DE ORIGEN
- » FORMATOS SIN COSTO PARA LOS DIFERENTES ACUERDOS COMERCIALES
- » ASESORÍA IN HOUSE PARA EL LLENADO DE DECLARACIONES JURADAS Y CERTIFICADOS DE ORIGEN
- » ASESORÍA IN HOUSE DE LA VUCE (VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR)
- » SERVICIOS ESPECIALIZADOS (CERTIFICADOS DE ORIGEN NO PREFERENCIALES, CONSTANCIAS DE ORIGEN Y LEGALIZACIONES)

www.sni.org.pe



Alcance detallado en nuestro certificado ISO 9001:2015

CONSÚLTANOS:

SEDE PRINCIPAL: Los Laureles 365, San Isidro
T 616 4422 - 616 4423 - 616 4444 anexos 103 - 228 - 320
Email jllanos@sni.org.pe • bvaler@sni.org.pe • acuellar@sni.org.pe

SEDE CALLAO: Av. Elmer Faucett N° 2851, 2da Torre piso 2 Of. 215 - Callao LIMA CARGO CITY
T 574 4949 - Email epereda@sni.org.pe • cmatheus@sni.org.pe



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS



LA INDUSTRIA NO ESTÁ EN LA AGENDA DEL GOBIERNO

Andreas von Wedemeyer
Presidente de la SNI

La industria peruana es fuente de mayor valor agregado y empleo formal. No obstante, el año que pasó cumplió penosamente cuatro años consecutivos de caída, acumulando una reducción de 7.3% en la producción. Esta recesión tan prolongada de la manufactura no se ha visto en 70 años, además es la más duradera que ha sufrido un país de la región en lo que va de este siglo.

Una muestra clara de ello, es que la industria, hasta el 2013, era uno de los sectores de mayor aporte al PBI nacional con 16,5%, pero al cierre del 2017 solo representa el 13%. Así, la mayoría de las diferentes ramas de la manufactura vienen reduciendo su nivel de producción y han registrado serias caídas de exportaciones durante los últimos 5 años, todo lo cual, ha resultado en la pérdida de más de 75 mil empleos formales desde el 2012.

¿Pero, y por qué la industria está en crisis? Porque no está en la agenda del Estado, porque no es de interés de las autoridades del Ejecutivo ni del Congreso, que están entretenidos en la discusión cotidiana de lo urgente y no de lo importante, porque no se han realizado las Reformas pendientes, con las cuales, estamos seguros, la Industria habría generado 440 mil empleos en el último quinquenio.

La industria está en crisis porque tenemos una Regulación Laboral no Competitiva que nos hace ser uno de los países en los que es más difícil contratar; por la Baja Competitividad Tributaria que nos pone fuera de la tendencia mundial de menores impuestos y por

la aguda y creciente Tramitomanía que nos exhibe como uno de los países con mayor carga regulatoria.

En el afán de contribuir al país y por supuesto buscando la mejora de la industria, permanentemente y de manera propositiva, los industriales hemos hecho llegar propuestas para alcanzar la Competitividad y Reactivar la economía. Desafortunadamente, estos aportes han caído en saco roto y no han sido atendidos.

Solo para recordar, al inicio de este Gobierno, en setiembre del 2016, presentamos más de 100 propuestas de políticas públicas para que en 15 años el Perú sea un país desarrollado (Propuestas para atraer Inversión y crear empleo formal), realizamos luego - hace un año- el Foro de Reactivación Industrial en febrero del 2017, en el que 6 ministros de Estado encabezados por el entonces premier Fernando Zavala, escucharon la exposición de los problemas que afrontan los principales sectores de la industria.

Abordamos además la problemática sectorial en nuestro Foro Industrial en junio pasado con la presencia de las autoridades de Gobierno, y a lo largo del 2017 hemos sostenido distintas reuniones con el Ejecutivo, pero en un año simplemente no se ha avanzado nada y la industria continúa recesada, lo que se refleja en su menor participación en el PBI en la historia y en la destrucción del empleo formal.

Al cierre del 2017 tenemos 12.1 millones de trabajadores informales habiéndose creado casi 450 mil empleos informales y estando en esa condición 3 de cada

4 trabajadores. Entre el 2016 y el 2017 la informalidad laboral subió de 72% a 73.3% siendo el año que pasó récord en creación de empleos informales.

Por ello, en un reciente pronunciamiento público realizado el último 26 de febrero, advertimos que si no se hacen las reformas necesarias y esta tendencia continúa, en el 2021 habrá 2.1 millones de nuevos trabajadores informales y se perderán más de 800 mil empleos formales.

Para la SNI, las propuestas para el crecimiento se deben dar en cuatro frentes: Inclusión de la Industria en la Agenda Nacional, Regulación Laboral competitiva, con un Salario mínimo definido técnicamente en el CNT en función a criterios de productividad y de formalidad laboral y no por razones políticas; Régimen Tributario promotor del crecimiento y la formalidad y Eliminación de la Tramitomanía o carga regulatoria

En medio de este panorama político y económico incierto que está caracterizando el 2018, invocamos a nuestras autoridades del Ejecutivo y Congreso a dejar la confrontación y pensar en el país e insistimos en que realicen las Reformas pendientes para reactivar la industria y crear empleo. Los industriales, una vez más, expresamos la plena disposición de trabajar en ese objetivo para que la mayoría de peruanos acceda al progreso y bienestar.

CONTENIDO 25.

6.

INACCIÓN QUE CUESTA UN PERÚ

Ante caída de la manufactura por cuatro años seguidos, la Sociedad Nacional de Industrias reclama al Ejecutivo y Congreso tomar medidas para evitar un mayor deterioro de la manufactura y del empleo formal.



19.

ECONOMÍA BAJO ESTRÉS

Expectativas de un crecimiento de 4% para el 2018 se diluyen pese a un auspicioso escenario internacional. La política sigue frenando la economía.



21.

“NUESTRA POSICIÓN ES DEFENDER UN COSTO TÉCNICAMENTE COMPETITIVO”

Industria Peruana conversó con Marco Mejía, presidente de la Comisión de Energía de la SNI, sobre los cambios necesarios en el sector para una tarifa energética competitiva en la industria.



“HAY UN MUNDO DE PROBLEMAS INTERNOS QUE RESOLVER PARA SER MÁS COMPETITIVOS”

Jesús Salazar Nishi, presidente del Comité de Plásticos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), habló con **Industria Peruana** sobre la situación del sector y sobre el I Congreso Internacional de la Industria Plástica que se realizará el 18 de abril próximo.



33.

ABASTECER PARA CRECER

Pese a la riqueza del mar peruano, las plantas de conservas y congelados de productos pesqueros para consumo humano directo enfrentan problemas de abastecimiento que ponen en riesgo la sostenibilidad de algunos segmentos de este mercado.



Nuestra Portada

COMITÉ EJECUTIVO DE LA SNI 2017 - 2018

ANDREAS VON WEDEMAYER KNIGGE
Presidente
JAVIER BARRIOS TEIXIDOR
Primer Vicepresidente
JOSE LUIS NARANJO CORREA
Segundo Vicepresidente
RAÚL SALDÍAS HAETTENSCHWEILER
Secretario
SANTIAGO ROMÁN MIU WONG
Pro - Secretario
LEANDRO MARIÁTEGUI CÁCERES
Tesorero
JORGE PESCHIERA CASSINELLI
Pro - Tesorero
JESÚS SALAZAR NISHI
Vocal
LUIS FERRAND ASPILLAGA
Vocal
ROBERTO ZOIA COLOMBO
Vocal
LUIS SALAZAR STEIGER
Past President

DIRECTORES EMÉRITOS

MIGUEL VEGA ALVEAR
LUIS GUILLERMO VEGA MONTEFERRI
RICARDO MARQUEZ FLORES
ROBERTO NESTA BRERO
EDUARDO FARAH HAYN
MANUEL YZAGA SALAZAR
GEORGE SCHOFIELD BONELLO
PEDRO OLAECHEA ALVAREZ-CALDERÓN
LUIS SALAZAR STEIGER

DIRECTORES ELEGIDOS POR ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

ANDREAS VON WEDEMAYER KNIGGE
Alimentos Procesados S.A. - ALPROSA
AUGUSTO MARTINELLI ADRIANZEN
ABB S.A.
AQUILINO FLORES CONISLLA
Topy Top S.A.
ALBERTO LUIS DE AZAMBUJA PASARA
Punto Visual S.A.
CÉSAR MERINO GROZO
Ingeniería Moderna de los Metales
EDUARDO LOURENCO DE MELO
Viplastic Perú S.A.
EDUARDO DEL CAMPO ARNAIZ
Tecnipack S.A.C.
GISELLA ROJO DELGADO
Nestlé Perú S.A.
HECTOR GARCÍA BEJAR
Motores Diesel Andinos S.A.
HOZKEL VURNBRAND STERNBERG
Pisopak Perú S.A.C.
JAIME AUGUSTO AGUIRRE GUARDERAS
Compañía Molinera del Centro S.A.
JACQUES MAYO TEPPERMAN
Cla. Industrial Nuevo Mundo S.A.
JORGE SÁNCHEZ MILLA
Aluminar
JOSE IGNACIO LLOSA BENAVIDES
Creditex S.A.A.
JOSE LUIS NARANJO CORREA
Molitalia S.A.
JOSE LUIS SILVA MARTINOT
Hersil S.A. Laboratorios Industriales Farmacéuticos
LEANDRO MARIÁTEGUI CÁCERES
La Colonial Fábrica de Hilos S.A.
LUIS FERRAND ASPILLAGA
Latve S.A.
MANUEL ALFARO SALMON
Industrias Electroquímicas S.A.
MAX ISOLA DE IZCUE
Tejidos San Jacinto S.A.
MANUEL JARA CANALES
Transformaciones Metal Mecánicas S.A.
MARIO RICCI NICOLI
Manufacturas Eléctricas S.A.
MIGUEL MARTÍN MAJLUF BRAHIM
Tecnofil S.A.
OMAR ARIEL ARON ACOSTA
Compañía Química S.A.
RAÚL OSCAR SALDÍAS HAETTENSCHWEILER
Bodegas RAS S.A.C.
ROBERTO ZOIA COLOMBO
Fima S.A.
ROLANDO MÁLAGA LUNA
Gloria S.A.
SANTIAGO BRUNO ALECCI CIAMARRA
Productos Químicos Industriales S.A.
SERGIO FERNÁNDEZ CRISTINI
Pastelería San Antonio S.A.
VICTOR EDUARDO GILMAN
Cerámica San Lorenzo S.A.C.

GERENTE GENERAL

CÁRMEN GLORIA CÁRDENAS ARANCIBIA

SEDES REGIONALES

SEDE REGIONAL AREQUIPA

JULIO CÁCERES ARCE

Presidente

SEDE REGIONAL JUNÍN

MANUEL TORRES PEINADO

Presidente

SEDE REGIONAL LAMBAYEQUE

CARLOS QUIROZ ORREGO

Presidente

SEDE REGIONAL LA LIBERTAD

JORGE BRANDON PORTAL

Presidente

DIRECTORES Y PRESIDENTES REPRESENTANTES DE COMITÉS GREMIALES

Comité de Fabricantes de Aceites y Derivados

JAIME BUTRICH VELAYOS, **director / presidente**

Comité de la Industria de Bebidas Alcohólicas y Destilados

LUIS BENAVIDES GONZÁLEZ DEL RIEGO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Bicicletas

ARIE OLEVSKY YURMAN, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Bienes de Capital

ANTONIO CHINCHAY NORABUENA, **director**

AUGUSTO MARTINELLI ADRIANZEN, **presidente**

Comité de Biocombustibles

CARLOS ALBERTO PINTO ROCHA, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Calzado

JORGE PESCHIERA CASSINELLI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Carrocerías

JOSÉ VEGA RIVERA, **director**

HÉCTOR GARCÍA BEJAR, **presidente**

Comité de la Industria de Caucho

DIEGO BENITES GALBIATI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Cemento

CARLOS UGÁS DELGADO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Cerveza

FRANCISCO MUJICA SERELLE, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Cierres de Cremallera y Avios Textiles

ALEXANDER GLEISER SCHREIBER, **director / presidente**

Comité de Conductores Eléctricos y de Comunicaciones

NICOLÁS LAURENT MOUTIN, **director**

JOSÉ ORTIZ UGARTE, **presidente**

Comité de Confecciones

MARINA MEJÍA QUINONES, **director / presidente**

Comité de Construcción de Maquinaria

OLIVER JOERK, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Embutidos

JUAN PABLO MENDEZ ALVARADO, **director**

DRAGUI NESTOROVIC CIAMARRA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Equipos de Informática y Conexos

CARLOS DURAND CHAHU, **director / presidente**

Comité de Seguridad Contra Incendios

PEDRO ALEJANDRO DÍAZ CORREA, **director**

SAÚL MONTENEGRO TELLO, **presidente**

Comité de Fabricantes de Esencias y Aditivos para las Industrias Alimentaria y Cosmética

MIRELLA DENEGUI AGUIRRE, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Explosivos

ALONSO SOLÍS BENITES, **director / presidente**

Comité de Fertilizantes

TIMOTEO REQUEJO MEGO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Fibras Sintéticas y Artificiales

RAÚL SABA DE RIVERO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Formularios y Comprobantes Mecanizados

WILLY GORBITZ BIEBERACH, **director**

FIDEL BAZÁN ESPINOZA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Galletas

FERNANDO IGNACIO MARIÁTEGUI CÁCERES, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Equipos y Material Didáctico

LUIS G. GARCÍA ROSELL ACOSTA, **director / presidente**

Comité de Golosinas

RUBEN FERNÁNDEZ VILLA, **director / presidente**

Comité de Industriales Gráficos

LUIS GILBERTO CIEZA DE LEÓN TUESTA, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Hilados Acrílicos

DIEGO FERNÁNDEZ DE PAREDES MONTOYA, **director / presidente**

Comité de la Industria Agroquímica

JAVIER BARRIOS TEIXIDOR, **director / presidente**

Comité de Industrias Metálicas Básicas

JAIME RIVERO AGUILAR, **director**

MANUEL ALFARO SALMON, **presidente**

Comité de Lácteos

JUAN MALPARTIDA DEL POZO, **director**

FELIPE CANTUARIAS SALAVERRY, **presidente**

Comité de Fabricantes de Lejías

FRANCISCO MARTINOTTI SORMANI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Levaduras y Mejoradores de Masa para Panificación

IVO SCHEGGIA HULLAUD, **director / presidente**

Comité de Línea Blanca

RAÚL CORONEL MAREGA, **director / presidente**

Comité de la Industria de la Madera y Derivados

ALFREDO BIASEVICH BARRETO, **director / presidente**

Comité de Maquinaria, Aparatos, Accesorios y Artículos Eléctricos

JORGE FELIÚ GUTIERREZ, **director / presidente**

Comité de Construcción de Material de Transporte

SEBASTIÁN SALINAS VALLE, **director / presidente**

Comité de Molinos de Trigo

ALEJANDRO DALY ARBULÚ, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Papeles y Cartones

WALTER FLORES ESPINOZA, **director / presidente**

Comité de la Pequeña Industria (Copei)

ROMAN MIU WONG, **director**

CÉSAR MERINO GROZO, **presidente**

Comité de Plásticos

JESÚS SALAZAR NISHI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Artículos de Plata

AUGUSTO ACOSTA RODRIGUEZ LA ROSA, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Productos Farmacéuticos

JOSÉ ENRIQUE SILVA PELLEGRIN, **director**

JUAN ARRIOLA COLMENARES, **presidente**

Comité de Fabricantes de Productos Metálicos

PATRICK SPITTLER MATHIEZ, **director / presidente**

Comité de Pesca y Acuicultura

ALFONSO MIRANDA EYZAGUIRE, **director / presidente**

Comité de la Industria de Publicidad Exterior

CARLOS ANTONIO SOTOMAYOR CASTILLO, **director**

ALBERTO DE AZAMBUJA PASARA, **presidente**

Comité de la Industria Química

CARLOS CARRERA LUNG, **director**

BRUNO ALECCI CIAMARRA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Sacos y Telas de Polipropileno

SERGIO BRAVO CALAMBRÓGIO, **director**

RAÚL SALDÍAS HAETTENSCHWEILER, **presidente**

Comité de Manufactureros de Tabaco

JULIO GERMAN VANDORSEE RAMÍREZ, **director**

ANTONIO DO NACIMIENTO, **presidente**

Comité de la Industria de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC's)

ANTONIO RAMÍREZ-GASTON WICHT, **director**

ALONSO PÉREZ LUNA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Tejidos de Punto, Medias y Calcetines

MAURICE ABUSADA SUMAR, **director**

RAÚL SABA DE RIVERO, **presidente**

Comité Textil

JAVIER SEMINARIO DE LA FUENTE, **director**

LEANDRO MARIÁTEGUI CÁCERES, **presidente**

Comité de la Industria del Vidrio, Cerámica, Refractarios y Afines

MARCO MEJÍA MERCADO, **director / presidente**

Comité de la Industria Vitivinícola

SANTIAGO QUEIROLO TARGARONA, **director / presidente**



Atención detallada en nuestro certificado ISO 9001:2015

SNI INDUSTRIA PERUANA

Industria Peruana es editada por la SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS

E-mail: industria@peruana@sni.org.pe

Edición y Publicación: Los Laureles 365, San Isidro.

Central Telefónica: 616-4444 - Anexos: 223 - 224

COMISIÓN DE COMUNICACIONES:

- Andreas von Wedemeyer Knigge
- José Naranjo Correa • Roberto Nesta Brero
- Alejandro Daly Arbulú • Fernando Mariátegui Cáceres
- Boris Romero Ojeda • Milagros Canales Garrido.

ANÁLISIS ECONÓMICO:

Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) y Gerencia de Políticas Públicas de la SNI

EDITORIA GENERAL: Milagros Canales Garrido

COORDINADOR PERIODÍSTICO: Hugo Gallegos Castillo.

Salvo indicación contraria, las fotos tienen como fuente internet.

REDACCIÓN:

- Hugo Gallegos C.
- Juan Diego Espinoza M.

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

- Daysi Miranda Escriba

PREPrensa e impresión:

CECOSAM
Telf. (01) 625-3535

DISTRIBUCIÓN:

Enlace Correos S.A.
La Sociedad Nacional de Industrias no se solidariza necesariamente con el contenido de los avisos publicitarios, ni de los artículos firmados por colaboradores. Se autoriza a reproducir el material periodístico de esta edición, siempre que se cite como fuente la revista INDUSTRIA PERUANA. Hecho el depósito legal N° 95-0184



/SNIndustrias



@SNIndustrias



/user/ComunicacionesSNI



INACCIÓN QUE CUESTA UN PERÚ

Ante caída de la manufactura por cuatro años seguidos, la Sociedad Nacional de Industrias reclama al Ejecutivo y Congreso tomar medidas para evitar un mayor deterioro de la manufactura y del empleo formal.



La industria nacional cumplió el 2017 su cuarto año consecutivo de caída, situación no vista en los últimos 70 años. Esta recesión industrial causó la pérdida de más de 75 mil empleos en el sector, el cierre de muchas empresas y que cada vez haya menos empresas exportadoras de productos no tradicionales.

Por ello, la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) realizó a fines de febrero un fuerte pronunciamiento contra la inacción del Estado (Ejecutivo y Congreso), la cual no solo ha acentuado el retroceso industrial, sino que también está motivando que la informalidad laboral vuelva a crecer.

“¿Cuándo las autoridades harán las reformas pendientes para reactivar la industria y crear empleo? [...] La crisis por la que está pasando la industria no se ha visto en ningún otro país de América Latina en lo que va de este siglo”, cuestionó el presidente de la SNI, Andreas von Wedemeyer, en la conferencia de prensa.

Y es que, si bien el MEF esperaba que la industria se expanda 1.4% el año pasado, la caída de la industria en 0.3% y de la manufactura no

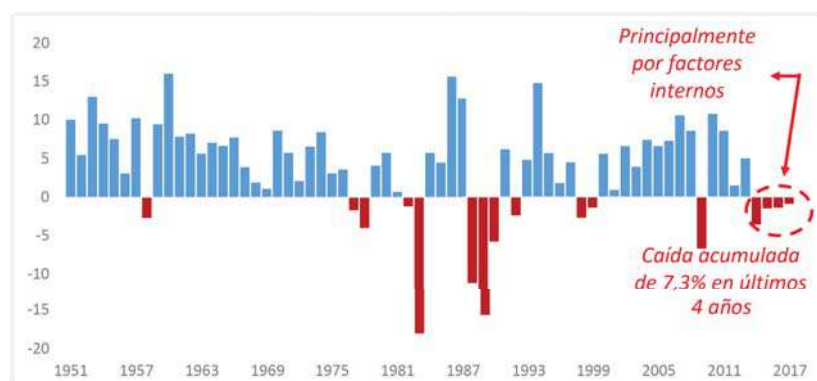
primaria en 0.9%, agravaron la situación del sector. Según informó la SNI, con este resultado, la producción industrial total se contrajo 7.3% en el periodo 2014-2017 (el sector fabril no primario retrocedió 7% en el mismo período).

Von Wedemeyer señaló que la recesión en la industria también generó una reducción en su aporte al PBI, pasando del 16.5% al 12.7% del PBI nacional entre el 2007 y el 2017. Otro dato preocupante es que de las 93 ramas que componen la

manufactura, más de la mitad de ellas, 49, cerraron el año pasado en rojo.

Advirtió que de no aplicarse reformas que impulsen la economía y la inversión industrial, el 2018 este sector clave, que da trabajo directo a 1.5 millones de peruanos, sumará su quinto año de retroceso. Según detalló el presidente de la SNI, la caída industrial de los últimos años obedece principalmente a factores internos: escasa acción del Estado en favor de la inversión, rigidez laboral y una excesiva carga tributaria para

PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, 1951-2017
(Tasa de crecimiento anual)



La mayoría de las líneas de producción industrial vienen reduciendo su nivel de producción en los últimos 4 años

Fuente: INEI.
Elaboración: S.N.I.

CRISIS INDUSTRIAL Y DEL EMPLEO

un país con un enorme déficit en infraestructura; además de, ruido político, burocracia ineficiente, corrupción, entre otros.

“En el Perú, las autoridades del Ejecutivo y del Legislativo están bastante distraídas en ocuparse las unas de las otras, cuando lo que deben hacer es preocuparse por el país y de dar las reglas de juego que se necesitan para crecer”, afirmó Von Wedemeyer.

COMPETITIVIDAD Y DESATENCIÓN

Luego de recordar que nuestro país cayó cinco puestos, hasta el número 72, en el último Ranking Global de Competitividad del World Economic Forum, el presidente de la SNI lamentó que el Perú haya dejado de ser competitivo en la carrera por atraer inversión y crear empleo. Ello, pues la inversión privada demostró ser el motor del crecimiento en últimas décadas.

Sin embargo, el Perú no es competitivo, ya que en materia laboral estamos en el top 10 de los países con mayor complejidad para contratación y despido; ocupamos la misma ubicación en cuanto a carga regulatoria; tenemos una tasa de impuesto a la renta corporativo de las más altas del mundo (de 40% para el caso industrial, considerando



Fuente: INEI.
Elaboración: S.N.I.

distribución de dividendos y utilidades; versus el 23% promedio de la OCDE) y además el Perú tiene la menor productividad laboral a nivel de la OCDE y aún de la Alianza del Pacífico.

Von Wedemeyer indicó que frente a esta realidad, la SNI presentó en setiembre del 2016 un conjunto de 100 propuestas técnicas para mejorar la competitividad del país; las cuales en gran parte no han sido atendidas por las autoridades del Ejecutivo. Recordó que estas mismas propuestas fueron presentadas ante seis ministros de Estado en el Foro de Reactivación Industrial, organizado por el Ministerio de la Producción en febrero del año pasado. No

obstante, hasta ahora no hubo avances, pese a que el Ejecutivo se comprometió a crear una mesa de trabajo para impulsar la industria.

Asimismo, el titular de la SNI dijo esperar que el relanzamiento de las mesas ejecutivas (antes en Produce y hoy en la PCM) permita resolver algunos de los principales problemas sectoriales y acercar al Ejecutivo con el empresariado, pues en los países con éxito hay una fuerte relación entre los gremios empresariales y las entidades de gobierno.

DESCALABRO LABORAL

“Tuvimos un récord histórico de 12.1 millones de trabajadores informales en el 2017; es decir, el 73.3% del mercado laboral (tres de cada cuatro peruanos que trabajan están en la informalidad). Hemos pasado de una trayectoria de reducción de la informalidad laboral a un repunte”, afirmó Von Wedemeyer.

“Tener un porcentaje tan grande de informalidad hace que el trabajo formal parezca un animal en extinción. Además, deteriora el respeto por las leyes y causa que la población se desentienda de las autoridades de gobierno”, sentenció.

El dirigente gremial sostuvo que este deterioro en la formalidad laboral tiene un correlato en la recesión industrial, pues este sector es un



importante demandante de mano de obra. Precisó que en el 2017 se perdieron 127 mil empleos formales en toda la economía (-3%), mientras que se generaron 441 mil informales (+4%). “El año pasado hemos tenido un récord de destrucción de empleo formal y de crecimiento de la informalidad. El Gobierno propuso reducir la informalidad laboral en cinco millones y aumentar la formalidad en seis millones, pero estamos yendo en sentido contrario”, lamentó.

El gremio manufacturero sostuvo que si se mantienen las tendencias actuales y no se hacen las reformas necesarias, en el 2021 habrá 2.1 millones de nuevos trabajadores informales y se perderán más de 800 mil empleos formales. Asimismo, señaló que la recesión industrial y la pérdida de empleo formal están causando que las recientes reducciones en los niveles de pobreza sean nulas, lo cual afecta a seis millones de peruanos.

Cabe anotar que no solo aumentó la informalidad laboral sino que también lo hizo el desempleo, que comprendió a 700 mil personas, otra cifra sin precedentes en el país. Von Wedemeyer alertó que ese número puede aumentar si es que se aprueba un incremento de la Remuneración Mínima Vital por motivaciones políticas y no técnicamente, pues las pequeñas



empresas no tendrán cómo asumir un aumento en los costos laborales, afectando sobre todo a firmas con alta proporción de mano de obra como son la industria de calzado o textil-confecciones. Eso aumentaría el desempleo pues las personas despedidas no podrían encontrar otros puestos formales, dado que estos serán más onerosos.

PROPUESTAS INDUSTRIALES

Para hacer frente a esta situación, la SNI ha planteado cuatro grandes reformas. La primera, consiste en poner a la industria en la agenda del Estado pues ha estado ausente de las políticas públicas en los últimos años.

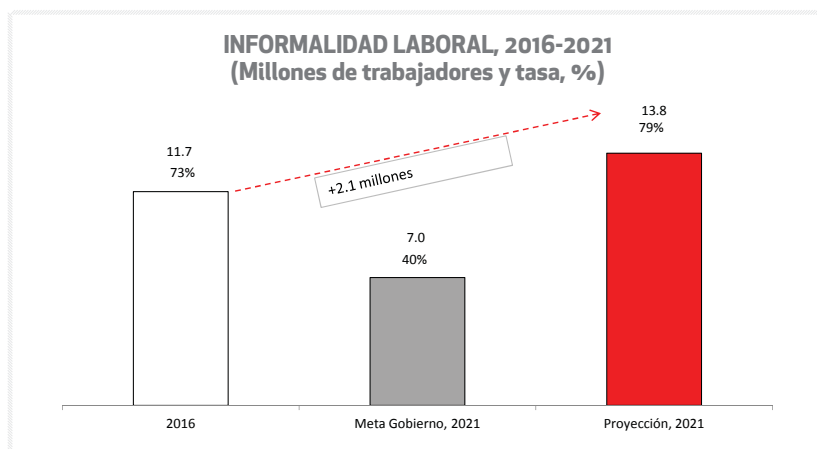
Una de las primeras medidas en este ámbito es realizar una eficaz

defensa comercial (antidumping) y tener una reglamentación técnica de nivel internacional y control de la subvaluación (usando arancel por kilo). En ese sentido, Von Wedemeyer indicó que se deberían utilizar las herramientas permitidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) pero a las que el Perú no recurre. Estas medidas estarían orientadas a preservar la competencia y eliminar prácticas desleales.

La segunda medida es el aprovechamiento de los acuerdos comerciales existentes, para lo cual el líder industrial dijo que se debe generar las condiciones para que las empresas peruanas lleguen a nuevos mercados y no solo que ingresen importaciones de nuestros socios comerciales. También señaló que es necesario que los nuevos TLC sean con economías complementarias a la producción nacional y no que compitan con esta a través de subsidios.

Igualmente, se pidió implementar zonas económicas especiales (ZEE); pues, pese a haber sido anunciadas por el Gobierno, no se ha avanzado nada en este tema, cuando las ZEE podrían acelerar los cambios que requiere el sector industrial.

Por último, Von Wedemeyer planteó dar incentivos tributarios competitivos para impulsar la



Fuente: INEI.
Elaboración: S.N.I.

CRISIS INDUSTRIAL Y DEL EMPLEO

capacitación y la innovación. Dijo que se necesita tener mano de obra calificada para las nuevas inversiones, pues actualmente las empresas deben importar técnicos.

PROPUESTAS LABORALES

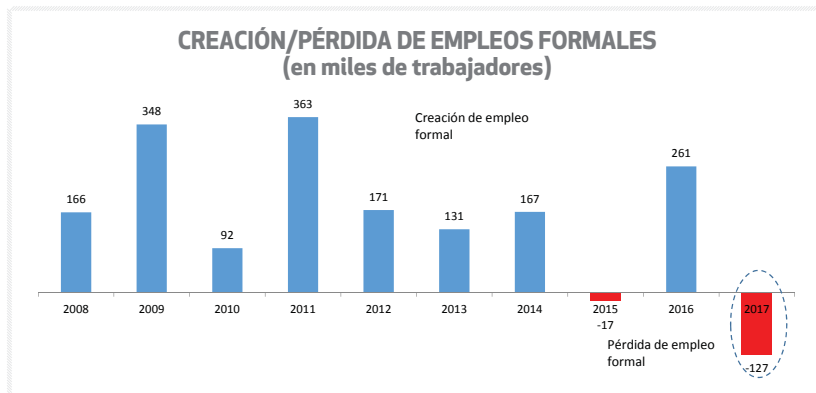
Como se mencionó, el Perú está entre los países donde es más difícil contratar trabajadores (puesto 129 entre 137 países medidos por el WEF). Al respecto, el presidente de la SNI afirmó que no puede haber una estabilidad laboral absoluta en un entorno económico cambiante. Precisó que se necesita una regulación laboral creadora de empleos formales que nos permita ser competitivos respecto a nuestros principales competidores.

Es imprescindible contar con una flexibilidad laboral que permita incluir a los 12 millones de trabajadores informales a la formalidad. También se requiere que el salario mínimo sea definido técnicamente en el Consejo Nacional del Trabajo, sujeto a criterios de productividad y a la situación económica del país. El representante gremial manifestó su preocupación respecto a que se concreten alzas en el salario mínimo sin sustento técnico; lo cual incrementaría la informalidad laboral, pues las empresas pequeñas no podrían solventar ese mayor costo laboral.

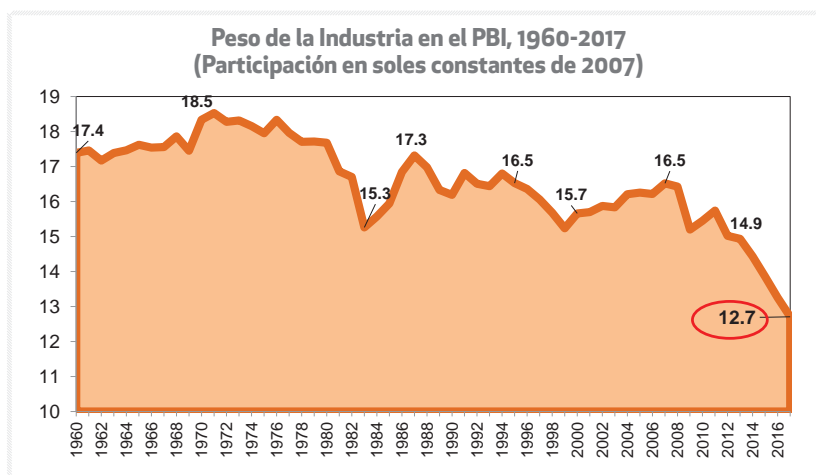
Asimismo, la SNI planteó la negociación colectiva en lugar del arbitraje potestativo, pues afirmó que los árbitros no conocen necesariamente bien la realidad de los casos que resuelven; lo que conlleva a que se tomen decisiones que complican más la relación trabajador-empleador.

PROPUESTAS TRIBUTARIAS

El presidente de la SNI afirmó que la regulación tributaria debe ser promotora del crecimiento y de la formalización de la economía. Sostuvo que cuando la inversión



Fuente: INEI.
Elaboración: S.N.I.



Fuente: INEI.
Elaboración: S.N.I.

estuvo dinámica, impulsó que la economía crezca por encima del 5% y había los recursos fiscales suficientes para atender las necesidades del país. Ahora, añadió, es necesario estimular la inversión privada para volver a crecer y una de las herramientas para lograrlo es contar con tributos competitivos.

Von Wedemeyer recordó que Estados Unidos redujo recientemente su impuesto a la renta de 35% a 21%, lo cual se dio porque buscaba que la inversión se quede en su país. Otros casos de disminución de tasas ocurrieron también en el Reino Unido (de 30% a 19%), Tailandia (de 30% a 20%), Canadá (de 31.4% a 26.5%), entre otros países.

Dijo que en el caso peruano, por el contrario, se carga más a los

contribuyentes existentes en lugar de ampliar la base tributaria, pues hay un incentivo perverso de maximizar la recaudación. Añadió que, a diferencia de una economía cerrada donde esa mayor tasa impositiva se traslada al consumidor, las alzas del impuesto a la renta corporativo hacen que algunas empresas ya no puedan producir y, en el mejor de los casos, se conviertan en importadores como ha pasado con pequeñas firmas del sector textil-confecciones.

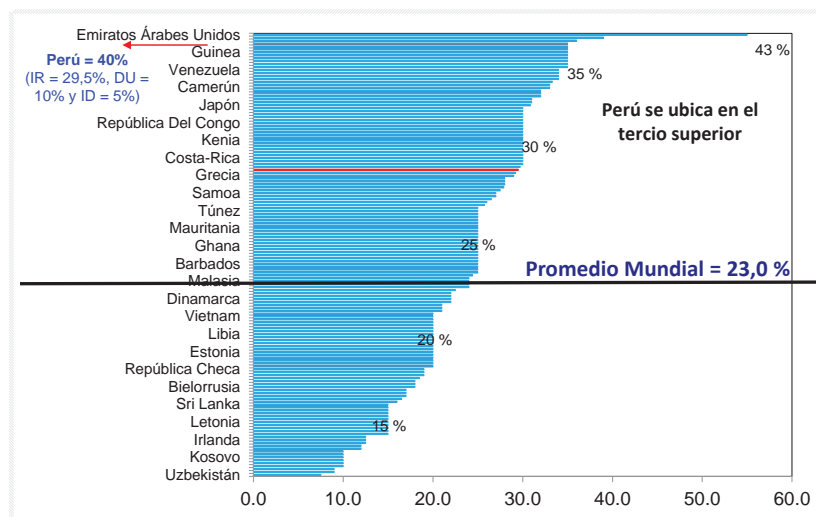
Entre las medidas propuestas por la SNI están el tener un impuesto a la renta competitivo (acorde al promedio mundial, pero cuya aplicación esté sujeta a reglas fiscales de recaudación); y una mayor gradualidad para la tributación de la mype. Precisó que

la tasa del impuesto a la renta debe ir gradualmente hacia el promedio global (23% versus el 40% local) y debe estar condicionada a metas de recaudación. “Yo me pregunto cómo se nos ocurre tener una tasa de más del 40%, cuando los países más competitivos tienen 23%”, cuestionó.

Igualmente, dijo que se debe promover la reinversión y depreciación acelerada, y destinar el 1% del impuesto general a las ventas de cada compra de consumo al fondo individual de seguridad social (pensiones y seguros) del consumidor para que en el futuro no tengamos una crisis pensionaria, dado el alto nivel de informalidad laboral.

PROPUESTAS REGULATORIAS

Von Wedemeyer indicó que se necesita que las regulaciones sirvan para impulsar el crecimiento de la economía. Sin embargo, recordó que el Perú está en el top 10 en carga regulatoria según el WEF. Con respecto a la primera propuesta, el líder industrial lamentó que el 95% de las leyes, regulaciones y proyectos normativos no cuenten con un análisis costo-beneficio o de impacto regulatorio (RIA, por sus siglas en inglés); y añadió que en el Perú se crea una nueva regulación



Fuente: INEI.
Elaboración: S.N.I.

cada siete minutos. Sobre esto último propuso que se deroguen dos normas por cada nueva regulación.

El gremio planteó la implementación de forma efectiva de la eliminación general de toda barrera burocrática ilegal o irracional declarada por el Indecopi.

Por último, enfatizó en que es urgente acabar con las distorsiones regulatorias en la industria. Puso como ejemplos el reglamento y manuales de la llamada Ley de Alimentación Saludable y

las restricciones horarias para el transporte de carga en la Panamericana Sur. Von Wedemeyer indicó que estas regulaciones innecesarias lo único que hacen es aumentar los costos a las actividades económicas en el país.

El titular de la SNI dijo que es imprescindible abordar estas reformas, pues además de la menor actividad industrial y el consecuente aumento de la informalidad laboral, 700 empresas industriales han dejado de exportar y se está produciendo el cierre de operaciones de algunas plantas para migrarlas a países vecinos con mejores condiciones para la industria. Ejemplo de ello es el cierre de la planta de detergentes de Procter & Gamble, así como los casos de Belcorp, Knot Industrial, entre otras.

Finalmente, Von Wedemeyer afirmó que la expectativa de la SNI es que el PBI industrial crezca entre 3% y 4% este año “siempre y cuando se apliquen las reformas”. Agregó que, además, será necesario resolver el problema con las constructoras involucradas en actos de corrupción, pues ello pone en riesgo el repunte del sector construcción y de la Reconstrucción con Cambios, que es uno de los pilares que sustentarían el crecimiento manufacturero este año. ■



GESTIÓN

REPORTE ESPECIAL
¿RÓDIGO MASCELLANO? STREET PEPPER, 'DE SUS BLOC' Y 'THE HOLY STYLE' DICIAN LA MODA EN REDDES

Hoy se puede dar primer paso para que corrupción no detenga obras públicas

Se han incorporado 15 propuestas de los congresistas al proyecto del Ejecutivo para asegurar la reparación civil a favor del Estado de empresas involucradas en corrupción.

Estado podría tener pagos del precio de venta de activos de empresas que se acopian a nueva ley si incumplen la norma.

SNI advierte que pueden crecer en dos millones los trabajadores informales

Industria dice que no está en agenda del Gobierno el Plan de Empleo. Sector creará 750 mil nuevos empleos.

Para la industria en el PNL, 2021 será año de expansión.

Comisión Lava lato lanza ultimatum de 10 días a Kuczynski

PNL advierte que si no se resuelve el conflicto de intereses, se retirará a Kuczynski.

Amigo eliminado

La policía de Arequipa envía los restos de un amigo que se ahogó en el mar.

El 40% de negocios de cineplanets por snacks y confitería

El negocio de cineplanets en Perú creció un 40% en 2020.

MANEJANDO EL RIESGO DEL FURTO
 Cómo proteger su negocio de robos y fraudes.

UTEC demora iniciar obras de adaptación de su campus en Cusco

SECTOR 62
 El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020.

Este año más del 15% de hogares comprarán en tiendas de descuento

El 50% de hogares en Lima se han mudado a zonas de menor costo

El 40% de negocios de cineplanets por snacks y confitería

El 40% de negocios de cineplanets por snacks y confitería

El 40% de negocios de cineplanets por snacks y confitería

ECONOMÍA

SNI advierte que crezca el empleo informal si no se hacen reformas

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

La industria peruana vive una crisis desde hace varios años y, según la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la situación se explica por el abandono del sector por el abandono del sector por el abandono del sector.

Perú: exportaciones no tradicionales por sector

Sector	2019	2020
Textil	1,200	1,100
Alimentario	800	750
Minería	500	450
Industria química	300	280

OCASIONALES
 Terreno en San Isidro

OPORTUNIDAD
 Terreno en Chelavo

SERVICIOS EMPRESARIALES
 Terreno en San Isidro

SNI propone menores impuestos para impulsar la industria

Advierte que al 2021 podría haber dos millones más de informales.

La industria peruana vive una crisis desde hace varios años y, según la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la situación se explica por el abandono del sector por el abandono del sector.

El presidente de la SNI, Andreas von Wedemeyer, dijo que la industria peruana sufre su mayor caída en 70 años.

SNI proyecta dos millones de nuevos informales.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI proyecta dos mlns. de nuevos informales

Para el economista Jorge González Izquierdo, la cifra del premio para 2021 está sobrestimada.

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) criticó el compromiso del Ejecutivo para fomentar el crecimiento del sector industrial y advirtió que para 2021 habrá dos millones de nuevos trabajadores informales.

Andreas von Wedemeyer, presidente de la SNI, indicó que el Gobierno no se atreve a hacer reformas para reactivar la industria y crear empleo.

El sector manufacturero ha mostrado resultados negativos desde 2014 hasta 2021.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

Emplazan al Gobierno a iniciar reformas que reactiven la industria

La recesión del sector manufacturero está privando al país de una mayor generación de empleos formales.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI: Industria peruana sufre su mayor caída en 70 años

El presidente de la SNI, Andreas Von Wedemeyer, dijo que la pérdida de la competitividad se agudizó en el 2017, año en que Perú cayó 5 puestos en la estadística del WEF, siendo comparable con Marruecos, Albania o Irán.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI: Inacción del Gobierno puede generar dos millones de nuevos informales en 2021

La SNI sostuvo que el 2017 fue un año récord en creación de empleo informal y destrucción de puestos de trabajo formales.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI: Industria crecerá este año entre 3% y 4% si se establecen reformas

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI: Habrá 2 millones de nuevos informales en el 2021 si continúa inacción del Gobierno

El gerente industrial afirma que la industria no figura en la agenda del Gobierno, pese a ser uno de los sectores que mayor empleo formal genera.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

ADVIERTEN SOBRE AUMENTO DE INFORMALIDAD

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI pide reformas para reactivar el sector industrial, que 'no está en la agenda' del gobierno

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

SNI: Habrá dos millones de nuevos informales en el 2021

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.

El sector manufacturero creció un 1.3% en 2020, pero la industria advierte que si no se hacen reformas, el empleo informal seguirá creciendo.



RMV: UN ANUNCIO INOPORTUNO

El Gobierno pretende subir el sueldo mínimo en un momento en que la economía está estancada y la informalidad laboral está en aumento.

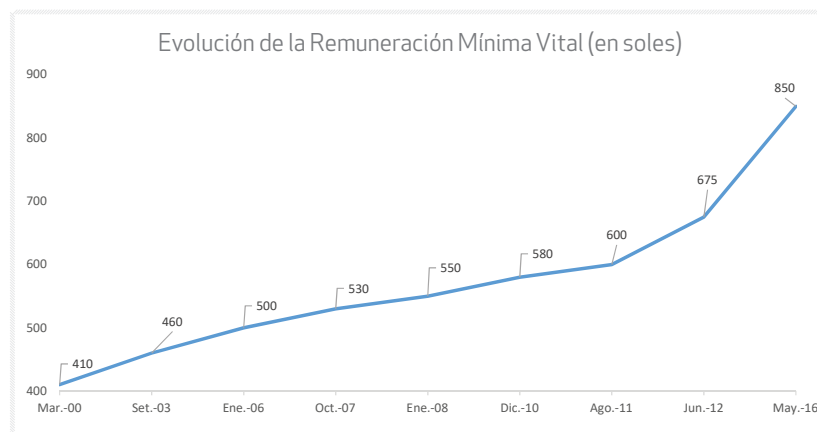
A mediados de febrero, el jefe de Estado, Pedro Pablo Kuczynski, sorprendió a todos al anunciar que había dispuesto que el ministro de Trabajo, Javier Barreda, convocara "de inmediato" al Consejo Nacional de Trabajo (CNT) para evaluar un aumento de la remuneración mínima vital (RMV).

A inicios de año, el ministro Barreda dijo que antes de tomar una decisión de un aumento de la RMV, primero se reuniría con la ministra de Economía, Claudia Cooper, para evaluar los efectos que tendría esta medida en la economía. No se conoce que esta reunión haya ocurrido; sin embargo, ha trascendido que el nuevo sueldo mínimo será de S/ 930 (la CGTP pide que sea S/1500).

No obstante, varios políticos y analistas consideran que esta alza se trataría de una medida efectista que

buscaría elevar la popularidad del Gobierno. En tanto, el presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Andreas von Wedemeyer, afirmó que la coyuntura económica y política que atraviesa el país es opuesta a un aumento de la RMV, debido a la incertidumbre que gira en torno al Decreto de Urgencia 003, que podría poner en riesgo la actividad este y los próximos años.

El titular de la SNI sostuvo que el incremento del sueldo mínimo debe hacerse sobre un análisis técnico que vincule el aumento de los salarios con la productividad laboral. "En un mercado laboral en el que la informalidad alcanza el 73%, medidas como estas no ayudan al proceso de formalización; sino que promueven la informalidad; especialmente, en las pymes", manifestó. Esa pérdida



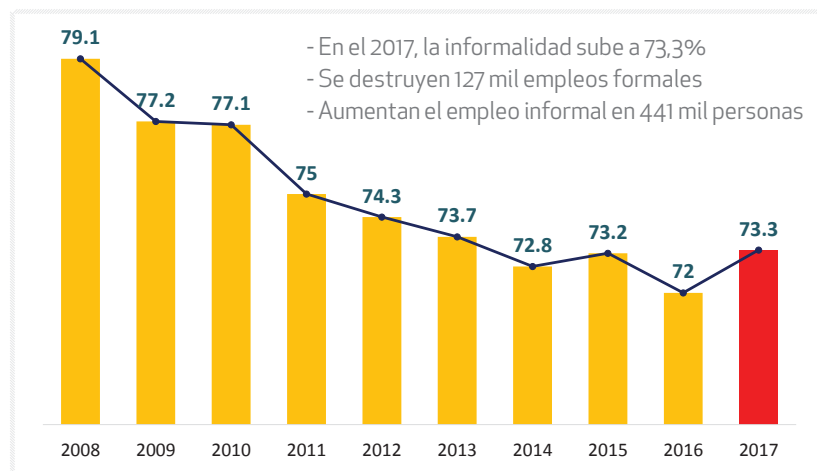
del empleo de calidad sumado al retroceso en la competitividad, se torna más preocupante para el país.

El gerente del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI, Dante Carhuavilca, agrega que el crecimiento del empleo informal que devendría del alza de la RMV es preocupante, pues la informalidad se incrementó de 72% a 73.3% en el 2017. "Este incremento implica que actualmente hay 12 millones 120 mil trabajadores que están trabajando sin ningún tipo de protección social, sin gratificaciones, sin vacaciones, sin horas extras, sin CTS, sin seguridad social, sin planilla y sin ningún beneficio para él ni su familia", alertó.

Agregó que otros factores que explican la elevada informalidad son las excesivas regulaciones laborales y tributarias, que son grandes barreras para los negocios y a los emprendimientos en el Perú.

Cabe anotar que al día siguiente del tuit presidencial, el INEI reportaba que la economía solo creció 2.5% en el 2017 (por debajo de la previsión de 2.8% del MEF); pero más alarmante aún es que el empleo a nivel nacional creció solo 2.7%; pero esto se debió principalmente a un alza del empleo informal del orden del 5.7% (454 mil personas más respecto al 2016), en

**PERÚ: INFORMALIDAD LABORAL, 2008 - 2017
(% DE TRABAJADORES)**



Fuente: INEI

Elaboración: IEES - SNI

tanto que el formal cayó 2.8% (122 mil menos en similar período).

Hugo Perea, gerente de Estudios Económicos del BBVA Research Perú, afirmó que en varios sectores productivos de diversas partes del país, los salarios promedio son menores a la RMV, lo cual sumado a la baja productividad de las empresas, impedirá que estas puedan pagar un salario mínimo más alto. En la práctica, esto complicará el acceso al mercado laboral formal. Agregó que además hay que tomar en cuenta que la productividad ha tendido a la baja en los últimos años.

Por su parte, Miguel Jaramillo, director Ejecutivo de Grade, señaló que el salario promedio del sector informal es de alrededor de S/ 800, por lo que la RMV no debería ubicarse muy por encima de ese nivel porque se informalizaría más la economía. En la misma línea, el director del BCR Elmer Cuba afirmó que de subirse la RMV se tendrá más perdedores que ganadores, pues habrá más trabajadores sin posibilidad de tener un empleo formal.

El exministro de Economía Alonso Segura añadió que esta medida sería inadecuada, pues la economía está creciendo por debajo de su potencial; no crece el empleo formal y la productividad está estancada.

Al cierre de esta edición, tras la reunión del Consejo Nacional del Trabajo realizada el 20 de febrero, se acordó que una comisión técnica elaborará un informe sobre el sueldo mínimo y lo presentará ante dicha instancia el 6 de marzo próximo, tras lo cual se buscaría llegar a un acuerdo. El grupo de trabajo está integrado por representantes de los trabajadores, de los empresarios y tres técnicos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. No obstante, el alza parece ser ya una decisión tomada.





UNA MEDIDA CONTRAPRODUCENTE

Aunque reducir la siniestralidad en la carretera Panamericana Sur es un objetivo deseable, la decisión del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) de lograrlo restringiendo durante tres fines de semana de febrero (como programa piloto) el tránsito de camiones de más de 3,5 toneladas no fue la mejor opción.

Como se recordará, la medida se aplicó a la Ruta Nacional PE-1S (Carretera Panamericana Sur), en el tramo comprendido desde el kilómetro 10 (Puente Atocongo) hasta el kilómetro 57 (Puente Pucusana).

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) alertó que la disposición del MTC tendría un costo negativo total para el país de S/ 70 millones en febrero, por efecto de mayores costos logísticos que afectarían la competitividad nacional, lo que también perjudicaría, principalmente, la economía familiar por un posible

encarecimiento y desabastecimiento parcial de productos de primera necesidad con el consecuente impacto en sus precios.

En ese sentido, el gremio industrial sustentó que la medida es perjudicial para actividades como la industria, comercio y construcción, las cuales tendrán dificultades para el embarque y desembarque de productos; carga y descarga en las fábricas; y en el despacho, distribución y comercio de las mercancías. Además, la SNI advirtió que la disposición no considera a otras modalidades de transporte que sí impactan directamente en la congestión vehicular y los accidentes de tránsito; pero la medida del Ejecutivo solo se centra en sectores productivos que dinamizan la economía y generan empleo formal.

El gremio industrial también señaló que la restricción se aplica

a una modalidad de transporte que solo representa al 6% del parque automotor, pero que explica más del 90% del transporte de carga. La SNI lamentó que la medida no cuente con un estudio técnico previo que justifique su aplicación; y que su implementación se realice sin una prepublicación (o preaviso) y/o un plazo mínimo para la adecuación de la cadena logística (ocho días como mínimo).

Al cierre de la edición, el programa piloto concluyó sin que se percibiera un efecto diferencial significativo en cuanto a la congestión vehicular y la accidentabilidad, según manifestó el segundo vicepresidente de la SNI, José Naranjo. Ante esos resultados, invocó al MTC que el piloto no derive en una medida permanente por los problemas logísticos que provocó y que afectaron al comercio internacional, a la provisión de insumos y al despacho de mercancías finales.

DEFENSA DEMOCRÁTICA REGIONAL

La Sociedad Nacional de Industrias se sumó al grupo de gremios empresariales que manifestaron su rechazo a la presencia del presidente venezolano Nicolás Maduro en la VIII Cumbre de las Américas, que se realizará en abril próximo, declarándolo persona no grata.

“El sector empresarial peruano reitera su trabajo en defensa de la democracia, respeto irrestricto de los derechos humanos y reafirmamos nuestro compromiso de seguir trabajando para promover el desarrollo de la actividad empresarial orientada al bienestar de todos los ciudadanos, lo que lamentablemente no sucede en Venezuela”, reza el comunicado.



MUCHO POR HACER

Con el fin de mejorar la competitividad y productividad de la economía e impulsar el desarrollo industrial, la Sociedad Nacional de Industrias presentó propuestas técnicas a inicios de este Gobierno, muchas de las cuales siguen siendo de urgente atención.

El 2017 no fue un buen año para la economía peruana, tanto por el magro crecimiento del PBI (2.5%, ligeramente menor que el 2.7% previsto por el MEF) como por la destrucción del empleo formal y el consecuente aumento de la informalidad laboral. A ello, se sumó el ruido político que impidió llevar adelante las reformas estructurales necesarias para crecer a tasas por encima del 5% de manera sostenida, sino que a lo sumo se dio un paquete de decretos legislativos que no abarcaron la urgente reforma laboral ni mejoras en temas relacionados con la productividad (infraestructura y sobrecostos logísticos).

Cabe recordar que la premier Mercedes Aráoz pidió una segunda delegación de facultades para el Gobierno con miras a ejecutar algunas reformas en diciembre del año pasado, iniciativa que quedó en suspenso a mediados de enero de este año. Aráoz adelantó que tratará de avanzar algunos cambios mediante proyectos de ley. Sin embargo, la pugna entre el Ejecutivo y el Legislativo haría difícil tener progresos importantes.

Justamente, el poco avance en la implementación de las reformas estructurales hace que de los cuatro

pilares necesarios para tener un clima propicio para la inversión, planteados por la SNI, se mantengan vigentes 1) regulación laboral promotora de empleo formal; 2) tributación competitiva; 3) marco regulatorio que promueva la competencia, y 4) alta productividad, que involucra inversiones en educación, salud, infraestructura e innovación.

COMPETITIVIDAD

Pese a que el Perú sigue reportando retrocesos en los indicadores de competitividad (el año pasado retrocedió cinco puestos hasta el lugar 72, por debajo de la media superior en



el Ranking WEF)), el Consejo Nacional de Competitividad y Formalización no da señales de avanzar. Incluso, el último reporte de la Agenda de Competitividad 2014-2018 tiene fecha de junio del 2016, y el Gobierno no ha propuesto un nuevo conjunto de acciones que permita retomar ganancias de competitividad en la economía peruana.

La preocupación sobre esta inacción por parte del CNCF es que el deterioro de la competitividad podría seguir si no hay metas de mejora en los diferentes aspectos de la competitividad que evalúa el World Economic Forum (WEF).

REFORMA LABORAL

Permanentemente, el Perú se ubica en el segmento de los países con mayor rigidez del mercado laboral en el mundo, debido a las barreras para contratar y despedir trabajadores, lo cual incentiva la ineficiencia y la informalidad laboral. Ello, estimulado por un fallo del Tribunal Constitucional del 2001 que en la práctica creó la figura de la estabilidad laboral absoluta, además que se dan diversos fallos judiciales que sientan jurisprudencia laboral alejada del espíritu de las leyes.

En diciembre del 2016, el exministro de Trabajo Alfonso Grados presentó 19 medidas en materia laboral para que sean revisadas por las comisiones técnicas del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo (CNT). Estas comprendían cambios en cuanto al cese colectivo, arbitraje laboral, simplificación administrativa, entre otros. Sin embargo, no prosperaron en esa instancia, pues los sindicatos se retiraron del CNT en marzo del año pasado.

El actual titular de Trabajo, Javier Barreda, aseguró que dará continuidad a esas 19 propuestas, por lo que las llevará nuevamente al CNT; recordó que seis de ellas ya se encuentran en el Congreso como proyectos de ley, entre ellas,

la del empleo juvenil. No obstante, reconoció que una modificación constitucional que estipule la flexibilidad laboral será difícil de aprobar con el actual Congreso, alejando así la opción de una reforma laboral en el horizonte, por lo que el camino para tener mejoras en la legislación laboral sería la aprobación de las propuestas llevadas al CNT.

De otro lado, al igual que la SNI, Barreda se mostró en contra de eliminar el régimen especial agrario, que genera empleo en muchas zonas importantes del país.

TRIBUTACIÓN

Una de las propuestas emblema de la SNI es contar con un sistema tributario competitivo, pues actualmente el Perú tiene uno de los

esquemas impositivos más altos del mundo, más aún luego del alza de 28% a 29,5% en el impuesto a la renta corporativo que trajeron los decretos legislativos, al que se le suma el 5% del impuesto a los dividendos y el 10% del reparto de utilidades a los trabajadores. El mundo en la última década ha entrado en una fase de reducción del IR corporativo con la finalidad de atraer inversión. En promedio, la tasa de IR competitivo es de 23% en el mundo.

Cabe recordar que esta alza en el IR corporativo se dio para compensar una baja en un punto porcentual en la tasa del IGV, la cual nunca se produjo, pues el año pasado no se alcanzaron las metas de recaudación, como había previsto el gremio industrial (**Industria Peruana 920**).

ALQUILER LOCAL COMERCIAL

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN



El inmueble cuenta con estacionamientos, amplios espacios ideales para oficinas y almacenes.



Ubicado en esquina con amplio frente a Av. Angamos Este y a pocos metros de Av. Tomas Marsano



Zona de alto desarrollo comercial, en su entorno encontrar: centros comerciales, educativos, entre otros.



Área: 3,000 m²
Zonificación: Comercial
Dirección: Av. Angamos. Surquillo

Para mayor información

✉ jorge.marcenaro@colliers.com
 ☎ Telf. +511 640 5211
www.colliers.com/peru






Sin embargo, en esta materia podría haber novedades en el futuro próximo, pues el jefe de la Sunat, Víctor Shiguíyama, está impulsando una reforma integral del sistema tributario, que además incluye un fortalecimiento institucional. Según reveló el funcionario, el Congreso ha creado un grupo de trabajo especializado para discutir los temas tributarios. “Sin cambios sustanciales en el modelo tributario no se aumentará la presión por encima del 17%”, afirmó.

La premier Aráoz ha mostrado su apoyo a impulsar reformas en este campo más aún por la reducción de los ingresos tributarios a niveles de hace 12 años (12.9% del PBI en el 2017). Si bien aún no hay mucha información sobre las orientaciones de los cambios que se buscaría implementar, Shiguíyama ha adelantado que se quiere modificar los regímenes especiales para pymes, como el RUS y el RER.

En todo caso, se espera que busquen ampliar la base tributaria y no se siga cargando el peso de la tributación en un grupo de contribuyentes.

En paralelo, la Sunat iniciará un conjunto de acciones en materia de fiscalización que irán desde los cruces básicos de información hasta procesos penales. Además, el ente recaudador está trabajando con el MEF para poner en vigencia la norma antielusión en el primer semestre de este año.

FACILITANDO NEGOCIOS

Si bien la SNI saludó las medidas de simplificación administrativa y la exigencia del Análisis de Calidad Regulatoria, hay observaciones hechas por el gremio industrial. Una de ellas es comprender a los gobiernos regionales, municipalidades y Poder Legislativo en el proceso de eliminación de barreras burocráticas. De otro lado, no se ha tenido información sobre la sustentación que tenían que hacer las entidades públicas sobre los trámites que tienen silencio administrativo negativo, tras el plazo de 120 días que tuvieron para revisarlos.

Una medida técnica y efectiva para impulsar la simplificación y la competitividad es ejecutar eficazmente la exigencia de justificación de silencios negativos a toda entidad pública de forma que, de no darse esta de forma adecuada u oportuna, estos trámites pasen inmediatamente a calificarse como silencios positivos”, resaltó el gerente de Políticas Públicas de la SNI, Rafael Vera Tudela. No obstante, el ejecutivo reconoció que el avance efectivo del gobierno en la materia a la fecha es limitado y aislado, cuando más de un año de emitida la norma ya esta debiera haber sido implementada de forma plena.

En lo que sí hubo un avance, en el marco de los decretos legislativos,

fue en que la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas (CEB) del Indecopi inaplicó por primera vez, con efectos generales, una barrera burocrática ilegal creada por la Municipalidad de La Perla. Esta exigía la tramitación de carnés de sanidad como condición previa para el ejercicio de actividades profesionales, de producción, comercio o afines.

ETIQUETADO

Si bien la SNI impulsa el uso obligatorio de las Guías Diarias de Alimentación (GDA) en el etiquetado de los productos, el modelo que finalmente se usará no está definido aún. Y es que frente a la propuesta del Ministerio de Salud de usar el modelo octogonal con fondo rojo y textos de advertencias (de acuerdo al Manual de Advertencias Publicitarias), la Comisión del Consumidor del Congreso aprobó un semáforo octogonal que use la información de las GDA.

Pese a la posición congresal, el actual ministro de Salud, Abel Salinas, ha adelantado la posibilidad normativa de aprobar el manual, dado que el pleno del Congreso aún no ha aprobado el modelo híbrido aprobado por la Comisión del Consumidor.

De entrar en vigencia el manual, este contempla un plazo de seis meses para que su aplicación se vuelva obligatoria en los alimentos y bebidas procesadas. Al respecto, es importante recordar que la Comisión de Salud del Congreso tiene pendiente modificar el plazo de adaptación de los industriales a la norma de 29 a 27 meses.

La agenda es amplia y variada. La expectativa es ir resolviendo los factores que impactan negativamente en la competitividad de la economía y de las empresas. Y en esa labor, la SNI seguirá aportando propuestas técnicas como en años previos. ■





ECONOMÍA BAJO ESTRÉS

Expectativas de un crecimiento de 4% para el 2018 se diluyen pese a un auspicioso escenario internacional. La política sigue frenando a la economía.

A mediados de diciembre del año pasado, había un consenso en torno a que la economía peruana crecería 4% en el 2018 por un entorno externo que se mostraba propicio para un repunte de las exportaciones mineras, aunado al mayor gasto público por la Reconstrucción con Cambios y por grandes obra de infraestructura que acababan de ser destrabadas. En ese momento, el presidente Pedro Pablo Kuczynski acababa de salvarse de la vacancia presidencial en el Congreso, pero aún no se producía el indulto al expresidente Alberto Fujimori y no se destapaban nuevas revelaciones en torno al caso Odebrecht que estaban relacionadas con el actual mandatario.

Pero, fruto de ambos factores, el ruido político aumentó y se ha intensificado en las primeras semanas del 2018. Con dos nuevos

pedidos de vacancia impulsándose en el Congreso, la coyuntura política sigue siendo adversa y no tiene visos inmediatos de resolverse. Hasta hace unos años, solía destacarse la disociación que había entre el devenir político y los resultados económicos. Hoy en día, las cuerdas paralelas dejaron de ser tales y la esfera política está afectando la confianza de los agentes económicos.

A inicios del año, la ministra de Economía, Claudia Cooper, reconoció que el proceso de vacancia en diciembre generó un bache, pues hubo dos semanas en las que la inversión pública no se movió. Si bien consideró que esta paralización no tuvo efectos significativos en la economía, la titular del MEF reconoció que la crisis política aún no ha terminado, por lo que el grado de impacto final dependerá en la forma cómo se resuelva este nuevo intento de vacancia.

Pero la preocupación no solo es interna. A inicios del 2018, la prestigiosa revista británica The Economist señalaba que “el riesgo de futura inestabilidad política permanecerá alto, moderando

las perspectivas de crecimiento económico del Perú”.

RUIDO Y FRENO

Frente a la actual coyuntura política, el presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Andreas von Wedemeyer, afirmó que la clase política debe respetar la institucionalidad democrática del país para fortalecer la estabilidad económica. “El Perú en el 2016 creció 3.5%; y el año pasado, 2.5%. Debemos respetar la institucionalidad para volver a crecer 5% y eso significa respetar los cinco años de mandato del actual Gobierno”, aseveró. Agregó que tanto el Ejecutivo y el Legislativo deben crear consensos para reactivar la inversión privada.

El director del Área de Economía de la Escuela de Postgrado de la Universidad de Piura, Juan José Marthans, considera que aunque se espera que el precio de los metales se recuperen en un contexto de mayor crecimiento económico global y la consecuente recuperación de los términos de intercambio, el Perú seguirá creciendo pero ya no al esperado 4%, pues hay un escenario de ruido político en el que tanto oficialismo como oposición contribuyen a mantenerlo

¿Cómo seguimos creciendo pese a que la confianza empresarial no se recupera ante tanto ruido político? “Nuestros fundamentos económicos, los precios de los metales y lo generosa de nuestra economía nos permitirá seguir creciendo, pero en las actuales circunstancias difícilmente al 4%. Así se lograra superar el entrampamiento entre el Ejecutivo y el Legislativo y se tuvieran los votos suficientes para lanzar las reformas estructurales pendientes y el destrabe final de las inversiones, la posibilidad de disponer de un entorno político envuelto en actos poco transparentes afectará nuestro accionar”, indica.

La turbulencia política no le hace bien a la economía. “Para que una economía crezca, se necesita consumir, invertir y/o exportar. El actual conflicto entre el Ejecutivo y el Legislativo hace que inversionistas y consumidores tiendan a postergar decisiones, por la incertidumbre que se genera. Nadie sabe qué puede pasar mañana”, menciona.

En ese escenario no queda claro si la expectativa del BCR respecto a que la inversión privada crecerá 6,5% este año. Y es que en el 2017, la expectativa de expansión de esta variable tuvo un desencuentro

con la realidad, al crecer solo 0.5% frente al estimado de 5% de inicios de aquel año. Además, la mayor expectativa está en los proyectos mineros que explican alrededor del 87.1% de los US\$ 39,500 millones esperados para el 2018.

Igualmente, no queda claro si las expectativas que hay de inversiones públicas por la Reconstrucción con Cambios se cumplirán pues, según el BBVA Research, no se ejecutarán US\$ 800 millones este año debido al atraso en las obras (el director ejecutivo de la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios, Édgar Quispe, ha señalado que acelerarán para cumplir con la meta anual). En todo caso, las obras por el Panamericano 2019 siguen en curso.

CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL

Marthans alertó que el ruido político podría hacer que las clasificadoras de riesgo modifiquen sus perspectivas de riesgo de “estable” a “negativa” (aún no la clasificación en sí) dada la forma cómo se han deteriorado las expectativas de crecimiento.

Recordó que Chile fue degradado de AA- a A+, por primera vez en 25 años, por un crecimiento insuficiente del PBI que afectó la generación de ingresos tributarios, la brecha fiscal y los niveles de

endeudamiento público, además de creciente deterioro de la confianza empresarial; situación que se parece a la que nuestro país está viviendo. El economista de la Universidad de Piura señaló que esto afectaría la tasa de interés que aplica el mercado internacional a las emisiones de deuda soberana peruana, lo cual terminaría afectando a la actividad económica.

Para el economista Carlos Parodi, el actual crecimiento de la economía mundial podría estar sustentada por una burbuja en acciones, metales y monedas digitales. De ser así, sostiene que la actual recuperación global no sería sostenible sino consecuencia de una fase ascendente de la burbuja, por lo que hay que estar atentos al colapso de la misma. El problema, agrega, es que la economía peruana hoy no tiene la solidez que sí tuvo cuando enfrentó el final de la burbuja inmobiliaria estadounidense del 2009, la cual le permitió recuperarse rápidamente un año después.

Si bien la ministra de Economía ha mantenido su expectativa de un crecimiento del PBI del orden del 4% este año, un reciente reporte de Consensus Forecast LatinFocus indicó que los analistas consultados redujeron su pronóstico de 3.9% a 3.7% para este año, manteniendo la predicción de 3.9% en el 2019. Sin embargo, el BBVA Research ha indicado que si bien espera una expansión de la economía de 3.5% para este año, precisó que este estimado podría caer a 2.7% si es que se estanca la actividad del sector Construcción ante la paralización de obras de infraestructura privadas y públicas.

Si bien no queda claro cuándo y cómo acabará el actual ruido político, lo que parece inevitable es que, al igual que el del año pasado, habrá que estar preparados para futuros ajustes a la baja en el estimado de crecimiento del PBI. Ojalá no sea así. ■





“NUESTRA POSICIÓN ES DEFENDER UN COSTO TÉCNICAMENTE COMPETITIVO”

Industria Peruana conversó con Marco Mejía, presidente de la Comisión de Energía de la SNI, sobre los cambios necesarios en el sector para una tarifa energética competitiva en la industria.

EL AÑO PASADO ALERTARON QUE EL PERÚ ESTABA PERDIENDO COMPETITIVIDAD EN CUANTO A LAS TARIFAS ELÉCTRICAS, ¿HUBO MEJORAS AL RESPECTO?

Con el retiro del cargo por el Gaseoducto del Sur, creemos que las tarifas eléctricas han mejorado; pero están dándose nuevas inversiones en recursos energéticos renovables (RER) y eso hace que el peaje aumente otra vez. Entonces, se están adicionando cosas nuevas a las tarifas.

¿ESTOS NUEVOS CARGOS TIENEN SUSTENTO TÉCNICO O HABRÍA QUE REVISARLOS?

El problema es que por lo general son decisiones de largo plazo. O sea, estamos empezando a aumentar las tarifas con decisiones que se tomaron hace tres o cuatro años atrás cuando se pensaba que la energía iba a ser estándar. Entonces, hay que ver si las decisiones están tomando mucho tiempo en definirse y si estamos siendo lo suficientemente ágiles para cambiar las decisiones. Y, en último lugar, si es que en el balance de generación eléctrica es conveniente tener tanta energía renovable en el sistema como se planteó al inicio.

¿CUÁL ES LA POSICIÓN DE LA COMISIÓN AL RESPECTO?

La posición es defender la competitividad. Eso significa estar pendientes siempre de que las decisiones que se tomen sean lo más técnicas posibles, con el menor margen de error. Y, por otro lado, hay que entender que la generación con gas es una ventana de tiempo; pues no es eterna, y por eso, no debemos considerar que vamos a tener siempre los mismos precios. Entonces creemos

que la generación eléctrica en este momento ha tenido una corrección positiva a la baja pero que no debería considerar, como siempre se hace, que es la caja chica del Estado y cargarle allí otros impuestos y conceptos que, a veces, no tienen nada que ver incluso con la electricidad. Nuestra posición es defender un costo técnicamente competitivo.

CON RESPECTO A LOS RER, ¿SE ESTÁ MANEJANDO BIEN ESTE TIPO DE GENERACIÓN ELÉCTRICA?

En este momento tenemos la energía renovable suficiente, por lo que no es necesario seguir incrementándola. Cada licitación que se haga debe estar muy balanceada; no solo por el aspecto de tener metas, sino también en el aspecto económico. Ya estamos donde deberíamos estar, no creemos que debamos seguir aumentándola, al menos no bajo el esquema de costo garantizado de hoy en día.

EN LAS FUENTES DE GENERACIÓN TRADICIONALES, ¿ALLÍ TAMBIÉN YA NO SON NECESARIAS NUEVAS INVERSIONES?

En este momento hay energía

suficiente. Estamos holgados, por lo que tenemos la capacidad suficiente. Hay que buscar proyectos que sean autosostenibles, que no necesiten que se cargue sobre el peaje y garantizarles rentabilidad. Hay que cambiar ese esquema.

HA HABIDO UN ACERCAMIENTO DE LA COMISIÓN AL MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS Y, DE SER EL CASO, ¿CÓMO HAN SIDO RECIBIDOS?

Estamos teniendo conversaciones puntuales y no hemos hablado específicamente de la generación eléctrica. Por ejemplo, hemos conversado sobre la máxima demanda en hora punta, la generación distribuida, los pagos por el Gasoducto del Sur, entre otros. No hemos tenido la charla todavía sobre temas más genéricos.

EN CUANTO A LA MÁXIMA DEMANDA EN HORA PUNTA, ¿CUÁL ES LA PROBLEMÁTICA ACTUAL?

Hay una regulación que es ambigua si siempre la máxima demanda va a ser considerada en hora punta o no. Entonces, queremos que se formalice y que sea considerada siempre en hora punta porque esa es la lógica del sistema: se trata que pague más, quien haga que el sistema deba invertir para expandirse. Hay un reglamento que permite que se mida

en hora punta, pero hay una regulación de mayor nivel que lo deja ambiguo y por eso queremos que se formalice. La posición del Minem es que sí lo van a hacer, pero aún no lo ha ejecutado.

OTRO TEMA EN AGENDA ES LA DECLARACIÓN DEL PRECIO DEL GAS EN LA FIJACIÓN DE LA TARIFA ELÉCTRICA, ¿QUÉ HAN PROPUESTO AL RESPECTO?

Creemos que el cambio que está haciendo en este momento el Osinergmin, a través del COES, es apropiado. Tenemos que ir sincerando esos precios, movernos en una economía de mercado con precios lo más transparentes posibles, pero tenemos que hacerlo de forma gradual. Sabemos que hay intereses contrapuestos entre los generadores con gas y los hidroeléctricos, pero la posición de la Sociedad Nacional de Industrias es que tenemos que ir a un esquema lo más gradual que se pueda para llegar a un precio totalmente transparente y de mercado. El lograrlo dependerá de muchas cosas porque, si nada cambiara, podría tomar uno, dos o cuatro años. Venimos de un sistema que tiene como 15 años con este esquema, pero sabemos que eso no es real porque cambia la demanda y la oferta.

HAY UN PROYECTO DE LEY EN EL CONGRESO PARA HACER

EL CAMBIO DE INMEDIATO, ¿CUÁL SERÍA EL IMPACTO EN LOS COSTOS DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA Y CUÁL SU IMPACTO SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL?

El impacto de un cambio brusco es muy alto. La energía es una variable muy importante en el costo industrial porque es una materia prima que se usa para cambiar insumos en productos de mayor valor agregado. Y tan dañino es tener precios altos como variaciones altas. Una de las cosas que un industrial debe tener lo más claro posible, son sus costos. Entonces, giros sorpresivos para cualquier lado no configura un futuro competitivo para la industria. Lo que puede ocurrir en la práctica es que algunas pequeñas industrias se afecten en sus tarifas, dejen de ser competitivas, dejen de producir, no puedan exportar y pierdan empleo.

¿PODEMOS AHÍ SÍ PERDER LA COMPETITIVIDAD ENERGÉTICA?

Una de las pocas cosas en las que el Perú es medianamente competitivo es en algunos costos de energía como el gas natural. Eso compensa con creces algunos problemas de competitividad como los altos costos logísticos, la falta de parques industriales, los sobrecostos de mano de obra que tenemos, entre otros. Entonces, si vamos a perder el único espacio de competitividad que tenemos ya quedamos totalmente fuera de la tabla.

DE OTRO LADO, ¿CUÁL ES LA POSICIÓN DE LA COMISIÓN RESPECTO A LA GENERACIÓN DISTRIBUIDA?

Es una herramienta para balancear las capacidades que hay en el sistema de la manera más eficiente, rápida y sin efectos dañinos para nadie. La generación distribuida permite a un industrial al que hoy le sobra energía, que pueda inyectarla al sistema, cobrar algo por eso (sin que eso le sea un negocio), y seguir operando; tomando





la energía que está generando para sí mismo en otro momento de su ciclo productivo, sin que el sistema tenga que invertir solo para temporalidades o estacionalidades. Este esquema busca generar eficiencias entre las capacidades instaladas y que sea más balanceado ecológicamente. Nuestra propuesta es que se tome la sugerencia de reglamento que emitimos hace dos años atrás. Esperamos reunirnos pronto con el Minem para ver qué más necesitan para emitir la regulación.

EN CUANTO AL ACCESO AL GAS NATURAL POR PARTE DE LAS EMPRESAS, ¿CÓMO RESOLVER LA FALTA DE ACCESO PARA ALGUNOS INDUSTRIALES?

En primer lugar, y es algo que hemos conversado con consultores del ministerio, una opción es abrir el mercado secundario de moléculas de gas natural. Esto, básicamente significa permitir que los compradores de gas independientes, como pueden ser grandes industriales, puedan revender sus moléculas en cualquier momento que sientan que no la necesitan y que haya compradores que puedan utilizarlas. Ya hay un mercado secundario de transporte de gas pero es casi inexistente en la práctica porque no solo necesita el transporte sino también la molécula.

La segunda opción para mejorar el acceso al gas es que se revisen las

exigencias para que los generadores, que en este momento tienen capacidad sobreinstalada, tengan acumulados pedazos de la tubería take or pay muy elevados, así como los distribuidores también. Con buenas intenciones se generaron regulaciones y exigencias para decir que si tú vas a implementar una generación de este tamaño, necesitas comprometerte con esta cantidad de gas que, en la práctica, no se está usando. Entonces el tubo se compromete y el gas se reinyecta en los pozos, pero definitivamente alguien paga la factura de ese gas no utilizado. Si se depura eso un poco, queda disponibilidad de gas que se puede licitar y vender y puede generarse oportunidades para industriales que quieran seguir invirtiendo.

¿PODEMOS VER AVANCES EN ESTOS DOS TEMAS ESTE AÑO?

Hemos visto disposición de la parte técnica del ministerio para avanzar en estos temas, pero sí vemos más lentitud en la parte política. Por diversas razones políticas estos temas no son prioridad en el ministerio, cuando deberían serlo pues afecta a un sector productivo muy importante. Hay mucha preocupación por el precio del mercado regulado, que es políticamente más ruidoso, y no ven estos detalles. Hay también más preocupación por obras como el Gasoducto del Sur que por resolver cosas más reales como estas. Puede ser una apreciación no tan justa porque llevo solo cuatro meses en la comisión.

CON RESPECTO A LOS GASODUCTOS VIRTUALES QUE SE ESTÁN IMPLEMENTANDO EN PROVINCIAS, ¿CUÁN SOSTENIBLE ES ESTA OPCIÓN?

Los gasoductos virtuales son una buena salida para las industrias que están ubicadas lejos del gasoducto original. Funcionan en la medida que han permitido reemplazar combustibles más costosos. Definitivamente, todos entienden que es temporal pues funcionarán hasta que llegue el gasoducto hasta esas locaciones. Otra vez aquí hay que ver los detalles pues hay un par de casos que cuando llega la tubería de gas a la ubicación, esta lo hace con un precio regulado que es incluso más alto que el del gasoducto virtual. El industrial se ve obligado a comprarle a la tubería y ya no al virtual aunque sea más costoso, lo cual no sigue una lógica de mercado. Entonces hay que ver que los gasoductos virtuales sean competitivos, dejarlos competir donde haga falta pues no tienen que obligar a alguien a conectarse a la tubería, si es que gasoducto virtual tiene más sentido y, por otro lado, está ayudando a abrir fronteras donde todavía no llega el gas.

DE TODOS LOS TEMAS EN AGENDA QUE HEMOS CONVERSADO, ¿EN QUÉ TEMAS CREE USTED QUE PODREMOS VER ACCIONES ESTE AÑO?

Creo que la generación distribuida es algo sencillo y que debería estar resuelto este año sí o sí. En segundo lugar, esta discusión que tenemos sobre volúmenes de gas y liberarlos, es un segundo tema relativamente fácil porque no se trata de que mañana alguien va a perder y otro ganar, sino que se trata de ir liberando opciones, de generar la posibilidad de que alguien compre y otro venda, y allí no hay ni perdedores ni ganadores. De los demás temas que hemos hablado toma más tiempo porque hay que explicar más para seguir avanzando. ■



¿UN TLC NECESARIO?

La Sociedad Nacional de Industrias considera que, antes de buscar acuerdos comerciales con países que tienen esquemas de subsidios a sus exportaciones, el Perú debe resolver los problemas que afectan la competitividad de la manufactura nacional.

Con más de 20 acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales aprobados, existe un debate sobre si estos están siendo aprovechados. Quienes afirman que sí, destacan cómo las exportaciones no tradicionales se han multiplicado por cuatro desde el 2001 hasta el 2016 (hasta los US\$ 10,833 millones). Los críticos a la efectividad de los acuerdos comerciales señalan que estos han beneficiado a un pequeño sector de la economía. “Los TLC no han representado un aumento importante en la exportación de productos manufacturados, viéndose beneficiado casi exclusivamente un sector de las exportaciones no tradicionales: la agroindustria”, indicó la gerente de Asuntos Internacionales de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Silvia Hooker. El ex viceministro de Comercio Exterior Carlos Posada ha indicado que hay barreras internas, de orden logístico y de competitividad, que impiden

un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

TAREAS PENDIENTES

Frente a quienes sostienen que esa poca capacidad de explotación de los acuerdos comerciales por parte de algunos sectores se debe a sus problemas de competitividad, Hooker, citando el caso del sector textil, precisa que las compañías de este rubro están entre las que más invierten en el país por lo que tiene tecnología de punta. “Sin embargo, no pueden competir porque hay sobrecostos laborales y tributarios, excesivas regulaciones y trabas burocráticas; por lo que enfrentan sobrecostos que otros países no tienen”, explica. “Entonces primero ordena tu casa, aprovecha los TLCs que ya tienes y luego sal a negociar con los países complicados”, agrega.

NEGOCIACIÓN CON LA INDIA

Al respecto, Hooker reiteró lo inconveniente que es actualmente las negociaciones de un TLC con la India, país que tiene costos artificialmente bajos. “Nos preguntamos entonces por qué seguir negociando acuerdos con futuros socios sin tener en cuenta el impacto social que implica estrechar lazos comerciales con un país que subsidia su producción y cuyo valor de mano de obra y estándares laborales no se compara con los que el Perú exige a su industria nacional”, indicó en una columna de opinión.

Según ha analizado técnicamente la SNI, un acuerdo comercial con la India perpetuará una relación comercial asimétrica, que ya es desfavorable para el país. La gerente de la SNI recordó que, en el estudio de factibilidad, elaborado en forma conjunta por ambos países, el país asiático catalogó al Perú como un buen proveedor de las materias primas necesarias para su iniciativa “Make in India”, no así de productos con mayor valor agregado.

“La India tiene acuerdos comerciales con varios países, pero solo les compra a los de su región. En lo que es manufactura, únicamente importa alta tecnología e insumos para su industria. No importan los productos que tenemos nosotros acá”, indica Hooker.

Con respecto al ofrecimiento del Mincetur de tener cuidado en las negociaciones con la India, la gerente indicó que aún no se puede analizar pues no se ha avanzado en las negociaciones. “A la India simplemente no le interesa el TLC con el Perú: nos ponen fechas, las cambian y luego las cancelan. Estamos en una etapa muy preliminar. Tenemos la palabra del ministro y queremos confiar en ella, pero por principio la SNI considera que no es una negociación adecuada para los intereses nacionales”, concluye Hooker. ■



“HAY UN MUNDO DE PROBLEMAS INTERNOS QUE RESOLVER PARA SER MÁS COMPETITIVOS”

Jesús Salazar Nishi, presidente del Comité de Plásticos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), habló con **Industria Peruana** sobre la situación del sector y sobre el I Congreso Internacional de la Industria Plástica que se realizará el 18 de abril próximo.

¿CÓMO LE FUE EL AÑO PASADO A LA INDUSTRIA PLÁSTICA?

El año pasado a nivel de toneladas importadas de materia prima, hemos crecido 7.45% y esto, representado en dólares, significa un crecimiento de 0.21% respecto al 2016. La conclusión general es que la industria plástica creció en tamaño,

aunque con un precio menor. Y si hablamos de la producción nacional, estimamos una expansión del 1.5% como facturación.

ESO REPRESENTARÍA UN CAMBIO EN LA TENDENCIA LUEGO DE DOS AÑOS DE CAÍDA...

Veníamos de dos años de caídas y el año pasado hemos mejorado, yo diría que básicamente influenciado por temas muy puntuales. Lo primero es que en el segundo semestre del año pasado, el sector construcción dio signos claros de una mejora y este es uno de los grandes demandantes de plásticos en el Perú. De otro lado, la mejora en el precio de los minerales hizo que la minería se dinamice y este sector también consume. Igualmente, la agroindustria, que requiere generalmente embalajes y empaques, igualmente se dinamizó. Estos sectores hicieron que el 2017 fuera un año mejor.

¿ESTE CRECIMIENTO PODRÁ SOSTENERSE?

Según los análisis que hemos hecho en las tendencias de los últimos 10 años, toca crecer aproximadamente 5% en el 2018. La base de este

crecimiento será la Reconstrucción con Cambios porque demandará entre 22% a 25% del consumo de plásticos en el Perú. Entonces moverá la industria de todas maneras. Adicionalmente, hay buenas señales en el sector de la agroindustria, lo que significa que los pedidos de empaques y embalajes aumentarán. El único riesgo es el ruido político, pues eso sí haría muchísimo daño a la industria y esperemos que esto camine por cuerdas separadas.

¿EL SECTOR ESTÁ INVIRTIENDO PARA SER MÁS COMPETITIVO?

En el último año ha habido una recuperación de lo que son las importaciones de maquinarias para plástico (de extrusión e inyección, principalmente) y hemos alcanzando más o menos el pico del 2013, que tuvo la cifra máxima. Esto es muy esperanzador para el sector, pues hay mayor capacidad instalada.

Sin embargo necesitamos medidas colaterales que son transversales a la industria, como por ejemplo, la flexibilidad laboral pues somos uno de los países más rígidos en contrataciones a nivel de la Alianza

del Pacífico. También tenemos problemas con la tramitología. Hay un mundo de problemas internos que necesitamos se resuelvan para ser más competitivos.

¿CÓMO AFECTA LA INFORMALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE PLÁSTICO EN EL PAÍS?

Es una competencia desleal. En nuestro país, las normas técnicas son recomendaciones, por lo que estamos pidiendo ya hace algún tiempo a las autoridades que sean obligatorias en el caso de tuberías para dar seguridad en las construcciones. Las edificaciones no deben ser construidas con tuberías de dudosa procedencia. Lo vemos todos los días en nuestro medio. Hay un centro de distribución muy conocido en Lima, de donde salen tuberías de todo tipo, entonces eso es una amenaza para el sector Construcción. Deberíamos realizar un trabajo en conjunto con el Gobierno para formalizar ese mercado.

Finalmente, otra amenaza, que estamos enfrentando de manera técnica es la mala imagen del plástico ante la comunidad, pues es visto como enemigo del medio ambiente cuando en realidad no es así. Somos nosotros los que hacemos mal uso del plástico en su desecho final y, obviamente, con eso agredimos al medio ambiente.



¿QUÉ TEMAS SE VERÁN EN EL PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS PLÁSTICAS QUE REALIZARÁN?

Es la primera vez que tenemos un congreso a nivel técnico de esta envergadura en la industria plástica nacional. Hemos querido que sea internacional pues nuestras empresas actualmente son globales. Entre los tópicos que vamos a tocar en este Congreso, está la economía circular en la industria plástica, que es un tema muy relevante para todos los que estamos vinculados a esta industria pues está muy satanizada. Queremos decirles a todos que los industriales del plástico no solo estamos comprometidos con el medio ambiente, sino que además queremos hacer algo, y para eso

necesitamos generar toda una estructura de economía circular en el plástico. Este tópico será tratado por un conferencista internacional, el doctor colombiano Brailin Castro, quien es una autoridad en la materia, con quien veremos cómo usar todos los desechos plásticos y volverlos a incorporar al proceso productivo de nuestras industrias.

En segundo lugar, vamos a hablar sobre maquinarias para la extrusión e inyección de plásticos, que es un tema que siempre nos apasiona a todos los industriales pues queremos ver hacia donde avanza esta tecnología. También hablaremos sobre el control de calidad en la industria del plástico con un experto de la Pontificia Universidad Católica, quien es muy reconocido en nuestro medio.

El último bloque que, digamos es el principal, estará compuesto por los cuatro representantes de la industria plástica de los países de la Alianza del Pacífico. Allí cada uno expondrá cómo se encuentra la industria plástica en su país. Por Colombia viene Daniel Mitchell, presidente de Acoplásticos; por Chile disertará el vicepresidente de Asipla, Julio Compagnon, que es la asociación del plástico en Chile; estamos confirmando la presentación de un director de la Anipac, que es la asociación de industriales del plástico de México; y, por supuesto, estaremos nosotros. Será un bloque



interesante, en el que veremos las fortalezas que tiene cada uno de los países y las posibilidades de hacer un trabajo en conjunto para beneficio de todas nuestras naciones.

¿LA IDEA ES REPLICAR LA EXPERIENCIA DE COORDINACIÓN DE LA INDUSTRIA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO?

Es correcto. Tenemos conversaciones avanzadas. Es más, vamos a llegar con una posición conjunta para hacer un pronunciamiento en el congreso. La idea es que nuestras industrias compartan experiencias y, por qué no, hacer un poco de sinergia comercial entre nosotros, lo cual es algo que normalmente no estamos acostumbrados a hacer en la industria del plástico, pues digamos no está fortalecida a nivel regional en cuanto a comercialización. Queremos generar una alianza entre los cuatro países y formar asociación de industriales del plástico de la Alianza del Pacífico.

¿EL CONGRESO INTERNACIONAL TENDRÁ UNA RUEDA PARA FOMENTAR NEGOCIOS ENTRE LAS EMPRESAS QUE ASISTAN AL CONGRESO?

Estamos conversando con el Ministerio de la Producción para establecer un día y realizar una rueda de negocios con posibles compradores. Lo estamos analizando y lo decidiremos pronto.

ADEMÁS DE LAS CHARLAS TÉCNICAS, ¿HABRÁ EXPOSICIÓN DE CASOS PARA QUE ALGUNAS EMPRESAS PUEDAN MOSTRAR SUS AVANCES O INNOVACIONES, POR EJEMPLO?

Hay un bloque muy interesante en la que se expondrá el caso de éxito de una empresa peruana, que es una de las más grandes en fabricación de botellas PET a nivel regional. Ellos expondrán un caso de éxito en el reciclado del PET, en cual es un tema muy interesante para toda la industria plástica. Ellos han instalado una planta de reciclaje en nuestro país, la más grande de la región.

¿CUÁL ES LA EXPECTATIVA DE ASISTENCIA AL CONGRESO INTERNACIONAL?

Consideramos que deberíamos tener unos 200 asistentes al Congreso, todos ellos vinculados al sector de la industria plástica, entre productores,

representantes de la academia, como profesores e investigadores; y representantes de instituciones públicas, como el Ministerio de la Producción y Ministerio del Ambiente, que son los que están más vinculados a nuestra actividad.

¿SE HA INVITADO A AUTORIDADES GUBERNAMENTALES A PARTICIPAR EN EL CONGRESO INTERNACIONAL?

Tenemos el compromiso del Ministerio de la Producción, a través de la misma ministra de la Producción, Lieneke Schol; también ha comprometido su presencia la ministra del Ambiente, Elsa Galarza, y el viceministro de Gestión Ambiental, Marcos Gabriel Alegre. Ellos participarán en un bloque donde cada uno expondrá la política del Estado respecto a las vinculaciones con nuestro sector.

Al final del día habrá una actividad de cierre con las conclusiones generales. Luego de esto se preparará el documento oficial que será enviado no solo a las autoridades del Gobierno sino también a las instituciones que manejan la industria, llámese Sociedad Nacional de Industrias, y las demás agrupaciones que puedan estar vinculadas con nuestra actividad.

¿QUÉ ESPERA QUE ESTE CONGRESO TRAIGA COMO FRUTOS PARA EL COMITÉ?

El objetivo fundamental es fortalecer la industria del plástico que en nuestro medio es bastante informal, debido a las bajas barreras de ingreso a nuestro sector. Queremos invitar a todos los que estén vinculados a la actividad a que se formalicen y podamos fortalecer nuestro gremio a través de actividades como esta. Lo que buscamos es desarrollar tecnología y, al mismo tiempo, necesitamos mejorar la calidad de nuestra producción y nuestra productividad para ser competitivos regionalmente. ■





Comisión de Constitución que revisó los decretos legislativos.

NORMAS CON BAJO IMPACTO

Logros en simplificación, calidad regulatoria y, sobre todo, formalización no habrían sido los esperados al emitirse los decretos legislativos.

Entre el 21 de octubre del 2016 y el 7 de enero del 2017, el entonces flamante Gobierno del presidente Pedro Pablo Kuczynski emitió 112 decretos legislativos en el marco de la delegación de facultades legislativas dadas por el Congreso en setiembre de 2016. Como se recordará, esta delegación se enfocaba en reactivación económica y formalización, seguridad ciudadana, lucha contra la corrupción, agua y saneamiento y reorganización de Petroperú.

Una vez emitidos los decretos, la Comisión de Constitución del Parlamento se abocó a revisar cada uno de ellos, proceso que duró entre abril y diciembre del año pasado. Como consecuencia de ello, 23 decretos legislativos (20.5%

del total) fueron modificados o derogados. Para ser más precisos, cuatro fueron derogados completamente, cinco sufrieron la derogación de algunos artículos y 16 tuvieron modificaciones en sus artículos. Una particularidad de todos estos cambios es que la mayoría fueron promulgados por el Congreso por insistencia.

El resultado pudo ser peor pues la congresista Úrsula Letona, presidenta de la Comisión de Constitución, adelantó que 34 decretos legislativos habían excedido las facultades delegadas en marzo del año pasado.

Cabe recordar que, al sustentar el voto de investidura en octubre del año pasado, la premier Mercedes Aráoz adelantó que se pedirían nuevas facultades legislativas, solicitud que se formalizó dos meses después para seis grandes ejes. En materia económica, estos ejes estaban relacionados con la gestión económica; gestión tributaria y financiera; adopción de estándares, recomendaciones y mejores prácticas internacionales

orientados a facilitar la adhesión del Perú a la OCDE; y a optimización de procedimientos administrativos y funcionamiento del Estado. Los otros ejes estaban vinculados a gestión del riesgo de desastres y a la lucha contra la corrupción. Sin embargo, a mediados de enero pasado, el Ejecutivo anunció que este pedido quedaba en *stand by*, al no aprobarse esta solicitud antes del receso parlamentario de la última legislatura.

Habiendo transcurrido más de un año de la promulgación de los 112 decretos legislativos, este informe busca analizar cuánto se ha avanzado con ellos.

MATERIA TRIBUTARIA

La mayor apuesta del paquete legislativo en el campo de la tributación fue el establecimiento del Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta. Dicho régimen estaba orientado a los contribuyentes de la micro y pequeña empresa domiciliados en el país, siempre que sus ingresos netos no superen las 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) en

el ejercicio gravable. Pensado para reducir el costo tributario, se esperaba que este régimen ayude a la formalización, mediante la declaración de sus ingresos y gastos.

La expectativa de la Sunat era que 20,499 microempresas migren al Régimen MYPE Tributario, de las cuales serían 3,999 microempresas EIRL, contribuyentes de oficio en el nuevo RUS; así como 16,500 microempresas, contribuyentes de las categorías tres, cuatro y cinco del nuevo RUS, las mismas que fueron eliminadas. Adicionalmente, se consideraba que unas 700 mil empresas contribuyentes del Régimen General podrían trasladarse dado que sus ingresos anuales no superan las 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pero, más allá de las migraciones, la gerente de Orientación y Servicios de la Sunat, Mariam Valdivia, señaló que potencialmente existen 1.7 millones de contribuyentes microempresarios que podrían ingresar al Régimen Mype Tributario.

En setiembre del año pasado, la superintendente nacional adjunta de la Sunat, Claudia Suárez informó que 416 mil contribuyentes se acogieron al Régimen Mype Tributario, los cuales tenían un promedio mensual

de pago de S/ 70 millones. Preciso que cerca de 74 mil provenían del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) y del Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS).

Según cifras de la Sunat, el Régimen MYPE Tributario reportó una recaudación de S/ 904.1 millones entre febrero y diciembre del 2017 y S/132.7 millones en el primer mes de este año.

CALIDAD REGULATORIA

Uno de los cambios sustantivos que trajeron los decretos legislativos fue la revisión de la normatividad regulatoria y la exigencia de la aplicación del Análisis de Impacto Regulatoria (RIA, por sus siglas en inglés) para las futuras normas que dé el Ejecutivo.

Como parte del proceso de implementación de este mecanismo, la Presidencia del Consejo de Ministros promulgó el Decreto Supremo N° 075-2017-PCM, el mismo que aprobó el reglamento para la aplicación del Análisis de Calidad Regulatoria de procedimientos administrativos.

Este reglamento estableció los principios, proceso y cronograma de aplicación del análisis de calidad regulatoria para cerca de cuatro mil procedimientos

administrativos existentes en el Poder Ejecutivo. Con ello se busca identificar, reducir y/o eliminar aquellos que resulten innecesarios, injustificados, desproporcionados, redundantes o que no se encuentren adecuados a la Ley del Procedimiento Administrativo General o a las normas que las sustentan.

Se estableció que todas las entidades del Poder Ejecutivo tenían que hacer esta evaluación, la cual sería validada por una Comisión Multisectorial de Calidad Regulatoria (integrada por la PCM, y los ministerios de Justicia y Derechos Humanos, y de Economía y Finanzas), la cual propondría al Consejo de Ministros aquellas disposiciones normativas que serían ratificadas. Las disposiciones normativas no ratificadas con el voto aprobatorio de la PCM quedarán automáticamente derogadas.

De acuerdo al cronograma establecido en el citado decreto supremo, a la fecha ya deberían haber entregado sus evaluaciones la PCM, así como los ministerios del Ambiente; Comercio Exterior y Turismo; Trabajo y Promoción del Empleo; Agricultura y Riego; Cultura; Salud; de la Producción; y de Justicia. El resto lo hará hasta setiembre de este año. Con respecto a las ya presentadas, la Comisión Multisectorial no ha dado información sobre los resultados de ellas.

Cabe destacar el esfuerzo realizado por Produce que creó su Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos. Por su parte, la PCM instaló una Subsecretaría de Simplificación y Análisis Regulatorio, el Ministerio de Justicia y Derechos Humanos estableció una Dirección General de Desarrollo Normativo y Calidad Regulatoria.

SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

Vinculado al ítem anterior, la simplificación administrativa es uno



Gabinete Zavala que elaboró los 112 decretos legislativos.

de los ámbitos en los que más se ha avanzado tras la promulgación de los decretos legislativos.

Así, por ejemplo, la Sunat modificó el procedimiento de certificación de los Operadores Económicos Autorizados (OEA) para incorporar a las empresas de servicio de entrega rápida a las operaciones de comercio exterior. Por su parte, el Ministerio de Transporte inició un proceso de digitalización de sus trámites. En virtud a estos cambios, los usuarios podrán gestionar directamente trámites como autorización para el transporte de materiales peligrosos por carretera; para transporte especial turístico y de trabajadores; transporte regular de personas (ámbito nacional), autorizaciones para servicios de radiodifusión; concesión postal, entre otros. Igualmente, se estableció que los Centros de Evaluación y Centros de Emisión de Licencias ya no deben exigir a los postulantes la presentación física del certificado de salud o de la constancia que expedian las Escuelas de Conductores para obtener una licencia de conducir.

Por su parte, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) modificó

su Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) para el "Acceso a la Información Pública" por parte de los ciudadanos. De esta forma se redujeron de cinco a tres procedimientos administrativos.

A su turno, mediante un cambio en el Registro Nacional de Derecho de Autor, el Indecopi implementó un sistema virtual que permite hacer ese registro las 24 horas del día. Además, se unificaron, simplificaron y racionalizaron los requisitos que se solicitan a los ciudadanos.

Un cambio importante fue el lanzamiento de Pagalo.pe por parte del Banco de la Nación, que es una plataforma online para pagar tasas de diferentes entidades estatales sin la necesidad de que el ciudadano deba tener una cuenta en dicha entidad bancaria. Bajo este sistema, las personas pueden usar cualquier tarjeta de débito o crédito afiliada a Visa o mediante un ticket generado, pagar en agentes Multired.

Para Rafael Vera Tudela, Gerente de Políticas Públicas de la SNI, las innovaciones legales en materia de calidad regulatoria y simplificación administrativa de los DLs están

en la dirección correcta pero se requiere que sean ejecutadas a mayor velocidad y profundidad para que los ciudadanos y empresas las perciban como efectivas. Como muestra, señala tres medidas cuya implementación e impacto aún es incipiente: 1) no ha existido todavía una modificación significativa de silencios negativos a positivos, ni tampoco se ha publicado las justificaciones de los primeros que explicarían su permanencia. 2) el Análisis de Calidad Regulatoria que manda la ley debe ser publicado, para cada ministerio, con el fin de conocer la justificación de diversos trámites y, en especial, debe ser extendido a toda entidad pública (gobiernos sub nacionales, por ejemplo). Y 3) el sistema de eliminación general de barreras burocráticas, si bien ya en marcha, requiere acelerarse pues en el primer año de vigencia de esta buena iniciativa son menos de 10 las regulaciones eliminadas debido a, entre otros, los plazos dedicados para confirmar las resoluciones de primera instancia.

Cabe precisar que en el pedido de delegación de facultades legislativas dejadas en *stand by* a mediados de enero, incorporaba un paquete de simplificación administrativa para la minería con el fin de facilitar los futuros proyectos.

Si bien se han dado algunos avances, el impacto de los decretos legislativos en cuanto a formalización, calidad regulatoria, simplificación administrativa y reactivación económica no ha sido trascendente. No obstante, como se precisa en la última revisión del Marco Macroeconómico Multianual, "el PBI consolidará su crecimiento en torno a su potencial de 4% entre los años 2019-2021, el que se buscará apuntalar hacia tasas de 5% a través de una mayor simplificación administrativa, mejora de la calidad regulatoria, fomento del empleo formal y competitivo y una mayor inversión en infraestructura". ■



Premier Mercedes Arazo dejó en stand by nuevo pedido de facultades legislativas.



ESPERANDO TIEMPOS MEJORES

La industria textil y confecciones necesita que se den reformas que ayuden a superar los problemas que afectan su competitividad.

Pese a ser uno de los sectores que más aporta al PBI y empleo manufacturero, la industria textil y confecciones no pasa por su mejor momento pues ha reducido su participación en el PBI de la industria, al pasar de 10,6% en el 2010 a 7,5% en el 2016, ello como consecuencia de su menor actividad productiva, según el Reporte Sectorial del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industrias.

“La tendencia decreciente de la industria textil y confecciones requiere superar las barreras que actualmente impiden retomar una senda de crecimiento, entre ellos, la competencia desleal, rigidez laboral y regulatoria, la carencia de marcas fuertes en el sector, baja productividad ocasionada por serios problemas de entorno, menor competitividad tributaria, entre otras; que le permita competir de manera eficaz con los países centroamericanos, países de

la región como Colombia, Ecuador o Brasil y con los países asiáticos”, señala el informe sectorial.

SITUACIÓN PRODUCTIVA

“La industria textil acumula una caída de 21.2% desde el 2013, siendo el 2016 el año en el cual reportó su caída más crítica al retroceder en 7,7%”, alerta el reporte del IEES. Y es que su producción cayó -4%, -0.05%, -5.6% y -6.5%, en el 2013, 2014, 2015 y 2016, respectivamente; por lo que la expansión de 3.8% en el período enero - noviembre del 2017 (período evaluado en el reporte) parecería que rompería ese patrón en el 2017. Ese resultado parcial se explicaba por la expansión de la industria que fabrica otros productos textiles que se expandió 17.0%.

Entre las actividades que reportaron un incremento en su nivel de producción entre enero y noviembre del 2017 tenemos la fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes que tuvo un importante desempeño al crecer 56.3%, seguido por la fabricación de tejidos y tela de punto (18.1%), artículos confeccionados que no sean prendas de vestir (12.1%) y la fabricación de otros textiles (5.1%).

En el caso de la producción de confecciones, el IEES señala que el índice de volumen físico del sector

confecciones cayó 4.3% entre enero y noviembre del 2017 respecto al mismo periodo del año anterior, como consecuencia de la menor actividad productiva de las prendas de vestir, que retrocedieron 4.9% y las prendas de tejidos de punto y ganchillo en 1,9%. “De esta manera el sector confecciones acumula una caída de 24.8% durante los últimos 5 años (desde 2013 hasta noviembre del 2017) explicado principalmente por la menor demanda externa de prendas de vestir”, precisa.

Cabe anotar que en febrero, el INEI reportó que en diciembre la fabricación de productos textiles se contrajo 1.4% en diciembre del 2017, período en el que la manufactura de prendas de vestir se expandió 1.3%. Según el reporte anual de esta entidad, la fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir se expandió 10.31% el año pasado, a la vez que elaboración de prendas de vestir, excepto prendas de piel se redujo en 3.64%.

DETERIORO LABORAL, CREDITICIO Y TRIBUTARIO

Considerando su propia estructura productiva y sus eslabonamientos hacia adelante (sectores que proveen bienes intermedios) y hacia atrás (sectores que proveen bienes intermedios) y hacia adelante (empresas que brindan servicios

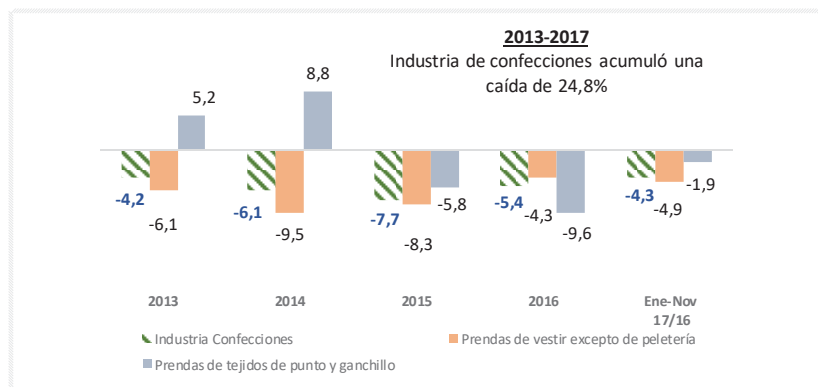
INDUSTRIA TEXTIL - CONFECCIONES

de transporte, comercio, etcétera), la actividad manufacturera de la cadena textil confecciones es una de las actividades económicas que más empleo genera.

En el 2013, la industria textil y confecciones comprendía a 475 mil personas pertenecientes a la PEA ocupada, una de las cifras más altas de los últimos años. Sin embargo, se perdieron 53 mil empleos entre ese año y el 2016 "como consecuencia de una menor actividad productiva asociados a factores externos (menor demanda de productos de nuestros socios comerciales y mayor entrada de productos importados a precios más bajos) y factores internos como la alta rigidez laboral, provocaron que se pierdan miles de empleos", explica el reporte.

"Otro de los problemas estructurales que afecta al sector textil y confecciones y que no le permite crecer y desarrollarse es la alta tasa de informalidad. Como se sabe una economía con una elevada presencia de empleo informal impacta negativamente en la productividad, así la evidencia empírica en el Perú señala que en promedio la productividad de un trabajador formal es cuatro veces mayor que la de un trabajador informal", agrega. Comparando los años 2015 y 2016, el IEES determinó que hubo una pérdida de 25 mil empleos,

Gráfico N° 4: Producción de la industria confecciones (Variación porcentual)



Fuente: PRODUCE

Elaboración: IEES - SNI

habiéndose dado una mayor pérdida de los empleos formales que informales debido a que la tasa de empleo informal pasó de 72% en el 2015 a 73,5% en el 2016.

"El crédito bancario a las empresas del sector textil y cuero en términos reales viene retrocediendo por segundo año consecutivo: 0,7% a noviembre del 2017 y 6,7% en el 2016. La contracción del crédito a estas industrias obedece principalmente a la menor actividad productiva que se viene mostrando en los últimos años. Este menor flujo crediticio está ligado a la restricción y postergación de inversiones en la compra o reparación de maquinaria, ampliación de capacidad de los talleres y fábricas, innovación y generación de nuevos productos, diversificación de mercados, etcétera", indica el IEES.

Fruto de esta menor actividad productiva, el aporte de la industria textil y confecciones se ha reducido desde el 2013 a la fecha, pese a lo cual este sector sigue siendo un importante aportante al Fisco.

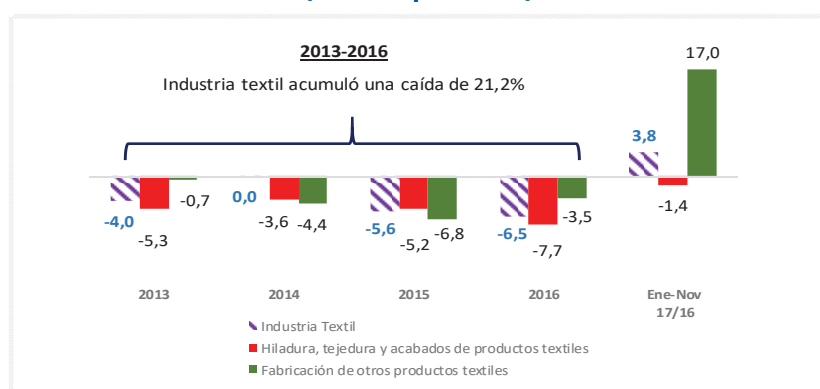
ACTIVIDAD EXTERNA

"La actividad comercial de Perú con el resto del mundo de productos del sector textil y confecciones se ha visto deteriorada en los últimos años. Luego que en el 2012 y el 2013 se presentara un superávit comercial, en el 2014 el valor de los productos exportados descendió en 5,8% mientras que el valor de las importaciones creció 6,2% lo que generó un déficit comercial de US\$ 98 millones", reporta el IEES.

El déficit comercial se ampliando hasta alcanzar los US\$ 442 millones en el 2016, cifra que subió a US\$ 480 millones en los primeros once meses del 2017 "debido a un mayor dinamismo de las importaciones que durante este periodo creció en 8,6% en contraste con las exportaciones que se expandieron en 6,0%", se detalla.

A modo de comparación, el IEES indica que por cada US\$ 100 dólares que se exportaban en el 2012, el Perú importaba US\$ 79 en productos del sector textil y confecciones. Luego de cinco años, el ratio creció de manera significativa pues por cada US\$ 100 exportados ingresan mercancías del exterior por US\$ 141. ■

Gráfico N° 2: Producción de la industria TEXTIL (Variación porcentual)



Fuente: PRODUCE

Elaboración: IEES - SNI



ABASTECER PARA CRECER

Pese a la riqueza del mar peruano, las plantas de conservas y congelados de productos pesqueros para consumo humano directo enfrentan problemas de abastecimiento que ponen en riesgo la sostenibilidad de algunos segmentos de este mercado.

Un elemento clave en cualquier cadena de valor manufacturera es la provisión de los insumos para elaborar productos industriales. Sin embargo, aunque eso es obvio, es un problema para las empresas del sector de pesca para consumo humano directo (CHD), limitando así la producción de congelados y conservas.

“Ninguna industria puede trabajar si solo es abastecida 60 días al año y en la pesca para consumo humano directo no hay un abastecimiento permanente”, explica Alfonso

Miranda, presidente del Comité de Pesca y Acuicultura de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI). Preciso que, según la Ley de Pesquería, esta es una responsabilidad del Ministerio de la Producción, por lo que falta un cumplimiento pleno de la norma.

MEJORANDO EL ABASTECIMIENTO

Para el representante pesquero hay una serie de acciones que se deben realizar para mejorar el abastecimiento de las plantas pesqueras para CHD. Una de ellas es iniciar una lucha frontal contra la informalidad del sector pues hay muchas plantas pesqueras que operan sin permisos, no cumplen estándares de inocuidad alimentaria ni las leyes laborales y menos aún pagan tributos. Estas captan recursos que deberían orientarse a las plantas formales, por lo que deben realizarse acciones de interdicción sobre estas instalaciones para intervenirlas y destruir sus maquinarias.

Recientemente, el sector de pesca para CHD enfrentó un problema con el abastecimiento de atún pues el DS 021-2017-Produce postergaba hasta diciembre del 2020 la obligación sancionable que tienen la flota extranjera de dejar el 30% del recurso en las plantas conserveras nacionales. Según advirtió el Comité de Pesca y Acuicultura, esta norma ponía en riesgo cinco mil puestos de trabajo y US\$ 60 millones en inversiones en el rubro atunero, pues agravaba los problemas de abastecimiento que enfrentan las conserveras. En virtud a sustentaciones técnicas por parte del comité, Produce emitió el DS 001-2018-Produce que restituyó la obligatoriedad.

En virtud a la corrección hecha por el Produce, el dirigente pesquero indicó que se pueden esperar inversiones en el rubro por US\$ 100 millones en los próximos tres años, “siempre y cuando se mantengan las reglas de juego en la industria del atún”. Igualmente se espera duplicar las extracciones de este recurso

PESCA PARA CONSUMO HUMANO

en nuestro litoral, considerando, extraoficialmente, que el año pasado se habría descargado unas 20 mil toneladas.

Resuelto este problema coyuntural, Miranda recuerda que el Perú tiene una cuota asignada de captura de atún de 14 mil TM de capacidad de bodega por la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), la cual ya se encuentra distribuida. Preciso que, si como busca el país, se logra ampliar esta cuota, los industriales pesqueros sí estarían dispuestos a hacer inversiones en flota atunera. Pero entretanto eso se dé, el representante gremial plantea que se deben dar facilidades para que la flota extranjera enfrente menos sobrecostos y deje más del 30% de su captura en el país.

Para el caso del abastecimiento de anchoveta para CHD, el Comité de Pesca y Acuicultura plantea la necesidad de contar con una flota anchovetera que esté asociada a las plantas en las que desembarcarán, para así no generar un mercado negro de licencias. Cabe precisar que actualmente la producción de conservas o congelados de anchoveta se abastece de pescadores artesanales que no necesariamente cumplen con los estándares de calidad e inocuidad que requiere esta industria.

En ese sentido, Miranda precisa que hay que actualizar la Ley de Ordenamiento Pesquero pues está pensada para la flota que captura este recurso para destinarlo al consumo humano indirecto (CHI, harina y aceite de pescado). "Ambas industrias pueden coexistir", afirma; y agrega que solo se necesita asignar una cuota anual de 300 mil TM, frente a las millones o más que se le asigna al CHI.

El presidente del Comité de Pesca y Acuicultura destaca el potencial que tiene la anchoveta para CHD de

reducir la anemia y la desnutrición infantil en el Perú y el mundo.

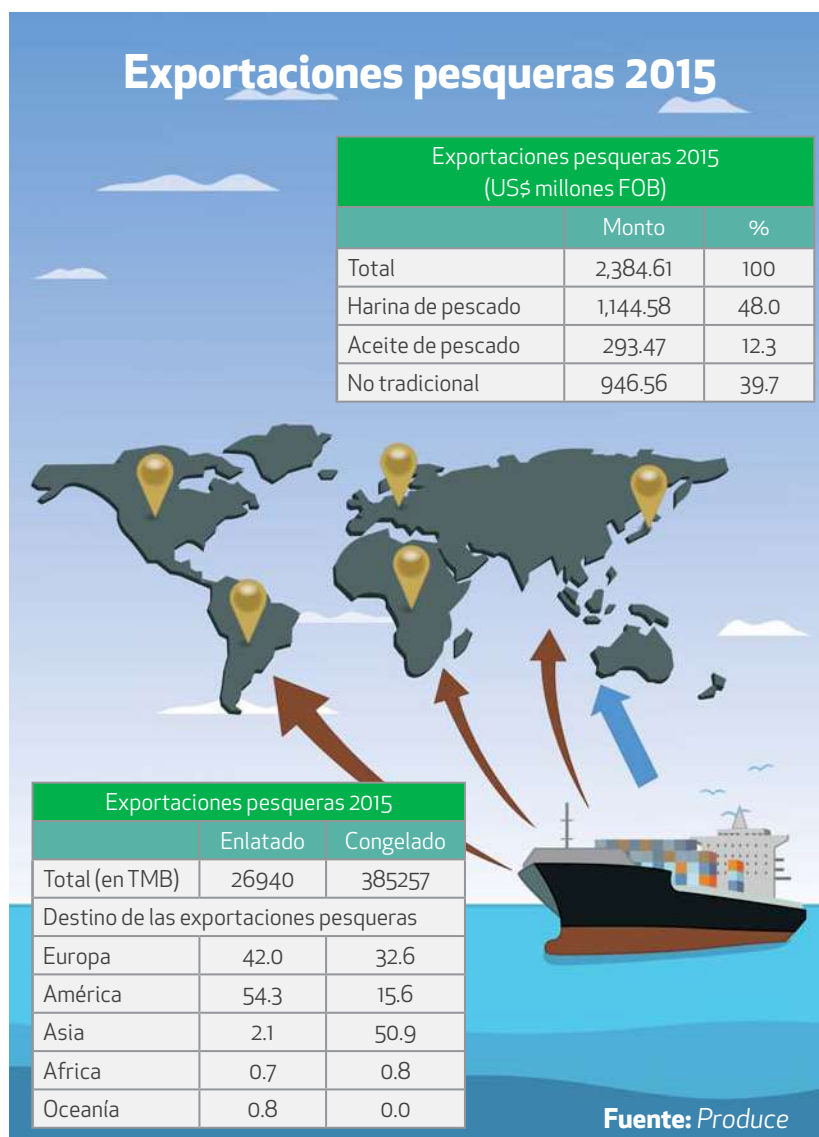
Con respecto a la pota, segunda especie más capturada en el Perú, Miranda señala que para asegurar el abastecimiento del sector de CHD se necesita completar la formalización de la flota, terminar los estudios sobre submasa que está realizando el Imarpe y eliminar la pesca sin permiso que realizan embarcaciones chinas dentro de las 200 millas peruanas que pueden poner en riesgo la sostenibilidad de la especie.

OTROS PROBLEMAS

Finalmente, en tanto se corrigen estos problemas en

el abastecimiento de recursos pesqueros para CHD, el sector requiere que se combatan las prácticas desleales en el caso de las conservas importadas de países con precios bajos debido a malas prácticas, como es el caso de las procedentes de Tailandia, país que ha sido denunciado por Human Rights por sus malas prácticas laborales.

Para Miranda, si el sector público y privado trabajan juntos para resolver los problemas que afectan a la industria de productos pesqueros para CHD, este podría triplicar sus exportaciones hasta los US\$ 3,000 millones al 2021. ■





UNA FAENA CONJUNTA POR LA COMPETITIVIDAD

Con exportaciones cerca de US\$ 1,000 millones el año pasado (cerca de 15% más que en el 2017), frente a los US\$6,000 y US\$ 4,000 millones de Chile y Ecuador, respectivamente; el sector de pesca para consumo humano directo requiere de un trabajo público-privado para levantar las condiciones que le restan competitividad.

Alfonso Miranda, presidente del Comité de Pesca y Acuicultura de la Sociedad Nacional de Industrias, afirma que esta diferencia, pese a la abundante dotación de recursos pesqueros en las 200 millas del mar peruano, se debe principalmente a tres factores que han hecho que el crecimiento del sector se haya estancado y que haya perdido competitividad.

AGENDA DE TRABAJO

El primer tema por trabajar para elevar la competitividad pesquera es organizar la supervisión de las operaciones pesqueras por parte de diferentes entidades gubernamentales. Al respecto, el representante gremial comentó que las empresas del sector reciben inspectores del Ministerio de la Producción, Sanipes, la Autoridad Nacional del Agua, la OEFA, los gobiernos regionales y municipales, entre otros varias veces durante el año y sin protocolos claros de acción. Así, por ejemplo, un inspector de la agencia A puede pedir la información A, B y C y, días después, puede llegar otro inspector de la misma entidad y pedir otra información.

Esta poca predictibilidad de las inspecciones hace que las pesqueras deban tener personal calificado para atender estos requerimientos, dado que las multas son altas en el sector. Bajo la premisa que no se busca eliminar las inspecciones, el comité ha planteado que se defina un reglamento de inspecciones para que estas sean predecibles, en cuanto a la información que se solicitará. “No buscamos que no nos inspeccionen, sino queremos una fiscalización que no nos cueste, no demore y, sobre todo, que no nos reste competitividad”, precisa.

Otro aspecto que mejorar es la regulación sanitaria. Miranda comenta que actualmente hay un proceso de inspección durante el llenado de los contenedores, y además se realiza un control de contaminantes, entre otros procedimientos; los mismos que generan sobrecostos, demoran los despachos y le resta competitividad a la actividad. “La inocuidad no se negocia, pero queremos que esta no nos reste competitividad”, afirma. Por lo pronto, el Comité de Pesca y Acuicultura ha alcanzado una propuesta a Produce para contar con un sistema de inspecciones que no reste competitividad.

Por último, el representante pesquero planteó la necesidad de revisar la regulación pesquera. El Comité de Pesca y Acuicultura ha planteado mejoras a la Ley de Ordenamiento Pesquero para mejorar el abastecimiento de la anchoveta para congelados y conservas. Igualmente, se han alcanzado cambios al reglamento sancionador, las cuales se espera que sean consideradas.

Desembarque y destino de especies para CHD, 2016

	Anchoveta
Desembarque (en TM)	54,653.0
Destino del desembarque (%)	
Enlatado	64.2
Congelado	8.0
Fresco	0.0
Curado	27.8

	Atún
Desembarque (en TM)	12,997.2
Destino del desembarque (%)	
Enlatado	83.7
Congelado	16.3
Fresco	0.0
Curado	0.0



Fuente: Produce

Infraestructura pesquera nacional 2015

Cantidad de plantas pesqueras	Enlatado	Congelado	Curado	Harina de pescado (todo tipo)
Número de plantas	76	127	21	170
Capacidad (medida)	204,856.50 Cajas/turno	8,643.96 TM/Día	4,597.45 TM/Mes	9,493.00 TM/Hora



Cantidad de embarcaciones (según permiso de captura)	CHD	Industriales
Solo anchoveta	80	115
Solo atún	4	0
Anchoveta y otras especies	329	944
Atún y otras especies	16	9
Total	601	1,071

Capacidad de bodega (en m3)	CHD	Industriales
Solo anchoveta	5,332.47	15,026.24
Solo atún	1,503.11	0.00



UN TLC RENOVADO

Pese a la salida de los Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico, once economías han acordado seguir con el acuerdo comercial con menores exigencias que en el tratado original.

Cuando el 30 de enero del año pasado, el presidente estadounidense Donald Trump anunció la salida de su país del Acuerdo Transpacífico, muchos dieron por finiquitado el ambicioso acuerdo comercial. Y es que un TPP sin los Estados Unidos reducía el peso de los países asociados de 40% a 13% del PBI mundial.

Conocida la decisión estadounidense, algunos países, como Canadá y Japón, empezaron a hablar sobre la posibilidad de sacar adelante el acuerdo comercial con las 11 economías restantes (Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam). Según los analistas, el liderazgo japonés se debe a su interés de contener la expansión de la

influencia comercial de China, país que no ha mostrado interés por el nuevo acuerdo comercial pues está impulsando el Regional Economic Integration Partnership (RCEP) con 16 países, además de impulsar su red de proyectos en Asia y Europa, llamada la Iniciativa del Cinturón y la Ruta de la Seda.

En mayo del año pasado, los representantes comerciales de los países restantes del TPP comenzaron a discutir cómo continuar con el acuerdo. Y seis meses después, en Da Nang (Vietnam), se acordaron los elementos centrales del nuevo acuerdo que pasó a llamarse Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés o TPP-11 como también se le conoce).

El 23 de enero pasado culminaron las negociaciones en Tokio, tras lo cual se espera que el CPTPP se firme el 8 de marzo próximo en Santiago de Chile. Curiosamente, el día que culminaban las negociaciones del TPP-11, el presidente Trump anunciaba la imposición de tarifas de hasta 50% que afectan a los fabricantes de electrodomésticos surcoreanos y a las empresas chinas de paneles

solares, segunda decisión en el marco de la política "America first" que, para algunos, es el posible inicio de una guerra comercial con Asia.

NUEVO ACUERDO

"Hemos alcanzado el acuerdo comercial más ambicioso e importante del mundo", destacó el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros, una vez conocida la noticia del cierre de las negociaciones. Esto es considerado así pues el CPTPP involucra un mercado de 463 millones de personas con un PBI per cápita promedio de US\$ 22 mil (el doble del PBI per cápita global en el 2016).

Y este peso podría aumentar en el futuro pues el CPTPP es un acuerdo abierto con la flexibilidad de incorporar a otras economías. Por lo pronto, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Taiwán y Corea del Sur han manifestado su interés de incorporarse. Gran Bretaña también ha manifestado su interés ante la salida de la Unión Europea (Brexit) e, incluso, el presidente Trump ha señalado que los Estados Unidos podría regresar al acuerdo si es que mejoran las condiciones para las empresas estadounidenses.

NUEVO ACUERDO TRANSPACÍFICO

Según los analistas, el CPTPP se parece mucho al acuerdo original (TPP) del 2015, que, a diferencia de acuerdos comerciales previos de bienes y servicios, incorpora otros requisitos que van desde cuestiones laborales y ambientales hasta la contratación pública. A ello se suma la adopción de la economía digital y protecciones más estrictas para la propiedad intelectual. Sin embargo, la principal diferencia entre ambos acuerdos radica en la lista de 22 disposiciones originales del TPP cuya aplicación fue suspendida por acuerdo de los 11 países, la mayoría de estas relacionadas a temas de protección intelectual.

Cabe agregar que a esta lista de disposiciones restringidas se suman concesiones particulares aplicables a algunos de los miembros. Por ejemplo, Malasia ya no tendrá que liberalizar inmediatamente sus empresas estatales.

La gerente de Asuntos Internacionales de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Silvia Hooker, explicó que estas disposiciones fueron retiradas pues eran principalmente del interés de los Estados Unidos, país que las había impuesto por ser el de mayor

peso en el acuerdo anterior. Preciso que, si bien algunas de estas eran inocuas para las empresas peruanas, es igualmente provechoso su exclusión del acuerdo comercial.

Agregó que se han suspendido todas las cláusulas que causaron conflictos en las negociaciones que van desde las preinversiones, la extensión de las cláusulas de patentes cuando las autoridades no habían hecho su trabajo en sus plazos o en el caso de las medicinas biológicas y los datos de prueba. Cabe precisar que si se desea reactivar alguna de las cláusulas suspendidas, se requiere del consentimiento de todos los países miembros.

Según estimaciones del profesor Shujiro Urata de la Universidad Waseda (Tokio) recogidas por la prensa internacional, se espera que cada uno de los 11 miembros del TPP-11 experimenten un crecimiento adicional en su ingreso nacional de alrededor del 1% en promedio para el 2030.

Para el caso peruano, el viceministro de Comercio Exterior, Edgar Vásquez, dijo que se ha calculado una potencial ganancia de US\$ 2,500 millones, por los productos que comenzaremos a

vender a Australia, Brunei, Malasia, Vietnam y Nueva Zelanda.

ASPECTOS LABORALES Y AMBIENTALES

Para la gerente de Asuntos Internacionales de la SNI, el TPP-11 puede ser considerado un TLC de cuarta generación por las exigencias laborales y ambientales que contiene. También porque contempla el mayor acceso al comercio por parte de las PYMEs, habla de coherencia regulatoria, eliminación de barreras burocráticas y "que las normas sean coherentes y tengan un análisis de riesgo verdadero", explica.

Un documento del Ministerio de Comercio Exterior canadiense detalla que el acuerdo comercial incluye obligaciones laborales integrales para proteger y promover los principios y derechos laborales internacionalmente reconocidos. En ese sentido, los países miembros se comprometen a garantizar que las leyes y políticas nacionales brinden protección a los principios y derechos fundamentales en el trabajo; a la vez que se debe evitar la derogación de leyes laborales nacionales con la finalidad de atraer comercio o inversión.

Además, las leyes laborales deben asegurar condiciones aceptables de trabajo con respecto a los salarios mínimos, las horas de trabajo y la salud y seguridad ocupacional; proporcionar mecanismos para hacer cumplir las disposiciones y controlar el cumplimiento; y alentar la cooperación y las iniciativas corporativas voluntarias relacionadas con cuestiones laborales, precisa el documento.

Según un reporte del Ministerio de Comercio de Nueva Zelanda, esto ayudará a garantizar que las partes no tengan una ventaja competitiva en el comercio basada en leyes laborales de aplicación deficiente o inadecuadas. Y para velar por el cumplimiento de estas disposiciones laborales, el acuerdo contempla un mecanismo de



solución de controversias, el mismo que permitirá a una parte imponer sanciones comerciales en caso de que se violen algunas de las obligaciones del capítulo laboral.

Por su parte el capítulo medioambiental, considerado el más ambicioso y completo por el Gobierno canadiense, contiene una serie de obligaciones básicas a las que se comprometen los países miembros. Entre estos está el perseguir altos niveles de protección ambiental; hacer cumplir efectivamente las leyes ambientales nacionales; no derogar estas leyes para alentar el comercio o la inversión; y promover la transparencia y la participación pública. A semejanza del capítulo laboral, también se contempla un mecanismo de solución de controversias en caso de incumplimiento.

CTPP Y EL PERÚ

El cierre de las negociaciones ha sido saludado por diversas autoridades del Gobierno. En el marco de su presencia en el Foro Económico en Davos (Suiza), la premier Mercedes Aráoz resaltó que este acuerdo comercial permitirá una liberalización arancelaria para más del 90% de los productos peruanos. Agregó que ello beneficiará particularmente a la agroindustria y la manufactura.

A su turno, el titular del Mincetur añadió que el CPTPP permitirá también mejores condiciones comerciales con países con los que el Perú ya contaba con acuerdos comerciales, pero con acceso limitado a sus mercados (sobre todo para los productos agrícolas) como es el caso de Canadá y Japón. Puso como ejemplo que el TLC con el país nipón se tuvo un acceso inmediato para el 83% de las partidas arancelarias, en tanto el resto se desgravaría entre cinco y diez años. A ello se suma el acceso preferencial a nuevos mercados de alto poder de compra como Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam. Explicó que estas plazas generarán oportunidades para



los productos agrícolas, químicos y textiles peruanos.

Con una visión diferente a la gubernamental, Hooker destaca que este acuerdo no tendrá mucha incidencia pues ya tenemos acuerdos comerciales con la mayoría de los miembros del TPP-11 y ya se estaba negociando con Australia y Nueva Zelanda en el marco de la Alianza del Pacífico. "Los mercados que quedan son irrelevantes: Vietnam y Malasia no van a comprarnos nada porque son países de bajo costo y Brunei es muy pequeño", indica.

"El tema es comercial, sino que tiene un cariz más geopolítico estratégico y de consolidación de estándares normativos más modernos", explica Hooker. Agrega que el CPTPP es como un hijo del APEC por lo que el Perú debía ser parte del acuerdo pues ha sido un impulsor de que esta zona de cooperación económica derive en una zona de libre comercio.

Carlos Posada, ex viceministro de Comercio Exterior, ha destacado que la salida de los Estados Unidos del TPP terminó siendo beneficiosa para el Perú pues excluyó la posibilidad que Malasia y Vietnam ingresen a este mercado con condiciones preferenciales, en mercados como el textil - confecciones. La gerente

de la SNI coincide y agrega que efectivamente se ha eliminado el riesgo de un desplazamiento de las exportaciones peruanas en el mercado estadounidense, pues estos países compiten de manera desleal al tener precios artificialmente bajos.

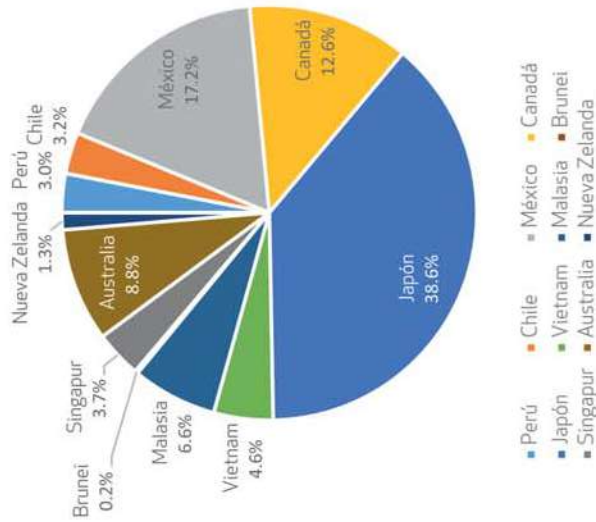
Pero si bien se alejó la amenaza en el mercado estadounidense, la gerente de Comercio Exterior señala que este riesgo se traslada al mercado local, pues el TPP-11 hará que las exportaciones de Malasia y Vietnam ingresen al mercado peruano con condiciones preferenciales, de manera inmediata o a través de programas de desgravación.

Al cierre de esta edición no se conocía la opinión de la Dirección de Tratados del Ministerio de Relaciones Exteriores sobre la necesidad o no de que el Congreso de la República ratifique el CPTPP. Cabe agregar que para que el TPP-11 entre en vigencia se necesita que al menos seis países miembros lo ratifiquen, proceso que está en curso.

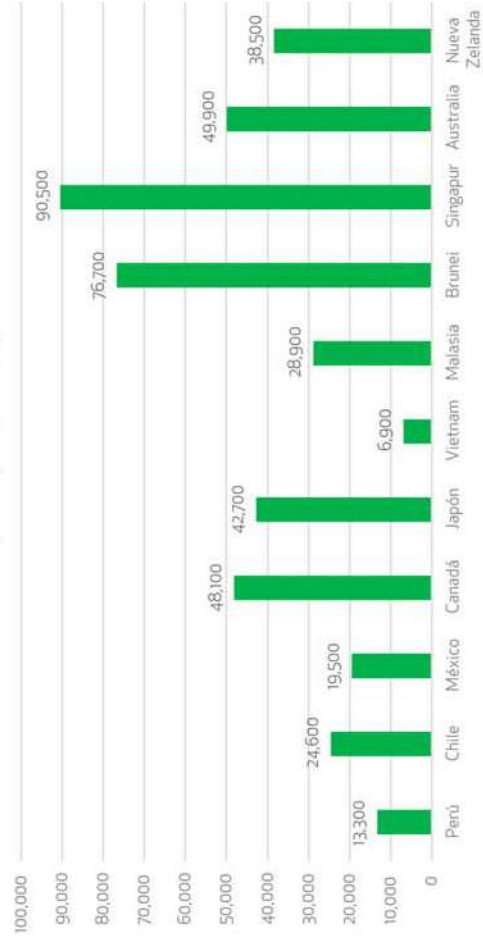
Pero más allá de las formalidades, queda pendiente resolver los problemas que afectan la competitividad de las exportaciones peruanas de cara a que esta vez, un TLC sea aprovechado al máximo más allá de los envíos tradicionales. ■

Conociendo a los países CPTTP

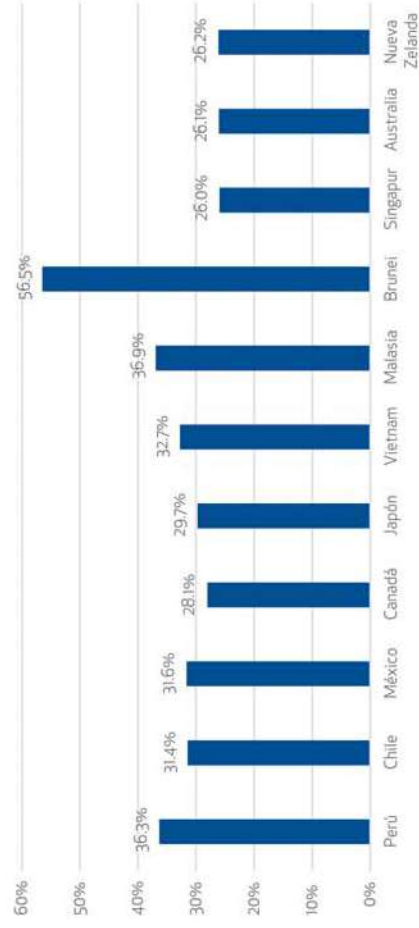
PBI paridad poder de compra (en distribución porcentual)



PBI per cápita(en US\$)



Peso industria (GDP - composición, por sector de origen 1)



Fuente: CIA Factbook, elaboración propia

(1) Según la SNI, el peso de la industria en el PBI peruano es de 12.7%, explicándose la diferencia por diferentes formas de medición.

EXPORTACIONES PERUANAS A PAÍSES CPTPP 2017

Exportaciones totales		% del total exportado 2017
	Valor FOB (en millones US\$)	
Canadá	1,125.47	2.84
Chile	951.72	2.40
México	371.73	0.94
Japón	1,635.21	4.12
Australia	185.76	0.47
Vietnam	146.45	0.37
Malasia	115.88	0.29
Singapur	49.22	0.12
Nueva Zelanda	21.49	0.05

Exportaciones pesqueras		% del total exportado 2017
	Valor FOB (en miles US\$)	
Japón	49,664.40	4.99
Canadá	18,826.83	1.89
Vietnam	14,259.95	1.43
México	9,329.47	0.94
Chile	7,230.81	0.73
Australia	2,127.33	0.21
Nueva Zelanda	1,860.25	0.19
Singapur	467.75	0.05
Malasia	125.76	0.01

Exportaciones textiles		% del total exportado 2017
	Valor FOB (en miles US\$)	
Chile	52,445.06	4.5476
Canadá	23,368.31	2.0263
México	20,385.60	1.7677
Japón	9,457.15	0.8201
Australia	6,606.69	0.5729
Singapur	604.30	0.0524
Nueva Zelanda	596.92	0.0518
Vietnam	374.35	0.0325
Malasia	206.98	0.0179
Baréin	4.90	0.0004

Exportaciones metalmecánicas		% del total exportado 2017
	Valor FOB (en miles US\$)	
Chile	95,897.90	20.10
México	31,388.63	6.58
Australia	6,126.63	1.28
Canadá	5,297.42	1.11
Singapur	294.19	0.06
Japón	154.84	0.03
Vietnam	103.32	0.02
Malasia	59.22	0.01



PARA GOLEAR EN EL MUNDIAL

Queda poco tiempo para la fiesta más grande del fútbol, y esa situación no solo la saben los propios jugadores e hinchas, sino los especialistas, que creen que es una oportunidad única para que las empresas industriales realicen campañas tanto en el ámbito del marketing como de la publicidad, ya que habría un gran impacto económico en la economía peruana.

Por: Juan Diego Espinoza

Con ingresos esperados de US\$ 6,400 millones por la realización del Mundial de Fútbol Rusia 2018, se espera que un 33% sean generados por la venta de patrocinios y del marketing alrededor del evento. Y es que el campeonato tiene diferentes niveles de auspicios oficiales que reúne a marcas como Adidas, Coca-Cola, Wanda, Qatar Airlines, Kia Motor, Hyundai, Gazprom y Visa, a los que se sumarán patrocinios de McDonalds, Hisense, Budwieser y Vivo; así como algunos sponsors regionales o por países (ver tabla).

Según varios especialistas, el Mundial de Fútbol Rusia 2018 es una buena oportunidad para que las empresas industriales inviertan en un negocio muy alentador y de carácter seguro, y es que enfatizan que para el peruano no se trata de una Copa del Mundo cualquiera, sino que es a la que la Selección Peruana de Fútbol vuelve luego de 36 años. "Cada cuatro años se logra una captura masiva de la atención de las personas por 30 días. Es un fenómeno globalizado, que integra a familias enteras

sin distinción alguna. Pasión de multitudes, motivo de conversación y eje de un ciclo comercial poderoso para la masificación de las marcas", afirmó el comunicador y propietario de Sciolli Comunicadores, Jean Pierre Sciolli.

"¿Por qué el fútbol en general es un gran producto para el marketing? Porque tiene una capacidad enorme para centrar la atención de un montón de gente en un solo momento y en un solo lugar, siendo pocos los

Copa Mundial Brasil 2014

Patrocinadores con más equipo		Selecciones con más patrocinadores globales y locales	
Coca-Cola	11	Costa Rica	35
Nike	10	Boznia-Herzegovina	28
Adidas	8	Italia	19
Puma	8	Rusia	17
Gillete	6	Brasil	16
Volkswagen	4	Estados Unidos	16
Samsung	3	México	16
Hyundai	3	Australia	16
Movistar	3	España	15
Claro	3	Argentina	14

Fuente: Diario El Colombiano

fenómenos sociales que pueden lograr esto”, afirmó el creador del portal web, especializado en fútbol, De Chalaca, Roberto Castro. “Y encima determinadas personas son imanes potentes. Así, por ejemplo, si Jefferson Farfán marca el gol de la clasificación y usa una muñequera de una marca, ya la hizo famosa”, agregó.

Teniendo en cuenta la etapa final de la clasificación del Perú, Sciolli destaca que se desató un dinamismo comercial inusual que se reflejó rápidamente en sectores como alimentación, textiles, artículos deportivos y televisores. Nadie lo esperaba y es por eso vital considerarlo en todo plan de marketing 2018”, afirma.

¿POR QUÉ INVERTIR EN EL MUNDIAL?

Un primer beneficio para una marca que invierte en campañas de marketing o publicidad durante el Mundial de Fútbol es la notoriedad de marca que el campeonato genera, pues casi toda la sociedad querrá “consumir fútbol” en todas las opciones disponibles: souvenirs, polos de la selección, participar en promociones mundialistas,

comprar productos vinculados a la competencia, entre otros.

Para aprovechar los beneficios de imagen, los expertos señalan que hay que reconocer qué atributos están relacionados con el Mundial de Fútbol. Las más resaltantes son la integración, la globalización, el juego limpio y la competitividad. Si una empresa tiene una marca íntegra y que promueve valores sanos, el esfuerzo, el trabajo en equipo y la dedicación, entonces tiene más ventajas en invertir en esta temporada futbolística. “Deben asesorarse bien para lograr una buena sintonía con los consumidores para que no sea contraproducente”, afirmó el creador del portal web De Chalaca.

MODALIDADES DE INVERSIÓN

Si una empresa tiene interés en aprovechar el Mundial de Fútbol tiene que elegir entre invertir en las franquicias que comercializa la FIFA (relacionadas con el uso de los logos, la mascota y símbolos distintivos del campeonato en sí), la selección de fútbol del país o en determinados jugadores. Cada

una de estas opciones demandará negociaciones y costos diferentes.

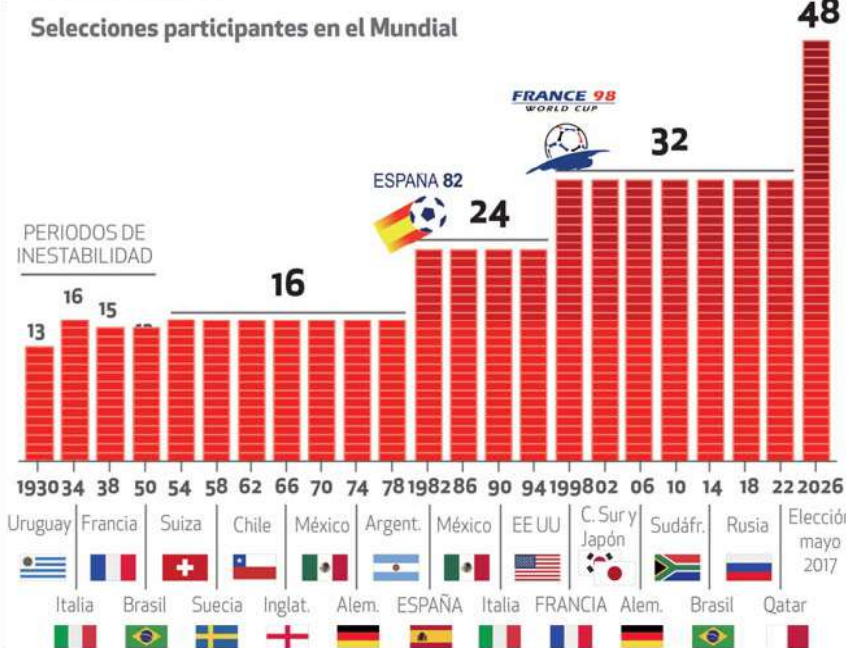
Juana Muñoz, abogada de la asesora de marketing deportiva colombiana My Brand, en diálogo con **Industria Peruana**, precisó que, en el primer caso, la solicitud de uso de las marcas se debe hacer directamente ante la FIFA enviando comunicación escrita a markrequest@fifa.org en tanto que debe identificarse el representante legal local de este organismo para realizar los trámites marcaros.

Si la inversión quiere hacerse en la Selección de Fútbol, agregó que la solicitud de uso de logos y emblemas se tiene que hacer ante la Federación Peruana de Fútbol. Por último, si se busca usar la imagen de un jugador, la gestión se hace ante su representante, salvo que se quiere que este aparezca luciendo el uniforme de la selección, en cuyo caso, se debe pedir la autorización al representante y a la federación.

JUGADORES Y MARCAS

Orientándose por la tercera opción, Juan José Tirado, gerente general de LatinBrands, recomienda que,

Evolución de la Copa Mundial de Fútbol



Fuente: FIFA



**MÉXICO
1970**



**ARGENTINA
1978**



**ESPAÑA
1982**



**RUSIA
2018**

Participación del Perú en los mundiales de fútbol

Mundial	Posición	Etap	PTS	PJ	PG	PE	PP	GF	GC	Dif
Uruguay 1930	10	Grupos 1ra ronda	0	2	0	0	2	1	4	-3
México 1970	7	Cuartos de final	4	4	2	0	2	9	9	0
Argentina 1978	8	Grupos 2da ronda	5	6	2	1	3	7	12	5
España 1982	20	Grupos 1ra ronda	2	3	0	2	1	2	6	-4
Rusia 2018		Clasificado								

tratándose del Mundial, se debe buscar que las campañas cubran una necesidad y "además, debe buscar al mismo tiempo aprovechar la imagen de los deportistas exitosos para que su marca crezca".

Para Castro, la importancia de que se apueste por los seleccionados en sí, es porque la mayoría de niños del Perú quieren ser grandes futbolistas al igual que ellos, por lo que se genera un impacto mucho mayor en las empresas que los auspician. "Para meterse a la onda futbolera, no hay que meterse necesariamente a la onda del Mundial, sino darle más prioridad al fenómeno del fútbol como producto en sí", recomienda a las empresas. "El fútbol es lo que se activa. El niño que juega en su colegio piensa que va a ser Guerrero o Farfán, convirtiéndolo en un objetivo y, a su familia, en potencial consumidor", añade.

Por lo pronto, algunos bancos locales ya han iniciado su inversión mundialista. El BBVA Continental firmó un acuerdo de patrocinio para apoyar a la Selección Peruana, comprometiéndose a apoyar los semilleros de formación, mirando más allá del Mundial Rusia 2018. Como parte de esta campaña, la institución bancaria pondrá en circulación tarjetas de débito con beneficios relacionados al llamado "equipo de todos".

El Banco de Crédito decidió auspiciar al capitán Paolo Guerrero pues, según indicaron, personifica la promesa y valores que tiene la marca, además de ser un deportista comprometido y con una carrera implacable. Por su parte, el Scotiabank decidió auspiciar a Edison "Orejas" Flores y se menciona que agregaría a Renato

Tapia; en tanto que la Caja Municipal de Ica apostó por Aldo Corzo.

Desde el lado industrial, a la apuesta permanente de Coca-Cola y Cerveza Cristal por la Selección Peruana, recientemente se sumó el Grupo Gloria, que se convirtió en "Patrocinador Plata" de las selecciones nacionales de fútbol; y "Patrocinador Oro" de los torneos de menores "Creciendo con el Fútbol" (sub 8 - sub 12) y "Torneo Centenario" (sub 15 - sub 17). Además, se sumó al proyecto de nutrición que impulsa la Federación Peruana de Fútbol, lo cual se alinea con su rubro de negocio.

Citando un estudio de la agencia de medios Zenith, Sciolli precisa que las principales categorías que se beneficiarán con el Mundial son medios y entretenimiento, retail, vestimenta, alimentación / bebida,

lujo, finanzas / seguros, automóviles y telecomunicaciones. Desde el lado industrial destacan la venta de productos alimenticios (quizás con características energéticas, proteicas, nutritivas o naturales), bebidas y golosinas; desodorantes, ungüentos musculares, analgésicos; y zapatillas, vestimenta, bolsos y mochilas y productos deportivos.

A nivel de estrategias recomendó considerar “combos y productos empacados para disfrutar de los partidos del mundial en compañía”; así como relanzar marcas, principalmente aquellas en estado de declive.

EJEMPLOS MUNDIALISTAS

La relación entre Mundial de Fútbol e industria no es nueva. Para el Mundial Brasil 2014, Coca-Cola, una de las marcas que más invierte en adaptar sus campañas de publicidad

y marketing a eventos de este tipo y experta en apelar a las emociones, lanzó su mayor campaña de publicidad de ese año, denominada “One World, One Game”. Su rival Pepsi respondió presentando el “Equipo Pepsi”, en la que jugadores como Lionel Messi, Sergio Ramos, David Luiz y Sergio Agüero fueron embajadores de la marca y cuyos rostros estuvieron en empaques especiales.

Con motivo del mismo Mundial, Bimbo lanzó la carrera “Muévete por la roja”, maratón que se dio en ciudades como Madrid y Sevilla en apoyo a la Selección de España, la cual tuvo mucha acogida mediática. Otro caso es el de KIA, la marca de coches, creó una serie especial llamada Maracaná con motivo del Mundial, la cual fue un éxito en ventas. En Colombia, la cerveza Águila anuncio que para este

Mundial reducirá sus precios al nivel de los que tenía durante Brasil 2014. En el ámbito nacional, Alicorp logró que su marca Lavaggi sean “los fideos de la Selección”, con un comercial donde salía André Carrillo y un empaque que además tenía su rostro y el de Christian Cueva y Pedro Gallese.

El Mundial de Fútbol Rusia 2018 abre una ventana de oportunidades comerciales para las empresas industriales. Para Sciolti, las firmas deben hacer un trabajo sostenido de marketing para enfatizar en lo que sea más acorde a lo que quieres transmitir a tu público, siendo la originalidad el punto clave de ello. “Lo inteligente es utilizar el concepto vinculado con el mundial que mejor vaya con su marca y que sirva de diferencial en su industria”, concluyó. ■

CAMPAÑAS MUNDIALISTAS PASADAS

Si bien el Perú regresa a los mundiales de fútbol luego de 34 años, en el pasado se han dado campañas que se han quedado en la memoria. Desde el lado editorial, el Álbum Panino es un clásico, siendo los más resaltantes el de México 70 y el de España 82.

Sciolti recuerda que los caramelos de pelota de fútbol fueron un clásico en los años 70 y 80, que nacieron con la idea de imitar los colores de las naciones que participarían en el Mundial, dándole diversidad y distintos sabores a las personas. Resalta también, la idea de los empaques con las banderas de los países mundialistas.

Por su parte, D’Onofrio lanzó el helado de Naranjito con motivo del Mundial España 82, aprovechando la mascota del campeonato.

De otro lado, las marcas de útiles escolares sacaron loncheras y cuadernos con fondos de la Selección, siendo la lonchera de España 82 uno de los productos más recordados. Resalta también, los polos y buzos de la selección, que fue un éxito en ventas cuando la selección se clasificaba a un mundial.

MUNDIAL EN REDES SOCIALES

Para la Selección Peruana este será el primer Mundial de Fútbol en tiempos de redes sociales. A nivel de estrategias que enganchen a una marca con su público en estas plataformas, Miguel Ugaz Gaviño, director de contenidos de la empresa MU Marketing & Content Lab, recomienda crear historias (storytelling) relacionadas con el equipo o los jugadores.

En ese sentido se pueden contar historias interesantes sobre el esfuerzo de los seleccionados, tratando de reflejar otros ámbitos de los futbolistas que visten la camiseta nacional.

Igualmente propone hacer un seguimiento en tiempo real de la Selección en el camino a Rusia con cámara en mano. “Un ejemplo de ello, fue el trabajo que realizó el BBVA España con Carlos Soria Fontán, un afamado escalador que, durante su travesía al Himalaya, se dedicó cada día a realizar un despacho para el BBVA haciendo un blog, ya que la idea llevándolo al ámbito del fútbol es que haya una marca que persiga a la Selección, al jugador, a lo largo de ese camino”, propone.

A tono con las aplicaciones móviles, el especialista propone lanzar apps sencillas y de fácil uso, como puede ser un fixture que tenga contenido complementario.

Ugaz destaca que hay que adaptar las estrategias de redes sociales mundialistas a todo público, de modo que no solo debe orientarse a los jóvenes.



MÓNICA NÚÑEZ ASUME DIRECCIÓN DE ACREDITACIÓN DEL INACAL

Con la prioridad de difundir y sensibilizar a las empresas sobre la importancia del uso de la acreditación, el

Instituto Nacional de Calidad (Inacal) nombró a Mónica Núñez Cabañas como su directora de Acreditación.

La acreditación es una actividad de suprema importancia para el desarrollo del país. Y es que una empresa que brinda un servicio o producto debidamente acreditado, demuestra que lo que ofrece cuenta con un estándar de calidad, que le permite además una mayor aceptación a nivel de mercado.

Al respecto, Núñez señaló que la sensibilización es muy importante para que el sector empresarial pueda comprender la gran importancia que tiene la acreditación.

“Las empresas, sean públicas o privadas tienen que reconocer que la acreditación les ofrece, además de un valor agregado, un sistema de trabajo que le dará seguridad al usuario de que el producto o servicio que va a utilizar o consumir, realmente ha sido producido o ejecutado bajo lineamientos estandarizados que le da la calidad”, afirmó.

Cabe mencionar que Núñez es bióloga de profesión y tiene más de 26 años trabajando para Organismos Evaluadores de la Conformidad (OEC).

ETNA APUESTA POR LA ENERGÍA RENOVABLE

Etna, compañía peruana con más de 80 años en el mercado y presente en 18 países de Latinoamérica, potenció su portafolio de productos con la finalidad de ofrecer soluciones de energía a las personas, familias e industrias. Al respecto, Raúl Salvatierra, gerente de marketing de Baterías ETNA, indicó que, tras consolidarse como el fabricante de las mejores baterías del Perú, “ahora nuestro nuevo direccionamiento estratégico nos lleva a integrar nuestros acumuladores eléctricos y la última tecnología de captación de energía renovable, lo que va a permitir que nuestro modelo de negocio vaya mucho más allá del rubro automotriz”.

“Este tipo de nuevo modelo de negocio va a permitir a las personas dar solución a sus necesidades básicas con la marca, sobre todo en zonas donde hay déficit de energía eléctrica, el cambio que estamos dando es que Etna en un futuro conectará al mundo con nuestra energía”, agrega.

Con el nuevo portafolio, Etna cuenta con una solución diseñada para almacenar energía solar y convertirla en energía eléctrica en favor de los usuarios, convirtiéndose en una alternativa de energía sostenible y ecológica con la cual pueden alimentar simultáneamente en casa: focos ahorradores, un televisor, cargar un celular y una radio, ante uno



de los principales problemas de las zonas más necesitadas: el acceso de luz para el hogar.

Con este tipo de productos, Etna apunta a atender a nuevos mercados como empresas avícolas, ubicadas en zonas alejadas; a compañías de telecomunicaciones, que necesitan prevenir fallas de energía en sus antenas; y la minería, la cual es un mercado con alto potencial, al que se apuntará a futuro, detalló el gerente de Marketing.



EFACT: EMPRESAS DEBEN MIGRAR A LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

Ante la exigencia de que todos los grandes contribuyentes, así como los agentes de retención y percepción del IGV, empiecen con la emisión de sus comprobantes de pago de manera electrónica, Kenneth Bengtsson, gerente general de Efact, empresa facultada por el ente regulador como Operador de Servicios Electrónicos, afirmó que es necesario considerar la importancia de la modernización en los negocios, dejando el uso del papel e ingresando a la era digital. “Es natural que haya un proceso de transición

en el uso de la facturación electrónica. Hay que considerar que la modernización del país trae muchos beneficios, por ello es necesario empezar ya” enfatizó.

Indicó que actualmente hay sanciones para aquellas empresas que teniendo la calidad de emisores electrónicos emitan comprobantes de pago impresos. “Aquel adquirente que acepte una factura física de su proveedor, y éste tenga calidad de emisor electrónico, no podrá hacer uso de dicho comprobante ya que no tendrá validez tributaria, salvo que dicho incumplimiento se origine en un evento no imputable al contribuyente”, explicó Bengtsson.

Precisó además, que existen más sanciones para aquellas empresas que emitan comprobantes impresos siendo emisores electrónicos, las cuales van desde el pago de una multa (un porcentaje de la UIT y se dará según la infracción y el tamaño de la empresa) hasta el cierre temporal del negocio.

Finalmente, explicó que para hacer la migración hay dos sistemas para la emisión de los comprobantes de pago, una de envío directo a la SUNAT y la otra por medio de un Operador de Servicios Electrónicos, éstos últimos facultados por el ente regulador para realizar la comprobación material de los mismos, como es el caso de Efact.

INDUSTRIAS SURCO IMPULSA CERTIFICACIÓN EN EQUIPOS ALIMENTARIOS

Industrias Surco es una organización con más de 15 años de experiencia, creada a base de empuje y persistencia por el fundador y gerente general, Bernardino Julio Surco Hachiri. Dedicada al desarrollo de proyectos integrales para la implementación y proceso de alimentos bajo la fabricación, la firma exporta e importa equipos gastronómicos para la industria alimentaria, tales como equipos de cocción, refrigeración y apoyo, para la exhibición, producción, preparación, conservación o comercialización de alimentos y productos varios; siendo distribuidores de acreditadas marcas norteamericanas y europeas.

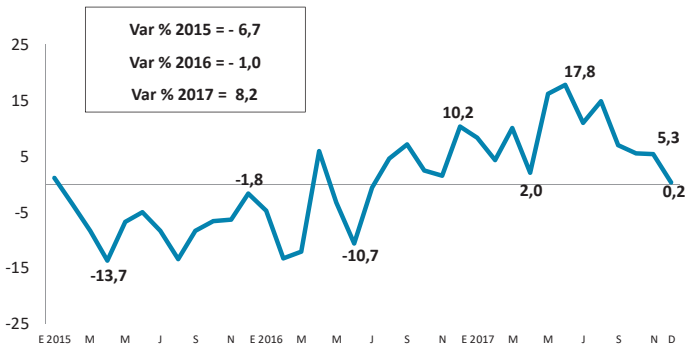
La empresa cuenta con la certificación de NSF que asegura a los proveedores, minoristas, entes reguladores y consumidores que una organización independiente ha revisado el proceso de fabricación de un producto y ha determinado que el producto cumple con estándares específicos de seguridad, calidad, sostenibilidad o desempeño. En ese sentido, Industrias Surco evalúa cada aspecto del desarrollo de un producto, desde su evaluación y análisis



de materiales extensivos hasta inspecciones y auditorías de plantas.

La certificación de productos también puede incluir revisiones de formulación y toxicología, inspecciones de procesos e instalaciones en el lugar, y nuevas inspecciones y análisis periódicos. Los productos y las instalaciones que cumplen con estos rigurosos requisitos en curso tienen permiso para usar la marca NSF como símbolo de cumplimiento.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES, 2015-2017 (Variación porcentual)



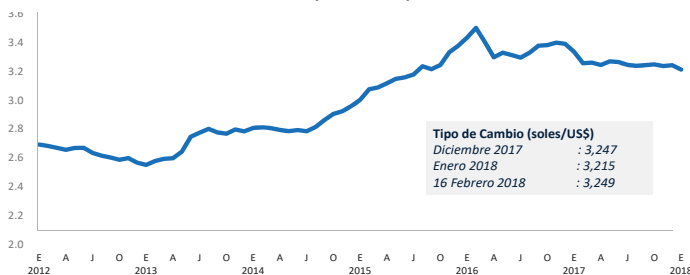
Fuente: BCRP. Información disponible al 16/02/2018.

POR SECTORES, 2016-2017

Sector	Valor FOB (Millones de US\$)		Variación porcentual (%)	
	Ene-Dic 2016	Ene-Dic 2017	Dic 2017	Ene-Dic 2017
Agropecuario	4 702	5 114	0,3	8,8
Pesquero	909	1 045	-20,4	15,0
Textil	1 196	1 268	8,9	6,0
Madera y papel	322	340	-6,3	5,4
Químico	1 342	1 380	0,4	2,8
Minerales no metálicos	640	586	-14,2	-8,5
Metalúrgico y joyería	1 084	1 270	11,9	17,2
Metal-mecánico	445	511	32,1	14,8
Total no tradicional	10 782	11 663	0,2	8,2

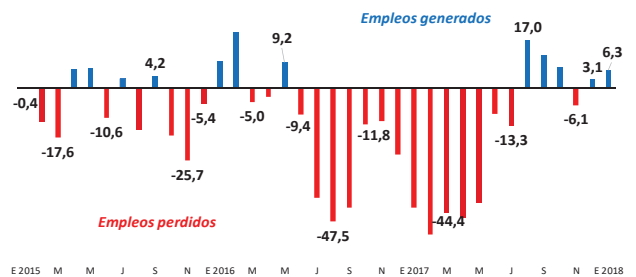
Las exportaciones no tradicionales han registrado un crecimiento de 8,2% en el 2017.
En el mismo período, la importación de bienes de capital para la industria creció en 0,2%.

TIPO DE CAMBIO INTERBANCARIO PROMEDIO COMPRA - VENTA, 2012 - 2018 (Soles/US\$)



Fuente: SUNAT. BCRP. Información disponible al 16/02/2018.

EMPLEO EN LA INDUSTRIA, 2015 - 2018 (Variación absoluta, miles de personas)*



Fuente: INEI.

En el trimestre noviembre – diciembre 2017-enero de 2018 aumentaron 6,3 mil empleos en el sector industrial de Lima Metropolitana.

(*)Trimestre móvil. La información corresponde a Lima Metropolitana.
Fuente: INEI.

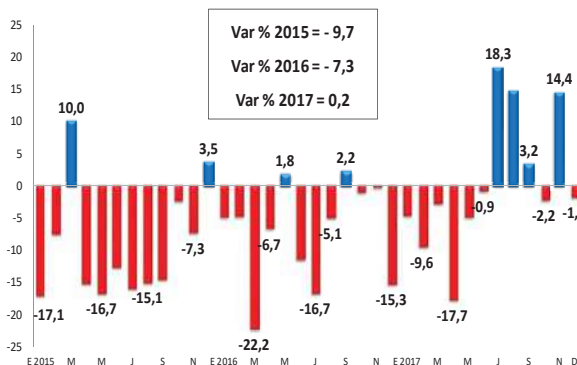
Tasa de crecimiento del dólar USA respecto a la moneda nacional de los países miembros de la Alianza del Pacífico* (Porcentaje)

Países	2017												2017	2018	Al 6 de Feb 2018
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic			
Perú	-1,6	-2,4	0,1	-0,5	0,8	-0,2	-0,6	-0,2	0,2	0,1	-0,3	0,2	-3,4	-1,0	0,4
Colombia	-2,2	-2,1	2,0	-2,2	1,6	1,6	2,2	-2,1	-1,8	1,5	1,8	-0,8	-3,3	-4,1	-1,4
Chile	-0,9	-2,6	2,9	-1,0	2,5	-1,0	-1,1	-2,2	-2,5	0,6	0,7	0,1	-4,1	-4,6	-0,9
México	4,2	-5,2	-5,0	-2,7	0,1	-3,4	-1,8	0,0	0,3	5,4	0,4	1,6	1,2	-1,4	-1,9

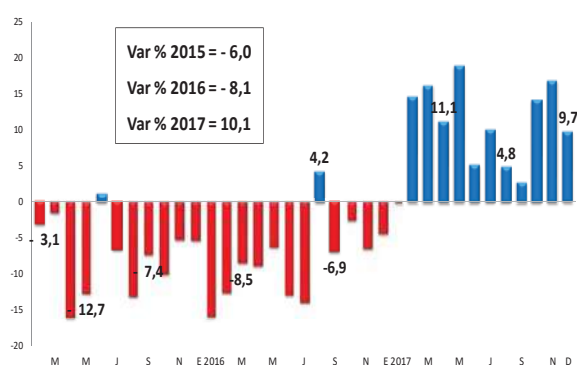
Fuente: BCRP. Información disponible al 16/02/2018.

IMPORTACIONES PARA LA INDUSTRIA, 2015 – 2017 (Variación porcentual)

BIENES DE CAPITAL



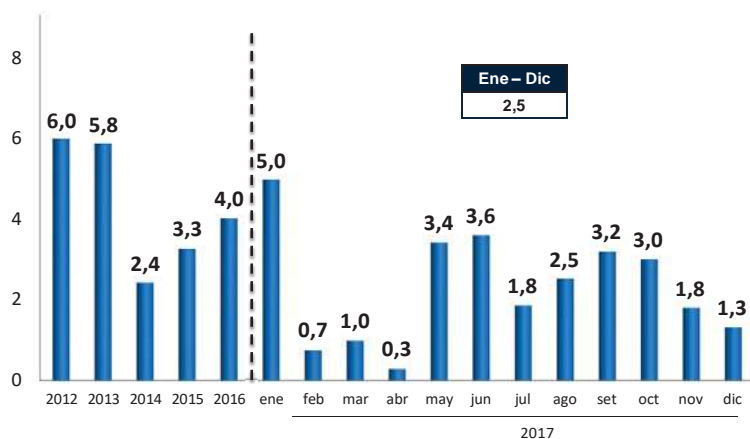
INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS



Fuente: BCRP. Información disponible al 16/02/2018.

II. ENTORNO MACROECONÓMICO

PRODUCCIÓN NACIONAL, 2012 - 2017 (Variación porcentual)



POR SECTORE

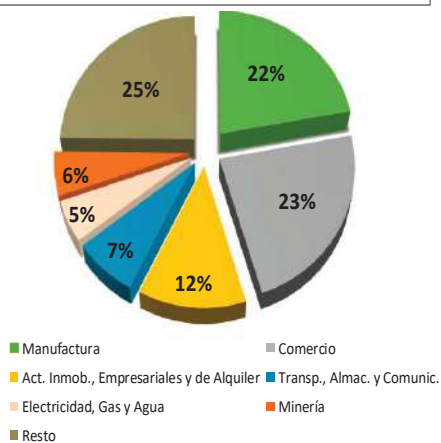
Sector	Dic	Ene - Dic
Agropecuario	11,5	2,6
Pesca	-66,9	4,7
Minería e hidrocarburos	5,6	3,2
Industria	-12,5	-0,3
- Industria sin Procesamiento y Conservación de pescado	-2,9	-0,6
Electricidad y agua	-0,6	1,1
Construcción	6,6	2,2
Comercio	1,9	1,0
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	6,4	8,0
Total Nacional	1,3	2,5

Fuente: BCRP. INEI. Información disponible al 16/02/2018.

En el año 2017, la producción nacional experimentó un crecimiento de 2,5 %, influenciado principalmente por el mayor incremento productivo del sector Telecomunicaciones, Construcción y Minero.

CRÉDITOS DIRECTOS POR SECTOR ECONÓMICO, a Diciembre 2017 (Distribución porcentual)

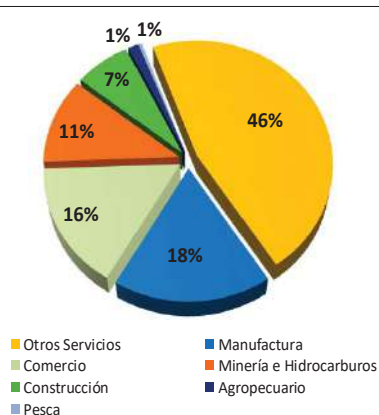
Créditos directos: S/. 160 mil 125 millones



Fuente: SBS. Información disponible al 16/02/2018.

TRIBUTOS INTERNOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2017 (Distribución porcentual)

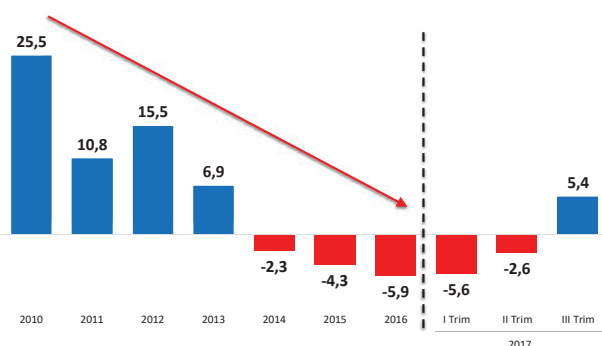
Ingresos tributarios internos: S/. 81 mil 224 millones



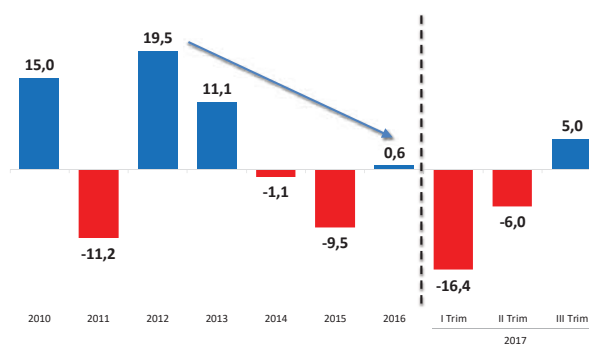
Fuente: SUNAT. Información disponible al 16/02/2018.

INVERSIÓN, 2010 - 2017 (Tasa de crecimiento)

INVERSIÓN PRIVADA



INVERSIÓN PÚBLICA



¡Crece juntos!

«Afílate al **GREMIO** que potencia el **DESARROLLO INDUSTRIAL** en el país»



Promoción y Defensa Gremial

- ✓ Representación Gremial
- ✓ Coordinación Legislativa
- ✓ Impulso de mejoras regulatorias para la industria ante el gobierno nacional, regional y municipal.
- ✓ Acceso a comités gremiales sectoriales, transversales y comisiones permanentes



Servicios a los Asociados

- ✓ Atención en Consultas de Asesoría Legal
- ✓ Atención de Consultas e Información Estadística, Económica, Social, Comercio Exterior y otros
- ✓ Programa de Actualización Empresarial (**PAE**)



Servicios a los Asociados con Tarifa Preferencial

- ✓ Programa Avanzado de Capacitación (**PAC**)
- ✓ Tarjeta **ABTC**, Credencial de Altos Ejecutivos
- ✓ Acceso a **VERITRADE**, portal de información de Comercio Exterior
- ✓ Asesoría legal en materias relevantes para la industria
- ✓ Asesoría en procesos por delitos aduaneros y contra la propiedad industrial
- ✓ Asesoría económico legal para elevar la competitividad energética en las empresas industriales
- ✓ Elaboración de estudios especializados de mercado de sectores industriales
- ✓ Asesorías, auditorías y capacitaciones en temas ambientales
- ✓ Alquiler de ambientes y organización de eventos
- ✓ Servicio de Catering



Contáctenos a :



App Star Phone *7645

T 616 4444 Anx 262 - 265



afiliaciones@sni.org.pe • www.sni.org.pe



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

TARJETA MULTIVISA ABTC

APEC BUSSINESS TRAVEL CARD

La credencial de altos ejecutivos

Te aseguramos un trámite integral y personalizado a precios competitivos

Agilice su
viaje de
negocios



Beneficios:

- Viajar a las Economías Miembros de APEC sin requerir de visa en 19 países.
- Atención preferencial en el área de migraciones en los aeropuertos de los países del APEC.
- Estadía de hasta 90 días en los países que hayan aprobado su solicitud.

SOLICITE SU CREDENCIAL A
tarifas especiales.

Esta Tarjeta Multivisa es válida en 19 economías de APEC: Australia, Brunei Darussalam, Chile, China, Corea, Hong Kong, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwan y Vietman. Canadá y USA solo para tránsito preferencial, se requiere visa.

La Tarjeta Multivisa ABTC es válida por 5 años o hasta el vencimiento del pasaporte.

SOLICÍTELA AHORA:

Comercio Exterior SNI
T 616 4444 Anexo 221
sdeferrari@sni.org.pe
www.sni.org.pe



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS