



EDITORIAL



NO GANAMOS EN FÚTBOL, PERO CAMPEONAMOS EN EL TPP

HECHOS



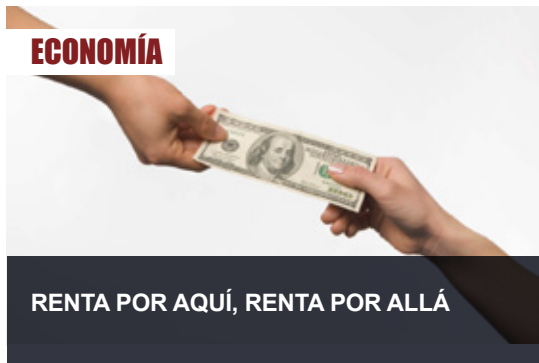
¿FUNCIONA LA LEY DEL SERVICIO CIVIL?

ACTUALIDAD



- EJECUCIÓN DE PRESUPUESTO EN LA MIRA
- VIVIENDAS DE CALIDAD: SIGUIENTE GRAN RETO

ECONOMÍA



RENTA POR AQUÍ, RENTA POR ALLÁ

COMERCIO EXTERIOR

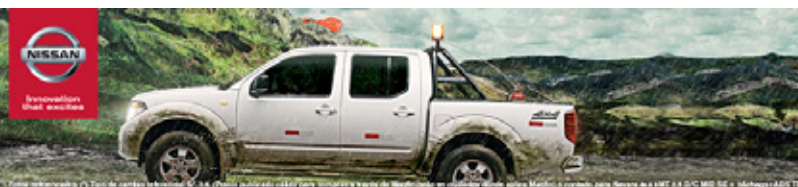


PRODUCTOS IMPORTADOS EN ENERO-AGOSTO 2015

¿SABÍAS QUE...



...EL TPP NO IMPACTARÁ EN LA DISPONIBILIDAD Y EL PRECIO DE LOS MEDICAMENTOS?



NAVARA
SALVAJE POR FUERA, CÓMODA POR DENTRO.
Gran amplitud de cabina y suspensión avanzada para una mayor absorción de impactos.
Ahora desde:
US\$28,990 / S/. 81,172

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente.



No ganamos en fútbol, pero campeonamos en el TPP

En el Perú tenemos un tremendo equipo que sí sabe meter goles, ganar partidos y dejar a su país bien posicionado en el mundo. Ese es el equipo de negociaciones comerciales, liderado por el Mincetur, que por más de 10 años viene cosechando triunfos para el Perú, de aquellos que marcan nuestra historia, que crean oportunidades para todos, que hacen que nuestro país esté en los ojos del mundo.

En la actualidad, contamos con una red comercial de 20 acuerdos (entre tratados y foros), que han sido claves para que las exportaciones pasen de US\$ 7,664 millones en 2002 (año de la creación del Mincetur) a US\$ 38,513 millones en 2014. Asimismo, las exportaciones no tradicionales crecieron a una tasa promedio anual del 14.7% en este periodo, mientras que las agroexportaciones no tradicionales lo hicieron a una tasa promedio del 18.6%.

Durante todos estos años, la apertura comercial y el desarrollo del comercio exterior han sido fundamentales para el crecimiento económico y social de nuestro país. Así, el sector comercio exterior ha generado millones de puestos de trabajo formales, lo que ha permitido impulsar el consumo interno, potenciar el crédito y generar oportunidades para millones de familias. Estos acuerdos no solo crearon un mayor acceso para nuestros productos, sino que pusieron a nuestro alcance tecnología, materias primas e insumos de calidad a precios competitivos, que potenciaron la productividad de nuestro sector industrial y elevaron la competitividad de nuestros productos. Además, han sido un catalizador para atraer inversiones en diversos sectores de nuestra economía.

La semana pasada, este equipo negociador logró el cierre del acuerdo con el bloque comercial más importante del mundo, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Dicho bloque representa un 40% del PBI mundial, tiene más de 800 millones de habitantes y es la región más dinámica del mundo. En 2014 fue el destino de un tercio de nuestras exportaciones totales. Genera un enorme potencial para las exportaciones no tradicionales del sector agroindustrial, pesquero (conservas de pescado, conchas de abanico) e industrial (joyería, prendas de algodón), entre otros.

El TPP no solo representa acceso a nuevos mercados, como Australia, Nueva Zelanda, Brunéi, Vietnam y Malasia, y la mejora de condiciones de acceso a países como Canadá y Japón, sino que nos permite atraer mayor inversión privada, posicionarnos mejor frente a nuestros competidores e insertarnos en las cadenas globales de valor, lo que impulsa los encadenamientos productivos.

Además, el TPP es un paso fundamental hacia el Área del Libre Comercio del APEC (FTAAP) y resulta consistente con la visión de integración al Asia impulsada desde la Alianza del Pacífico. El Perú se subió al bus del TPP en 2008 y en los siguientes paraderos se subieron Canadá, México y Japón. ¿Se subirá China en la próxima parada? Ya Corea del Sur y Taiwán están esperando.

Desde COMEXPERU nuestras felicitaciones y agradecimiento al equipo negociador peruano por su entrega y compromiso. ¡Tremendo triunfo!

Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

Director

Jessica Luna Cárdenas

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Ximena Retamozo Ponce
Antonella Torres Chávez
María Laura Rosales
María Fernanda Sánchez

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 625 7700

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



¿Funciona la Ley del Servicio Civil?

La reforma del servicio civil se dio con el fin de enfrentar la falta de eficacia y eficiencia en la gestión pública. A partir de esta se busca incentivar al funcionario público para aumentar la calidad del capital humano que labora en la burocracia estatal. Como hemos mencionado anteriormente (ver [Semanario N.º 816](#)), según estudios de la Autoridad Nacional del Servicio Civil (Servir), en el país trabajan más de 1.4 millones de funcionarios públicos en todos los niveles de Gobierno y, cada año, esta cifra se incrementa en más de 50,000 nuevos trabajadores, lo que implica un aumento de la planilla pública de aproximadamente S/. 1,000 millones.

En líneas generales, la Ley del Servicio Civil, publicada en 2013, contiene una serie de medidas e incentivos muy positivos para el trabajador público, tales como: ingresar al Estado por concurso público, evaluaciones permanentes, ascensos meritocráticos, capacitación sistemática, mejores ingresos, entre otros. Sin embargo, cabe preguntarse ¿cuánto se ha avanzado dos años después de su aprobación?

Hacia fines de 2014, 99 entidades públicas habían solicitado ser incorporadas a la Ley del Servicio Civil y, hacia mayo de este año, la cantidad aumentó a 141. Normalmente, el proceso de inserción de cada entidad al régimen del servicio civil consta de cuatro etapas: (1) preparación, en la que se informa a la entidad del proceso de incorporación al nuevo régimen y la relevancia de cada uno de los pasos a ejecutar; (2) análisis institucional, por el cual se evalúa en qué situación se encuentra la entidad y se identifican las oportunidades de mejora; (3) mejora interna, que comprende la aplicación de las mejoras en procesos y estructuras; y, finalmente, (4) la implementación al nuevo régimen, donde se da la ejecución de concursos de selección para aprobar los puestos presupuestados. Si bien no existe un tiempo límite para culminar el proceso de inserción a este sistema, sí hay un plazo máximo de incorporación de todas las entidades públicas, el cual es de seis años; es decir, para 2019, todas las entidades públicas del país se deberían encontrar en alguna etapa del proceso de inserción al nuevo régimen del servicio civil.

¿A QUÉ SE ENFRENTA SERVIR?

En primer lugar, hay que darse cuenta de que existe una alta heterogeneidad de las capacidades en las entidades públicas. Con esto se quiere decir que existen instituciones que ya habían avanzado en este aspecto a lo largo del tiempo, pero hay otras en las que nunca hubo avance alguno. Por ello, es muy difícil lograr que las entidades sigan la inserción al régimen del servicio civil al mismo tiempo y con los mismos resultados. Luego, esta reforma supone un cambio en la idiosincrasia del sector público, lo cual es un proceso lento y de mediano o largo plazo, de ahí su implementación progresiva.

Otro factor contra el cual también se debe luchar es el alto nivel de corrupción por parte de las autoridades, principalmente en los gobiernos regionales. Esto lo único que hace es aumentar la desconfianza de la población hacia sus autoridades. Para que esta reforma funcione, se necesita una mejor percepción de credibilidad hacia las mismas. Finalmente, existen resistencias de algunos sectores contra la implementación de este nuevo régimen, ya que tienen miedo de modificar su *status quo*.

Si bien después de dos años, todavía no se percibe un gran cambio respecto a esta reforma y, en particular, a los incentivos e igualdad de oportunidades para trabajar en el Estado, las políticas a implementar en los próximos años deberían mostrar resultados más concretos. A manera de ejemplo, según Servir, actualmente existen 3,603 puestos de trabajo que corresponden a cargos directivos y 5,127 a jefaturas a nivel regional; y aproximadamente un 70% del total de estos funcionarios han accedido al cargo por una cuestión de confianza. Frente a ello, Servir ha determinado que, como máximo, solo el 20% de los cargos directivos y jefaturales en cada entidad debe ser de confianza.

Finalmente, el reto está en lograr un mercado laboral del sector público mucho más atractivo y profesional. Si bien ya se logró sentar las bases normativas para mejorar la competencia de las entidades públicas, lo que constituye una de las principales reformas que deja este Gobierno, el camino por recorrer es aún más importante. Los resultados concretos de esta reforma los podremos apreciar en su real dimensión cuando la gran parte de las instituciones públicas ya se hayan adherido al régimen. ¡A trabajar!



Ejecución de presupuesto en la mira

El buen desempeño de los distintos niveles de gobierno no solo se basa en el incremento del presupuesto público, sino también en la calidad de ejecución del gasto, pues de otra manera cualquier impacto económico o social sería mínimo. Lamentablemente, si analizamos el nivel de ejecución presupuestal del país, este no es del todo alentador. Así, de acuerdo con cifras del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), hacia setiembre de 2015, los gobiernos locales solo ejecutaron, en promedio, un 51.1% de su presupuesto institucional modificado (PIM); el gobierno nacional, un 61%; y los gobiernos regionales, un 62.1%; lo que nos lleva a preguntarnos, ¿qué es lo que están esperando los distintos niveles de gobierno para ejecutar el presupuesto que les fue asignado? Más allá de pagar sus planillas, ¿estarán ejecutando programas, actividades o proyectos que generen impacto en la población?

En general, los gobiernos regionales han utilizado S/. 16,171 millones de los S/. 26,057 millones presupuestados, siendo los departamentos de Lima e Ica los que demuestran un mayor avance, ambos con un 68% de ejecución. Todo lo contrario sucede en la parte de abajo de la tabla, donde los gobiernos regionales con menor ejecución son los de Madre de Dios, Moquegua y Pasco, con un 54.3%, 55.5% y 56%, respectivamente. Estos resultados resultan preocupantes si se tiene en consideración que nos encontramos en octubre, ¡a menos de tres meses de terminar el año! A estas alturas, el avance debería estar bordeando ya el 75%. Irónicamente, son estos últimos los departamentos que más problemas enfrentaron durante 2014 para avanzar en términos de competitividad y productividad.

PASCO: CON RECURSOS PERO SIN CAPACIDAD DE GESTIÓN

Según el Índice de Competitividad Regional 2015 (Incore) —elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE)—, Pasco fue el departamento que más retrocedió en el *ranking*, al descender cuatro puestos y ubicarse como la quinta región menos competitiva del país. Específicamente, el índice señala que el departamento, si bien ha progresado en cierta medida en el ámbito educativo, aún encara serias dificultades en lo que a salud e infraestructura se refiere.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (Inei), la pobreza monetaria en la región asciende a un 39%, lo que representa 16.3 puntos porcentuales sobre el nivel promedio nacional. Y es que Pasco se encuentra entre los departamentos peor ubicados en la mayoría de indicadores sociales del Inei. Así, solo un 48.3% de hogares acceden a saneamiento básico adecuado, siendo los pobladores rurales los más perjudicados, pues apenas la mitad de ellos accede a servicios de agua potable y solo un 23.7% cuenta con sistema de alcantarillado. Además, según la última Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes 2014), un 60.6% de niños entre seis meses y tres años de edad presenta problemas de anemia, mientras que un 24.9% de niños menores de 5 años de edad sufre de desnutrición crónica. Entonces, ¿hacia dónde se están destinando los recursos de la región? ¿Qué es lo que se necesita para que estos sean realmente aprovechados?

Según cifras del MEF, el presupuesto institucional de apertura (PIA) para Pasco durante 2015 ascendió a S/. 334 millones y su PIM fue de S/. 500 millones. Sin embargo, hacia el mes de setiembre, solo se emplearon S/. 280 millones y lo más preocupante es que las áreas con una menor ejecución del gasto son precisamente las que más necesitan de financiamiento, dadas las carencias del departamento. De esta forma, los ámbitos en los que se tuvo un peor desempeño fueron comunicaciones y agropecuario, los cuales solo han ejecutado un 13.1% y un 28.2% del monto que se les ha asignado, respectivamente.

Asimismo, pese a que el gasto asignado para el sector salud fue el segundo más alto dentro de la región —lo que representa un 24.8% del gasto total presupuestal—, su ejecución ha sido una de las más bajas, pues ha empleado solamente un 37% de sus recursos. Llama la atención especialmente que, dentro de este rubro, el gobierno regional de Pasco haya gastado solamente S/. 10 millones en el Programa Articulado Nutricional, menos de la mitad de lo inicialmente acordado, cuando este es uno de los principales obstáculos que impiden el desarrollo del departamento.

De la misma manera, la gestión del gasto en el sector transportes deja mucho que desear, puesto que el gobierno regional solo ha ejecutado un 36.4% de su presupuesto, con lo que ha dejado de realizar principalmente proyectos que mejorarían la infraestructura del transporte terrestre, como lo son el desarrollo de vías departamentales (solo ha ejecutado un 12%), caminos de herradura (al 35.3%), vías vecinales (al 47.3%) y servicios de transporte terrestre (al 48.7%).

Todo esto evidencia la gran contradicción que existe entre las necesidades de la región Pasco y lo que realmente hace el gobierno regional para hacerle frente. El problema no radica en la falta de recursos, sino en la poca capacidad de gestión de estos gobiernos regionales para asignarlos eficientemente. El gobernador regional de Pasco tiene un gran reto, y es que si quiere que el departamento logre ganar competitividad, debe enfocar los recursos donde son realmente necesarios. Después de todo, de nada servirá tener un mayor presupuesto si no se va a tener la posibilidad de gestionarlo de forma correcta.



Viviendas de calidad: siguiente gran reto

El Perú cuenta con una población de aproximadamente 31 millones de habitantes, de acuerdo con información del Instituto Nacional de Estadística e Informática (Inei). Si bien gracias al crecimiento de su economía –sustentado en políticas de apertura e inversión–, nuestro país ha logrado reducir considerablemente la incidencia de la pobreza en la última década, al pasar de un 58.7% en 2004, a un 22.7% en 2014, aún enfrenta grandes retos que le permitan asegurar no solo un crecimiento sostenido con menores tasas de pobreza, sino además mejores estándares en la calidad de vida de su población.

De este modo, invertir en sectores clave para mejorar la competitividad del país, como la infraestructura, resulta especialmente importante para apuntalar el desarrollo y crecimiento del mismo. En este contexto, asegurar el acceso de la población, en especial la más vulnerable y en condiciones de pobreza, a una vivienda provista con servicios básicos de calidad, es imprescindible. No obstante, de acuerdo con información del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), en 2014 nuestro país registró un déficit habitacional de 1.2 millones de viviendas.

Según el MVCS, un 27% correspondió a un déficit cuantitativo, que mide la cantidad de viviendas que se necesitan construir; mientras que un 73% a un déficit cualitativo, medido en viviendas que no cumplen con las condiciones básicas para ser habitadas por deficiencia en materiales de construcción, espacio (hacinamiento) y acceso a servicios básicos (agua, desagüe y electricidad). Ello implicaría que, para cerrar el déficit registrado, se necesitaría la construcción de un 4.2% de viviendas adicionales respecto al *stock* actual, y el mejoramiento de un 11% de ellas.

Lo anterior pone en evidencia importantes deficiencias en materia de infraestructura, que no solo nos restan competitividad, sino que también limitan el acceso a mejores estándares de vida para la población. Así, de acuerdo con cifras del Banco Mundial (BM), el sector saneamiento en el Perú se encuentra rezagado respecto a sus pares de la región. Por ejemplo, las cifras del BM muestran que mientras en 2014 el porcentaje de la población con acceso a fuentes de agua con mejoras en el suministro fue de un 86.3% en el Perú, países como Chile, Colombia, México (con los que, juntos, conformamos la Alianza del Pacífico) y Brasil registraron niveles del 99%, 91.4%, 96.1% y 98.1%, respectivamente. Más aún, en el ámbito rural, la población con acceso a fuentes mejoradas de agua fue de solo un 68.2%, cifra también por debajo de los mencionados países.

Del mismo modo, en 2014, un 82% de la población tuvo acceso a instalaciones sanitarias mejoradas, que es de solo un 51.6% en el ámbito rural. Como en el caso anterior, los niveles registrados fueron inferiores a los de países como Chile (99%; 90.9%), Colombia (81.1%; 69.7%) y México (85.1%; 75.4%). Dichos resultados se tornan aún más preocupantes si tenemos en cuenta que la incidencia de la pobreza en el ámbito rural fue de un 46% en el mismo año.

Por otro lado, el déficit habitacional registrado sería resultado, entre otros factores, de los altos niveles de informalidad que, al igual que en muchos otros sectores de la economía peruana, afectan de forma negativa el desempeño del sector. Así, de acuerdo con el MVCS, siete de cada diez viviendas se construyen de manera informal, lo que ocasionaría condiciones precarias físicas y legales de la vivienda.

Asimismo, de acuerdo con el MVCS, la planificación urbana, así como la limitada demanda de vivienda propia o la mejora de estas serían factores que contribuyen en gran medida al déficit habitacional en nuestro país, que si bien se redujo de 1.8 en 2007 a 1.2 en 2014, aún hay mucho por hacer.

DE LO BUENO POCO

En ese sentido, consideramos que las medidas impulsadas por el Ejecutivo son adecuadas. A raíz de la última delegación de facultades legislativas, son varios los decretos legislativos emitidos, dirigidos a la reactivación del sector inmobiliario, a través de por ejemplo la promoción del arrendamiento de vivienda con opción de compra y la capitalización inmobiliaria, bonos de protección para viviendas vulnerables ante sismos, urbanización de terrenos de propiedad del Estado, reducción de los plazos para la obtención de licencias de habilitación urbana y de construcción, entre otros. Sin embargo, las cifras nos muestran que nos falta un largo camino por recorrer en materia de infraestructura. El gran reto para el tiempo que le resta a este Gobierno y para el siguiente es empezar a cerrar brechas.

Perú: Déficit habitacional - 2014



Fuente: MVCS. Elaboración: COMEXPERU.



Buffet Sancochado s/. 59.00
Miércoles de 12:30 a 4:30 pm.

Aroma, Sabor y Esencia. Con más de 7 cortes de carnes, humeante consomé, estación de papas nativas, más de 20 salsas y cerramos el recorrido con nuestra mesa de dulces.



volver al índice

RESERVAS: 6100700

Av. Benavides 300, Miraflores / banquetes@cplazalimahotel.com.pe



Renta por aquí, renta por allá

El desarrollo y el crecimiento económico de los países se genera, en buena parte, por la especialización en sectores específicos en los que estos presenten ventajas comparativas frente al resto, al mejorar las técnicas productivas y reducir los costos de fabricación. Así, si trasladamos esta idea a nivel de empresa, el desarrollo y el crecimiento podrían reflejarse en la creación de sucursales o subsidiarias en el exterior, a manera de expansión y posicionamiento de la misma en mercados externos. Sin embargo, la internacionalización de las empresas viene despertando objeciones en materia tributaria, las cuales desalentarían el desempeño económico de las mismas.

Como se mencionó en el Semanario N.º 817, en el Perú solo existen ocho convenios que fomentan la eliminación de la doble tributación (CDT), la cual se genera cuando una misma ganancia puede resultar gravada por más de un Estado. Mediante el uso de los CDT, los Estados firmantes renuncian a gravar determinadas ganancias y acuerdan que sea solo uno de ellos el que cobre el impuesto o, en todo caso, que se realice una imposición compartida, es decir, que ambos recauden parte del impuesto total que debe pagar el sujeto. Así, a pesar de que ya hay evidencia de la tramitación para incrementar el número de convenios de dicho tipo, todavía queda un tema pendiente en el marco legal peruano con respecto al impuesto a los dividendos.

En el Perú, contrariamente a países como Colombia, Chile y México (nuestros socios en la Alianza del Pacífico) u otros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE (a la cual aspiramos entrar en el mediano plazo), se diferencian los impuestos según la naturaleza de la figura jurídica. En teoría, la empresa y el accionista deberían formar parte de una sola entidad, pero bajo la ficción jurídica orientada a limitar los riesgos empresariales, tanto las firmas como los accionistas son gravados actualmente (de acuerdo a la reducción en las tasas impositivas dadas en diciembre del año pasado) con cargas tributarias del 28% y el 6.8% de sus utilidades, respectivamente.

Dado que el impuesto a la renta de tercera categoría a nivel nacional es menor que en otros países, el impuesto conjunto –impuesto corporativo sumado al impuesto a los dividendos– no genera una tasa significativa, por lo que dicha normativa no ha sido motivo de discusión. Sin embargo, cuando las utilidades provienen del exterior, el problema se ve reflejado en el excesivo incremento de los impuestos a los accionistas, sustentado en que la tasa debe ser diferenciada, pues dichas utilidades están siendo generadas fuera del país; y, peor aún, la ley peruana no reconoce crédito fiscal alguno por el pago de los impuestos en el país extranjero.

En ese contexto devienen dos posibles formas de repatriar las ganancias. La primera consiste en repatriar las utilidades nuevamente a la tasa corporativa del 28%, sin reconocimiento de ningún tipo de crédito o exoneración, y posterior deducción del 6.8%, al procederse a la repartición de dicha utilidad entre los accionistas (dividendo). En otras palabras, si asumimos que las empresas pagan una tasa promedio del 35% de impuesto a la renta en el extranjero, estas mismas descontarán de sus utilidades generadas en el extranjero entre el 56% y el 60%, solo por temas tributarios. La segunda forma consiste en repatriar las utilidades directamente como dividendos. No obstante, la ley vuelve a jugar un papel desalentador, pues al ser las utilidades consideradas como extranjeras, la tasa del accionista se incrementa en 21.2 puntos porcentuales, con lo que alcanza el mismo nivel de la tasa corporativa (28%).

Así, aunque la segunda opción disminuye la tasa de impuestos a las utilidades provenientes del exterior entre el 53% y el 56%, la diferencia entre repatriar las utilidades aplicando una política u otra es mínima, pues de igual manera nos encontramos en completa desventaja. Mientras que el costo fiscal efectivo de repatriar ganancias representa un gravamen promedio del 32.9% en el Perú, en países pares como Chile, México y Colombia la tasa efectiva es del 0%, al igual que la de países más desarrollados como EE.UU., España y Noruega.

Entonces, frente a la problemática descrita anteriormente, ¿por qué no pensar en la posibilidad de incorporar políticas que incentiven la internacionalización de las empresas como en otros países de la región? Una opción a tomar seriamente en consideración consistiría en la generación de un crédito fiscal indirecto por el monto total de los impuestos corporativos pagados en el exterior, el cual serviría para evitar la doble tributación. Así, y tal como se regula en otros países, las utilidades que ingresen al país lo harían con un crédito por el total del monto de los impuestos pagados en el exterior.

Además, esta propuesta podría complementarse con la reducción del impuesto a la renta de los dividendos provenientes del exterior, bajo el argumento que somos un país que fomenta el libre comercio y la igualdad de condiciones comerciales a



REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

BAELLA CONSULTING SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING,
DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646

@ INFO@BAELLA.COM

🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice



nivel global, por lo que el destino de inversión no debería ser motivo de un tratamiento diferenciado.

Las consecuencias del esquema vigente se ven reflejadas en el bajo nivel de generación de ganancias provenientes del extranjero por parte de las empresas peruanas. Así, si alguna multinacional precisa de recursos para financiar sus operaciones, esta prefiere pedir un préstamo antes que financiarse con las utilidades generadas en el exterior debido a que el costo de los intereses es más barato que el de los impuestos. ¿Y decimos que no hay graves distorsiones en el sistema fiscal peruano?

En nuestro país existe un fuerte desincentivo a la repatriación de rendimientos generados en el exterior. El Estado debe entender esto como una gran pérdida y no como una ganancia derivada de tasas impositivas. En lugar de gravar a las multinacionales por ganancias generadas en el exterior, fomentemos la reinversión de estas y la generación de nuevas estructuras empresariales en el país. Si impedimos la repatriación de ganancias, estamos poniendo trabas a la inversión. ¿No es mejor ganar volumen en la base tributaria que simplemente subir las tasas y fluctuar sobre niveles constantes de ingresos públicos?



Productos importados en enero-agosto 2015

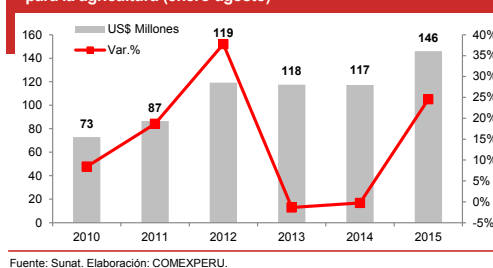
En el período enero-agosto de 2015, nuestras importaciones sumaron un total de US\$ 25,669 millones, lo que evidencia una caída del 10.1% respecto al mismo periodo del año anterior. No obstante que la mayoría de sectores se mantuvieron a la baja, hubo solo un subsector que mostró desempeño positivo: los bienes de capital para la agricultura. Si bien sus montos importados no son los más significativos dentro del total, son los únicos que muestran dinamismo, por lo que a continuación analizaremos el resultado de estos.

BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA

Los bienes de capital tienen una participación del 34.3% en lo que a importaciones totales se refiere, al registrar un valor importado de US\$ 8,804 millones entre enero y agosto de este año, lo que significa una caída del 7.1%, respecto al mismo periodo de 2014. Por otro lado, el rubro de bienes de capital para la agricultura registró un valor importado de US\$ 146 millones, lo que representa un 0.6% del total de productos recibidos y un 1.7% de las importaciones de bienes de capital.

Por su parte, de 2011 a 2015, en el mismo periodo de enero-agosto, las importaciones de bienes de capital para la agricultura registraron una tasa promedio de crecimiento anual del 14%. Además, los productos con mayores montos de importación fueron los demás tractores, los demás insecticidas, y los tractores de orugas.

Evolución de las importaciones de bienes de capital para la agricultura (enero-agosto)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

DEMÁS TRACTORES

En el periodo enero-agosto de 2015, los demás tractores excepto motocultores, semirremolques y de oruga registraron compras por un total de US\$ 43 millones, lo que evidenció un incremento del 47% respecto al mismo periodo del año anterior. En los primeros ocho meses del año, se realizaron compras de este producto provenientes de 18 países alrededor del mundo, siendo Italia el principal proveedor, con un monto de US\$ 11 millones, un 31.8% adicional respecto al mismo periodo de 2014. Le siguieron Brasil, con US\$ 10 millones (+25.8%); Japón, con US\$ 7 millones (+1471.4%), y EE.UU., con US\$ 5 millones (+53.1%). Entre las principales empresas importadoras de los demás tractores figuran Sicim S.P.A. Sucursal del Perú, con US\$ 10 millones; Ferreyros, con US\$ 6 millones (-21.3%); Ipsa, con US\$ 5 millones (+11.7%), y Rinait Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, con US\$ 3 millones (-30.1%).

DEMÁS INSECTICIDAS AL POR MENOR

Entre enero y agosto de 2015, los demás insecticidas presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos registraron compras por un total de US\$ 26 millones, lo que evidenció un aumento del 40.3% respecto al mismo periodo del año anterior. En ese periodo se realizaron compras de este producto provenientes de 21 países alrededor del mundo, siendo EE.UU. el principal proveedor, con US\$ 7 millones, un 46.7% adicional respecto al mismo periodo de 2014. Le siguieron China, con US\$ 6 millones (+54.4%); Alemania, con US\$ 6 millones (+63.9%), y Colombia, con US\$ 3 millones (+11.6%). Cabe resaltar que las principales empresas que importaron este producto fueron Bayer, con US\$ 9 millones (+42.7%); Tecnología Química y Comercio, con US\$ 3.5 millones (+32.2%); Farmex, con US\$ 3 millones (+22.6%), y Aris Industrial, con US\$ 1 millón (+357.1%).

TRACTORES DE ORUGAS

En el periodo enero-agosto de 2015, los tractores de orugas registraron compras por un total de US\$ 7.2 millones, lo que evidenció un incremento del 267.2% respecto al mismo periodo del año anterior. En estos ocho meses se realizaron importaciones de este producto provenientes de 6 países alrededor del mundo, siendo Brasil el principal proveedor, con US\$ 2.3 millones, un 65% más respecto del mismo periodo de 2014. Le siguieron Italia, con US\$ 2.2 millones; EE.UU., con US\$ 1.3 millones (+315.6%), y Japón, con US\$ 900,000 (+221.4%). Entre las principales empresas importadoras de los demás tractores figuran Sicim S.P.A. Sucursal del Perú, con US\$ 2.7 millones; Ferreyros, con US\$ 2.7 millones; Unimaq, con US\$ 500,000 (+67.9%), e Ipsa, con US\$ 300,000.

Este incremento en las importaciones de bienes de capital para la agricultura demostraría una posible expansión de la demanda en el sector agrícola por estos productos, lo que a su vez generaría una mayor producción agrícola. Dependerá de nosotros el que este sector crezca cada vez más. Para ello, una alternativa sería la eliminación de la moratoria a los organismos vivos modificados (transgénicos), que limita la posibilidad de utilizar semillas de alta rentabilidad y capacidad de respuesta a plagas, así como la promoción de proyectos de irrigación pendientes, que son esenciales para el manejo correcto de un recurso muy escaso como el agua.



...el TPP no impactará en la disponibilidad y el precio de los medicamentos?

El cierre de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) constituye una excelente noticia. Ser partícipe del tratado comercial más grande, moderno y ambicioso del mundo es un hito histórico para el Perú. Sin embargo, tal como sucedió seis años atrás con el Tratado de Libre Comercio Perú-EE.UU. (TLC), algunas personas y medios de comunicación vienen difundiendo noticias alarmantes, según las cuales el TPP generará un aumento considerable en los precios de los medicamentos, extenderá el plazo de las patentes, limitará el acceso a los medicamentos genéricos, entre muchas otras afirmaciones que antes fueron y siguen siendo absolutamente falsas.

SOBRE LAS PATENTES

La característica esencial de la industria farmacéutica es la innovación, y esta conlleva una fuerte inversión en tiempo y dinero. El sistema de patentes permite que los inventores exploten exclusivamente sus invenciones por un tiempo determinado, a fin de recuperar su inversión. De no existir las patentes no se darían las invenciones, incluidos los medicamentos. Así de simple.

El Perú reconoce en su legislación el estándar internacional que protege las patentes por un período de 20 años, ello en función a lo dispuesto tanto por la Organización Mundial del Comercio (OMC) como por la Comunidad Andina (CAN). Una vez vencido el término de la patente, que es otorgada por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), se abre el mercado para los medicamentos genéricos, que pueden ser comercializados en un marco de competencia, con la reducción de precios que ello conlleva. A partir de ese momento, los medicamentos con patente vencida ni los genéricos podrán ser patentados nuevamente, justamente porque ya no cuentan con el requisito de novedad.

Los acuerdos comerciales, como el TLC y el TPP, replican este estándar internacional y no regulan nada adicional. Así, los acuerdos comerciales no crean el régimen de patentes, ya que este existe desde antes, ni tampoco dispone reglas que van más allá de lo internacionalmente regulado. Más aún, se respetan las exclusiones al régimen por motivos de salud pública, como el uso de las licencias obligatorias. Por tanto, los acuerdos comerciales no extienden el período de las patentes, no restringen el acceso a los medicamentos genéricos y no obligan a re-patentar medicamentos cuya patente ya ha vencido. Asimismo, al no estar permitidas en el marco legal de la CAN, las patentes de segundo uso no aplicarán al Perú, a diferencia de los países que sí las recogen en sus legislaciones.

Más aún, la inclusión de reglas de propiedad intelectual y de inversiones genera las condiciones para que las empresas internacionales innovadoras puedan instalarse en el país e introducir sus productos más rápido en el mercado peruano, lo que genera mayor competencia y menores precios.

SOBRE LOS DATOS DE PRUEBA

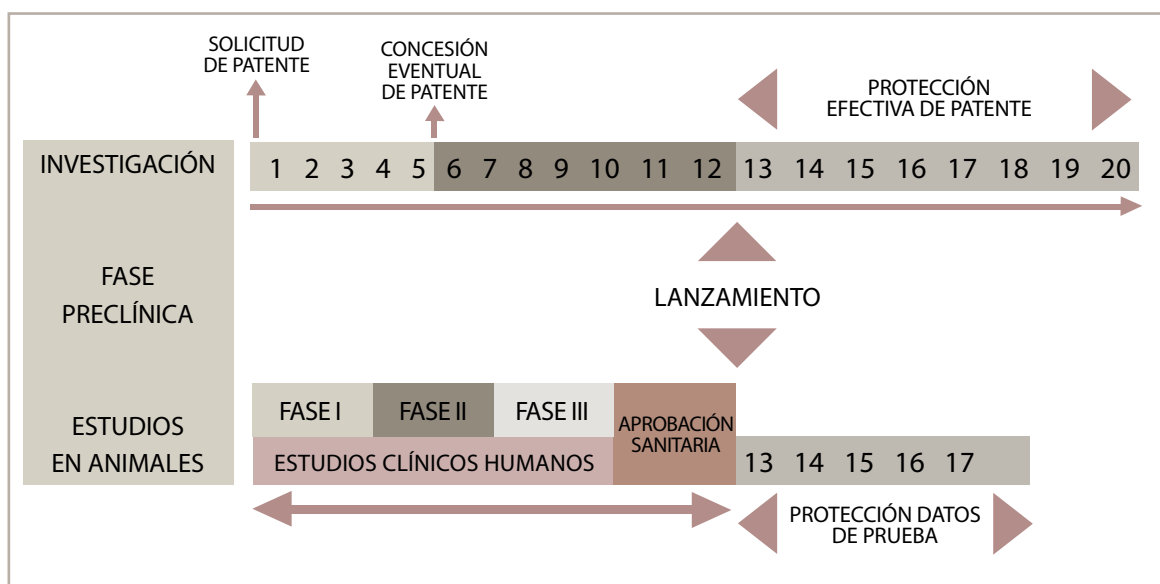
En el Perú no se puede comercializar un medicamento, patentado o no, sin que la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas del Ministerio de Salud (Digemid) le otorgue un registro sanitario. Para obtenerlo, la empresa innovadora debe acreditar la seguridad y eficacia del medicamento, a través de investigaciones clínicas.

Estas investigaciones, denominadas “datos de prueba”, que corren a cargo de cada empresa (y que implican, como es de suponer, una fuerte inversión), son las que asegurarán que los medicamentos, además de tratar eficazmente la enfermedad para la que están destinados, no tengan efectos secundarios dañinos para la salud de los pacientes.

EL TLC dispuso la protección de los datos de prueba de los medicamentos producidos por síntesis química, por el plazo de cinco años a pedido del solicitante o a partir de la protección concedida en otro país. El TPP otorgaría esta protección a los productos biológicos, es decir, a aquellos medicamentos de última generación elaborados haciendo uso de la biotecnología y la ingeniería genética, destinados al tratamiento de enfermedades como el cáncer, el VIH, entre otras, lo que constituiría un incentivo para el pronto ingreso de los mismos al mercado peruano. Sin embargo, esta disposición se implementará a los 10 años de la entrada en vigencia del acuerdo.

Tal como se puede apreciar en el cuadro siguiente, las patentes y los datos de prueba tienen naturaleza distinta. Sus plazos de protección no se suman, sino que suelen ser paralelos. Asimismo, dada la demora de las autoridades en otorgarlos, o cuando la protección de datos de prueba se haya concedido en otro país, los plazos efectivos de protección en el Perú se reducen considerablemente.

PROTECCIÓN DE PATENTE VS. PROTECCIÓN DE DATOS



Fuente: Andrés Rincón Uscátegui. La Naturaleza Jurídica de la Protección de Datos de Prueba Farmacéuticos.

Desde la entrada en vigencia del TLC, hace 6 años, la Digemid otorgó unos 18,000 registros, pero solo 37 recibieron protección de datos de prueba, de los cuales 14 ya han vencido.

Asimismo, menos del 0.5% de los medicamentos comercializados tienen protección de datos de prueba. Según la Digemid, actualmente hay 246 productos biológicos registrados en sus diversas presentaciones. De ellos, solo 26 hubieran sido pasibles de protección de datos de prueba, y la mitad ya habrían vencido por el paso del tiempo. Ello significaría ¡menos del 0.3% de productos biológicos registrados y menos del 0.2% de los comercializados!

SOBRE EL ACCESO Y PRECIO DE LOS MEDICAMENTOS

La experiencia nos demuestra que las patentes y los datos de prueba no impiden el acceso o elevan el precio de los medicamentos. Por el contrario, la oferta de los mismos en el mercado interno se ha incrementado en los últimos años, según información del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Así, según el IMS Health, líder en información global sobre la industria de la salud, el mercado *retail* farmacéutico peruano creció un 35% entre 2010 y 2014, periodo inmediatamente posterior a la entrada en vigencia del TLC, y en el que se lanzaron más de 40 nuevas entidades químicas en el mercado peruano, lo que ha mejorado el arsenal terapéutico y la calidad de vida de las personas.

Asimismo, no existe ningún estudio, con el debido sustento técnico, que pruebe que los acuerdos comerciales incrementan el precio de los medicamentos. En cambio, sí existen estudios que muestran que el gasto público en salud no se ha incrementado desde la vigencia del TLC, pese al crecimiento de la población, su edad y la cobertura en medicamentos. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (Inei), mientras que en el período 2010-2014 la inflación aumentó un 3.3% por año, los precios de los productos medicinales y farmacéuticos solo crecieron un 2.8%, por lo que habrían decrecido en términos reales.

La experiencia lo demuestra una vez más: cuando hay competencia e innovación, los precios bajan, y los acuerdos comerciales proveen el marco para fomentarlas.

Según la Digemid, a pesar que en nuestro país el 70% del mercado farmacéutico en unidades es ya genérico, solo se consume entre un 20% y un 25% de estos. Así, si se quiere reducir el precio de los medicamentos, en vez de buscar la supuesta "culpabilidad" de los acuerdos comerciales, se debería exigir al Estado una mayor promoción del uso de medicamentos genéricos, lograr mejores precios mediante compras públicas centralizadas, efectuar licitaciones públicas internacionales, emitir la normatividad que permita el ingreso de los biosimilares, así como reducir completamente los aranceles a la importación de medicamentos.