



**EDITORIAL**



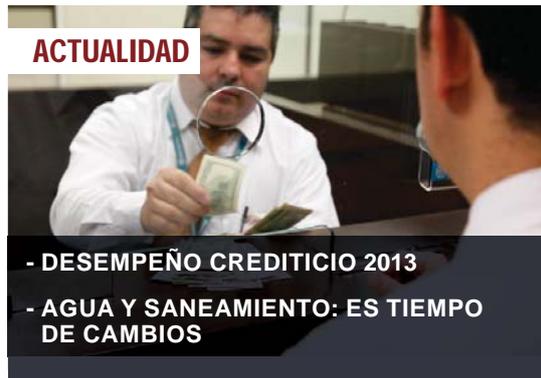
**NOS UNIMOS A LA DECLARACIÓN DEL CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO-PERUANO**

**HECHOS**



**SE NOS APAGARÁ LA LUZ, DE PRONTO...**

**ACTUALIDAD**



- DESEMPEÑO CREDITICIO 2013
- AGUA Y SANEAMIENTO: ES TIEMPO DE CAMBIOS

**ECONOMÍA**



**¿ES RACIONAL SER INFORMAL?**

**COMERCIO EXTERIOR**



**#AHÍESTÁPUES: ANTIDUMPING A LA LIGERA CONTRA NUESTRAS EXPORTACIONES**

**TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES EL MOTOR DE TU NEGOCIO**

**FRONTIER**

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

**US\$ 16,850 s/. 47,180\***

Foto referencial. \* Tipo de Cambio S/. 2.83. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (clave D22-D2-1010A / D22-D2-1010E) del 1 al 30 de Noviembre del 2013. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye Ilete a provincias.

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con [www.comexperu.org.pe/semanario.asp](http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp)

# Nos unimos a la declaración del Consejo Empresarial Chileno-Peruano

Dada la importancia del tema, en esta oportunidad cedemos este espacio editorial para publicar y aunarnos al comunicado del Capítulo Peruano del Consejo Empresarial Chileno-Peruano difundido días atrás.



## DECLARACIÓN PÚBLICA CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO-PERUANO

CAPÍTULO PERUANO  
MARTES 28 DE ENERO 2014

- Desde su fundación en noviembre de 2004, el Consejo Empresarial Chileno-Peruano tiene como misión fundamental impulsar la integración y cooperación económica y comercial entre nuestros países, para así, impulsar el desarrollo de nuestros pueblos y generar miles de puestos de trabajo para bienestar de las familias chilenas y peruanas.
- Conocido el Fallo de la Corte Internacional de Justicia de la Haya, se amplían las condiciones para un trabajo empresarial conjunto. En ese sentido, el Consejo Empresarial Chileno-Peruano reafirma su compromiso con el desarrollo económico y social de nuestros países, en el marco de una sólida relación bilateral y una política compartida de inserción en la economía global, en particular, unidos sólidamente en La Alianza del Pacífico. Estamos convencidos de que la definición contenida en el Fallo de la Corte Internacional de Justicia de La Haya le dará un gran impulso a la alianza estratégica existente entre Chile y Perú
- Los empresarios peruanos y chilenos hemos venido trabajando juntos, en armonía, fraternidad y con responsabilidad social, concretando inversiones a ambos lados de la frontera. Este flujo de inversión supera ya los USD\$ 20 mil millones y ha generado miles de empleos formales, mejorando la calidad de vida de ciudadanos y sus familias en ambos países. Gracias a la conclusión del diferendo, hoy estamos seguros que Chile y Perú tienen un futuro de prosperidad y bienestar social que nuestros pueblos merecen.
- El Fallo de La Haya debe ser considerado como una oportunidad de crear grandes y mejores sinergias. Con esta decisión, que demuestra al mundo que somos países serios que solucionan sus diferencias de la manera más alturada, no solamente hemos ganado un ambiente de paz sino, sobre todo, la seguridad de un futuro de prosperidad, que debe encaminarnos definitivamente al desarrollo y a la eliminación de la pobreza de nuestros pueblos. Juntos, en un ambiente de paz y hermandad, somos más fuertes.

**Juan Francisco Raffo**  
Presidente

**Alfonso García-Miró**  
Vicepresidente

**Capítulo Peruano**  
**Consejo Empresarial Chileno-Peruano**

**Director**  
Eduardo Ferreyros Küppers  
**Co-editores**  
Rafael Zacnich Nonalaya  
Álvaro Díaz Bedregal  
**Promoción Comercial**  
Helga Scheuch Rabinovich

**Equipo de Análisis**  
Raisa Rubio Córdova  
Pamela Navarrete Gallo  
Walter Carrillo Díaz  
Juan Carlos Salinas Morris  
Mario Rivera Liau Hing

**Corrección**  
Ángel García Tapia  
**Diagramación**  
Carlos Castillo Santisteban  
**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](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

volver al índice

## Se nos apagará la luz, de pronto...

La obstrucción de la cuenca del Mantaro, que provocó el desabastecimiento temporal de aproximadamente el 8% de la demanda de energía a nivel nacional (ver [Semanario N° 737](#)), debe llamar la atención de las autoridades del sector. Esto se hace aún más urgente cuando “cualquier contingencia (adicional) podría significar un corte”, como lo indicó a los medios César Butrón, presidente del Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES). Es necesario reflexionar sobre los recursos con los que contamos, la situación del sistema de generación y distribución de energía, así como sobre qué medidas debe tomar el Ministerio de Energía y Minas (MEM), en coordinación con el COES para evitar un probable desabastecimiento generalizado, no solo en este año o los próximos que le quedan a esta administración, sino también a largo plazo.

### POTENCIAL SIN TRANSFORMACIÓN, ES SOLO POTENCIAL

Según lo discutido en el Foro de Complementación Energética Chile-Perú, realizado en noviembre del año pasado, el Perú tiene un potencial energético superior a sus necesidades. En cuanto a energía renovable tenemos un potencial de 70,000 megavatios (MW) en lo que respecta al subsector hidráulico, del cual solo se usan 3,172 MW. En energía eólica tenemos un potencial de 22,000 MW y apenas utilizamos 232 MW. Para energía solar tenemos un potencial de generación de 4.5 a 6.5 kilovatios hora por cada metro cuadrado (Kwh/m<sup>2</sup>), pero solo usamos 96 MW; del mismo modo, tenemos un potencial de producción de biomasa de 272 millones de toneladas al año (MMT/año), pero solo usamos 31 MW. Y, en cuanto a energía no renovable, el gas natural tenía un potencial de 80 trillones de pies cúbicos (TCF) y se usó un promedio de 1,150 millones de pies cúbicos diarios (MMPCD).

Adicionalmente, según el Resumen Estadístico Anual del COES 2013, a 2013, la máxima demanda de energía en Perú ascendió a 5,575 MW, lo que representó un aumento del 5.4%, con respecto al pico de demanda de 2012. Sin embargo, a pesar del gran potencial que tenemos, del aumento de la demanda y del costo marginal de producción competitivo que tiene el Perú con respecto a los demás países de la región, no se han concretado los proyectos necesarios para asegurar el futuro del abastecimiento de energía en nuestro país.

ProInversión ha logrado comprometer US\$ 5,500 millones, de modo que el Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) pueda aumentar su cobertura. Sin embargo, teniendo en cuenta las estimaciones de un estudio conjunto de ESAN y AFIN, la brecha de inversión en infraestructura en el sector de energía es de US\$ 32,987 millones. Es decir que hasta el momento solo contamos con los recursos para cubrir ¡el 16.7% de la brecha de infraestructura en energía! Y esto ocurriría, asumiendo que estos trabajos no se paralancen, sin sustento técnico y por obra y gracia de los caudillos regionales radicales, sus socios políticos en las ciudades, la corrupción y el desinterés por un proyecto del país. Esta pequeña parte de lo que necesitamos trabajar en energía se completaría solo si el Gobierno maneja y enfrenta públicamente la falta de sustento técnico de aquellos grupos políticos interesados en frenar el desarrollo del país, so pretexto del cuidado del medio ambiente, pero curiosamente siempre asegurando que se haga la menor inversión posible, que continúe el atraso de estas zonas y que se perpetúe la pobreza en las regiones más desconectadas del resto del país y del comercio.

Ya está claro que el Perú enfrenta enemigos internos que pretenden bloquear la generación de energía suficiente para desarrollarnos, porque eso les resta posibilidades de hacer política en las regiones donde esta inversión se haría. Por esto, el MEM debe agilizar todos los procesos para el pronto desarrollo de la línea de Transmisión 220 kV Machupicchu-Quencoro-Onocora-Tintaya y subestaciones asociadas, la línea de transmisión 500 kV Mantaro-Marcona-Socabaya-Montalvo y subestaciones asociadas, la línea de transmisión Carhuaquero-Cajamarca Norte-Cáclic-Moyobamba en 220 kV, y la adjudicación del gasoducto Sur Peruano. Igualmente, debe realizarse un esfuerzo por parte de los congresistas representantes de cada región y del Gobierno central, para que los proyectos se concreten sin mayores percances y, de este modo, catalicen el desarrollo, en vez de convertirse en caballos de batalla de sus anacrónicas guerras ideológicas. Cada uno de estos proyectos debe asegurarse con intensas campañas de información sobre los beneficios y el futuro de crecimiento económico que permitirían a las regiones en donde se den las inversiones, y a sus ciudadanos.

Algunos de los esfuerzos hechos en promover mediáticamente la aceptación del Gobierno debería redirigirse hacia promover también la comprensión y aceptación de estos proyectos. Nuestros ciudadanos necesitan de la energía para que con ella impulsen, desde sus respectivas actividades, la economía. Asimismo, ahora muchos peruanos necesitamos de estas iniciativas pues, por ejemplo, según las cifras de la ENAHO al tercer trimestre de 2013, el 25.5% de los hogares encuestados en Cajamarca no tenía alumbrado eléctrico, mientras que en Amazonas dicha proporción fue del 24.5% y en Huánuco, del 23.4%. Esperemos que la rigurosidad técnica y la sincera voluntad política iluminen al Gobierno, porque ya no podemos esperar que los líderes regionales hagan por propia iniciativa estos esfuerzos. Esta debe ser una política de Estado liderada firmemente por el presidente de la República. Los peruanos la esperan.

II DIPLOMADO EN

**DERECHO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Inicio: 6 de Marzo



UNIVERSIDAD  
DEL PACÍFICO  
ESCUELA DE POSTGRADO

volver al índice

## Desempeño crediticio 2013

El sistema financiero juega un rol fundamental en nuestra economía, ya que permite reasignar el capital –escaso para algunas personas y abundante para otras en ciertos momentos– hacia donde este genera mayores rendimientos. Es decir, permite transferir capital desde las personas que lo tienen y por el momento no lo necesitan, a otras que lo requieren. Esto hace al dinero rentable, por lo que el sistema financiero promueve una mayor eficiencia. Por ejemplo, los depósitos que hacen personas (que no necesitan su dinero de manera inmediata) en bancos comerciales o cajas municipales, son fuente de crédito para otras, que solicitan préstamos de dinero a las mismas identidades. De la diferencia entre tasas de interés activas (préstamos) y pasivas (depósitos), estas entidades crean sus ganancias. Esto genera un proceso multiplicador que permite solucionar problemas de liquidez que empresas u hogares pueden estar enfrentando en ciertos momentos. Es por ello que se dice que el sistema bancario amplifica los efectos en la economía.

A primera vista, uno podría decir que el sistema crediticio peruano evolucionó positivamente durante 2013, debido al mayor nivel de créditos otorgados con relación a años anteriores. Según la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), los préstamos totales de la banca privada nacional a diciembre de 2013 ascendieron a S/. 169,555 millones<sup>1</sup>, lo que implicó un crecimiento del 12.25%, respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, la cartera de créditos en moneda nacional totalizó en S/. 91,736 millones el mismo año, monto superior en S/. 19,206 millones (+26.48%) al de diciembre de 2012, esto es, el crecimiento más alto desde 2008.

Por otro lado, según cifras de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), del total de créditos otorgados en 2013, S/. 56,794 millones fueron colocados por el Banco de Crédito del Perú (33.5% del total), seguido por el Banco Continental (S/. 39,794 millones; 23.5%) y Scotiabank Perú (S/. 25,721 millones; 15.2%). Con respecto a los créditos para actividades empresariales en 2013, el sector económico que tuvo un mayor nivel de financiamiento crediticio directo fue la industria manufacturera, con S/. 26,275 millones (+20.5%); seguido por el sector comercio, con S/. 25,915 millones (+17.6%). Asimismo, la administración pública y defensa fue el sector con menor financiamiento crediticio directo, con S/. 416 millones (+114.2%); seguido de los servicios sociales y salud, con S/. 857 millones (+30.7%).

Estas cifras revelan un alto dinamismo en el crédito. No obstante, cabe preguntarnos si el sistema crediticio peruano se está desempeñando de manera óptima. La cartera atrasada –es decir, la suma de créditos vencidos y en cobranza judicial– en 2013 fue de S/. 3,628 millones; un 43.5% más que el año anterior. El banco con mayor cartera atrasada fue el Banco de Crédito del Perú (S/. 1,290 millones; +53.8%). Por otro lado, el nivel de morosidad<sup>2</sup> en 2013 fue del 2.14%, 0.39 puntos porcentuales por encima de lo registrado en 2012. Y el banco con mayor ratio de morosidad fue el Banco Azteca (8.86%; +1.91 puntos porcentuales), a pesar de no tener la mayor cartera atrasada (S/. 56 millones).

<sup>1</sup> Considerando un tipo de cambio constante para el cálculo.

<sup>2</sup> Según la SBS, la morosidad es el ratio de la cartera atrasada (suma de créditos vencidos y en cobranza judicial) con respecto a los créditos directos (suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial).

### Créditos y deudores para la micro y pequeña empresa en 2013\*

Empresas	Microempresa		Pequeña empresa	
	Créditos	N° deudores	Créditos	N° deudores
Mibanco	947,349	253,216	2,761,032	91,847
Banco Financiero	174,776	33,225	599,080	21,732
Banco de Crédito del Perú	406,488	30,424	4,845,727	73,338
Scotiabank Perú	137,790	5,702	2,757,333	59,599
Banco BIF	55,330	4,230	182,211	2,453
Banco Continental	86,295	2,823	1,579,784	18,411
Banco de Comercio	15,841	2,242	38,772	1,900
Interbank	44,515	1,515	508,660	8,090
Banco Ripley	141	12	0	0
Banco GNB	311	11	10,600	49
Citiibank	3,566	7	471	7
Banco Santander Perú	3	0	9,709	14
<b>Total</b>	<b>1,872,406</b>	<b>333,407</b>	<b>13,293,378</b>	<b>277,440</b>

\*Créditos en miles de soles. Número de deudores a noviembre de 2013.  
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros. Elaboración: COMEXPERU.



ADIOS VISAS\*  
ADIOS COLAS\*\*

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

\* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.  
\*\* Via rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS  
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO  
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS  
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTALA AL

625 7700

< volver al índice



### CRÉDITOS MYPE: MOROSIDAD LLEGÓ AL 7% EN 2013

En cuanto a los créditos para las micro y pequeñas empresas, en 2013, estos ascendieron a S/. 1,872 millones (-26.8%) y S/. 13,293 millones (+2.3%), respectivamente. Los principales bancos que las financiaron fueron Mibanco (50.6% del total) en el caso de las microempresas, y el Banco de Crédito del Perú (36.5% del total), en el caso de las pequeñas empresas. Con respecto al número de deudores, estos ascendieron a 333,407 en el caso de las microempresas, y a 227,440 en el caso de las pequeñas empresas, a noviembre de 2013.

Independientemente de que los créditos para la microempresa hayan caído y los créditos para la pequeña empresa se incrementaron en 2013, la morosidad en ambos casos aumentó considerablemente con respecto al año anterior. Así, la morosidad para la micro y pequeña empresa fue del 3.64% (+0.95 puntos porcentuales) y el 7.34% (+2 puntos porcentuales), respectivamente. En cuanto al crédito conjunto (Mype), la morosidad fue del 6.9% (+2 puntos porcentuales). Por otro lado, con respecto a la estructura de los créditos para la microempresa, el 1.6% de los mismos son considerados como pérdida, y el 93.2% como normales. Por el lado de la pequeña empresa, la situación es más alarmante: el 4.3% de los créditos son considerados como pérdida. Esta es la cifra más alta en todos los tipos de crédito. Tan solo el 86% de estos créditos son considerados normales. Teniendo en cuenta esto, y que el 82.9% del total de créditos otorgados por la empresa Mibanco en 2013 estuvieron destinados a las Mype, no es de sorprender que este haya sido el segundo banco con mayor morosidad en 2013 (5.24, +0.76 puntos porcentuales) y con mayor número de deudores Mype (más de 345,000) a noviembre de 2013.

Estos indicadores muestran que el mayor nivel de acceso a créditos en 2013 tuvo, sin embargo, un menor control y estudio sobre a quienes iban destinados los préstamos, sobre todo en el caso de los créditos para las Mype –y específicamente el caso de la pequeña empresa–. No esperamos que durante este 2014 las entidades financieras dejen de inyectar capitales y facilidades de financiamiento para las Mype, pero sí que las evaluaciones para su otorgamiento se realicen de manera más prudente y debidamente supervisada, con un seguimiento constante. Los bancos tendrán que ser más eficientes en sus créditos, si no se quiere encarecer y hacer menos accesible el crédito en el mediano y largo plazo, y con ello retrasar más el crecimiento del Perú.



**Negocios**  
INTERNACIONALES

la mejor manera de  
conectarse al mundo

Suscríbese: [negocios@comexperu.org.pe](mailto:negocios@comexperu.org.pe)

 volver al índice



## Agua y saneamiento: es tiempo de cambios

Entre 2007 y 2012, los peruanos pasamos de ser 28 millones a casi 30 millones, un crecimiento promedio cercano al 1.5% anual. Lima creció a una tasa promedio anual del 2.4% durante los últimos cinco años, al pasar de 7.6 millones de habitantes en 2007 a 8.5 millones en 2012. Como capital, Lima alberga gran parte de la actividad económica e industrial del país; sin embargo, enfrenta una serie de problemas en lo que a desarrollo urbano se refiere, sobre todo en materia de agua y saneamiento, al igual que la mayoría de ciudades en el país.

El aumento de la población, tanto en Lima como en provincias, propio de un país emergente, ha hecho que la misma cantidad de agua que nuestras cuencas y vertientes capturan anualmente, deba repartirse entre cada vez más personas. Ante la falta de acceso al recurso hídrico, es necesario analizar a mayor profundidad el problema para determinar las causas que lo originan.

### EL ORIGEN

A lo largo de su historia, el Perú ha tenido una serie de dificultades en el manejo hídrico, que hasta hoy afectan la actividad económica, industrial e incluso el día a día de muchas familias. En primer lugar, tenemos un problema en la captación del agua. De acuerdo con el SENAMHI, la vertiente del océano Pacífico, que nace en los Andes y abastece de agua al 70% de la población peruana, captura solo el 1.8% de las precipitaciones fluviales de la zona (el 97.7% es llevado al Atlántico, a través de la vertiente del Amazonas, y el 0.5% al lago Titicaca). Entonces, únicamente este pequeño porcentaje tiene como destino las costas peruanas, la zona del país más dinámica e intensiva en su uso. El agua tampoco se aprovecha en la costa por completo, debido al régimen estacional que provoca que nuestros ríos tengan una distribución hidrológica irregular, con corriente de agua solo una parte del año (enero, febrero y marzo).

En segundo lugar, existe un manejo deficiente de cuencas y represas. Las cuencas hidrográficas llevan el agua de lluvia desde la parte alta del territorio hasta su parte baja. Por ende, lo que se hace indebidamente en la parte superior de la cuenca tiene repercusiones forzosamente en la parte inferior. De acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en el Perú, el mal estado y deterioro de las cuencas hidrológicas se produce frecuentemente por la eliminación de la cobertura vegetal, prácticas agrícolas inadecuadas, sobrepastoreo, utilización impropia del agua, tala ilegal de los bosques y contaminación. Según reportes de la Autoridad Nacional del Agua (ANA), la disponibilidad hídrica anual para la costa peruana es de cerca de 38,000 MMC<sup>1</sup>, de los cuales solo tenemos capacidad para regular aproximadamente 5,452 MMC. La disminución de la capacidad de almacenamiento de las represas (en algunos casos de hasta el 50%) producto de la sedimentación y la falta de inversión en la construcción de nuevas, son algunos de los problemas.

El sistema de distribución de agua es el tercer problema en este sector. Las redes de agua y desagüe tienen más de 35 años de antigüedad y, según Sedapal, a 2011 se perdía el 35% del agua distribuida por contar con tuberías matrices y domésticas dañadas y muy antiguas. Por otro lado, Lima crece tanto horizontal como verticalmente y las redes de los servicios de saneamiento no se han preparado para el necesario crecimiento vertical de la ciudad. Las tuberías existentes no se dan abasto y la capacidad en metros cúbicos que antes era suficiente para satisfacer el consumo de agua en casas de un piso, no lo es para los ahora nuevos edificios de más de cuatro.

Un cuarto problema es el uso ineficiente del agua. En el caso del agua para riego, el 88% de los campos de cultivo aplican el riego por inundación (típico además de productos como el arroz, que no es un cultivo muy rentable para el agricultor) y, según estimaciones del PNUD, el 65% del agua para agricultura se pierde debido a las deficientes condiciones de nuestro sistema de riego (falta de drenajes y de manejo profesional). En cuanto al agua para el consumo doméstico, el mal uso del recurso se da, en parte, porque existe un problema de valoración. El precio del agua en el Perú hoy no refleja su escasez relativa, así como tampoco los costos de captación y tratamiento que requiere. Por tanto, como ciudadanos, no pagamos el costo real del agua que llega a nosotros y esto no nos permite tomar real conciencia del dinero que estamos desperdiciando al dejar correr el agua sin usarla, malgastarla o contaminarla. Tampoco le permite a las empresas de saneamiento recaudar lo suficiente para programar inversiones que permitan extender las redes y mejorar la infraestructura y servicio a los usuarios.

Entre otros problemas señalados por el Consejo Nacional de la Competitividad, se encuentra la débil institucionalidad en este sector, la duplicidad de competencias de supervisión, la débil gestión del recurso hídrico (producto de la existencia

<sup>1</sup> Millones de metros cúbicos



de procedimientos, permisos y autorizaciones complejas), una limitada inversión hidráulica y la falta de un mercado privado que dinamice la inversión en el rubro. Sin embargo, son temas para los que ya se están elaborando soluciones. Por ejemplo, fortalecer a la ANA como única institución rectora en materia hidrológica; fomentar una mayor sensibilización de la población respecto al valor del agua y su uso doméstico; promover el riego tecnificado; consolidar una nueva estructura tarifaria para la prestación del servicio; incrementar concesiones y APPs tanto en inversión hidráulica, como en agua y saneamiento; elaborar un plan de inversión en cuencas, entre otras.

Esperemos que estas ideas no se queden solo en un papel, sino que progresivamente se vayan implementando para que, en un futuro cercano, la carencia de servicios de agua y saneamiento no sea un riesgo para las inversiones inmobiliarias, el sector industrial ni las familias peruanas. Si lo que quiere el Estado es mejorar la competitividad del sector hídrico rápidamente, ¿por qué no promover una mayor participación del sector privado en la gestión de Sedapal y demás empresas públicas de saneamiento en las regiones? Evidencias de buenos resultados a partir de la inversión privada en servicios públicos, se tienen. ¿Por qué no funcionaría con el agua? Tenemos que dejar la retórica del agua como recurso provisto de manera gratuita. Llevarla a cada campo o casa tiene un costo, y es mejor prever sistemas en donde cada usuario lo asuma paulatinamente, para permitir que pronto todos puedan tener acceso al servicio.



## ¿Es racional ser informal?

La informalidad a nivel de empresas es un problema latente en el Perú. Un indicador importante de esto es que la mayor parte del dinero utilizado en sus operaciones no pasa por los bancos. Según el BCRP, la intermediación de recursos del sistema financiero fue tan solo del 34% en el segundo trimestre de 2013. Esto podría ser el reflejo de la alta tasa de informalidad, pues este tipo de negocios es el que tiene escaso acceso al sistema financiero formal, y realiza la mayoría de sus transacciones fuera del mismo. La gran cantidad de dinero que no circula por el sistema financiero no está sujeta a regulación de ningún tipo, lo que incentiva la práctica de actividades ilícitas. Una muestra de que se puede lograr mejores resultados es el caso chileno, con una intermediación financiera de 41.4 puntos porcentuales por encima del caso peruano a fines de 2012.

¿Cómo decide el empresario informal? El caso de las microempresas es claro. Estas reciben un tratamiento especial en el campo tributario. A través del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) y el Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), las obligaciones para este tipo de negocios son pocas comparadas con las que la Sunat exige a las empresas del Régimen General de Impuesto a la Renta. En el NRUS, las microempresas no tienen que llevar una contabilidad formal (pues el pago de impuestos se reduce a una cuota), y en el RER la contabilidad se basa en procedimientos simples, como el registro de venta, el registro de compra y el diario de formato simple. Asimismo, tanto la micro como la pequeña empresa asumen menores costos laborales, específicamente en gratificaciones, indemnizaciones por despido, CTS, entre otros conceptos.

Aun así, en 2012, según cifras de la ENAHO, el 85.3% de las microempresas no estaba registrado en la Sunarp, y ese número se ha mantenido durante los últimos años. Incluso, un 71.7% de estos negocios no llevó ningún tipo de registro de sus ventas y gastos. Entonces, ¿qué sucedería si el régimen fuera más exigente? Evidentemente, existirían aún menos incentivos para ser formales. Esto es lo que sucede cuando las microempresas crecen. Al crecer, enfrentan un análisis costo-beneficio sobre su ingreso a la formalidad, siendo el principal costo de hacerlo el dramático cambio de régimen tributario. Al crecer y superar un umbral de ingresos que no les permite acogerse a estos regímenes, las pequeñas empresas peruanas dejan de tener los beneficios mencionados anteriormente y pasan al Régimen General de Impuesto a la Renta. Este último contiene exigencias según el monto de facturación. Hasta las 150 UIT, se debe tener un registro de compra, registro de venta y un diario de formato simple. Pasadas las 150 UIT hasta las 500 UIT, las exigencias en cuanto a la contabilidad aumentan aún más. Entre otras cosas, se les demanda llevar como mínimo el libro diario, el libro mayor, el registro de compras y el registro de ventas e ingresos, de acuerdo a lo dispuesto en la [Resolución de Superintendencia N.º 226 -2013/Sunat](#). Por otro lado, la flexibilidad laboral disminuye hasta casi desaparecer.

Si las micro y pequeñas empresas se deciden por la formalidad, el principal beneficio es el acceso al crédito a través del sistema financiero formal. Según Asbanc, los beneficiarios de un préstamo informal, con un esquema de pago diario, pagan una tasa de costo efectivo anual (TCEA) que oscila entre el 406% y el 10,488%, mientras que con un préstamo en el sector formal, con un pago diario también, se paga una TCEA que varía entre el 60.9% y el 399%. Por otro lado, si el pago es mensual, se mantiene una importante diferencia. La TCEA cobrada por prestamistas informales fluctúa entre el 210% y el 792%, mientras que en el sistema financiero formal varía entre el 32.9% y casi un 200%.

No obstante, la importancia de este beneficio parecería disminuir por la consideración de otros factores no económicos. Según Asbanc, la demanda de financiamiento informal se ve impulsada por la mayor flexibilidad e inmediatez de estas operaciones, la falta de cultura financiera y lo difícil que resulta el entendimiento del costo efectivo de un crédito. Salvo la flexibilidad, que es debatible pues existen extorsiones en algunos casos, estos factores parecen ser determinantes en la elección del prestatario.

Muchas veces el costo de cambio de régimen tributario es el que se impone en este canje o *trade-off*. Esto nos lleva a preguntarnos ¿por qué están asignados los incentivos del sistema tributario de esa manera? ¿Por qué el Ministerio de Economía y Finanzas y la Sunat mantienen un esquema que desanima a las Mypes a formalizarse? Primero, la base imponible es bastante baja. Ante esto, la Sunat parecería haberse decidido por la solución fácil (e inequitativa) de cobrar más a los formales. Sin embargo, esto incrementa los costos de ser formal, disminuye la base tributaria, indirectamente facilita la delincuencia (extorsión y lavado de dinero) y crea un círculo vicioso.

¿Qué otras opciones tenemos? Si bien implica más trabajo, incrementar la base tributaria sí sería una reforma sostenible. Normalmente se apela a una medida de largo plazo, que es la creación de conciencia tributaria, prácticamente inexistente en el Perú. Esta es importante y la Sunat ha iniciado una campaña publicitaria con este fin. Sin embargo, también existen otros mecanismos que se pueden aplicar y que tendrían un impacto más rápido. Estos radican en ofrecer mayores facilidades al contribuyente en el cumplimiento de sus obligaciones, con centros de atención más cercanos, reducción, automatización y simplificación de trámites y papeleos innecesarios, e incluso, tal como lo señalamos en el [Semanario N.º 722](#), reducir gradualmente el IGV.

Por último, con respecto a las microempresas, el salto seguirá siendo importante. Se requiere un programa o régimen de traslado hacia la formalización que reduzca los costos y las incentive a formalizarse. Si esas barreras se reducen, el análisis costo-beneficio de la Mype podría inclinarse hacia la formalización, aumentar la recaudación y la penetración del sistema financiero en las actividades comerciales del país, que es aún baja.



## #AhíEstáPues: Antidumping a la ligera contra nuestras exportaciones

Recientemente el Perú usó el mecanismo de defensa comercial de antidumping para frenar las importaciones de prendas de vestir de China. Aunque el proceso estuvo plagado de errores técnicos, violaciones a la ley comercial y un fuerte sesgo proteccionista, el 23 de diciembre el Indecopi aplicó derechos antidumping a 5 categorías (de las 15 investigadas), que representan en valor alrededor del 40% de las importaciones de prendas de vestir de China, lo que beneficia a un reducido grupo de grandes empresas y perjudica a todos los consumidores.

En esta investigación, de alcance sectorial, vimos cómo se forzaba la determinación de dumping y la determinación de daño, se incumplían plazos y se terminaba aplicando derechos, señalando que el “precio normal” de un pantalón o *short* es de casi US\$ 16, cuando solo las marcas *premium* (que son alrededor del 3% de las importaciones de pantalones) alcanzan ese precio. Así ha tratado el Perú a China, su principal socio comercial y así hemos desacreditado el antiguo prestigio técnico de Indecopi, nuestra autoridad investigadora. Ahora le toca el turno al Perú. Una cucharada de su propia medicina.

El 16 de diciembre de 2013, el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil, mediante la Circular N.º 76, inició una investigación antidumping contra las exportaciones de películas de polipropileno biaxialmente orientado (películas BOPP) sin impresión gráfica (usadas, por ejemplo, para empacar alimentos como *snacks*), de Perú, Argentina, Chile, Colombia, India y China Taipéi, al Brasil. La investigación se inició a pedido de una sola empresa (Vitopel Do Brasil) que dice representar por sí sola más del 50% de la producción brasileña total. La Asociación Brasileña de la Industria del Plástico (ABIPLAST) apoyó el inicio de la investigación.

Para iniciar la investigación contra Perú, la autoridad brasileña habría encontrado un supuesto margen de dumping del 15.5% en las exportaciones peruanas hacia Brasil. ¿Cómo encontró ese margen? Según el Acuerdo Antidumping de OMC, la autoridad solo puede iniciar la investigación si existen pruebas suficientes de dumping y de que las importaciones con dumping causan directamente un daño importante a la rama de producción nacional. Pues bien, Brasil calculó el margen de dumping comparando el precio de exportación promedio de Perú a Brasil con el precio promedio de exportación de Perú a Colombia. Para la autoridad brasileña, esta sería “una buena referencia”.

### UNA REPETIDA: COMPARAR PRODUCTOS DISTINTOS Y OBTENER DUMPING A LA MEDIDA

El precio de exportación promedio de la partida investigada, 3920200000, de Perú a Colombia incluye no solo el de películas BOPP sin impresión gráfica (el producto investigado), sino también el de las láminas de polipropileno con impresión gráfica, que ya poseen la publicidad impresa y que lógicamente tienen un precio mucho mayor. Así, ese precio promedio es mucho más alto que el obtenido de la exportación a Brasil, al que solo se vende película sin impresión. ¿Es esto válido? Por supuesto que no. De hecho, si comparamos el precio de exportación del único productor peruano, OPP Film, a cualquier otro destino (con excepción de Venezuela, que todavía tiene restricciones en los pagos, acceso a cartas de crédito, entre otros), Brasil es el destino de mayor precio, no pudiéndose comprobar dumping alguno con esta comparación.

Pese a estos graves errores técnicos en el inicio de esta investigación, ya se está perjudicando gravemente al exportador peruano al generar incertidumbre en su clientela frente al riesgo inminente de aplicación de medidas antidumping provisionales. La autoridad brasileña sostiene que hay indicios de daño porque el fabricante brasileño “no ha podido aprovechar plenamente el crecimiento de la demanda interna, perdiendo participación frente a las importaciones”. Sin embargo, la información de Vitopel demuestra que la producción y las ventas de la industria brasileña se incrementó un 12% y un 16%, respectivamente. Más aún, la empresa solicitante declaró estar operando casi a máxima capacidad (93% de la capacidad efectiva), y haber realizado importaciones de películas para revender en Brasil, presumiblemente para suplir su falta de capacidad para atender a sus clientes.

Sospechosamente, otras productoras brasileñas importantes no estarían participando en esta investigación, tal vez porque han tenido un buen desempeño en el periodo. Esto debe ser verificado por la autoridad.

No obstante, el principal problema del sector plástico brasileño, reconocido incluso por los mismos gremios del sector, es que el precio del insumo para las películas de polipropileno (resinas de polipropileno) es muy alto y es abastecido por una



única empresa petroquímica que vende incluso por encima del precio internacional. ABIPLAST declaró que los precios de las resinas en Brasil son aproximadamente un 35% superiores a los del mercado internacional<sup>1</sup>.

A pesar de esto, en 2010, el Gobierno de Brasil impuso derechos antidumping definitivos contra las resinas de polipropileno provenientes de EE.UU. e India, y recientemente, medidas antidumping provisionales a las resinas de Corea del Sur y Sudáfrica. Es decir, bloqueó las importaciones de este insumo, en una fuerte señal de proteccionismo, y restringió la libre competencia que beneficiaría a los productores y usuarios finales de empaques flexibles, en suma, a todo el sector plástico brasileño.

### COMPETITIVIDAD

Con insumos caros, sustentados en aranceles del 14% y derechos antidumping a los principales países proveedores de resinas, no sorprende porqué Vitopel no puede competir con proveedores regionales de películas, que se abastecen de insumos a precio internacional y exportan con cero arancel a Brasil, como es el caso de Perú, Chile y Colombia.

La competitividad también se explica por la tecnología. La industria peruana ha invertido en los últimos cinco años en maquinarias de última generación que le permiten producir más a menor costo. Vitopel, según la circular comentada, no habría realizado inversiones significativas. Brasil concluyó en 2009, en una investigación igual a esta, que las importaciones de películas BOPP de Perú y otros países de la región habían crecido justamente por las preferencias comerciales que las benefician. ¿Qué ha cambiado? ¿Por qué ahora Brasil pretende eludir los beneficios que dio a Perú en el Acuerdo Perú-MERCOSUR por la vía del Antidumping y de las licencias previas que acaba de aplicarle a este producto el 17 de enero último? Todo parece indicar que Brasil busca la protección a toda la cadena del polipropileno. ¿Por qué le hace esto al Perú?

En 2012, las películas de BOPP fueron el tercer producto no tradicional más importante exportado de Perú a Brasil, con casi US\$ 20 millones. ¿Va a permitir el Gobierno peruano que Brasil use el antidumping para evitar darle a los productores peruanos los beneficios pactados en el Acuerdo Perú-MERCOSUR (ACE N.º 58)? ¿Acaso el Perú no dio concesiones importantes a Brasil en esa negociación, que le han permitido a ese país tener una balanza comercial favorable con Perú en más de US\$ 1,700 millones? El Perú tiene que actuar con firmeza para solucionar este tema.

Debemos defender nuestras exportaciones y exigir que se cumplan los compromisos OMC. Para ello debemos ser consistentes y hacer un uso responsable del antidumping aquí en el Perú también.

<sup>1</sup> [http://www.abiplast.org.br/noticias/abiplast-critica-antidumping-de-polipropileno/20140120171847\\_W\\_231](http://www.abiplast.org.br/noticias/abiplast-critica-antidumping-de-polipropileno/20140120171847_W_231)