



EDITORIAL



LA DECAPITARON, PERO EL CUERPO AÚN SE MUEVE

HECHOS



¿COMPETITIVIDAD MINERA O DESARROLLO SOSTENIBLE? DILEMA FALAZ

ACTUALIDAD



- OTRO CUENTO CHINO - CRECIMIENTO IMPERIAL: ¡UNA MARAVILLA!

ECONOMÍA



PERCEPCIONES: ¿HERRAMIENTA PARA AUMENTAR LA RECAUDACIÓN?

COMERCIO EXTERIOR



ESTRELLAS DEL AGRO



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

FRONTIER

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

US\$ 17,200 S/. 49,020*

Foto referencial. * Tipo de cambio S/ - 3.86. Precio válido solo para Frontier 4x2 3.4L Cabina Simple Gasolina (022-03-10106) del 5 al 28 de Febrero del 2014. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 53 unidades. Precio no incluye flete 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

La decapitaron, pero el cuerpo aún se mueve

La reciente salida de la directora de la Oficina Nacional de Gobierno Interior (Onagi) y la promesa de reformas por parte del ministro del Interior, Walter Albán, no deberían ser motivo de aliento ni alivio alguno ante las denuncias surgidas contra el accionar de la mencionada oficina.

Si bien las denuncias comprendían, entre otros casos, hacer uso de los recursos públicos para proselitismo político, a través de los gobernadores regionales y la entrega de “ayuda” social; así como haberse más que duplicado, sin un sustento serio, su presupuesto anual, no dejemos de lado algo que venimos denunciando y que puede impactar a millones de consumidores peruanos.

La Onagi viene ejerciendo una tarea “fiscalizadora” en distintos centros comerciales (luego seguirán las bodegas y pequeños negocios) por la cual, increíblemente, exige a los comerciantes que la publicidad de cada promoción comercial (2x1 o bonos de descuento) sea autorizada previamente por ella ¡y los amenaza en caso de no cumplir! Obviamente, esto tiene como fin cobrar una tasa por cada autorización y la aplicación de apetitosas multas. Hoy mismo existen empresas que están siendo presionadas por esta oficina, pese a que el propio Ministerio del Interior publicó un comunicado descartando que se haya emitido disposiciones que regulen las promociones comerciales.

Para supervisar la publicidad, las ofertas y promociones comerciales ya existe el Indecopi. En ejercicio de sus funciones, esta entidad debe denunciar, de oficio, como una barrera burocrática la “autorización” de promociones comerciales exigida por la Onagi, porque genera duplicidad en las funciones de las entidades del Estado.

Quienes vienen impulsando la desactivación de la Onagi deben ver más allá del aspecto político. Lo que tenemos es una entidad que, valiéndose de su autonomía administrativa, funcional y económica, en los últimos meses interpretó la ley a su antojo para recaudar dinero supervisando rifas, exigiendo licencias e imponiendo multas a establecimientos comerciales. Eso sucede actualmente y probablemente continuará una vez que haya pasado la crisis política sobre la dirección de Onagi.

Para evitar que los peruanos paguen mayores precios y para hacer transparente la labor de esta oficina, de los gobernadores y los programas sociales, el Congreso debe derogar todas las normas sobre promociones comerciales y rifas que hoy continúa manejando la Onagi, empezando por el Decreto Supremo 006-2000-IN. La vaguedad de dicha norma ha permitido que esta oficina del Ministerio del Interior encuentre una ventana de oportunidad para hacer caja a costa de los comerciantes y consumidores, algo completamente fuera de las funciones de un ministerio que debería brindarnos seguridad en vez de confiscar el dinero de los ciudadanos, a quienes no está protegiendo como corresponde.

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU


Director
Eduardo Ferreyros Küppers
Co-editores
Rafael Zacnich Nonalaya
Álvaro Díaz Bedregal

Equipo de Análisis
Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Walter Carrillo Díaz
Juan Carlos Salinas Morris
Daniel Velásquez Cabrera

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
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice



¿Competitividad minera o desarrollo sostenible? Dilema falaz

El dilema de la abundancia, también conocido como la maldición de los recursos naturales, es una idea arcaica que pretende que elijamos entre promover la actividad extractiva en un país o impulsar la economía interna y generar mejoras para la sociedad en su conjunto. Nada más lejano de la realidad. Nunca tuvimos que escoger entre el crecimiento sostenible de la economía y generar las condiciones que nos hagan un país atractivo para las inversiones en el sector minería. Canadá y Australia, que concentraron el 14.7% de la producción mundial de minerales en 2012, dan cuenta de ello.

¿Y CÓMO LO HACEN?

Según un reporte elaborado por el McKinsey Global Institute¹, las claves para que las economías primario-exportadoras² exploten su potencial de desarrollo económico son las siguientes:

1. Solidez y transparencia institucional de las entidades reguladoras del sector; un régimen regulatorio estable, con reglas claras y predecibles; y mayores esfuerzos para atraer y retener el talento de nivel mundial.
2. Infraestructura adecuada, fundamental si se tiene en cuenta que, según el reporte, la brecha de infraestructura en el sector extractivo del conjunto de países primario-exportadores ascenderá a US\$ 1.3 billones en los próximos 17 años.
3. Competitividad internacional (ser una plaza donde llevar a cabo proyectos sea menos complicado que en las demás), pero no solo enfocándose en la política fiscal, sino con una visión amplia que incluya factores como el costo de producción de las empresas mineras y el control del riesgo país (por ejemplo, garantizar la seguridad de las instalaciones mineras).
4. Bajo riesgo de desfalco fiscal de los recursos recaudados de la minería, que han sido históricamente mal gestionados o desviados de sus propósitos originales por la corrupción del aparato gubernamental (nacional, regional o local).
5. Desarrollo económico, mediante la eliminación de las barreras a la productividad en todos los sectores de la economía, para que, al llegar a fines comunes con el Gobierno, las compañías mineras puedan contribuir cabalmente al desarrollo del país.

No sorprende que el sector minero canadiense esté guiando la recuperación de la economía de ese país. Según cifras del Mining Association of Canada, el sector aportó C\$ 52,600 millones (dólares canadienses) a su PBI en 2012, los que incluyen C\$ 20,500 millones como producto de la extracción minera y C\$ 32,000 millones en el procesamiento del mineral y manufacturas. Asimismo, generó 418,000 puestos de empleo y que las compañías invirtieran C\$ 639 millones en investigación y desarrollo (I+D).

De forma similar, el Minerals Council of Australia (MCA) da cuenta de la contribución del sector minero a la economía australiana. En 2012, con más del 60% de sus operaciones mineras en la vecindad de comunidades indígenas, el MCA creó los Indigenous Land Agreements, que permiten a los pobladores negociar de manera directa, flexible y pragmática con las empresas de exploración y extracción, para alcanzar acuerdos que se adapten a sus circunstancias específicas. Se han logrado 432 acuerdos hasta el momento, por los cuales las comunidades se han beneficiado directamente del desarrollo de la infraestructura y el apoyo a la educación, el deporte y la cultura.

Ambas economías, canadiense y australiana, se encuentran entre las nueve mejores plazas para invertir en minería (de 112), según el Policy Perception Index³ en 2013, que recoge la percepción de las empresas mineras sobre la regulación de los países en los que operan.

Es evidente que el desarrollo de la minería trae consigo más que desarrollo económico. Un marco regulatorio claro y flexible, que favorezca el desarrollo local y nacional, resulta en un crecimiento integral. Es momento de que el Perú tome el ejemplo de estos países y fomente la implementación de políticas que permitan a los empresarios formales contribuir al crecimiento de las regiones, a diferencia de lo que acontece en Cajamarca, donde los ciudadanos vienen siendo cegados por el engaño que han liderado los activistas políticos Gregorio Santos y Marco Arana, quienes sin ningún sustento científico apostaron por rechazar el Proyecto Conga. Hoy, Cajamarca es la región más pobre del Perú.

¹ McKinsey Global Institute. Diciembre de 2013. Reverse the curse: Maximizing the potential of resource-driven economies.

² El reporte considera dentro de esta categoría a aquellos países cuyo sector hidrocarburos o minería representen más del 20% de las exportaciones y la recaudación fiscal, o más del 10% del PBI.

³ Elaborado por el Fraser Institute.



Otro cuento chino

Recientemente, el Gobierno resaltó, a través de diversos medios, que la inversión pública alcanzó un nivel récord al cierre del mes de marzo, y que, durante 2014, la inversión pública será la más elevada en los últimos 30 años. Ante esto, vale la pena preguntarnos: ¿qué tan eficiente resulta el manejo de la creciente inversión del Gobierno? ¿Y qué tan relevante resulta como catalizador del crecimiento de nuestra economía?

MÁS NO SIEMPRE ES MEJOR

Para responder a nuestra primera interrogante, demos una mirada a las cifras. Según el MEF, hacia el 1 de mayo se habría ejecutado nada menos que S/. 6,825 millones en inversión pública, es decir, un 21% del total presupuestado, siendo los Gobiernos locales los que ejecutaron un 42% de esta, con S/. 2,835 millones, seguidos por el Gobierno nacional, con S/. 2,277 millones (33%), y los Gobiernos regionales, con S/. 1,712 millones (25%).

Al analizar en detalle, vemos que, al cierre del mes de abril, la mayor parte de la inversión pública ejecutada por el Gobierno nacional se concentró en el sector transporte, con un 65% del total, equivalente a S/. 1,476 millones. De esta forma, el 91% de la inversión pública en transporte, es decir, S/. 1,341 millones, se orientó al transporte terrestre, con una especial "atención" a las vías nacionales, en las que se invirtieron unos S/. 1,284 millones (96%).

Con esta importante inversión, pareciera que el Gobierno ha iniciado la tan necesaria tarea de ir cerrando la brecha en infraestructura de nuestro país, calculada en alrededor de US\$ 88,000 millones¹. Sin embargo, aún está lejos de hacerlo, y las cifras lo demuestran. Tan solo un 11% de la inversión en vías nacionales (S/. 143 millones) se destinó a la construcción y mejoramiento de nuevas carreteras, y apenas un 2% (S/. 28 millones), a la construcción de puentes. Asimismo, nada menos que el 42% (S/. 538 millones) de la inversión en vías nacionales correspondió a los gastos de las concesiones viales ya pactadas, y un 40% (S/. 507 millones) a la rehabilitación y mejoramiento de carreteras ya existentes. Esto quiere decir que el Gobierno aún no inicia la construcción de importantes y urgentes proyectos de infraestructura vial que conecten las diferentes regiones e incorporen a los pueblos aislados a una red nacional, lo que les permitiría aprovechar una mayor cantidad de oportunidades de mercado y, con ello, alcanzar su crecimiento y desarrollo.

Por el contrario, los grandes proyectos de inversión en transporte anunciados por el Gobierno², y cuya concesión se esperaba para 2013, aún están en espera. Solo la mitad fueron adjudicados, es decir, según cifras de ProInversión, más de US\$ 4,000 millones en desarrollo de infraestructura aún permanecen congelados bajo esta gestión. La eficiencia en la inversión pública y la capacidad para asegurar el avance de los proyectos de inversión dejan mucho que desear.

LO QUE MÁS CUENTA

Pero tan importante como la eficiencia de la inversión pública es su aporte e impacto en la economía. ¿Es esta el catalizador del crecimiento? De acuerdo con información del BCRP, la inversión bruta fija (privada y pública) representó, en promedio, un 26% del PBI en los últimos cinco años, y específicamente un 27.3% en 2013. Así, la inversión privada representó un 21.5% del PBI, mientras que la inversión pública solo alcanzó un 5.8%. Asimismo, en ese año, la inversión bruta sumó S/. 74,102 millones, de los cuales un 80% correspondió a la inversión privada. Por lo tanto, si bien la inversión pública es una herramienta útil para impulsar la política económica de nuestro país, mucho más importante resulta la inversión privada, que es el verdadero catalizador del crecimiento de la economía.

Pongamos las cartas sobre la mesa. Un aumento de la inversión pública, siempre y cuando se dé con un manejo responsable y eficiente, trae beneficios para nuestro país. No obstante, reiteramos que para que la economía peruana (que ha empezado a desacelerarse) continúe creciendo, el Estado debe facilitar el desarrollo de la inversión privada. Sin ella, difícilmente logremos alcanzar un crecimiento sostenido y mucho menos lograremos reducir la pobreza. Se necesita que el Gobierno levante las innumerables trabas que, como hemos visto en ediciones anteriores, frenan la inversión, al punto de alejarla del país.

Es muy importante que el Gobierno difunda sus planes y cifras de gasto público. Finalmente, son recursos de todos los peruanos que tiene encargado administrar. Pero debe focalizar su atención sobre lo que es más importante. Señores del Ministerio de Economía y Finanzas y del Poder Ejecutivo: ¿cuál es su estrategia en lo que resta de Gobierno?

¹ Se estima que la brecha de inversión en infraestructura para el periodo 2012-2021 será de US\$ 87,975 millones.

² Estos son los siguientes: Aeropuerto Internacional de Chinchero (Cusco); Terminal Portuario San Martín (Pisco); Carreteras en tres tramos de Longitudinal de la Sierra y dos tramos de la Selva; Tramo 2 de la Longitudinal de la Sierra; Línea 2 del Metro (Lima-Callao) y Mejoramiento de las condiciones de navegabilidad de los ríos Ucayali-Huallaga-Marañón y Amazonas.

| Transporte Vías Nacionales | Inversión pública ejecutada (S/. Millones) |
|-------------------------------|---|
| Concesiones viales | 538 |
| Construcción | 28 |
| Mejoramiento | 53 |
| Mejoramiento y construcción | 143 |
| Otros de gestión y estudios | 14 |
| Rehabilitación y mejoramiento | 507 |
| Total | 1,284 |

Fuente: MEF - Consulta Amigable SIAF. Elaboración: COMEXPERU.

The Economist Events

Perú Summit Una Nación en un punto de Inflexión
13 de mayo de 2014 | Lima, Perú

PANELISTAS: Eduardo Hochschild, Hochschule Mining; Adriana Cisneros, The Cisneros Group; Gino Costa, Ciudad Nuestra; Pedro Pablo Kuczynski, The Rohatyn Group; David Bojanini, Grupo Sura; Entre otros...

USE EL CÓDIGO EMPBACOE Y OBTENGA UN DESCUENTO ESPECIAL. **REGÍSTRESE**

Patrocinadores: PwC, FR Agency, amarc, Supporting associations: COMEXPERU

volver al índice

Crecimiento imperial: ¡una maravilla!

Según un reciente informe elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), Cusco registró un crecimiento acumulado del PBI del 142.8%, entre los años 2001 y 2012, lo que representa uno de los crecimientos más elevados del mundo. Si analizamos el periodo 2008-2013, el resultado es aún más impresionante: Cusco logró un crecimiento del 59%, la tasa de crecimiento más elevada si lo comparáramos a nivel de países (el país que le seguiría es China, con un 54%).

La economía cusqueña pasó de estar compuesta por un 19% de producción agrícola y un 27% de servicios en 1982, a tener un 31% en sector minería e hidrocarburos y un 21% del sector servicios en 2012. Cabe resaltar que, hasta antes de 2004, el sector de minería e hidrocarburos representaba menos del 1% de la producción regional y, gracias a la explotación de los yacimientos del gas de Camisea, este sector ha impulsado la economía regional de manera significativa, pues explica un tercio de su crecimiento en el periodo 2002-2012.

El crecimiento de la economía cusqueña es un hecho importante de destacar, ya que su participación en el PBI nacional es relevante. Según cifras del INEI, Cusco pasó de aportar al PBI nacional S/. 2. billones en 2001 a aportar S/. 6.3 billones en 2012. Así, la ciudad imperial representó el 2.6% del PBI nacional en 2012, cifra que la ubica en la octava posición en cuanto a participación regional.

Este resultado es sumamente alentador en términos de producción regional y pronostica una mejora sustancial en la calidad de vida de los cusqueños a largo plazo. En lo que respecta al mercado laboral, tanto el nivel de empleo como la calidad del mismo en la región han aumentado considerablemente, específicamente en el sector urbano. Según cifras del INEI, esta región pasó de tener una tasa de pobreza del 53.1% en 2004, al 18.8% en 2013. Por otro lado, la pobreza extrema se redujo del 26% en 2004 al 2.7% en 2013. Finalmente, con respecto al nivel de pobreza no monetaria, a 2013, al menos el 1.4% de sus pobladores registran todavía alguna necesidad básica insatisfecha (hacinamiento, desagüe, dependencia económica, entre otros).

En lo que respecta a educación, la tasa de analfabetismo de la población mayor de 15 años de edad se redujo del 21% en 2002 al 10.8% en 2012. Por otro lado, el promedio de años de estudio alcanzado por los cusqueños mayores de 15 años pasó de 8.5 años en 2001 a 9.8 años en 2012. Una de las principales causas del analfabetismo es la deserción de los estudiantes durante sus estudios primarios o secundarios (el segundo caso se da con mayor frecuencia, debido a las necesidades de apoyar en el trabajo a la familia, entre otras situaciones). Según cifras del INEI, en 2012, la tasa de deserción acumulada en la educación secundaria en Cusco fue del 5.1% de alumnos, es decir, 2.6 puntos porcentuales menos que en 2002.

DEFICIENCIAS EN EL GASTO PÚBLICO

Según cifras del MEF, el presupuesto institucional modificado (PIM) de los Gobiernos regionales en su conjunto fue de S/. 25,331 millones en 2013. Del total, S/. 2,117 millones fueron destinados al Gobierno Regional de Cusco (8.4%), siendo así la región con mayor presupuesto durante 2013 (le sigue Arequipa, con S/. 1,581 millones). Si bien es cierto que el desempeño económico de la ciudad imperial ha sido destacable, evidencia algunas dificultades en cuanto a la eficiencia del gasto público.

De acuerdo con el MEF, en 2013, el Gobierno Regional de Cusco destinó el 24.2% del total de su presupuesto institucional modificado (PIM) al sector educación (S/. 555 millones). De ese monto, el 90.4% fue destinado a la educación básica y el 5.9% a la gestión de recursos. No obstante, la ejecución de dicho presupuesto ha sido preocupante. Específicamente, en cuanto a la educación básica, solo se ha ejecutado el 30% del presupuesto destinado a infraestructura y equipamiento. Es decir, el Gobierno regional no ha realizado las inversiones necesarias para poder mejorar centros educativos y la infraestructura respectiva. ¿Cómo estará listo Cusco para aprovechar el mayor flujo turístico y de comercio que traerá el nuevo aeropuerto de Chinchero, sin mejorar su infraestructura y calidad educativa?

Por su parte, el sector salud recibió un presupuesto de S/. 404 millones (19.1% del total), de los cuales el 82.3% se destinó a salud individual; mientras que el sector transporte alcanzó un presupuesto de S/. 402 millones (19% del total), cuya principal partida es el transporte terrestre (95.8% del total del rubro; S/. 385 millones). Lamentablemente, la ejecución del presupuesto destinado para transporte terrestre fue de tan solo el 53%. Esto se debió principalmente a una paupérrima ejecución del gasto en vías departamentales (38.8%). Según el IPE, tan solo el 21% de los caminos en Cusco se encuentran en buen estado. Nuevamente, ¿cómo espera Cusco recibir a todos los turistas y al comercio creciente en los siguientes años si no se anticipa a ellos, mejorando todas sus vías?

Por otro lado, el nivel de competitividad de la región es bajo (se encuentra en la posición 11 según el Índice de Competitividad Regional elaborado por el IPE). Es lamentable que Cusco apenas alcance el tercio superior de competitividad en el pilar de entorno económico, lo cual seguirá siendo así si no mejora su ejecución del gasto público, tanto en infraestructura como en transporte y salud. Todo esto nos confirma que el potencial de Cusco como plaza de turismo, servicios e inversión está subutilizado y que no se está preparando para permitir a sus habitantes –con mejor educación y servicios públicos– generar cada vez más valor a partir de los recursos con que cuenta la región. Si usted vota en Cusco, ¿ha pensado para este octubre qué alcaldes y qué presidente regional serían los adecuados para mejorar este escenario?



FORO

INVERSIONES

Martes 27 de mayo / 8:00 a.m.
Swissotel

Participación
previa inscripción

Organiza:

COMEXPERU
Sociedad de Comercio Exterior del Perú

volver al índice



Percepciones: ¿herramienta para aumentar la recaudación?

El régimen de percepciones del IGV fue creado en el año 2002, como una medida temporal para identificar a los potenciales agentes informales en el mercado; pero hoy parece haber perdido ese objetivo y, por el contrario, se habría convertido en una herramienta para alcanzar la tan anhelada presión tributaria del 18%.

Se entiende por percepción del IGV al sistema de pago mediante el cual la persona jurídica declarada agente de percepción cobra por adelantado una parte del IGV que sus clientes van a generar con las sucesivas ventas que realicen. Para generarse la percepción, la compra debe cumplir con ciertas características especificadas por el MEF y la Sunat: que la boleta de venta se emita por dos o más unidades de bienes idénticos entre sí¹; que los productos estén dentro de la categoría de bienes afectos a percepción²; y que el monto total a pagar sea mayor de S/. 1,500. El vendedor (agente de percepción) deberá recaudar, además del 18% correspondiente al IGV regular, un 2% adicional por concepto de percepciones³.

La particularidad de este sistema, y por lo que no es considerado un aumento del IGV en sí mismo, según la propia Sunat, es que el comprador obligado a pagar ese 2% adicional como percepción puede solicitar la devolución de ese monto, bien a modo de crédito fiscal, si es una persona jurídica, o bien llenando un formulario específico, si es una persona natural. Así, la Sunat asume que todo aquel que compra un producto afecto a percepción, por encima de S/. 1,500, posiblemente está realizando algún tipo de negocio posterior con él. Por tanto, si es formal, podrá solicitar la devolución de una manera legítima; mientras que, de no serlo, la Sunat habrá podido fiscalizar parte del sector informal. ¿Así de fácil?

HABLANDO CLARO

En 2013 se recaudó un total de S/. 1,757 millones por concepto de percepciones (1.75% del total de ingresos tributarios recaudados por la Sunat ese mismo año), un 6.1% más que en 2012 y un 52.2% más que en 2008.

Inicialmente, este régimen se aplicaba solo al consumo de combustible; pero, fue a partir de 2007 que comenzó a incluir diferentes bienes para la venta interna. Desde entonces, el régimen ha ido incrementando la relación de bienes que comprende. En ese año, incluyó 23 categorías de productos y hoy estas se han incrementado a 41. Están afectos, principalmente, todos los bienes vendidos por catálogo⁴; también distintos alimentos y bebidas, como la harina, el agua, la cerveza, el chocolate y las frutas; artículos para construcción y vivienda, como vidrios, pinturas, losetas, cerámicos, inodoros, tuberías; y otros bienes para consumo, como productos farmacéuticos, cigarrillos y calzado. Asimismo, el número de agentes de percepción también se ha incrementado sustancialmente. En 2002, eran apenas 11 empresas relacionadas a la venta de hidrocarburos. Hoy son 37 en el padrón de este sector y 2,584 en el de venta interna.

El nuevo padrón de agentes de percepción incluye, entre otras, a empresas del sector *retail*. Es decir, si uno quisiera comprar, por ejemplo, tres inodoros idénticos para remodelar los baños de una casa, cada uno con un costo aproximado de S/.600, sumaría un total de S/. 1,800 y, por tanto, debería pagar 36 soles adicionales correspondientes a la percepción del IGV. Después, ese pago podría ser devuelto si la persona está dispuesta a hacer una serie de trámites ante la Sunat. Esto probablemente no sucederá, más aun teniendo en cuenta lo "amigables" que son los procesos administrativos en el aparato estatal, y el simple costo en tiempo y transporte para realizar el trámite. Posiblemente, el régimen estaría causando una imposición encubierta puesto que estaría formada de saldos de consumidores finales del sector privado y no del sector de venta informal. ¿Era ese su objetivo?

Si este régimen está ocasionando una complicación adicional para cada vez más contribuyentes formales, debemos preguntarnos: ¿se justifica y responde al objetivo inicial con que fue creado? Habría que consultar a la Sunat, además del

¹ La Sunat considera bienes idénticos a aquellos bienes que son iguales en todo: marca, modelo, color, tamaño, talla y dimensiones.

² http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=753:icuales-son-los-bienes-sujetos-al-regimen&catid=117:regimen-de-percepciones-del-igv-venta&Itemid=185

³ De emitirse una factura, siempre se recaudará el 2% correspondiente a percepciones, por cualquier monto de compra.

⁴ Bienes que sean ofertados por catálogo y cuya adquisición se efectúe por consultores y/o promotores de ventas del agente de percepción.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 19 economías del APEC.
** Vía 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

SOLICÍTELA AL

625 7700

< volver al índice

monto recaudado por este concepto, cuántos negocios informales han sido identificados, ubicados, fiscalizados e incluidos en la base tributaria, a partir de la información que se ha generado mediante este sistema. Sinceramente, no vemos resultados en ese aspecto.

Si lo que se quiere es hacer más eficiente el trabajo de Sunat en la fiscalización del IGV, este sistema de pago debería exigir a los agentes de percepción, en vez de funcionar como entes recaudadores (que es propiamente trabajo de la Sunat) al cobrar un 2% adicional, servir como entidades intermediarias para la identificación. Es decir, todo aquel que exceda los S/. 1,500 de compra en un mismo producto, no debería pagar un 2% adicional, sino, por ejemplo, realizar la compra presentando su DNI, para ser registrado por el vendedor y que esta información se transmita a la autoridad tributaria. De ese modo, si es recurrente, la Sunat podría haber ubicado un posible negocio evasor. Pero si la Sunat no está ampliando su base tributaria con este régimen, la gran informalidad en que vive nuestra economía aún seguirá siendo un problema sin resolver, e incluso podría extenderse con este sistema, sobre todo si se recuerda, por ejemplo, el gran porcentaje de autoconstrucción que existe en el Perú (y muchas de cuyas compras estarán expuestas a este 2% adicional). Las percepciones solo estarían generando una sobrecarga a los contribuyentes formales y la Sunat estaría incrementando de una manera desleal su recaudación, con un resultado previsiblemente distinto del que espera.

Negocios
INTERNACIONALES

la mejor manera de
conectarse al mundo

Suscríbese: negocios@comexperu.org.pe

 volver al índice



Estrellas del agro

No cabe duda de que la coyuntura internacional en la que nos encontramos inmersos, viene haciendo que nuestras exportaciones registren un desempeño poco alentador. Las cifras no mienten. En el primer trimestre de 2012, el valor de nuestras exportaciones totales ascendía a US\$ 11,952 millones; mientras que, para el mismo periodo de 2013, se registró un valor de US\$ 10,302 millones, con una caída del 13.8%. Es más, si comparamos estas cifras con las obtenidas en el primer trimestre de 2014, nos daremos cuenta de que la tendencia continúa, pues se exportó un valor de US\$ 9,069 millones (-12%). Ante este escenario, cabría preguntarnos: ¿queda algún sector exportador con cifras en "azul" en el Perú?

En primer lugar, es importante observar cuál ha sido la dinámica de las exportaciones primarias. Durante el primer trimestre de 2014, estas cayeron 19.3% con respecto al mismo periodo del año anterior, al pasar de un valor exportado de US\$ 7,759 millones a US\$ 6,260 millones. En lo que se refiere al sector minero, que representa alrededor del 69% de las exportaciones primarias, este pasó de registrar un monto exportado de US\$ 5,974 millones en el primer trimestre de 2013, a US\$ 4,336 millones en el mismo periodo de 2014, lo que evidencia una caída del 26.2%. Sin embargo, existen sectores dentro del rubro de exportaciones manufacturadas cuyas ventas al exterior presentaron un buen desempeño durante el primer trimestre del año, como el sector agropecuario.

EL FRUTO DE LA VID

Las uvas frescas fueron el producto agrícola no tradicional estrella en el primer trimestre de 2014, con un valor exportado de US\$ 229 millones y un incremento del 76.6% respecto al mismo periodo de 2013. Cabe resaltar que la diferencia entre el valor exportado durante los tres primeros meses de 2014 y 2013 es de US\$ 99 millones, lo cual, comparado con el aumento de las exportaciones agropecuarias totales, que fue de US\$ 219 millones, resulta bastante significativo. Asimismo, desde 2009, las exportaciones de uvas han acumulado un crecimiento del 484%, con una tasa de crecimiento promedio anual del 42.3%.

En cuanto a los principales destinos de nuestras exportaciones de uvas frescas, tenemos a Hong Kong, con US\$ 59.8 millones (+130%); China, con US\$ 57 millones (+100%); EE.UU. con US\$ 26.2 millones (+61%); Países Bajos, con US\$ 23.4 millones (+47%), entre otros.

Entre las principales empresas exportadoras figuran El Pedregal S.A., con envíos por US\$ 25.6 millones (+36.9%); Complejo Agroindustrial Beta S.A., con US\$ 20.9 millones (+26.1%); Agro Victoria S.A.C., con US\$ 14.8 millones (+107.3%), y Agrícola Challapampa S.A.C., que exportó un monto de US\$ 12.9 millones (+66.5%).

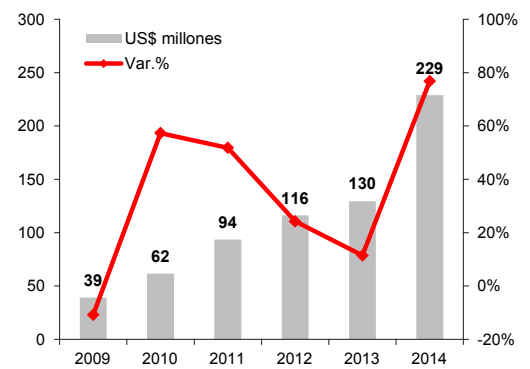
ESPÁRRAGOS PERUANOS EN LAS MESAS DEL MUNDO

Otro producto representativo en las exportaciones agropecuarias durante el primer trimestre del año, pese al menor monto exportado con relación al primer trimestre de 2013, es el espárrago fresco o refrigerado. El valor de sus exportaciones alcanzó US\$ 55.8 millones, con una disminución del 29%. No obstante este último resultado, el valor de las exportaciones de espárragos ha crecido un 31.4% respecto a 2009, con una tasa de crecimiento promedio anual del 5.6%.

En cuanto a los principales destinos de este producto, tenemos a EE.UU., con US\$ 24 millones (-40.9%); Países Bajos, con US\$ 14.1 millones (-14.9%), y Reino Unido, con US\$ 6.5 millones (-26.9%). Es importante recordar que la producción de espárragos responde a un factor estacional: en los primeros meses del año la producción suele caer y luego recuperarse en los meses siguientes, debido a las propias condiciones de estacionalidad de producto.

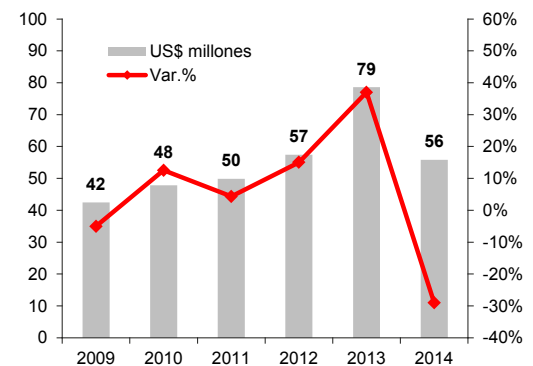
Entre las principales empresas exportadoras de espárragos frescos o refrigerados figuran Complejo Agroindustrial Beta S.A., con envíos por US\$ 11.6 millones (-25.8%); Camposol S.A., con US\$ 6.3 millones (-34.5%), y Danper Trujillo S.A.C., con US\$ 4.9 millones (-11.5%).

Exportaciones de uvas frescas (enero-marzo)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de espárragos, frescos o refrigerados (enero-marzo)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.