



## EDITORIAL



**EL SUELDO MÍNIMO YA ES DE S/. 937.50**

## HECHOS



**¿CONTAMOS CON SUFICIENTE ENERGÍA ELÉCTRICA?**

## ACTUALIDAD



- ¿QUIÉNES GENERAN LOS INGRESOS DEL ESTADO PERUANO?
- APURÍMAC VA MEJORANDO

## ECONOMÍA



**¿OTRA VEZ CON LA CANTAleta DEL SUELDO MÍNIMO?**

## COMERCIO EXTERIOR



- MÁS AGRO PARA MERCADOS ASIÁTICOS
- EXPORTACIONES PERUANAS DE PELÍCULAS BOPP VUELVEN A GANAR PROCESO ANTIDUMPING EN BRASIL



**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.



## El sueldo mínimo ya es de S/. 937.50

En muchas partes del mundo, cuando le preguntan “¿cuánto ganas?”, la gente responde “tanto” al año. Aquí en el Perú hablamos, por alguna razón, de “tanto” al mes, lo que distorsiona la realidad, ya que al contratar formalmente, el empleador no solo debe dar los 12 sueldos mensuales, sino 3 adicionales por concepto de dos gratificaciones y una CTS.

Cuando escuchamos que la remuneración mínima vital (RMV) es de S/. 750, podemos entender que la remuneración mínima anual es entonces de S/. 9,000 (750 por 12 meses), pero esto no es real. En el Perú, el empleador, por ley, debe cubrir 15 RMV, es decir, S/. 11,250 anuales, lo que equivale a S/. 937.50 efectivos al mes: ese es el sueldo mínimo y no los S/. 750 que nos hacen creer. Por alguna razón (sospechamos cuál es) se abre el debate de elevar la RMV de S/. 750 en un 8%, es decir, a S/. 810, lo que en realidad implicaría elevarla a S/. 1,012.5 efectivos al mes. ¿Eso es mucho o poco? Depende de la productividad, la inflación y la coyuntura económica.

En una coyuntura como la actual, donde la desaceleración económica es evidente y el Gobierno viene haciendo esfuerzos, a través de distintos paquetes de estímulo (esperamos más), para detenerla; donde la inversión privada está prácticamente paralizada y la confianza empresarial por los suelos, nos resulta absolutamente inoportuno poner el tema en agenda. Recordemos que el primer ministro César Villanueva tuvo que dejar el cargo por conflictos generados debido a un anuncio no coordinado o decidido sobre hacer movimientos en el salario mínimo.

Así las cosas, el ministro de Trabajo manifiesta: “Con el incremento de la RMV buscamos aplicar estrategias para beneficiar a un mayor número de trabajadores y reducir la informalidad laboral”. ¿Reducir informalidad? Si algo tenemos claro, como bien lo manifestó el nuevo presidente de la Confiep, Martín Pérez Monteverde, es que independientemente de evaluar la productividad y la inflación para modificar la RMV, el efecto inmediato es justamente aumentar la informalidad. Trabajadores de pequeñas empresas dejarán de estar en planilla con una RMV más alta y pasarán a seguir trabajando, pero fuera de planilla: más informalidad.

Hay temas que pueden jugarse políticamente sin mayor impacto, pero este es uno con el que no se debe jugar y tiene que trabajarse técnicamente, no con anuncios anticipados que por sí mismos tienen un impacto económico negativo y generan expectativas que probablemente no puedan cumplirse. Ya hemos sido testigos de este actuar. Luego no nos sorprendamos de que se realicen marchas y protestas, debido al descontento popular, que finalmente obliguen al Gobierno a retroceder en sus decisiones.

Nota: Felicitaciones a Martín Pérez Monteverde por su reciente nombramiento como presidente de la Confiep. Estamos seguros de que hará un gran trabajo, ya que cuenta con la experiencia empresarial y política necesaria para los tiempos que se avecinan.

### **Eduardo Ferreyros**

*Gerente General de COMEXPERU*

#### **Director**

Eduardo Ferreyros Küppers

#### **Co-editores**

Rafael Zacnich Nonalaya  
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos  
**Promoción Comercial**  
Cecilia Gaviria Raymond

#### **Equipo de Análisis**

Raisa Rubio Córdova  
Pamela Navarrete Gallo  
María Laura López León  
Ximena Retamozo Ponce  
Antonella Torres Chávez

#### **Corrección**

Angel García Tapia

#### **Diagramación**

Eliana García

#### **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



## ¿Contamos con suficiente energía eléctrica?

Las últimas discusiones en torno al desempeño de la economía peruana durante 2015 y hacia los próximos años reflejan el interés y la necesidad de tomar acciones conjuntas para asegurar nuestro crecimiento en el corto y mediano plazo. En ese contexto, el sector energético resulta de suma importancia para el crecimiento de nuestra economía, puesto que es el que brinda soporte a la expansión y sostenimiento productivo de otras actividades económicas. Según el Banco Central de Reserva del Perú, la recuperación económica en los siguientes años se debería principalmente a un repunte de la inversión privada, sustentado en los proyectos de inversión anunciados, de los cuales el 70% pertenece al sector de energía. Así, una política energética eficiente, que eleve la competitividad del sector, nos permitirá, en buena medida, asegurar un crecimiento sostenido. No obstante, los resultados del último informe del Índice de Desempeño de Arquitectura para Energía, elaborado por el Foro Económico Mundial, ponen en evidencia que en materia energética aún tenemos grandes retos, especialmente en lo que a energía eléctrica se refiere (ver [Semana N.º 784](#)).

### SI Y SOLO SI...

De acuerdo con información del Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES), la demanda de energía eléctrica máxima en 2014 fue de 5,737 MW (megavatios), un 2.9% más que en 2013. Según el COES, hacia 2018, la demanda crecerá en promedio un 9.8%, en la medida que se concreten los proyectos de inversión demandantes de grandes flujos de energía. Entre ellos destacan la ampliación de proyectos mineros como Cerro Verde, Toromocho y Las Bambas, así como la ampliación de la planta de Condorcocha de la empresa Unión Andina de Cementos (UNACEM).

Asimismo, el COES estima que la producción eléctrica crecerá un 10.8% en el mismo periodo, suficiente para cubrir la demanda. En 2014, la producción de energía fue de 41,796 GWh (gigavatio hora), es decir, solo un 5.4% más que en 2013; mientras que las proyecciones iniciales del COES apuntaban a un crecimiento de alrededor del 10%. Entonces, cabe la pregunta: ¿tenemos realmente asegurado el crecimiento de la generación de energía eléctrica? Sobre este punto cabe destacar que un 49% de la generación proviene de fuente hidroeléctrica y un 48%, de la termoeléctrica. Así, el gas fue el recurso de generación eléctrica con un mayor crecimiento durante 2014 (+16.9%).

En un escenario en el que el precio del gas ha caído, debido, entre otros factores, a la creciente industria del *shale gas* en EE.UU., la inversión para explotación de los lotes gasíferos sería cada vez menos atractiva. Si a ello sumamos que en diciembre de 2014 apenas se perforaron tres pozos exploratorios y la existencia de conflictos sociales, como el que viene ocurriendo en Pichanaki (Junín), en donde parte de la población, por falta de información y por la intervención de “activistas ambientales”, se opone al uso responsable de los recursos con los que cuenta la región -y que dejaría valiosos ingresos para atender las necesidades de Junín-, ¿se podrá asegurar el abastecimiento del mayor consumo de gas natural por parte de las empresas generadoras eléctricas, que hacia 2014 creció un 16.67%?

Por ello, para asegurar la producción eléctrica, además debemos poner especial énfasis en la generación hidroeléctrica. Según el COES, el 59% de los proyectos de generación eléctrica entre 2015 y 2018 se concentra en proyectos de hidroeléctricas, y solo el 9% en proyectos de gas. Asimismo, un 34% se concentra en proyectos de generación de diésel/gas y un 3% en proyectos con recursos renovables. Por otro lado, el COES estima que el Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) tendría un nivel de reserva de más del 20% sobre la demanda hacia 2018, lo que justifica el que se ponga sobre la mesa el beneficio económico y comercial que generaría la exportación del recurso energético, así como las implicancias de integración política con los países vecinos que ello podría acarrear. Sin embargo, estas proyecciones se basan en que efectivamente se ejecute los proyectos de inversión ya identificados, como Cerro del Águila G1 y G2 (2015), Chaglla (2016), Santa Lorenza (2018), entre otros. Los retrasos o la suspensión de los mismos pondrían en riesgo la producción y suministro de la energía eléctrica que nuestro país necesita para atender una creciente demanda interna.

Para ello, no sólo necesitamos un marco regulatorio razonable y adecuado -según los estándares internacionales-, sino también enviar señales claras al mercado para incentivar la inversión en este sector. Al pedirle a una empresa, que ya cuenta con los instrumentos ambientales aprobados, que se retire de donde opera, el Estado peruano nos muestra al mundo como un país que no cumple sus contratos. El Estado y el sector privado deben trabajar en la prevención de los conflictos sociales en torno a los proyectos de inversión. Los personajes e instituciones que “asesoran” o mejor dicho desinforman a la población e intervienen en los actos de protesta y enfrentamiento contra los proyectos de inversión, son siempre los mismos, ¿Cómo asegura el Gobierno que estos personajes “pro ambiente” realmente lo son? El Gobierno debe evitar que estas personas u organizaciones detengan inescrupulosamente el desarrollo del país, y que impidan el desarrollo de actividades formales en territorios donde impunemente se realizan actividades ilegales.

De nada servirá atraer más inversión si una vez instalada en nuestro país se encuentra con esta pared que, dados los recientes acontecimientos, logra paralizarla, a pesar de contar con opiniones técnicas favorables. ¡Aseguremos nuestro crecimiento, aseguremos la inversión!



## ¿Quiénes generan los ingresos del Estado peruano?

En 2014, la Sunat recaudó un total de S/. 119,205 millones (un 5.2% más que en 2013), de los cuales, manteniendo la estructura del año pasado, un 68% correspondió a tributos internos, un 21% a tributos aduaneros (recaudados en importaciones), un 10% a contribuciones sociales (EsSalud y ONP) y un 1% a ingresos no tributarios (como regalías y gravámenes especiales a la minería).

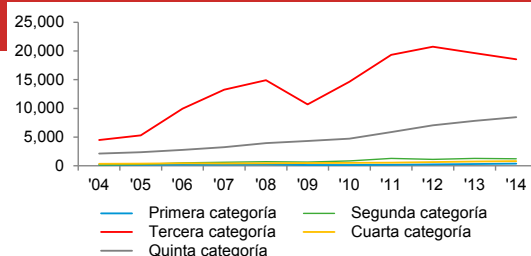
Como podemos observar, la recaudación interna es -y ha sido históricamente- la principal fuente de recursos del Estado peruano. Durante 2014, la Sunat recaudó, por concepto de tributos internos, un total de S/. 81,104 millones, por lo que resulta interesante preguntarnos a quiénes se carga, en su mayoría, con los ingresos del Estado peruano.

### SIEMPRE LA MISMA HISTORIA

En lo que respecta a tributos internos, un primer gran grupo lo conforman todos aquellos que pagan impuesto a la renta (IR). La Sunat recaudó por este concepto, en 2014, un total de S/. 40,157 millones, monto un 10% mayor al obtenido el año anterior (a diferencia de 2013, cuando la recaudación por IR se contrajo un 2%).

Dentro de esta categoría, la estructura se mantiene. La mayor participación la obtuvo la renta de tercera categoría (46%), que grava la renta obtenida por las empresas y cuya recaudación cayó un 5.6% respecto al año anterior (tendencia que se mantiene desde 2012), principalmente por la menor recaudación en el sector minero (-36%) y en servicios de intermediación financiera (-12%). Le sigue la renta de quinta categoría (21%), que grava la remuneración que todo trabajador formal dependiente recibe por sus servicios (planilla), y que registró un crecimiento del 8.3%. Por su parte, la renta de los no domiciliados representó, en 2014, el 15% del IR recaudado, casi el doble de su participación en el IR 2013, con un crecimiento del 112%.

Composición del impuesto a la renta (S/. millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Las rentas de primera, segunda y cuarta categoría son las que menos aportaron a la recaudación de este impuesto, con participaciones del 0.9%, 3% y 2.1%, respectivamente. Cabe mencionar que la renta de primera categoría grava el arrendamiento o alquiler de bienes muebles e inmuebles, la de segunda grava las ganancias de capital provenientes de la enajenación de valores mobiliarios y la de cuarta grava los ingresos generados por los trabajadores independientes que emiten recibos por honorarios.

Por su parte, los impuestos a la producción y el consumo son el segundo gran grupo. En 2014, la Sunat recaudó por este concepto un total de S/. 32,610 millones, con un crecimiento del 4.2% respecto a 2013. Este grupo está conformado principalmente por el impuesto general a las ventas - IGV (88%), cuya recaudación creció un 5.8%, liderada por los sectores de servicios (+11%) y comercio (+6%); y, con una menor participación, el impuesto selectivo al consumo - ISC (11.5%), principalmente compuesto por el ISC a la cerveza (54%) y a los combustibles (28%), cuya recaudación se contrajo un 6.3%.

Finalmente, la Sunat recaudó un total de S/. 8,336 millones correspondientes a "otros ingresos" (-6.2%), que incluye como principales partidas al impuesto temporal a los activos netos, las multas y las apropiaciones de cuentas de detracciones que efectúa la Superintendencia.

Así, en términos generales, los ingresos del Estado provienen principalmente de las empresas y los trabajadores formales vía las rentas de tercera y quinta categoría, y casi en igual proporción por el IGV. Más aún, de los S/. 18,535 millones recaudados en 2014 por concepto de renta de tercera categoría (que por sí sola representa un 23% de todos los tributos internos recaudados por la Sunat), S/. 14,732 millones fueron aportados por los Principales Contribuyentes<sup>1</sup>, que son 13,657, de un universo de más de 7 millones a nivel nacional. Es decir, tan solo un 0.2% del total de contribuyentes aporta el 80% de la recaudación del IR de tercera categoría, y el 18% del total de tributos internos.

<sup>1</sup> Seleccionados como tales por sus niveles de recaudación, ventas, compras y activos.

### Ensayos de Valoración Aduanera.

Aportes de la realidad peruana al estudio de los derechos de los usuarios aduaneros.

[Descargar Aquí](#)



[volver al índice](#)



Esta estructura desproporcionada no le permite al Perú alcanzar una presión tributaria acorde con el resto de sus pares. Según datos de la Sunat, la presión tributaria habría alcanzado el 16% en 2012, a diferencia de Chile, por ejemplo, que según información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, por sus siglas en inglés), alcanzó en dicho año una presión tributaria del 21.4%, o de México, que alcanzó el 19.6%, encontrándonos también por debajo del promedio de las economías de este bloque (33.7%). Según la Sunat, la presión tributaria habría sido del 16% para 2013 y se estima un 16.5% para 2014, por lo que el panorama no es del todo alentador.

El problema es evidente: existe una gran cantidad de establecimientos que no ofrecen boletas ni facturas de venta, ni aunque el cliente lo solicite. Cientos de miles de informales operan día a día a vista y paciencia de todos. Mientras tanto, el 0.2% de contribuyentes formales, que mantienen sus declaraciones tributarias en regla, son foco de constantes fiscalizaciones, decisiones discrecionales y muchas veces hasta irracionales por parte de la Superintendencia. Si queremos estar a la par con países de los estándares de la OECD, esto debe cambiar. La Sunat debe dejar de invertir tanto tiempo y recursos humanos en los contribuyentes formales y comenzar a trabajar intensivamente en la búsqueda, identificación y fiscalización de todos los que operan de manera informal. De lo contrario, nuestra estructura tributaria seguirá haciendo agua.

Dicho esto, las recientes declaraciones de la actual superintendente de la Sunat, Tania Quispe, resultan precisas en el sentido de enfocar las acciones de la institución justamente en el combate a la informalidad. Siendo el camino correcto a seguir, esperamos que este año los resultados reflejen dicho actuar.



## Apurímac va mejorando

En 2012, Apurímac se ubicó como la región más pobre del país con una tasa del 55.5%, seguido por Cajamarca, con un 54.2%. Sin embargo, para 2013, Apurímac pasó de encabezar el grupo de las regiones más pobres, a estar en sexto lugar con una tasa del 42.8%.

Durante el período 2004-2012, Apurímac fue la región que menos redujo su pobreza, con tan solo 15 puntos porcentuales, cuando la pobreza nacional se redujo en 32.9. Sin embargo, entre 2012 y 2013, logró disminuirla en 12.7 puntos. Además, el nivel de pobreza extrema ha pasado de 40.3% en 2009 a estar en un rango entre 3.8% y 9.3% en 2013. Esto se asocia con un aumento en el gasto en protección social que pasó de S/. 760,498 en 2009 a S/. 3.2 millones en 2013. Además, el porcentaje de la población con al menos una necesidad insatisfecha ha pasado del 37.1% en 2007 al 20.8% en 2013.

Al analizar los resultados de la región en lo que respecta a educación, vemos que la tasa de analfabetismo de la población mayor de 15 años de edad se redujo de 24.6% en 2002 a 15.2% en 2013. Asimismo, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en 2013, la tasa de deserción acumulada de la educación básica en Apurímac fue del 6.1%, es decir, 1.8 puntos porcentuales menos que en 2002. Además, el déficit de centros educativos de educación secundaria en 2013 fue de 4 centros educativos. Y, la tasa neta de asistencia en 2013, a nivel secundario, fue del 84.2% y a nivel primario, del 91.7%. Esto quiere decir que cada vez más niños y jóvenes de la región van a la escuela.

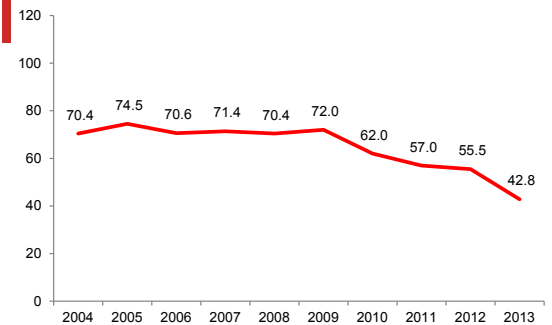
Hasta el momento podemos señalar que Apurímac ha mejorado en ciertos aspectos entre 2012 y 2013, y que tiene la disminución más alta de pobreza monetaria en el país. Asimismo, la tasa de deserción escolar es baja y la tasa de asistencia neta a nivel primario es bastante alta. Por otro lado, la participación del PBI de la región se ha mantenido casi estable entre los últimos años (aproximadamente, 0.5%).

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), en 2013, el Gobierno Regional de Apurímac destinó el 34.6% del total de su presupuesto institucional modificado (PIM) al sector educación (S/. 283 millones). De ese monto, el 84% fue destinado a la educación básica y el 5% a la gestión de los recursos. Salud fue el segundo sector con mayor presupuesto (un 26.2% del total, S/. 214 millones), del cual un 69.5% se destinó a salud individual. El tercer rubro con mayor participación fue planeamiento, gestión y reserva de contingencia (un 5.6%, S/. 45 millones), que incluyó entre sus principales partidas: gestión administrativa (S/. 20 millones), transferencias e intermediación financiera (S/. 13 millones) y planeamiento gubernamental (S/. 12 millones).

Por otro lado, la competitividad de la región Apurímac ha mejorado en los últimos cinco años. Según el último Índice de Competitividad Regional (2014), elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), Apurímac se encuentra en el puesto 18 (de 24 regiones) al superar a las regiones Huánuco, Cajamarca, Amazonas, Huancavelica, Puno y Loreto, con lo que logró subir tres ubicaciones respecto al *ranking* de hace siete años, correspondiente al período 2007-2008 (ver [Semana N.º 745](#)).

No obstante, si bien la pobreza ha disminuido bastante en este último año, Apurímac necesita seguir implementando programas que apunten a reducirla aún más, ya que un 42.8% sigue siendo una cifra muy alta en relación al promedio nacional. Además, el Gobierno se debe enfocar en mejorar la calidad educativa a nivel nacional, en particular en regiones como ésta. En ese sentido, apuntar a los factores que impulsen la competitividad de la región es fundamental: infraestructura, salud, educación, seguridad, entre otros, son importantes para asegurar una mejora efectiva de sus condiciones de vida a futuro.

Evolución de la pobreza en Apurímac (%) 2004 -2013



Fuente: INEI. Elaboración: COMEXPERU



## ¿Otra vez con la cantaleta del sueldo mínimo?

En medio de la debilidad política que atraviesa el Gobierno actual, y luego de la crisis política que generó la Ley del Régimen Laboral Juvenil, que buscaba disminuir la informalidad y el desempleo en los jóvenes, se pone un nuevo tema sobre la mesa: el aumento de la remuneración mínima vital (RMV). En este caso, luego del último incremento realizado en dos tramos, al pasar de S/. 668 en 2011 a S/. 739 en 2012 y a S/. 750 en 2013, se propone un nuevo incremento de la RMV.

Contrariamente a lo que se buscaba con la Ley del Régimen Laboral Juvenil, el aumento de la RMV tiene varias implicancias negativas en la economía, especialmente en el mercado laboral. Si bien en nuestro país el alza del salario mínimo tiene cierto fundamento técnico, no deja de ser una decisión política. En tal sentido, planear un aumento para el segundo semestre del año podría considerarse una jugada política, más aún si estamos entrando a una época electoral.

De entrada, el imponer un salario mínimo crea ineficiencias en el mercado laboral, por lo que se debe tener especial cuidado en analizar si las condiciones para un ajuste de la RMV se cumplen.

### MIREMOS LA INFLACIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD...

De acuerdo con expertos laboristas y la teoría económica, deberían cumplirse ciertos criterios o requisitos antes de pensar en aumentar la RMV. Uno de ellos es el aumento de la inflación, para así compensar la pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios. De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la tasa de inflación en 2014 fue del 3.2%, principalmente debido al precio de los alimentos y la energía; sin embargo, excluyendo el impacto de estos sectores en el nivel general de precios, la inflación fue del 2.5%. Asimismo, la previsión para 2015-2016 se mantiene en un 2%, dentro del rango meta óptimo que se plantea el BCRP, y su efecto en los precios no sería tan perjudicial. En ese sentido, la variación que tenemos en la inflación no tendría suficiente sustento para el incremento del salario mínimo.

Otro de los requisitos necesarios para el incremento de la RMV es la productividad. Este monto debe fijarse con mayor cuidado y de acuerdo con cifras reales sobre la productividad de los trabajadores, asociadas al nivel de estudios y mayores capacitaciones. Para aumentar la RMV tendría que haber una mejora en dos componentes: el interno, dado el incremento de la productividad dentro de los diversos sectores, y el estructural, generado por cambios en la participación sectorial del empleo, también asociado a la estructura de la producción de la economía. De acuerdo con el economista Jorge González Izquierdo, la productividad se ha incrementado un 2% en estos últimos dos años, por lo que, si tomamos en cuenta una inflación acumulada del 6%, implicaría un ajuste en la RMV del 8%, que pasaría a ser de S/. 810 mensuales. Por otro lado, de acuerdo con Juan Mendoza, director de la Maestría de Economía de la Universidad del Pacífico, el aumento de la productividad es difícil de estimar, ya que en ese segmento los trabajadores están afectados por el salario mínimo, por lo que no se puede medir con precisión cuánto sería el alza óptima.

### ¿CUÁLES SERÍAN LOS EFECTOS DE LA MEDIDA?

La fijación de una RMV más alta implicaría, en primer lugar, el aumento de la informalidad en el mercado laboral y la economía, toda vez que la exigencia legal de pagar un mayor sueldo desincentivaría a las empresas de acceder o mantenerse en el mercado formal. De por sí, actualmente el 65% de todas las empresas del país es informal, mientras que un 75% de la PEA también labora de este modo, por lo que, en la práctica, un aumento de la RMV afectaría a un sector limitado de la economía. Además, suele ocurrir que dentro del sector informal el salario es mayor al formal, ya que se recibe el dinero en efectivo en vez de recibir los beneficios que corresponden por ley: compensación por tiempo de servicios, seguro social, pensión de jubilación, entre otros.

Cabe resaltar que este desincentivo sería mayor en el caso de las MYPE, que representan más del 90% de las empresas en el país. A este nivel, mayor rigidez laboral y costos de contratación pueden significar no solo el paso a la informalidad, sino la quiebra de las empresas. El aumento del salario mínimo claramente beneficia a quienes reciban un sueldo alrededor de ese monto, lo que implica que el sector al que se quiere beneficiar no está preparado económicamente para hacerle frente o, al menos, no por ahora.



**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



Como vemos en el cuadro, de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Hogares-ENAH0 2013, si hacemos el ejercicio de aumentar la RMV en un 8%, se tendría un fuerte impacto en la economía, especialmente en las ganancias netas de las MYPE. Un aumento de S/. 60, es decir, una RMV de S/. 810, significaría que contratar a un empleado que recibe el sueldo mínimo se volvería S/. 878 más caro al año (considerando 14 sueldos anuales). Por otra parte, una MYPE formal vende, en promedio, S/. 50,986 al año, en el caso de las unidades de negocio registradas, y su margen de ganancias netas es del 38%. Entonces, un aumento del sueldo mínimo reduciría las ganancias netas de una MYPE formal en un 4.5% por cada trabajador que gane sueldo mínimo.

La necesidad del incremento de la RMV no está del todo clara. El análisis sobre el aumento de la productividad y sobre el efecto que significaría este cambio en el mercado laboral, especialmente de micro y pequeñas empresas, deberá ser evaluado minuciosamente. Aumentar el salario mínimo sería una torpeza y se prestaría al juego político en un escenario electoral. La clave está en ver la solución a largo plazo, a través de un aumento en la competitividad y productividad de nuestra mano de obra.

Por último, ¿correspondería incrementar la RMV en la coyuntura por la que atraviesa nuestra economía? Luego de la desaceleración por la que hemos venido atravesando, la pérdida de confianza y el retraso de las inversiones, esta medida implicaría ir en contra de lo que ha venido haciendo el Ministerio de Economía (MEF) a través de la eliminación de trabas burocráticas y el lanzamiento de paquetes reactivadores. ¡No nos dejemos distraer!

#### Impacto del aumento de la RMV en la MYPE

Estado	Formal
Ventas anuales promedio (S/.)	50,986
Margen de ganancias netas sobre ventas (%)	38%
Ganancias netas anuales promedio (S/.)	19,406
Mayor costo por aumento de la RMV por empleado <sup>1,2</sup> (S/.)	878
<b>Mayor costo como % de las ganancias netas</b>	<b>4.5%</b>

1. Asumiendo un aumento de S/. 60 (8%) en la RMV.

2. Tomando en cuenta que el impuesto que pagan las MYPE a la Sunat es una cuota mensual que varía dependiendo del rango al que ascienden los montos de venta mensuales, el incremento en costo sobre ganancias netas es un buen estimador de sobre costos.

Fuente: ENAHO. Elaboración: COMEXPERU.



## Más agro para mercados asiáticos

A inicios de este mes, el Perú recibió la visita de las delegaciones fitosanitarias de dos países asiáticos que se encuentran dentro de los 25 primeros destinos exportadores de nuestros productos agropecuarios: la República Popular China (China) y Corea del Sur. Estas delegaciones se reunieron con funcionarios del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), a fin de gestionar la apertura de sus mercados para nuestros espárragos y mangos frescos, respectivamente.

En el caso de Corea del Sur, una comitiva de la Agencia de Inspección y Cuarentena de Animales, Plantas y Pesca (QIA, por sus siglas en inglés) del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales de ese país, inspeccionó los lugares de producción de mango, acompañados por expertos del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa). Además, se realizaron evaluaciones fitosanitarias en los lugares de empaquetamiento y en instalaciones de tratamiento de agua caliente para mangos, lo cual permitirá establecer de una vez por todas un protocolo fitosanitario para su exportación, pues ya desde diciembre del año pasado el Senasa había anunciado que el mercado coreano abriría sus puertas al mango peruano.

Del mismo modo, la delegación de inspectores de la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de China (AQSIQ, por sus siglas en inglés) visitó las áreas productoras y empacadoras de espárragos en las regiones La Libertad, Lima e Ica, para verificar las condiciones fitosanitarias en el marco del protocolo y así iniciar los embarques de nuestros envíos.

### VEAMOS LOS NÚMEROS

Los espárragos y mangos frescos se situaron en el top 10 de nuestras agroexportaciones en 2014, con envíos por US\$ 384 millones (-7%) y US\$ 138 millones (+3.6%), respectivamente. Países Bajos, EE.UU. y Reino Unido se presentaron como los principales destinos para nuestras exportaciones de espárragos, así como de mangos y mangostanes. Asimismo, cabe resaltar que las exportaciones de espárragos peruanos representan un 35.4% de las exportaciones mundiales; y respecto a los mangos, este monto asciende a un 7.4%, según cifras del Centro de Comercio Internacional-Trademap a 2013, con posición relativa en las exportaciones mundiales de 1.º y 6.º, respectivamente.

Por otro lado, estos dos productos ya ingresan a estos mercados asiáticos. A manera de ejemplo, China ya importa espárragos de Francia (US\$ 9,000) y Tailandia (US\$ 2,000); mientras que Corea del Sur tiene como principales proveedores de mango a Tailandia (US\$ 13.4 millones) y Filipinas (US\$ 8 millones)<sup>1</sup>. Sin embargo, ambos países desean incluir nuestros productos dentro de su canasta de importaciones.

Recordemos que, según el Minagri, los espárragos y mangos peruanos son apreciados por poseer un sabor más apetitoso, además del mayor contenido de nutrientes y azúcares, en el caso del mango, obtenidos gracias a un tiempo de exposición a la luz más prolongado, pues en las regiones de la costa –donde se cultivan estos productos– se goza de un mayor número de horas de iluminación.

Recientemente, el gerente general de la Asociación de Productores y Exportadores de Mango (ApeM), Juan Carlos Rivera Ortega, indicó que exportar mango fresco hacia Corea del Sur podría darse este año, aunque por la cercanía del término de la campaña los despachos recién se concretarían en la próxima temporada (2015-2016), que se inicia en noviembre. Asimismo, el director ejecutivo del Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas (IPEH), Carlos Zamorano Macchiavello, señaló que las primeras empresas en despachar estos productos serán Beta, Camposol, Danper, Chapi, La Venta y AgroParacas, cuyos campos y plantas fueron visitados por los representantes de la autoridad fitosanitaria china. Del mismo modo, señaló que el Perú debe aprovechar la ventana comercial de octubre a enero, que es la época de mayor producción de espárragos en el país y, por el contrario, no hay producción propia en China. Además, el consumo de dicho producto ha demostrado un importante incremento en los últimos años.

<sup>1</sup>Según el Centro de Comercio Internacional - Trademap, con cifras a 2013.



Cena por  
San Valentín

*Sinfonía para 2*  
En 4 tiempos

Reservas: 6100700

reservas2@cplazalimahotel.com.pe

Elige entre 3  
opciones de:  
• Entradas,  
• Fondos y  
• Postres  
S/ 260.00  
Precio para 2

  
CROWNE PLAZA  
LIMA

 volver al índice

Pregunta por nuestros paquetes de Alojamiento.



Las potencias industriales, al no poder sesgar el mercado a su favor con medidas arancelarias, muchas veces ponen la mira en medidas cualitativas tales como las reglamentaciones relativas a la inocuidad de los alimentos. Las trabas consisten en un profundo análisis de riesgo por plagas y puntos de control críticos, así como emisiones de certificados fitosanitarios; continua inspección de calidad alimentaria, normas de etiquetado, envase y embalaje; regulación sobre límites máximos de residuos químicos y contaminantes, y almacenamiento y transporte. No obstante, el principal motivo de las visitas de estas delegaciones fitosanitarias es eliminar las trabas ya existentes, pues representan un gran obstáculo para realizar envíos directos a estos países.

De verificarse las adecuadas condiciones de producción y emitirse el documento que confirme estos adecuados procedimientos, los envíos de mango y espárrago fresco a estos países podrán concretarse en el corto plazo. El Minagri estima que, de ingresar al mercado coreano, las exportaciones de mango se situarían entre 600 y 1,000 toneladas por campaña, y que, por otro lado, China podría convertirse en el segundo destino, después de EE.UU., para la exportación de espárragos, pues requieren de nuestro producto bandera para producir conservas destinadas a los mercados europeos.

Si queremos que se hagan realidad las proyecciones del ministro de la Producción, Piero Ghezzi, sobre que, en aproximadamente 5 años, el Perú puede convertirse en la primera potencia agroexportadora mundial, dado su inmenso potencial, estas iniciativas deben ser constantes y sostenidas. Tanto el Minagri como el Senasa deben continuar con este tipo de acuerdos, a fin de que nuestros productos ingresen realmente a los mercados naturales de destino.

# Exportaciones peruanas de películas BOPP vuelven a ganar proceso antidumping en Brasil

Por José Antonio de la Puente  
Socio de Comercia Consulting

El pasado 6 de febrero de este año, la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil (SECEX), resolvió cerrar la investigación antidumping iniciada contra las exportaciones a Brasil de películas de polipropileno biaxialmente orientado sin impresión gráfica "películas BOPP", originarias de Argentina, Colombia, Chile, China Taipei, India y Perú, al no comprobarse la existencia de daño a la industria brasileña causado por dichas exportaciones. Cabe indicar que esta es la segunda vez que Brasil inicia un caso de este tipo contra nuestro país. En los años 2008-2009, se enfrentó una investigación similar que también fue cerrada sin la aplicación de medidas.

Las películas de BOPP son utilizadas para la fabricación de los empaques flexibles plásticos, usados principalmente para la industria de alimentos. La empresa OPP FILM S.A. es el único productor peruano de este insumo y se enfoca principalmente en mercados de exportación. Desde el 2003 ha invertido en cuatro líneas de producción de BOPP de última generación y ha logrado desarrollar una estrategia competitiva de adquisición de materia prima y distribución de productos a más de 25 países en el mundo. El Grupo Oben Holding, al que OPP Film pertenece, también ha realizado inversiones importantes en plantas de producción ubicadas en Ecuador, Colombia, Argentina y Chile, y actualmente culmina la instalación de una planta en El Salvador.

OPP FILM viene exportando películas de BOPP a Brasil desde 2006, lo que coincide con la entrada en vigencia del Acuerdo Perú-Mercosur (ACE 58), que eliminó para nuestras exportaciones el arancel del 16% vigente en Brasil. Desde entonces, este país se ha convertido en uno de sus principales mercados, al representar en el periodo 2012-2013 el 19% de sus exportaciones, por un valor FOB de US\$ 34 millones. En este contexto, la solicitud de aplicación de derechos antidumping de la empresa Vitopel du Brasil generó una gran preocupación en el exportador peruano, pues el solo inicio de la investigación perturbó el comercio y desvió compras de sus clientes a otros proveedores locales o foráneos no afectados al riesgo de aplicación de eventuales medidas.

La defensa del exportador peruano insistió a lo largo del proceso en que sus exportaciones se realizan a precios internacionales, variando en función al volumen de compra de los clientes. Señaló que Vitopel no pudo demostrar que enfrentaba un daño importante, en tanto la mayoría de sus indicadores evolucionaron favorablemente en el periodo de cinco años analizado (ventas internas +16.3%, producción +12%, productividad +15.1%, uso de capacidad +18.1p.p, ingresos netos +1.8%, resultado bruto +7.2%, etc). También demostró que algunos aspectos negativos como la reducción de su *market share*, se explicaban en que Vitopel estaba operando casi al 100% de su capacidad efectiva en los últimos dos años del periodo, sin poder acompañar el crecimiento del mercado, y porque en el contexto adverso de la crisis, su principal competidor local lo desplazó al reducir sus exportaciones y concentrar sus ventas en el mercado interno. La autoridad brasileña reconoció estos argumentos y confirmó que los eventuales impactos negativos en Vitopel, como la acumulación de inventarios al final del periodo, se generaron principalmente por la mayor competencia de otros productores, y no por la presión de las importaciones.

Un punto clave para la defensa fue obtener evidencia de que los demás productores brasileños habían tenido desempeños muy positivos en el periodo de análisis, lo cual no se conocía porque estos se habían mantenido al margen de la investigación. Sobre este aspecto, la autoridad brasileña confirmó que el crecimiento de esos otros productores impactó más en la solicitante que las importaciones investigadas y evidenció la buena situación general que atravesaba la industria brasileña.

La posición de OPP FILM fue fuertemente respaldada por el Gobierno peruano en un trabajo conjunto entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Embajada del Perú en Brasil. Las autoridades peruanas instaron al Gobierno brasileño a realizar una evaluación objetiva e imparcial de los hechos, en estricto apego a la normativa internacional aplicable. Al propio tiempo, destacaron que la apertura comercial negociada con el ACE 58 había generado amplios beneficios a ambos países.

El cierre de esta investigación es un triunfo para las exportaciones peruanas a Brasil, al generar un efecto disuasivo en la intención de algunos productores de utilizar la defensa comercial como vía para "reponer" los aranceles eliminados con el ACE 58. Este resultado permite a OPP FILM continuar sus inversiones para seguir diversificando sus mercados y desarrollando otras líneas de producto, con una estrategia que aprovecha eficientemente la apertura comercial y las ventajas competitivas que ofrece nuestro país.

Exportaciones OPP Film de películas BOPP (3920.20.90.00) durante el 2012 - 2013

Destino	FOB (US\$)	Participación
Colombia	37,334,554	21%
Brasil	34,101,204	19%
Chile	18,473,912	10%
Ecuador	16,225,360	9%
Guatemala	14,511,305	8%
Venezuela	7,968,154	5%
Otros	48,293,317	27%
<b>TOTAL</b>	<b>176,907,806</b>	<b>100%</b>

Fuente: SUNAT. Elaboración: Comercia Consulting.