



EDITORIAL

TEXTILES Y CONFECCIONES: GIRANDO EL TIMÓN



HECHOS

LORETO: EN EL OJO DE LA TORMENTA



ACTUALIDAD

SUNAT... MÁS CERCA DE LOS CONTRIBUYENTES



ECONOMÍA

¿AUMENTAR EL SALARIO MÍNIMO? ¡PONGAMOS LOS PIES EN LA TIERRA!



COMERCIO EXTERIOR

EXPORTACIONES QUE NO SE "PALTEAN"

¿SABÍAS QUE...

...ALGUNOS TLC PERMITEN QUE EMPRESAS PERUANAS PARTICIPEN EN PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA DE OTROS PAÍSES?



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.

Textiles y confecciones: girando el timón

En el periodo enero-mayo de este año, las exportaciones totales han tenido una caída del 19.4%, siendo el sector textil y confecciones uno de los más golpeados, al registrar un retroceso del 34.8% en mayo, con lo que acumula una caída del 27.5% en los primeros cinco meses de 2015.

Esta caída se debe a una serie de factores, entre los que se encuentran la menor demanda internacional, la pérdida de competitividad, y la subvaluación y el contrabando. Pero más allá de eso, vemos una nueva configuración del sector a nivel mundial, con países asiáticos que alcanzan altos niveles de competitividad (principalmente, por los costos de la mano de obra), así como países centroamericanos que se posicionan fuertemente en el mercado estadounidense. No se puede continuar operando bajo la forma como tradicionalmente se ha venido desarrollado el sector en el Perú. ¿Qué se puede hacer? Solo tres cosas: competitividad, competitividad y más competitividad.

Innovar. Hoy las empresas más sólidas en el sector son aquellas que han innovado, que ante ese nuevo mapeo del sector a nivel global, se adecuaron en busca de ser más competitivas. Por ejemplo, Sudamericana de Fibras, que hoy es el único fabricante en el continente americano de fibra acrílica hilada en seco, o Creditex, que tiene una industria integrada desarrollando productos *full package* y posicionada con marcas de gran prestigio internacional, como Norman & Taylor, M.bö y Marc Boehler. Innovar es buscar nuevos nichos, apostar por el negocio del sector *retail*, posicionarse en tejidos finos.

Nuevos mercados. Los principales destinos de nuestras exportaciones son EE.UU., Venezuela, Brasil y Ecuador. En estos últimos, el sector ha sufrido un duro golpe por las constantes restricciones al comercio. Se deben buscar nuevos mercados, donde las reglas de juego sean predecibles, como Panamá, Guatemala o Nicaragua, donde las exportaciones peruanas vienen teniendo un crecimiento importante. Asimismo, posicionarse con mayor fuerza en Chile, México o Canadá e impulsar la apertura de nuevos mercados, como Turquía, India y Marruecos, con potencial para productos peruanos de alta calidad.

Desarrollar una agenda que promueva competitividad y productividad. Mejorar en infraestructura y logística es crucial. Frenar los delitos de subvaluación y contrabando. ¡Ahí debe estar la Sunat, no fiscalizando más y más al empresario formal! La absurda moratoria a los organismos genéticamente modificados, que impide el ingreso de semillas de algodón transgénicas, poniéndonos en desventaja frente a nuestros competidores que tienen acceso a mejores rendimientos de los cultivos, lo que perjudica directamente a los confeccionistas.

Es hora de hacer un giro de timón en el sector, siendo creativos, innovadores, buscando soluciones y no pidiendo protección, sino competitividad. ¡No perdamos el tiempo!

Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

Director

Jessica Luna Cárdenas

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

Equipo de Análisis

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

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

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

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice



Loreto: en el ojo de la tormenta

Luego de ocho años de cuestionada labor, el señor Iván Vásquez concluyó su gestión como presidente regional del departamento de Loreto, dejándolo hundido en la pobreza, la informalidad y, en general, en el subdesarrollo. Prueba de ello son los resultados del Índice de Competitividad Regional 2015 (INCORE), elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), que ubicó a dicho departamento en el fondo de la tabla por tercer año consecutivo, confirmando que la inacción de las autoridades locales lo único que ha generado es retrasar el desarrollo económico y el mejoramiento de las condiciones de vida de su población.

Pese a que, en 2014, Loreto incrementó su producción de petróleo un 15% con respecto al año anterior, llevándolo a posicionarse como el segundo departamento con mayores ingresos provenientes del canon petrolero –con un total transferido de S/. 356.7 millones, según cifras de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE)–, el presupuesto público per cápita fue tan solo de S/. 3,093, uno de los más bajos en comparación con los demás departamentos. Frente a esto, no debería sorprender que Loreto no presente mejoras sustanciales en los indicadores referidos a, por ejemplo, infraestructura y salud. Después de todo, los pocos proyectos que se han llevado a cabo en los últimos años han sido cuestionados por irregularidades e indicios de corrupción, como en el caso del proyecto de mejoramiento del sistema de alcantarillado y tratamiento de aguas servidas, en que, entre otras cosas, el presidente regional autorizó, sin conocimiento de las autoridades municipales, que se les descuenta lo correspondiente al canon para financiar la obra a realizarse en Iquitos, capital de Loreto.

En lo que respecta a infraestructura, el departamento de Loreto ocupa el último puesto en el mencionado *ranking*. Y es que, de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2014, si bien un 73% de los pobladores urbanos cuentan con cobertura de agua potable (cifra que se mantiene desde 2012), apenas un 14% de hogares rurales cuenta con este servicio. Por su parte, el sector salud tampoco ha mostrado señales de mejora, pues se ubica en la misma posición que el año anterior, justo en el penúltimo lugar de la tabla. Dicho resultado se refleja, por ejemplo, en la mortalidad infantil, la segunda más alta del país, ya que, como indica la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (ENDES) 2014, de cada 1,000 nacidos en Loreto, 30 mueren antes de los cinco años. Asimismo, la desnutrición crónica ascendió al 25% y la tasa de anemia en niños menores de 3 años es del 59%. Cabe mencionar que el departamento solamente cuenta con 14 hospitales, 85 centros de salud y 347 puestos de salud; en comparación con departamentos como Lima, que cuenta con 162, 340 y 756, o Cajamarca, que cuenta con 21, 152 y 728, respectivamente.

En cuanto al sector educación, se podría decir que viene registrando avances. De acuerdo con el Ministerio de Educación (Minedu), la tasa de analfabetismo se redujo a un 5.4%, debido al incremento de niños que accedieron a educación inicial y primaria, logrando alcanzar una tasa de asistencia del 71% y 93%, respectivamente. Asimismo, el Programa Nacional de Infraestructura Educativa (PRONIED) señala que se han inaugurado 25 proyectos, entre los que destacan la construcción y equipamiento de infraestructura para los distintos niveles educativos, con un monto total de inversión de S/. 41.6 millones. No obstante los resultados anteriormente descritos, Loreto aún tiene muchos retos en lo que a educación se refiere. Tiene pendiente impulsar la asistencia en educación secundaria, que actualmente registra un 65%; y mejorar las condiciones de los locales públicos, donde solo un 7% cuenta con servicios de luz, agua y desagüe, según cifras de la Unidad de Estadística de Calidad Educativa (ESCALE).

Al revisar el indicador que mide el nivel de sus instituciones, Loreto muestra una reducción en su desempeño al retroceder seis posiciones con respecto a 2013. Así, la gestión del expresidente regional conllevó a una menor ejecución de la inversión pública, que fue de un 77% de su presupuesto.

Es curioso observar que siendo las autoridades las llamadas a conocer sobre las carencias de sus localidades en cuestiones de salud, educación e infraestructura, sean justo los proyectos propuestos relacionados a esos temas los de menor ejecución. Este es el caso de los proyectos de mejoramiento de los servicios de atención prehospitalaria y transporte asistido, que no registraron ejecución alguna del presupuesto asignado (ni un solo sol), o del programa nacional de saneamiento, que ejecutó solo un 67% de su presupuesto.

Loreto se encuentra en un momento crítico, por lo que es necesario que la gestión actual tome cartas en el asunto y priorice los temas más importantes de la agenda. La región tiene mucho potencial, pues cuenta con un mayor presupuesto que el año anterior e inclusive ingresos adicionales por el canon petrolero. Esperemos que el actual gobernador regional, Fernando Meléndez, no siga los pasos de su predecesor y se concentre en elevar la competitividad del departamento y en asegurar los servicios públicos que toda su población requiere y exige.



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

Sunat... más cerca de los contribuyentes

Desde 2009 a la fecha, los ingresos recaudados por la Sunat han venido registrando un crecimiento anual ininterrumpido. Así, en 2014, dicha entidad recaudó un total de S/. 119,205 millones, lo que representó un crecimiento del 5.2% respecto a lo recaudado en 2013 y del 11.9% respecto a 2012. En dicho año, cabe destacar, los tributos internos representaron un 68% del total recaudado, al alcanzar los S/. 81,104 millones; los tributos aduaneros representaron un 21%, al sumar S/. 24,993 millones; mientras que, en menor medida, las contribuciones sociales (básicamente EsSalud y la ONP) y los ingresos no tributarios (regalías, gravámenes y otros) representaron un 10% y un 1%, respectivamente.

A pesar del buen desempeño de la recaudación registrado estos últimos años, las cifras de los primeros cinco meses de 2015 revelarían un cambio en la tendencia. Hacia mayo del presente año, la Sunat recaudó un total de S/. 49,423 millones, un 3% menos que el nivel alcanzado en el mismo periodo de 2014 –lo que representaría, además, la primera contracción desde 2009–, a causa, principalmente, de una caída en la recaudación del impuesto a la renta (-8.2%) y del impuesto general a las ventas (IGV) en las importaciones (-7%).

Como bien podemos observar, el grueso de la recaudación (y, por tanto, el principal ingreso del Gobierno central) provino de los tributos internos, que alcanzaron un total de S/. 34,287 millones entre enero y mayo de 2015 (-3.4%). De ellos, un primer gran grupo corresponde a la recaudación por impuesto a la renta, que sumó S/. 17,227 millones, un 8% menos que lo recaudado en el mismo periodo de 2014, e incluso un 1% menos que en el de 2013. La variación negativa más notoria dentro de este grupo se observa en la renta de tercera categoría (renta obtenida por la realización de actividades empresariales), que generó una recaudación tributaria de S/. 7,513 millones durante los primeros cinco meses del año, un 10% menos que lo recaudado en el mismo periodo del año anterior, producto del bajo desempeño del sector minería e hidrocarburos que tributó por este concepto casi la mitad de lo tributado entre enero y mayo de 2014, lo que confirma que la paralización de este sector impacta directamente en el erario nacional.

Algo parecido sucedió con la recaudación por renta de cuarta categoría (S/. 319 millones) –trabajadores independientes–, que se contrajo un 6%; por renta de quinta categoría (S/. 3,951 millones) –trabajadores dependientes–, que se contrajo un 2%; y la recaudación por renta de no domiciliados (S/. 1,312 millones), que se contrajo un 20%.

Por su parte, la recaudación de impuestos a la producción y al consumo (el segundo gran grupo) alcanzó en el acumulado a mayo un total de S/. 14,552 millones, un 5% más que lo recaudado en el mismo periodo de 2014. Esto gracias a los mayores ingresos por recaudación del impuesto selectivo al consumo (ISC) de combustibles (S/. 527 millones; +26%) y de cervezas (S/. 893 millones; +5%), así como del IGV (S/. 12,764 millones; +4%).

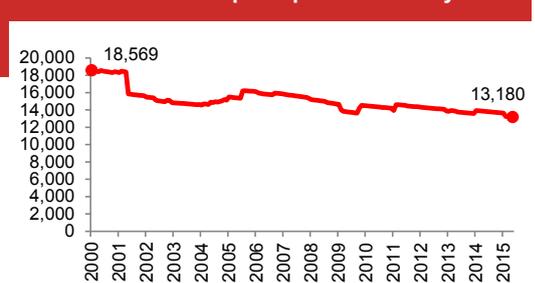
¿Y CÓMO VA LA BASE TRIBUTARIA?

Según la última información disponible, hacia mayo de 2015, son 7,378,810 los contribuyentes inscritos que conforman la llamada base tributaria, un 8% más que en mayo de 2014. De ellos, un 99.8% son pequeños y medianos contribuyentes (7,365,630); y tan solo un 0.2% son principales contribuyentes (13,180). Cabe destacar que estos últimos serían seleccionados como tales por sus niveles de tributación, ventas, compras, planilla y activos, y solo su impuesto a la renta (sin contar el IGV o ISC) representa un 12% de la recaudación total de la Sunat.

Así, mientras el número de pequeños y medianos contribuyentes se incrementó un 7.6% entre mayo de 2015 y mayo de 2014 (y un 16% frente a mayo 2013); los principales contribuyentes siguen una tendencia negativa, habiéndose contraído en mayo de 2015 un 4.7% frente a mayo del año pasado. Situación que se vendría percibiendo incluso desde 2011, cuando los principales contribuyentes inscritos eran 13,935.

Si bien en líneas generales la base tributaria estaría creciendo, nos preguntamos ¿cuántos de estos nuevos inscritos corresponden al crecimiento endógeno de cualquier país en vías de desarrollo y cuántos efectivamente a los esfuerzos de la Sunat por incrementar la formalización? Si bien no hay que quitarle probables méritos a nuestra administración tributaria, la baja presión tributaria en nuestro país es prueba de la gran evasión de impuestos y la alta tasa de informalidad que aún existe en el

Evolución del N.º de principales contribuyentes



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

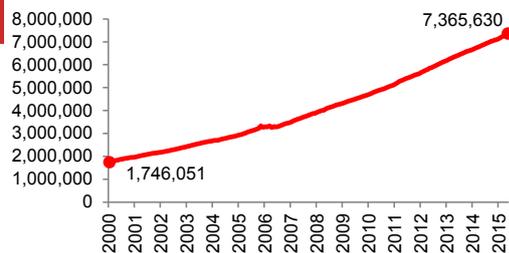
mercado. Así, en 2014, la presión tributaria en Perú fue de 20.4%¹—0.8 puntos porcentuales más que en 2013, cuando fue 19.6%—, mientras que, por ejemplo, la media entre los países de la OECD es del 34.1%.

Hoy por hoy, estamos expuestos al menor precio de los metales, a la caída de las exportaciones e importaciones, y a una desaceleración económica local e internacional. Ante esta situación, ampliar la base tributaria no solo es necesario, sino urgente. ¿Cómo podemos seguir ejecutando obras públicas que mejoren la infraestructura y el bienestar de todos los peruanos si solo el 30% paga sus impuestos?

De lo que se trata entonces es de tomar medidas que incentiven la formalización y que permitan incrementar la a un ritmo más rápido, y no de presionar al contribuyente al punto de dificultar y desalentar la actividad empresarial formal.

Simplificando y reformando el sistema hacia la incorporación de más contribuyentes mediante incentivos, es que se amplía de una manera saludable la base tributaria.

Evolución del N.º de medianos y pequeños contribuyentes



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Calculada como los ingresos tributarios del gobierno central sobre el PBI en soles de 2007.

¿Aumentar el salario mínimo? ¡Pongamos los pies en la tierra!

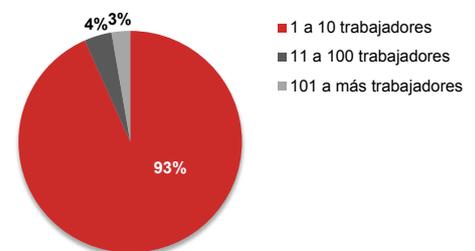
Pese a que nuestra economía experimenta una fuerte desaceleración y que la confianza empresarial se encuentra cada vez peor, el Gobierno vendría evaluando la posibilidad de aumentar el salario mínimo, lo que traería consigo consecuencias negativas para la economía.

A simple vista, parecería que un aumento de la remuneración mínima (RM) beneficiaría a los trabajadores que perciben ingresos menores o iguales al salario mínimo. Sin embargo, un análisis más profundo pondría en evidencia que, por el contrario, dicho ajuste en la RM no solo limita la creación de empleo formal, sino que además perjudica a quienes pretende beneficiar.

No olvidemos que la economía peruana se caracteriza por un alto nivel de informalidad. De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la informalidad en el sector de la población económicamente activa (PEA) alcanza un 68%, por lo que cualquier aumento de la RM no afectaría a esta gran parte de la masa laboral; sino, por el contrario, incentivaría la informalidad en la medida que elevaría los costos laborales de formalización en las empresas.

Cabe resaltar que un 48.2% de la PEA ocupada recibe un ingreso mensual promedio menor o igual al salario mínimo. De este porcentaje, más del 90% se encuentra en empresas de 1 a 10 trabajadores, según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2014. Así, un ajuste de la RM impactaría, en mayor medida, en la micro y pequeña empresa (MYPE) y no en la gran empresa, que como observamos en el gráfico, concentra solo un 3% de la PEA ocupada con ingreso menor o igual a la RM, y un 1.3% de la PEA ocupada total.

PEA Ocupada con ingreso menor o igual a la RM (S/. 750) según tamaño de empresa



Fuente: ENAH. Elaboración: COMEXPERU.

LA CUERDA SE ROMPE POR EL LADO MÁS DÉBIL

Más aún, un aumento de la RM se concentraría exclusivamente en las MYPE formales, las cuales, según cifras de la ENAH 2013, representan tan solo un 15% del total de las MYPE a nivel nacional. Así, un ajuste de la RM no beneficiaría a los trabajadores del 85% de las MYPE, que seguirán trabajando en la informalidad y tendrían la valla más alta para formalizarse. Esto demuestra que un aumento de la RM no tiene el efecto deseado que sus defensores esgrimen; por el contrario, contribuye a la informalidad al imponer costos laborales más altos. Por ejemplo, según las cifras de la ENAH 2013, un incremento de la RM del 5% implicaría una reducción de las ganancias netas de una MYPE formal en un 3% por cada trabajador que gane sueldo mínimo; y de un 5.7% si el aumento fuera del 10%. Vale decir, el empleo formal de aquellos trabajadores que ganan alrededor de la RM también se pone en riesgo con el referido aumento, al encarecerlo.

Según el BCRP y el Banco Mundial, pese a que en nuestro país la RM representa alrededor del 63% del ingreso medio —muy por encima de otros países de la región, como Colombia, Chile o México—, la productividad o valor añadido por trabajador en comparación al pago de la RM es menor, incluso por debajo de países como Chile, México, Brasil y Uruguay. Por ello, de acuerdo con el BCRP, el costo de formalización en las microempresas asociado a la RM estaría en promedio por encima de la productividad de sus trabajadores, reduciendo los incentivos a la formalización. Asimismo, los estudios técnicos del mercado laboral peruano señalan que aumentos de la RM reducen la creación de empleo formal¹, en especial entre los sectores de baja productividad. Así, según Apoyo Consultoría, un aumento del 10% de la RM destruye entre un 3% y un 4% de puestos formales para trabajadores menos calificados.

Si bien las intenciones detrás de esta medida podrían ser buenas, los efectos que acarrea resultan nocivos para nuestra economía: informalidad, desempleo y desincentivo a la inversión privada. Recordemos, el camino al infierno está lleno de buenas intenciones. Por ello, empecemos a mirar políticas que reduzcan la informalidad y aumenten nuestra competitividad. Estos son los mensajes que esperamos del Ejecutivo el próximo 28 de julio.

¹ Ver Jaramillo (2005), Céspedes (2005) y Céspedes y Sánchez (2013).



Exportaciones que no se “paltean”

Según cifras de la Sunat, en el período enero-mayo de 2015, nuestras exportaciones no tradicionales sumaron un total de US\$ 4,287 millones, lo que significa una caída del 7.7% respecto al mismo periodo del año anterior. Dicho resultado se debió, principalmente, a la disminución en los envíos hacia los EE.UU. –nuestro principal destino de exportaciones no tradicionales– en un 1.71%. No obstante, los envíos no tradicionales hacia la Unión Europea –nuestro segundo destino de exportaciones no tradicionales– y hacia Chile –nuestro principal destino de exportaciones no tradicionales en Latinoamérica– registraron un crecimiento del 0.8% y 3.8%, respectivamente. A continuación, analizaremos el desempeño de dos productos que presentaron buenos resultados en el periodo en cuestión: las paltas y los filetes congelados de pescado.

“¡CREMOSITA LA PALTA!”

En el período enero-mayo de 2015, las paltas se posicionaron en el quinto lugar de nuestros productos de exportación no tradicionales y en la ubicación número 19 en el *ranking* general de exportaciones, al registrar envíos por un total de US\$ 112 millones, lo que evidenció un crecimiento del 11% respecto al mismo periodo del año anterior. En los primeros cinco meses del año, las paltas peruanas llegaron a 17 países alrededor del mundo, siendo Países Bajos el principal destino, con US\$ 56 millones, un 30.4% adicional respecto al mismo periodo de 2014. Le siguieron España, con US\$ 21 millones (+11.4%); EE.UU., con US\$ 16.3 millones (-40.4%), y Reino Unido, con US\$ 12.4 millones (+93.3%).

Respecto al mes de mayo, las exportaciones de este producto se incrementaron un 7.5% con relación al nivel obtenido en mayo de 2014, al sumar US\$ 64.1 millones. Cabe resaltar que la caída en nuestros envíos de paltas hacia EE.UU. (US\$ 16 millones; -39.6%) fue contrarrestada por una mayor demanda de Países Bajos (US\$ 26.1 millones; +49.9%), España (US\$ 10.5 millones; +14.7%) y Reino Unido (US\$ 6.8 millones; +155.7%).

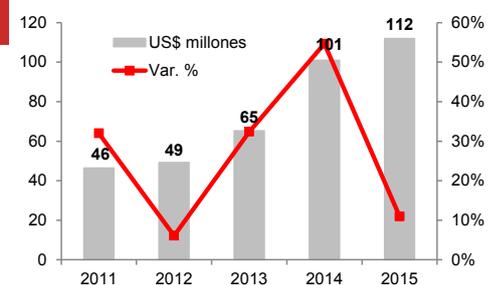
Según el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), entre marzo y agosto se genera el 70% de la producción total de paltas. Así, durante la primera mitad de la temporada 2015 –entre marzo y mayo–, se han registrado envíos por un total de US\$ 108.9 millones, que representan el 97% de lo exportado a mayo de 2015 y un crecimiento del 12% respecto a la primera mitad de la temporada 2014.

Luego de intensas negociaciones que finalmente derivaron en el levantamiento de barreras sanitarias, es importante recalcar que la palta peruana ya goza de libre acceso a los importantes mercados de China y Japón. Así, según el Minagri, esto permitirá aumentar las exportaciones del producto en US\$ 50 millones anualmente.

“¡RICO PESCADITO!”

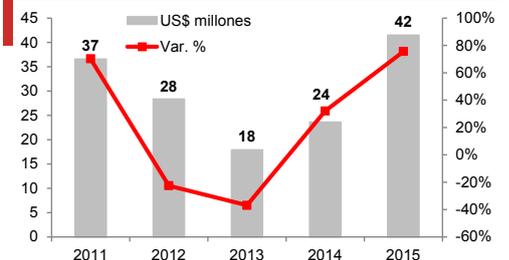
Entre enero y mayo de 2015, los filetes congelados de los demás pescados¹ se posicionaron en el vigésimo lugar de nuestros productos de exportación no tradicionales y en la ubicación número 41 en el *ranking* general de exportaciones, al registrar envíos por un total de US\$ 42 millones, un 75.7% adicional a lo registrado en el mismo periodo de 2014. En los primeros cinco meses del año, los filetes congelados se enviaron a 15 países alrededor del mundo, siendo EE.UU. su principal destino, con US\$ 36.1 millones, monto que representó un 87% del total de envíos de filetes congelados y un incremento del 98.4% respecto al mismo periodo del año anterior. Le siguió Corea del Sur, muy por debajo, con un total de US\$ 2.8 millones (+150.5%).

Evolución de las exportaciones peruanas de paltas (enero-mayo)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución de las exportaciones peruanas de filetes congelados de los demás pescados (enero-mayo)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Partida arancelaria N° 0304.89.00.00



sinfonia

de Sabores

Para cada día del MES

SALAD BAR y refresco ILIMITADO más plato de fondo y postre a elegir entre cinco opciones

S/: 30.00

CROWNE PLAZA LIMA

Marzo

De LUNES A VIERNES de 12:30 a 3:00 pm.

RESERVAS: 6100700

Av. Benavides 300, Miraflores / reservas2@cplazalimahotel.com.pe

volver al índice



Respecto al mes de mayo, las exportaciones de este producto ascendieron a US\$ 2.7 millones, lo que reflejó un incremento del 128.6% con relación al nivel registrado en el mismo mes de 2014, gracias, principalmente, a los mayores envíos hacia EE.UU. (US\$ 1.9 millones, +306.4%).

Aunque en el mes de mayo se han registrado incrementos en los envíos de filetes congelados, la mayor magnitud de estos se registró principalmente en los primeros tres meses de 2015, con tasas de crecimiento de 109.4%, 50.1% y 73.3%, respectivamente.

PARA CONCLUIR

Si bien estas cifras demuestran el auspicioso estado en que se encuentran ambos productos analizados, todavía presentamos cifras de exportaciones negativas tanto en el sector tradicional, como en el no tradicional, siendo este último el motor principal para la generación de nuevos empleos y dinamismo económico. Con miras a desarrollar principalmente este último sector, se requiere poner énfasis en determinadas acciones que inciden directamente en aumentar su competitividad. Así, resulta fundamental promover inversiones, sobre todo en el ámbito de infraestructura, para incrementar la capacidad productiva del país y reducir finalmente la creciente brecha de más de US\$ 120,000 millones (ver Semanario N.º 801). ¿Qué está esperando el Gobierno para facilitar las inversiones en este sector y destrabar los requerimientos administrativos (tributarios, laborales, sanitarios, de seguridad, municipales, entre otros) que enfrenta?



...algunos TLC permiten que empresas peruanas participen en procesos de contratación pública de otros países?

Históricamente, la característica principal de los acuerdos de libre comercio ha consistido en acordar niveles de desgravación arancelaria, a fin de impulsar las operaciones de exportación e importación de mercancías entre los países firmantes.

Dada la constante tendencia a la reducción arancelaria, sea como consecuencia de estos acuerdos comerciales o, simplemente, por políticas unilaterales de los países, se comenzó a incluir en estos acuerdos determinadas disposiciones que permitan el acceso real y efectivo de las mercancías en otros mercados, tales como obstáculos técnicos al comercio o medidas sanitarias y fitosanitarias.

Posteriormente, el nivel de ambición de estos acuerdos derivó en incluir disposiciones destinadas a fomentar y promover no solo el intercambio comercial de bienes, sino también el de servicios y las inversiones. Y es justamente en este escenario que, a raíz del tratado de libre comercio suscrito con los EE.UU., el Perú incluye la contratación pública como parte de su política negociadora.

En el caso específico de EE.UU., el capítulo nueve es el que regula lo relacionado a la contratación pública, vale decir, la contratación pública de mercancías, de servicios o de ambas, realizadas por determinadas entidades públicas de cada parte contratante (según expresamente se estipule y liste por cada una, de acuerdo con sus distintos niveles de compromiso) en los diferentes niveles de gobierno. Así, en los procedimientos de contratación que se encuentren cubiertos en el acuerdo, se garantiza un tratamiento igualitario y no discriminatorio a los proveedores extranjeros, frente a los nacionales; así como la transparencia e información de los procedimientos de contratación pública que se lleven a cabo.

Cabe destacar que la inclusión de este capítulo supone una oportunidad única para que las empresas peruanas accedan al inmenso mercado de compras y contrataciones públicas de algunos de nuestros socios comerciales, como EE.UU., Canadá, Singapur, el bloque EFTA (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein), Corea del Sur, Japón, Panamá, la Unión Europea, Costa Rica y Honduras.

En los casos de Chile y México, ambos tratados de libre comercio prevén en sus disposiciones finales el compromiso de negociación futura de contrataciones públicas. Sin perjuicio de lo anterior, en el marco de la negociación de la Alianza del Pacífico se ha incorporado un ambicioso capítulo de contrataciones públicas como parte del acuerdo marco.

El caso de EE.UU. resulta especialmente relevante, por el gran tamaño y significancia que representa dicho mercado. Dado que legalmente las entidades del Gobierno estadounidense solo están facultadas para adquirir bienes de proveedores de los EE.UU. (*Buy American Act*), nuestro tratado comercial abre las puertas para que los proveedores peruanos puedan ofrecer sus productos o servicios a diversas entidades públicas de ese país. Esto representa una oportunidad para sectores tan diversos, como el de construcción, servicios profesionales de consultoría, servicios técnicos y científicos, textiles y confecciones, construcción de inmuebles, productos manufacturados de madera y otros bienes de manufactura¹.

No obstante lo anterior, adicionalmente a la promoción de la participación de proveedores peruanos o de nuestro socio comercial en los procesos de contratación pública del otro país, se busca resguardar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el establecimiento de montos mínimos o umbrales por debajo de los cuales no aplican los respectivos capítulos.

Así, cuando los montos de los procesos de contratación pública sean menores al umbral fijado, se podrá dar preferencias a las micro, pequeñas y medianas empresas locales. Por el contrario, cuando los montos sean mayores, las empresas peruanas y estadounidenses podrán competir en igualdad de condiciones, con lo que los respectivos Estados tendrán la opción de acceder a mejores condiciones en términos de precio y calidad.

¹ Para una lista detallada de las oportunidades que se presentan en cada mercado, ver los manuales de cómo venderle a las agencias de cada parte, que se encuentran en la siguiente página web: www.acuerdoscomerciales.gob.pe.