

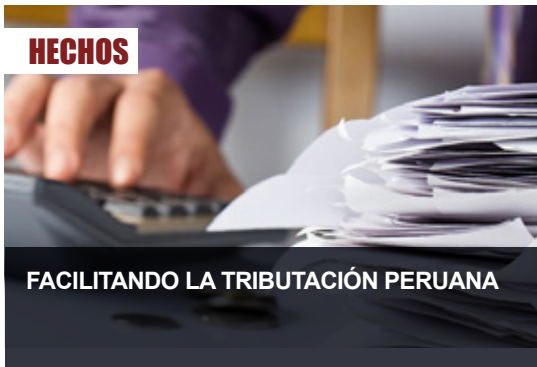


EDITORIAL



TAREA PENDIENTE: MYPE Y EMPRENDIMIENTO

HECHOS



FACILITANDO LA TRIBUTACIÓN PERUANA

ACTUALIDAD



- ¿HACIA LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA?

- EL VERDADERO COSTO DE LA CORRUPCIÓN

ECONOMÍA



LA PERFORMANCE EN EL MANEJO DE LAS APP

COMERCIO EXTERIOR



COMERCIO EXTERIOR: LA FOTO DEL MOMENTO

¿SABÍAS QUE...



... EL CONGRESO REVIVE LA DISCUSIÓN SOBRE LA NECESIDAD DE UN CONTROL DE FUSIONES?



TOTALMENTE NUEVA
NISSAN NP300 FRONTIER
LISTA PARA LO QUE SEA

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



Tarea pendiente: MYPE y emprendimiento

Las micro y pequeñas empresas (Mype) representan el 94% del total de negocios en el Perú y contribuyen con un 21.6% del PBI. Además, un 30% de ellas se encuentran en Lima Metropolitana. Más aún, estos 5.3 millones de negocios generan empleo para 7.7 millones de trabajadores peruanos (45% de la población económicamente activa). Esta masa importante de emprendedores sería, sin duda, un importante motor de crecimiento, empleo y reactivación de la economía peruana. Sin embargo, esto se encuentra lejos de ser una realidad. ¿Por qué?

Resulta que el 83% de las Mype son informales, es decir, se encuentran fuera de la legalidad. Esto afecta a sus trabajadores, pues no cuentan con beneficios sociales como seguro de salud o pensión; a los propios empresarios, ya que están fuera del sistema financiero y de las cadenas productivas formales; y al Estado, que no percibe impuestos de dichos negocios.

Varias son las razones que explican esta situación, pero se pueden resumir en la falta de incentivos. Por el lado del Estado, se requiere “simplificación”, tanto de la estructura tributaria empresarial y las tasas impositivas como de los procesos de recaudación. Debe ser más fácil poder tributar en este país. Al respecto, vemos con optimismo que estos temas serían abordados en las facultades para legislar que ha recibido el Poder Ejecutivo por parte del Congreso. Por el lado de las empresas, se requiere mayor competitividad, eficiencia e innovación, que las hagan más rentables.

La necesidad de un sistema que promueva la competitividad, el desarrollo y la innovación en las Mype peruanas es compartida por el resto de economías del APEC. Es por ello que desde su Consejo Consultivo Empresarial (ABAC), del cual COMEXPERU es Secretaría Técnica del Capítulo Peruano, hemos preparado herramientas como la capacitación en el uso del comercio electrónico y recomendaciones de política en materia de acceso a financiamiento, uso de tecnología digital, promoción de la innovación, así como encadenamientos entre la pequeña y la gran empresa.

Asimismo, COMEXPERU viene ultimando detalles para la realización de la Cumbre Pyme del APEC 2016, en la que los emprendedores peruanos podrán acceder a herramientas innovadoras para potenciar sus negocios, con la participación de representantes de empresas líderes de talla mundial, como Google, DHgate, Facebook, e importantes *start ups* peruanas.

¡Ahora es el momento! ¡Hagamos de las Mype y del emprendimiento un motor de desarrollo para el Perú!

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
Paulo Quequezana Barrientos
Jorge Zavala Delgado
José Cruzado Valladares

Corrección

Ángel García Tapia
Diagramación
Eliana García Dolores
Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Lorena López León

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

Facilitando la tributación peruana

Con el nuevo Gobierno, nuevos aires de mejora llegaron también. Desde el día uno se nos hizo saber que se seguiría una línea de reactivación económica basada en la formalización y facilitación de la inversión, mediante la reducción de trabas y la mejora de procesos. En la misma línea, desde el Congreso partió un proyecto de ley que complementa y se suma a los esfuerzos del Ejecutivo por lograr estos objetivos.

Así, se está discutiendo en la Comisión de Producción, Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas una propuesta orientada a prorrogar el pago del impuesto general a las ventas (IGV) para la micro y pequeña empresa (Mype), conocida como "IGV Justo". Se trata de un buen primer paso para mejorar la situación de este importante sector empresarial.

PROYECTOS QUE SUMAN

Lo que este proyecto propone es que las empresas inscritas en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype) puedan postergar el pago del IGV hasta por tres meses posteriores a la obligación de declararlo, sin generar intereses moratorios ni multas, tomando en cuenta que estas empresas usualmente venden a plazo, es decir, emiten la factura hoy, pero reciben el pago en 30, 60 o 90 días. Con dicha venta se genera una obligación de pago del IGV hoy, pero por un cobro que aún no se ha realizado, lo que afectaría fuertemente la liquidez y operatividad de las empresas al obligarlas a utilizar capital de trabajo o pedir créditos para pagar los impuestos.

Se trata de una práctica muy común en el mercado y la iniciativa de prorrogar el pago del IGV resulta sumamente pertinente para resolver este problema en particular. No obstante, si no es llevada a cabo a la par con otras acciones, de poco servirá para aumentar la formalización. Y es que la informalidad es una cuestión que debe atenderse de manera integral.

Ya de por sí, y como mencionamos en el [Semnario N.º 830](#), la declaración y pago de impuestos es un proceso sumamente engorroso para todo el sector empresarial, puesto que, en muchos casos, las normas tributarias son complejas y tan solo entenderlas constituye un gran reto. Esto significa que saber cómo pagar tus impuestos es, a veces, mucho más difícil que conseguir el dinero para hacerlo, y esto simple y sencillamente porque nuestro sistema tributario es confuso y, peor aún, sancionador. No hay cabida para el error y es este hecho precisamente el que aleja a las empresas de la formalidad.

En ese sentido, la buena intención de permitirle a las Mype prorrogar el pago del IGV podría hacer aún más compleja la presentación de las declaraciones juradas, pues se deberá distinguir entre las ventas que ya se han cobrado de las que no, para diferentes periodos de tiempo. Esto podría jugar claramente en contra de la propia propuesta si no va acompañada de una "descomplejización" de la declaración y forma de pago del IGV.

Entonces, a la par con este proyecto de prórroga del pago del IGV, debería analizarse la carga tributaria que mantienen las Mype, los procedimientos que deben seguir en la declaración y el pago y, sobre todo, los canales de información y asesoramiento que tienen, aspectos que definirán en gran medida el impacto que tengan este y otros proyectos en la formalización de la economía. Entre ellos podría discutirse, por ejemplo, fomentar el mercado para las Mype a través del mecanismo de compras del Estado, eliminar gradualmente los sistemas de pago adelantado del IGV (retenciones y detracciones), flexibilizar los procedimientos de fiscalización para el sector, mejorar el acceso al financiamiento, entre otros proyectos enfocados en mejorar su situación y, con ello, guiarlas y asesorarlas con el fin de que ingresen al sector formal.

Asimismo, es importante analizar si este "IGV Justo" debería aplicarse para todas las empresas y no solo para las Mype, pues en realidad, independientemente del tamaño de la empresa, lo que definirá si esta alternativa es útil o no para una u otra es el tipo de ventas que realice, principalmente si son al contado o a plazo. Este es un punto que debería evaluarse, con la finalidad de que no sirva como un desincentivo para el crecimiento de la propia empresa.

No es novedad para nadie que las reglas de juego tributarias son sumamente complicadas para el común denominador en nuestra sociedad. Todos los proyectos encaminados a facilitar el sistema tributario peruano serán de muchísima ayuda para fomentar la formalización en nuestra economía.



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



¿Hacia la integración comercial de América Latina?

Recientemente, el Fondo Monetario Internacional (FMI) destacó que la región de América Latina no solo es la más desigual en términos de desarrollo humano e ingresos, sino también una de las menos integradas comercialmente. Ello, según la directora del FMI, Christine Lagarde, se debe principalmente a las barreras logísticas, arancelarias y burocráticas existentes entre sus países y la relativa facilidad de comerciar con grandes mercados como el de EE.UU.

Asimismo, se enfatiza que la región se encuentra lejos de la integración por contener bloques disímiles, con economías muy abiertas y otras cerradas con marcos regulatorios complejos. Según el FMI, los países de América Latina y el Caribe comercian entre ellos mucho menos de lo que comercian con el resto del mundo. Sin embargo, ¿qué otros aspectos debemos considerar para sustentar que, efectivamente, nuestra región se encuentra tan desasociada? ¿El comercio total no es acaso un indicador muy general?

Según cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad, por sus siglas en inglés), en 2015, las exportaciones de la región ascendieron a US\$ 900,456 millones. De ellas, tan solo el 16% (1.5 puntos porcentuales menos que en 2014) correspondieron al comercio dentro del bloque. Asimismo, cabe mencionar que las exportaciones de la región han ido cayendo, desde 2012, a una tasa anual del 5.9%.

Si bien estas cifras demuestran que el foco del comercio y la base del crecimiento económico liderado por exportaciones de la región se encuentran en los mercados europeos, asiáticos y en EE.UU., también engloban a las exportaciones tradicionales y no tradicionales. Al considerar el comercio de bienes no tradicionales, es decir, al dejar de lado los *commodities* y las materias primas que caracterizan la demanda de países industrializados, la región dirige casi un 50% de sus exportaciones al mercado intrarregional, según cifras de la Unctad. En otras palabras, son los socios comerciales más cercanos los que demandan la producción con mayor valor agregado y que es fruto del desarrollo de nuestras industrias agrícolas, manufactureras, comerciales e industriales.

Ahora bien, ¿cómo se posiciona el Perú en este aspecto? Según cifras de la Sunat, durante el periodo enero-agosto de 2016, el principal destino de nuestras exportaciones fue China, pues abarcó un 23% del total exportado, seguido por EE.UU., con un 16%. La tendencia en la región es similar, pues solo un 19.9% de nuestras exportaciones totales se destinan a países de América Latina. Dada la relevancia de las materias primas y *commodities* en nuestra balanza comercial, no sorprende que tan solo un 9% de nuestras exportaciones tradicionales se dirijan a países de la región.

Sin embargo, en cuanto a nuestras exportaciones no tradicionales, las cifras muestran que más de un 35% de estas se dirigen a la región. Colombia, Chile y Ecuador son 3 de nuestros 5 más grandes compradores, pues acumularon un 23% de los US\$ 11,258 millones de productos no tradicionales o manufacturados exportados en 2015.

Por otro lado, de manera contraria al panorama expuesto, los países que conforman la Alianza del Pacífico (México, Chile, Colombia y Perú) son un referente de integración ya que, tras 5 años de su creación, han logrado liberalizar el 92% del comercio entre ellos y se posicionan, en conjunto, como la sexta economía a nivel mundial, según cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). Asimismo, las últimas perspectivas de crecimiento mundial del FMI otorgan a los países de esta alianza las tasas más altas, con un promedio del 2.6%, siendo la del Perú la mayor, con un crecimiento del 3.7% para 2016. Esto contrasta con un pronóstico del -0.6% de crecimiento en el PBI para la región latinoamericana en conjunto.

Ante ello, no es del todo cierto que América Latina se encuentre totalmente desasociada y divergente en cuanto a comercio e integración económica. Así como en 2015 el FMI pronosticó la crisis de las economías emergentes que basaban su crecimiento en exportación de materias primas (lo que no tendría indicios de materializarse), estas declaraciones deben ser tomadas con pinzas y se deben considerar otros indicadores de desempeño e integración, como la logística del comercio exterior y los flujos de inversión extranjera directa (IED).

Un gran reto pendiente para el Perú y la región se encuentra en mejorar su desempeño logístico, ya que, según el Banco Mundial, la región en conjunto se ubicaría por debajo del puesto 86 de 160 economías, con el nivel de infraestructura, que comprende la cadena logística del comercio, como el peor indicador.

Por último, según la Cepal, en 2015, los ingresos por IED a América Latina sumaron US\$ 177,102 millones, un 10% menos que en 2014, de los cuales un 35% proviene de la región. En el Perú, el saldo actual de IED que proviene de la región asciende a un 28% del total. Es relevante mencionar que los sectores que concentran mayor saldo de esta IED sobre el total son agricultura (68.8%), construcción (65.5%), vivienda (53%) e industria (43.8%).

De esta manera, resulta crucial ampliar mercados dentro de la región para aprovechar cercanías y convergencias en temas de desarrollo. La Alianza del Pacífico es un buen ejemplo de ello, aunque aún se debe invertir en infraestructura logística para así generar más economías de escala en las industrias locales. Marcos regulatorios más accesibles entre socios comerciales, fomento de competitividad e inversión en infraestructura productiva son pasos lógicos para lograr una integración económica y comercial efectiva para nuestra región.



El verdadero costo de la corrupción

Cada año, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) elabora el presupuesto anual que guiará el gasto y la inversión pública a nivel nacional. Dentro de este presupuesto figuran montos designados para desarrollar y hacer frente a las problemáticas de los distintos sectores y, de esa manera, contribuir al crecimiento y bienestar de los peruanos. Sin embargo, muchas veces el fenómeno de la corrupción impide el logro de los objetivos planteados, ya que gran parte del presupuesto no es utilizado para los fines que se determinaron inicialmente y se emplea en favor de unos pocos en perjuicio del bienestar de todos.

La corrupción no solo afecta al Perú, pues es un problema que está presente en muchos países y en todos los niveles del poder. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), debido a ella (soborno principalmente), cada año se pierden a nivel mundial entre US\$ 1.5 y US\$ 2 billones, lo que equivale a aproximadamente un 2% del PBI mundial. A partir del estudio realizado por el FMI, la Contraloría General de la República (CGR) estimó los costos de la corrupción para el Perú y concluyó que, en 2015, ascendieron a S/ 12,600 millones aproximadamente, lo que equivale al 2.1% de nuestro PBI. Es importante mencionar que dicha cifra refleja las pérdidas directas, pues las indirectas, generadas por la ineficiencia y pérdida de confianza en las instituciones públicas, son incalculables. Asimismo, la ONG Transparencia Internacional publicó, en 2015, el índice mundial de percepción de la corrupción, en el cual se miden, para 168 naciones, los niveles de este problema en el sector público. Según el *ranking* elaborado en dicho informe, el Perú ocupa la posición 88 y está clasificado como un país con niveles altos de corrupción.

La cifra estimada por la CGR es preocupante, más aún si se considera, por ejemplo, que representa más de la mitad del presupuesto asignado al sector educación (3.5% del PBI) y 14 veces lo invertido en innovación (0.15% del PBI). A partir de ello, es más sencillo notar el gran daño que la corrupción le genera a la economía y a la sociedad peruana, pues con lo que se pierde por este delito se podría financiar una parte importante del gasto de muchos sectores que benefician directamente a la población y contribuyen al crecimiento económico.

De acuerdo con cálculos del MEF, con S/ 3,321 millones se reduciría la brecha en infraestructura educativa, a través del mantenimiento y la implementación de mobiliario para 3,200 escuelas, mientras que con S/ 1,405 millones se mejoraría la calidad de aprendizaje en ellas. Por otro lado, son necesarios S/ 1,830 millones para reducir la brecha en infraestructura en salud y S/ 1,500 millones para asegurar la protección en salud y mejorar la calidad de sus servicios. Asimismo, con S/ 3,593 millones es posible incrementar la cobertura de servicios de saneamiento a la población que vive tanto en zonas urbanas como en rurales. Igualmente, en el caso del servicio eléctrico, con S/ 424 millones se podrían atender obras de electrificación que beneficiarían a 221,000 hogares y 806,000 habitantes. En lo que respecta a la producción, implementar el programa de fortalecimiento de la pesca artesanal, que beneficiaría a 4,800 pescadores artesanales, cuesta S/ 103 millones; y poner en marcha el programa de desarrollo productivo de las empresas, que incluye la creación de 23 centros de innovación tecnológica, cuesta alrededor de S/ 223 millones.

Las cifras y los sectores mencionados anteriormente son ejemplos de lo que se podría hacer con lo que cuesta la corrupción enquistada en la administración pública. Si se suman los montos mencionados líneas arriba, se obtiene cerca de S/ 12,400 millones, cantidad inferior a la que se pierde por malos manejos y funcionarios deshonestos. Así, con lo que el Estado está perdiendo por este flagelo, es posible mejorar la calidad de la educación y los servicios de salud, incrementar el acceso a servicios de agua y desagüe en zonas rurales, beneficiar a más de 800,000 habitantes con el acceso a electricidad, entre otros.

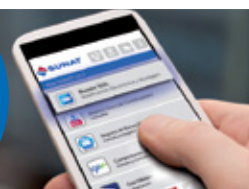
La corrupción, sin lugar a dudas, está retrasando considerablemente nuestro crecimiento y bienestar. De nada sirve diseñar las mejores políticas y aumentar el presupuesto destinado a los diversos sectores si, debido a funcionarios deshonestos, la ejecución de los mismos será ineficiente y enriquecerá a unos pocos a costa del bienestar de la población. El 2.1% del PBI que se pierde por la corrupción es un indicador importante de la magnitud del problema; sin embargo, los verdaderos costos para nuestro país residen en la gran cantidad de personas que no tienen acceso a agua y desagüe, energía eléctrica, servicios de salud y educación de calidad, carreteras en buen estado y demás servicios básicos.

Transparencia Internacional no se equivoca al afirmar que la corrupción le está robando a millones de personas un mejor futuro y que es hora de acabar con ella. Este organismo resalta la importancia de contar con un plan integral anticorrupción e indica que la gran corrupción debe ser tratada como un delito internacional; así, si las autoridades locales no son capaces de llevar ante la justicia a la gran corrupción, la comunidad internacional tiene la obligación de actuar de manera colectiva y mediante la acción de los Estados individuales. El rol de Proética, capítulo peruano de Transparencia Internacional, y la CGR ha sido importante en la lucha contra la corrupción, pero las cifras evidencian que queda mucho por hacer. Es tarea del actual Gobierno emprender el mejor plan para hacer frente a la gran y mediana corrupción que impide el crecimiento, pero es tarea de todos erradicar la pequeña.

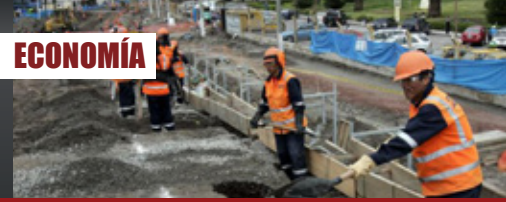
Ingresar al
BUZÓN ELECTRÓNICO

La forma más rápida y segura de acceder a las notificaciones y comunicaciones que te enviemos.

Ahora también
desde el
App SUNAT



 volver al índice



La performance en el manejo de las APP

La participación conjunta de los agentes privados y públicos es una actividad que se fomenta cada vez más para responder a problemas puntuales de las economías. En especial, si hablamos de la implementación de asociaciones público privadas (APP), que se han vuelto una de las opciones más atractivas para construir una mejor infraestructura y brindar mejores servicios públicos.

No obstante, es necesario notar que la organización y el manejo de las APP no son cuestiones sencillas, sino que requieren una detallada evaluación. Al respecto, recientemente, el Banco Mundial publicó el reporte *Benchmarking PPP Procurement 2017*¹, en el que se recolectó por primera vez información sobre los marcos normativos y la regulación de los procesos de una APP en 82 países. El reporte busca crear indicadores que reflejen cuán cerca se encuentran estos países de aplicar buenas prácticas (reconocidas internacionalmente) en relación al manejo de las APP, para de esta manera medir sus puntos fuertes y débiles, a través de un puntaje entre 0 y 100 (a mayor puntaje, más cerca se está de las mejores prácticas).

El reporte abarca cuatro áreas del ciclo de proyecto de una APP: la preparación, que involucra todas las actividades que generan la identificación y preparación de un proyecto para realizarse por medio de una APP; la adquisición, relacionada con el proceso de selección de la entidad privada para la realización del proyecto; la regulación de contratos, en la que se evalúa, además de las provisiones regulatorias de los contratos, la existencia de un marco comprensible y bien establecido para facilitar la implementación de una APP; y el manejo de iniciativas privadas (USP, por sus siglas en inglés), este último relacionado a la factibilidad y consistencia con las prioridades del Gobierno, al igual que el proceso por el que se regulan.

Los resultados muestran que, a nivel global, son los países con ingresos más altos los que presentan los mayores puntajes. Por ejemplo, el grupo de países de ingresos altos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es el único que presenta un puntaje mayor al promedio mundial en todas las áreas. Por otro lado, si bien todos los países evaluados (82) presentan algún tipo de marco institucional para las APP, en la mayoría de ellos no hay un desempeño cercano a las mejores prácticas, siendo las áreas de preparación y regulación de contratos las de peor puntaje.

El siguiente cuadro muestra los puntajes para el Perú, el resto de países que conforman la Alianza del Pacífico, América Latina y el Caribe y la OCDE. Se observa que nuestro país posee el mejor puntaje posible en el área de manejo de USP, lo que significaría que estas siguen un proceso acorde con las mejores prácticas. El reporte resalta que hay una correcta evaluación sobre si la USP está alineada con las prioridades del Estado. Además, al pasar a una competencia entre empresas privadas para la iniciativa, existe un buen tiempo de espera para la presentación de ofertas, aproximadamente de 150 días (el mínimo recomendado es 90 días). Este tiempo es importante porque no solo asegura obtener ofertas bien sustentadas, sino también porque refleja un sistema que no favorece a ninguna empresa en específico, lo que genera mayor transparencia y confianza.

	Puntaje en indicadores de evaluación en cuatro áreas de las APP			
	Preparación	Adquisición	Manejo de iniciativas privadas	Regulación de contratos
América Latina y el Caribe	48	71	77	58
OCDE (ingresos altos)	69	83	87	68
Perú	83	70	100	76
Chile	69	83	83	87
Colombia	88	75	92	66
México	75	87	75	87

Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

En cambio, nuestros puntos más débiles se encuentran en las áreas de adquisición de APP y regulación de contratos. En especial, somos el peor país en adquisición de APP en la Alianza del Pacífico y tenemos un puntaje menor al promedio de América Latina y el Caribe y de la OCDE. Una de nuestras principales debilidades en dicha área es la presencia de un solo postor en la licitación o concurso por la adjudicación de la APP, a cargo de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión). El reporte recalca que, dado que en el Perú no existe un plazo mínimo predeterminado o regulado para la licitación, se podría estar favoreciendo a una sola empresa. Debido al número de partes de interés de ciertos proyectos, pueden existir presiones para aplicar “tiempos políticos” que impidan que las empresas presenten ofertas con una buena base técnica. De igual forma, no existe un procedimiento específico a seguir luego que solo se recibe un solo postor, a diferencia de México, por ejemplo, miembro de la AP con mejor puntaje en esta área, y que sí cuenta con un proceso detallado para este caso.

Estos últimos puntos deberían reforzarse a través de cambios en ProInversión, los que deberían tomarse en cuenta sobre todo con el pedido de facultades que buscan reformarla. En especial, como mencionamos en el [Semana N.º 845](#), esta entidad requiere de una mayor autonomía, ya que se encuentra sujeta a una gran influencia por parte del Ministerio de Economía y Finanzas y otros ministerios, tanto en su consejo directivo como en sus comités.

Finalmente, debemos mencionar que, como también indica el reporte, no existe un sistema de APP perfecto, sino que cada uno se ajusta mejor a su realidad. Los procesos y marcos normativos deben adaptarse, ya que siempre habrá aspectos que mejorar. Lo que se necesita es que, por medio de esta herramienta, se logren mayores beneficios para la sociedad. Ese es el objetivo, apuntemos a ello.

¹ PPP son las siglas de *public-private partnership* (asociación público privada).

Comercio exterior: la foto del momento

El comercio exterior es uno de los pilares del crecimiento de nuestra economía, pues genera empleos en torno a las actividades de exportación e importación, con un consecuente impacto en los niveles de pobreza¹. Además, a través de los encadenamientos productivos, se dinamizan distintos sectores de la economía y se generan inversiones, lo que apuntala aún más el crecimiento.

De acuerdo con información del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en 2015, las exportaciones e importaciones representaron un 24.9% y un 26.1% del PBI, respectivamente. De esta forma, dada la importancia del sector en nuestra economía analizaremos el resultado del mismo entre enero y agosto del presente año. Así, cabe mencionar que, hacia agosto último, la balanza comercial fue de - US\$ 1,511 millones (déficit comercial), lo que supuso un aumento del 58.9% respecto al mismo periodo del año anterior (reducción del déficit), según cifras de la Sunat. Este resultado se explica no tanto por el desempeño de las exportaciones, si no por el de las importaciones, que continúan contrayéndose desde 2014, año en el que cayeron por primera vez.

LAS EXPORTACIONES REPUNTAN

En los primeros ocho meses del año, nuestras exportaciones sumaron US\$ 21,937 millones, lo que supuso un leve repunte de 0.4% respecto del mismo periodo del año anterior, impulsado principalmente por las exportaciones tradicionales (69.7% del total), las que siguieron la recuperación de las exportaciones mineras. Hacia agosto, estas últimas alcanzaron un valor de US\$ 12,772 millones, es decir, un 7.4% más que lo registrado entre enero y agosto de 2015. No obstante, en ese mes, las exportaciones mineras cayeron un 9% respecto al mes anterior. Otro sector que registró un resultado positivo fue el agrícola tradicional (+24.4%), mientras que el pesquero y el de petróleo y derivados cayeron un 4.1% y un 27.4%, respectivamente.

Por otro lado, en el mismo periodo, las exportaciones no tradicionales evidenciaron un resultado poco alentador, al registrar un valor exportado de US\$ 6,652 millones, lo que reflejó una caída del 5.2% con respecto al periodo enero-agosto del año anterior. Pese a que las exportaciones de los distintos sectores cayeron —como las del pesquero (US\$ 552 millones; -18.5%), químico (US\$ 887, -4%), textil (US\$ 793 millones; -12.3%) y siderometalúrgico (US\$ 634 millones; -7.8%)—, las del sector agropecuario registraron un resultado positivo. Entre enero y agosto, estas ascendieron a US\$ 2,712 millones, con un crecimiento del 3.4% respecto al mismo periodo de 2015. Entre los principales productos del sector destacaron las paltas (US\$ 368 millones; +24.2%), los espárragos frescos (US\$ 221 millones; -2.3%), las uvas (US\$ 198; -13.1%), los mangos (US\$ 128 millones; -15.1%) y el cacao (US\$114 millones; -3%), que representaron el 37.9% de los envíos del sector.

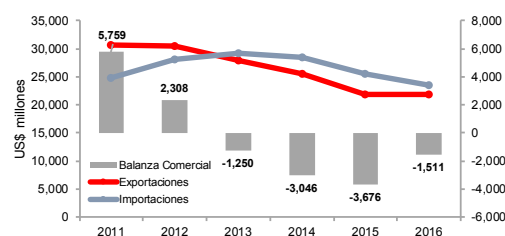
IMPORTACIONES A LA BAJA

De acuerdo con cifras de la Sunat, hasta agosto de este año, las importaciones peruanas alcanzaron un valor de US\$ 23,447 millones, es decir, un 8.2% menos respecto del mismo periodo de 2015, debido a una acentuada caída en las importaciones de bienes intermedios, que representaron un 42.9% del total importado.

De esta forma, las importaciones de bienes intermedios (US\$ 10,061 millones) se redujeron un 9.2%, como consecuencia del descenso de las importaciones de materia prima para la industria (-9.4%), que representó el 68.1% de las importaciones del rubro y sumó unos US\$ 6,847 millones. De igual modo, observamos caídas en las importaciones de materias primas para la agricultura (-10.5%; US\$ 791 millones) y en las importaciones de bienes de capital (-9.5%), estas últimas debido a la reducción en las importaciones de bienes de capital para la industria (-9.1%; US\$ 5,085 millones), equipos de transporte (-9.4%; US\$ 1,720 millones) y bienes de capital para la agricultura (-6.9%; US\$ 136 millones).

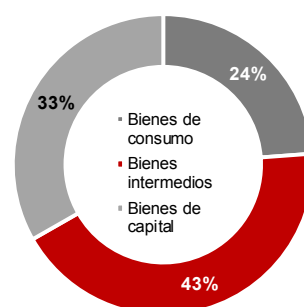
En este contexto, resulta de vital importancia seguir impulsando la competitividad del comercio exterior en el país. Urge una mejora en la infraestructura que facilite la logística del mismo, así como el fortalecimiento de las instituciones que acompañan el sector, como Senasa, Digesa, Digemid, Sanipes y Aduanas, que deben recibir todas las facilidades para seguir mejorando los servicios que brindan y deben apuntar a altos estándares de calidad. Como quien dice, aún hay mucho por hacer.

Balanza comercial (enero-agosto)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Estructura de las importaciones peruanas (enero-agosto 2016)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Por ejemplo, de acuerdo con APOYO Consultoría, el sector agrícola moderno, orientado ampliamente a la exportación, generó 822,000 puestos de trabajo en 2014, con lo que duplicó el número empleos registrados en 2004. Asimismo, la incidencia de la pobreza en los trabajadores agrícolas pobres extremos pasó del 12% en 2004 al 2% en 2013.



... el Congreso revive la discusión sobre la necesidad de un control de fusiones?

A mediados del siglo XX, se implementaron en EE.UU. una serie de medidas legales que buscaron favorecer a minorías tradicionalmente marginadas. Bajo la denominación de “acción afirmativa” o “discriminación positiva”, surgieron como respuesta a la presión ejercida por diversos movimientos de derechos civiles contra la segregación racial. Con el paso del tiempo, estas medidas se extendieron a la defensa de otras causas, deviniendo en políticas de establecimiento de cuotas de género que subsisten hasta hoy. Al margen de la conveniencia o no de estas medidas, lo que llama la atención fue el diseño de una política pública, vigente hasta la actualidad, orientada a enfrentar la discriminación a través de favorecer a ciertos grupos, de ahí la denominación de “discriminación positiva”.

A raíz de la presentación de un proyecto de ley que buscaría establecer un control previo de fusiones y regular la concentración empresarial, de autoría del congresista Yonhy Lescano y analizado en nuestra [edición anterior](#), así como uno más reciente en el mismo sentido, del congresista Marco Arana, resulta importante evaluar la conveniencia de este tipo de regulaciones, toda vez que se buscaría promover la libre competencia y la libertad de empresa a través de medidas que justamente las restringen. Es decir, los señores congresistas plantean una especie de “discriminación positiva”¹, pero no a favor de minorías discriminadas, sino de empresas con reducido nivel de concentración empresarial, lo que implica una intervención en el libre desenvolvimiento del mercado.

Para poder evaluar la pertinencia de esta medida, en primer lugar, conviene tener claro qué es lo que se pretende evitar o conseguir con ella. Así, no resulta coherente que una regulación de libre competencia proteja a un grupo determinado de empresas. El objetivo de la misma debe ser prohibir y sancionar las conductas anticompetitivas, con la finalidad de promover la eficiencia económica en los mercados para el bienestar de los consumidores.

Y es justamente ese el objetivo del vigente Decreto Legislativo N.º 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, que, en cumplimiento de la Constitución, busca evitar y sancionar el abuso de posición de dominio (más no prohíbe la existencia de monopolios), así como las prácticas colusorias horizontales (como la concertación de precios) y verticales.

Tal como se desprende de dicho precepto legal, el modelo escogido por el Perú para regular las prácticas anticompetitivas es uno *ex post*, donde se sanciona determinadas prácticas consideradas como violatorias de la libre competencia, cometidas por ciertos agentes económicos al desarrollar sus actividades en el mercado. La entidad encargada de velar por el cumplimiento de esta regulación es la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del Indecopi (la Comisión), la que ha venido cumpliendo estrictamente estas disposiciones. Aparte del caso emblemático de concertación de precios en el sector avícola, son muchos los casos que la Comisión ha detectado y sancionado. Así, en los últimos años, se han sancionado prácticas de concertación de precios en el servicio de transporte terrestre, en el sector de comercialización de gas licuado de petróleo (GLP), en centros privados de hemodiálisis y en el sector de comercialización de papel higiénico, así como prácticas anticompetitivas por parte de sindicatos de trabajadores portuarios, en el segmento de seguros vehiculares y en el sector cementero, entre muchos otros.

Sin embargo, lo que los proyectos de ley presentados pretenden es instaurar un sistema de revisión *ex ante* de las operaciones de fusión empresarial, tal como se encuentra actualmente vigente en el Perú solo para el sector eléctrico, como un mecanismo que garantice que determinadas fusiones no conlleven efectos negativos en perjuicio de los consumidores.

Al respecto, es cierto que muchos países ya tienen implementado este sistema de control previo de fusiones, conjuntamente con las regulaciones que sancionan las prácticas anticompetitivas, estas últimas vigentes en Perú, por lo que resulta sano discutir con fundamentos sobre la pertinencia de esta medida; más aún cuando el presidente del Consejo de Ministros, Fernando Zavala, y el ministro de Economía y Finanzas, Alfredo Thorne, se han mostrado de acuerdo en que se trabaje una regulación en este sentido.

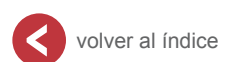
¹ Para mayor claridad, el presente artículo no pretende plantear que el control previo de fusiones sea una variable de “discriminación positiva”, ni valorar la conveniencia de la misma.



Formularios Virtuales
Declara Fácil

Formulario Virtual 621 - IGV Renta Mensual

Más información en
www.sunat.gob.pe





Así, a efectos de adoptar una adecuada regulación, se deberá evitar que este mecanismo se politice, haciendo que prime siempre su carácter eminentemente técnico, y tener en cuenta las experiencias de otros países y las mejores prácticas internacionales. Algunos de los temas que consideramos se deberían tomar en cuenta son el establecimiento de umbrales por sobre los cuales proceda la revisión de fusiones (solo casos económicamente relevantes); la definición clara del mercado y la posición dominante; procedimientos expeditivos, predecibles y lo menos gravosos para las empresas; y, finalmente, el fortalecimiento de las capacidades de la Comisión y dotarla de mayor presupuesto.

Si bien existen dudas razonables a nivel internacional sobre la eficiencia del control previo de fusiones, la discusión sobre su necesidad debe realizarse, pero no para beneficio de unos cuantos, sino del mercado en su conjunto.



Factura
negociable

