



EDITORIAL

UNA AGENDA SEGURA



HECHOS

LA ÚLTIMA DE DAMMERT PARA LLEARNOS AL PASADO



ACTUALIDAD

- PLIEGO DE RECLAMOS DEL SECTOR EMPRESARIAL

- ¿UN RESPIRO EN MEDIO DE LA DESACELERACIÓN?



ECONOMÍA

- EL 47% DEL ISC RECAUDADO EN 2013 CORRESPONDIÓ A LA CERVEZA

- CAJAMARCA: EL 56.4% DE FAMILIAS SIN ACCESO A SANEAMIENTO



COMERCIO EXTERIOR

TELECOMUNICACIONES Y OTROS SERVICIOS DE INFORMACIÓN



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.



Una agenda Segura

El recientemente nombrado ministro de Economía y Finanzas, Alonso Segura, hombre de confianza del exministro Castilla, se venía desempeñando como jefe del Gabinete de Asesores del MEF, y tenía el particular encargo de destrabar proyectos de inversión, de ahí que se le conociera como el “destrabador”.

Durante su estancia en el MEF, tuvo la oportunidad de conocer a detalle las barreras que vienen obstaculizando el desarrollo de negocios y la ejecución de proyectos de inversión. Ese conocimiento, fundamental para proceder a limpiar el camino de las trabas que la burocracia multisectorial impone, representa un activo fundamental del ministro para llevar a cabo una gestión eficiente y oportuna.

Si bien asume el cargo en una coyuntura particular, afronta el reto con optimismo. “Ya lo peor pasó”, ha manifestado, y propone un camino de retorno al crecimiento por encima del 6% anual para los próximos años. Para lograrlo, entendemos, viene trabajando en un nuevo paquete de medidas que impulsen la economía, dinamicen la inversión pública y generen un shock de confianza en el sector empresarial.

En un escenario en el que hemos caído cuatro ubicaciones en el ranking de competitividad del Foro Económico Mundial, Segura debe plantear modificaciones, rectificaciones e iniciativas que permitan a las empresas recuperar y mejorar la operatividad de sus negocios, y al país elevar su nivel de competitividad frente al resto del mundo. Con ese fin, debe abordar temas pendientes en asuntos tributarios, laborales, entre muchos otros, que vienen afectando duramente a las empresas y, en consecuencia, a la generación de empleo y crecimiento.

El nuevo ministro tendrá todo el apoyo que necesite del sector privado para retomar el camino del crecimiento económico sostenido y revertir el resultado de los factores que afectan nuestra competitividad. Con dicho objetivo en mente, debe tener firmeza para frenar los eventuales brotes populistas que suelen darse en tiempos electorales, que están a la vuelta de la esquina. A veces, decir un no, es dar un sí a los peruanos.

Estamos atentos a la agenda Segura, la que apoyaremos y criticaremos, si es preciso, de forma constructiva, como siempre lo ha hecho COMEXPERU, en busca del bienestar de todos los peruanos.

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU

Director
Eduardo Ferreyros Küppers
Editor
Rafael Zacnich Nonalaya
Promoción Comercial
Cecilia Gaviria Raymond

Equipo de Análisis
Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Walter Carrillo Díaz
Daniel Velásquez Cabrera
María Laura López León
Diego Rey del Solar

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
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice



La última de Dammert para llevarnos al pasado

En materia económica, no cabe duda de que no todo tiempo pasado fue mejor; sin embargo, parecería que a algunos congresistas no les importa cuán mal haya estado nuestro país en épocas anteriores. Tal es el caso del congresista Manuel Dammert, quien no contento con proponer la construcción del Complejo Petroquímico del Surperuano, aun cuando resulte innecesario e inviable (ver Semanario N.º 765), plantea una iniciativa legislativa para fortalecer la actividad empresarial del Estado. ¿Es eso lo que nuestro país necesita? ¿Fortalecer las empresas estatales? ¿Es ese el modelo económico que asegurará nuestro crecimiento en los próximos años?

Siguiendo los lineamientos del plan original de la actual administración (la “Gran Transformación”), la apuesta del congresista, mediante el proyecto de ley N.º 3774, es promover la actividad empresarial del Estado, para lo cual las empresas públicas podrían conformar asociaciones con privados y con los Gobiernos regionales y municipales, los mismos que estarían autorizados a usar los recursos provenientes del canon y regalías. Sí, cuantiosos recursos que podrían usarse para solucionar problemas estructurales y cubrir necesidades básicas de la población, se invertirían en empresas públicas que, mediante una descarada desinformación, se afirma fueron eficientes y autosostenibles en las últimas décadas. Nada más alejado de la realidad.

Tal como señalamos en la [edición anterior](#), las empresas estatales dejaron un déficit fiscal equivalente al 34% del PBI. Asimismo, de acuerdo con el Instituto Peruano de Economía (IPE), en 1969, a inicios de la dictadura militar de Velasco, las pérdidas acumuladas por estas empresas ascendían a US\$ 46 millones y, después de una década, ascendieron a US\$ 2,481 millones (equivalentes al 10% del PBI); es decir, se multiplicaron por 54 en tan solo diez años. ¿Son estos resultados eficientes? ¿Por qué el congresista Dammert busca arriesgar los recursos de todos los peruanos de esta forma?

Según el proyecto de ley del congresista Dammert, los procesos de privatización no habrían tenido ninguna evaluación de rentabilidad y los procesos de concesiones privilegiarían la creación de monopolios, lo que generaría la ineficiencia en la provisión de servicios públicos. Por ejemplo, señala que la privatización de los puertos públicos, a cargo de la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU), habría encarecido las tarifas, lo que ha generado sobrecostos logísticos. Lo cual es totalmente falso. Bajo la gestión de ENAPU, el puerto del Callao fue catalogado a nivel regional como uno de los más carentes de infraestructura portuaria, a tal punto de ubicar a nuestro primer puerto como el más lento de la región (ver Semanario N.º 710).

Sin embargo, a partir de la creación de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y la consecuente entrada de empresas privadas de talla internacional, se logró la construcción y equipamiento de terminales portuarios privados por cerca de US\$ 500 millones. Igualmente, se logró reducir el pago que se hacía por las naves en 2009 a 2011 en un 12% aproximadamente, así como mejorar las tarifas por prestación exclusiva de servicios portuarios en el terminal del Callao, con un ahorro estimado de US\$ 29.2 millones anuales. Al mismo tiempo, se redujo el tiempo de recepción y despacho de naves de una hora a menos de 15 minutos. Entonces, ¿por qué un congresista querría desinformar de esta forma a todos los peruanos? ¿Qué hay detrás de todo esto? Seguramente, una ideología errónea de “soberanía”, que no tiene sustento técnico alguno ni mucho menos beneficia a los más de 30 millones de peruanos.

Asimismo, contrariamente a la clara intención de promover la inversión privada en las empresas de generación eléctrica, establecida en las medidas recientemente lanzadas por el Ejecutivo, en un acto por recuperar la confianza del sector empresarial, la iniciativa del congresista Dammert pretende crear un “Plan Nacional de Inversión Concertada en las empresas de Generación y Distribución del Sistema Eléctrico Nacional”, que sería elaborado por el Ministerio de Energía y Minas, empresas nacionales y regionales eléctricas. ¿Qué inversionista privado tendría incentivos para poner dinero en estas empresas? Ninguno.

La experiencia nos ha demostrado que la actividad empresarial del Estado no es eficiente. Por ello, esta clase de proyectos de ley, que juegan en contra de los intereses de todos los peruanos -y que de manera asolapada pretenden incorporar otros proyectos ya presentados, que por su falta de criterio técnico no han tenido acogida-, no deberían ser discutidos en comisiones y mucho menos en el pleno del Congreso.

La única manera de generar competitividad en las instituciones estatales y en los servicios que estas brindan, es identificando y eliminando las trabas burocráticas, muchas veces provenientes del propio aparato estatal, que entranpan cualquier iniciativa de mejora. No habrá proceso de inversión pública o incentivo a la inversión privada que progrese si no se eliminan la famosa burocracia estatal y la llamada tramitología. A eso se debe apuntar.



Pliego de reclamos del sector empresarial

Es natural que, ante una situación que genera descontento en un determinado grupo de personas, este decida reclamar a las autoridades lo que, a su parecer, entiende como justo. Sin embargo, a la hora de analizar la validez de un reclamo, se tiene que diferenciar entre uno que busca intereses particulares que jueguen en contra del bienestar de la sociedad, y otro que está técnicamente sustentado. A continuación, expondremos algunos ejemplos de reclamos justificados de un grupo sumamente importante para el desarrollo del país: el sector empresarial.

LA ARBITRARIEDAD DE LA DIGESA LIMITA AL SECTOR FORMAL

Un primer ejemplo recae sobre la Dirección General de Salud Ambiental (Digesa), organismo del Estado que se encarga de regular los aspectos relacionados con el saneamiento básico, la salud ocupacional, la higiene alimentaria, la zoonosis y la protección del ambiente. Si bien es necesario que exista una institución que se encargue de asegurar que las empresas provean un servicio acorde con los estándares de salubridad, es importante que su regulación esté sujeta a consideraciones técnicas y no arbitrarias.

Así, la Digesa se caracteriza en la actualidad por una excesiva rigurosidad en lo que a interpretación de normas se refiere, lo cual viene afectando el desempeño empresarial. Por ejemplo: denegar un registro sanitario, a pesar de cumplir con todos los estándares de salubridad, solo porque el representante legal de la empresa cambió durante el proceso de la solicitud, resulta absurdo. De igual manera, los permisos para operar una planta demoran, en la práctica, mucho más de lo establecido, y generan retrasos en las inversiones y operaciones privadas. Resulta inaudito que, mediante estas arbitrariedades, se fiscalice al sector formal, cuando lo que se debería hacer es atacar frontalmente a la informalidad.

“AJÁ, ¡ESE FOCO NO ENCIENDE! ¡OBSERVADO!”

Otra demanda está relacionada con el Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI), el cual es responsable de coordinar, facilitar y supervisar la formulación e implementación del Plan Nacional de Gestión de Desastres. De nuevo, la existencia de las instituciones reguladoras resulta importante para el país; sin embargo, toda regulación debe estar basada en consideraciones técnicas y debe de tener como fin último el cumplimiento de sus objetivos estratégicos, y no la mera aplicación de multas o consecuentes frenos al desarrollo de los negocios.

Por ejemplo, el INDECI exige la renovación del certificado de inspección técnica cada vez que haya ampliaciones en una edificación cada vez que haya una ampliación del mismo. ¿Qué pasa con las empresas que tienen grandes plantas y hacen ajustes periódicamente? Pues éstas deben solicitar necesariamente una visita de INDECI, que acarrea no solo una inspección de este nuevo espacio, sino de la planta completa. Esto genera un sobre costo a las empresas que poseen grandes activos inmobiliarios y hace que destinen una gran cantidad de recursos en tiempo y dinero, lo que las aleja de su función principal: operar y producir.

A lo anterior se le debe sumar el hecho de que el proceso de renovación del permiso es sumamente lento, lo que termina dificultando la operatividad de las empresas. Asimismo, la excesiva discrecionalidad de los funcionarios de INDECI genera que abusen de su poder, al imputar incumplimientos o plantear exigencias irracionales, para que luego las municipalidades capitalicen estas arbitrariedades al imponer sanciones monetarias.

MUNICIPALIDADES: FALTA DE ESTANDARIZACIÓN DE SUS PROCESOS

En lo que respecta a las municipalidades, es imperioso uniformizar o estandarizar los procedimientos burocráticos necesarios para obtener un permiso de venta o distribución. Actualmente, cada municipalidad pide distintos requisitos, lo que dificulta la adecuada planificación y ejecución de una estrategia de negocio. Más aún, dado que estos procesos no están estandarizados bajo un criterio central, cada municipalidad basa sus requisitos en consideraciones propias -muchas veces arbitrarias-, lo que genera una serie de trabas al empresario.



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



Por ejemplo, la Municipalidad de Jesús María ha restringido la distribución de productos en tienda a solo una ventana horaria, lo que dificulta la coordinación y el abastecimiento a otros puntos de la capital. Otro caso es el de la Municipalidad Provincial del Callao, que ha restringido la circulación de camiones por la Av. Elmer Faucett para los que no cuentan con una autorización especial de este municipio, la cual debe ser renovada una vez al año por un costo de S/. 180. ¿Qué pasaría si a todos los distritos se les ocurriesen las mismas ideas? No es prudente dificultar la actividad empresarial con el único motivo de generar ingresos extraordinarios para el municipio. Situaciones como las descritas no limitan su ocurrencia a Lima y Callao solamente; suceden en otras regiones también.

SUNAFIL: ¿GENERANDO EMPLEO Y FORMALIDAD?

Una más, relacionada con las restricciones burocráticas generadas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil). Ambos organismos están comprometidos, en última instancia, con la generación de empleo, y el impulso a la formalidad y la productividad laboral en el Perú. Sin embargo, su accionar no refleja dicho compromiso.

Debido a la alta frecuencia con la que realizan inspecciones y a la irracionalidad de muchos de sus inspectores, la Sunafil viene obstaculizando la actividad empresarial y, por tanto, la generación de empleo. Por ejemplo, una de las empresas más reconocidas en el medio local e internacional ha sido inspeccionada 47 veces en lo que va de 2014, cifra que ya superó el número de inspecciones totales realizadas a la misma empresa en 2013 (41), que ya es un exceso.

PROPUESTA

En COMEXPERU enfatizamos en que existen algunos servicios que pueden ser tercerizados, de modo que el Estado ya no tenga que proveerlos por su cuenta. Recordemos que si el Estado se encarga de ellos, entonces también tiene que contratar a todo el personal necesario y administrar toda la logística detrás, para poder hacerlo de manera eficiente, y por los ejemplos que hemos dado no lo hace. Así, tercerizar el servicio al sector privado, disminuye la carga contractual que el Estado posee, lo que le permitiría concentrarse en el cumplimiento de sus principales obligaciones. Por ejemplo, los deficientes servicios que vienen ofreciendo algunas instituciones del Estado, como Digesa e INDECI, podrían ser ejecutados por privados con mayor especialización.

Si el Estado terceriza algunos de los servicios que se supone debe brindar eficientemente, y deja que el sector privado, bajo responsabilidad, se encargue, finalmente podrá concentrarse en lo que realmente necesitamos se concentre, como: seguridad, justicia, educación, salud, infraestructura, etc., así, los ciudadanos recibiríamos mejores servicios, un perfecto gana-gana.



¿Un respiro en medio de la desaceleración?

De acuerdo con diversos actores y expertos en materia económica, nuestro país ya habría superado la peor parte de la desaceleración económica por la que venía atravesando desde los primeros meses del año. A partir del crecimiento alcanzado en julio último, se proyectaría un nuevo horizonte frente a los ajustes a la baja de los últimos meses.

Según las cifras del INEI, la economía peruana creció un 1.16% en el mes de julio, comparado con el mismo mes del año pasado. Aunque el resultado es menor al proyectado por diversos agentes económicos (1.95%), representa una ligera recuperación frente al crecimiento de junio (0.3%), el más bajo en lo que va del actual Gobierno. Cabe recordar que el crecimiento para el primer semestre fue apenas del 3.3%.

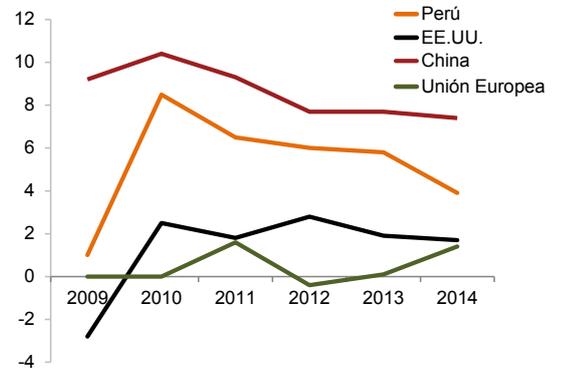
El ligero aumento en el dinamismo se debería a un incremento en la demanda interna, impulsado por el mayor consumo de los hogares y del Gobierno, y de la actividad comercial, debido al incremento de créditos de consumo, tarjetas de crédito y créditos vehiculares. Sin embargo, no todo fue color de rosa. Los resultados no fueron favorables para la manufactura (-5.72%), la minería (-1.61%) y la construcción (-6.02%). Si bien se registró un leve repunte del crecimiento, este dinamismo sería pasajero, ya que no existen señales de que estemos iniciando una expansión productiva, pese a que algunos crean que se llegará a un crecimiento del 6% en 2015.

Analizando el sector externo, tenemos que la economía china mantiene la desaceleración registrada desde hace varios meses. Tan es así, que sus pronósticos de crecimiento para este año apenas sobrepasan el 7%. Al respecto de la producción fabril china, de acuerdo con las cifras del Gobierno, se desaceleró a su menor tasa desde hace casi seis años (9.2%). Asimismo, se evidencia un descenso en la inversión, menores ventas en el canal minorista y un retroceso de sus importaciones. La economía china sigue con dificultades para reaccionar a las medidas de estímulo aplicadas hace unos meses: los bancos son cada vez más cautelosos con los créditos y continúa la desaceleración en el sector inmobiliario, el cual era motor del crecimiento. Las exportaciones netas, se estima, ayudarán a que el crecimiento del PBI no caiga por debajo del 7%.

Cabe recordar que nuestra economía depende mucho del desempeño de la economía internacional, dada la integración que tiene con el mundo, principalmente con China, el segundo mercado de exportación de los productos peruanos y el primer destino de nuestras exportaciones de cobre. Ante la desaceleración económica de este país, el Perú ha sufrido algunas consecuencias económicas por intermedio del comercio e inversiones. Es natural que, ante las menores inversiones en el sector construcción en China, la demanda por materias primas se hayan reducido, lo cual impacta en el precio de éstas, entre ellas el cobre, que tanto viene afectando nuestros valores de exportación minera.

Por otro lado, mientras China ajusta su economía, Europa viene con pocas novedades. Los esfuerzos por aumentar el dinamismo no han dado buenos resultados. Los ministros coinciden en alentar la inversión privada, mediante reformas estructurales, además de crear un fondo para salvar la economía y hacer un mejor uso del dinero público. El impacto que tiene esta recesión en la economía peruana se ve en nuestras menores exportaciones de productos no tradicionales como espárragos, uvas y pimientos hacia países como España, Países Bajos, Alemania, entre otros. Recordemos que la Unión Europea es el tercer demandante de nuestras exportaciones no tradicionales y que, durante 2013, nuestras exportaciones totales con destino a este bloque disminuyeron un 13%, comparado con 2012, principalmente debido a los menores precios internacionales¹.

Crecimiento del PBI (%)



Fuente: FMI, BM, BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

¹ http://eeas.europa.eu/delegations/peru/eu_peru/trade_relation/index_es.htm



En EE.UU., por su parte, durante el primer semestre del año, la economía tuvo un pobre resultado, con un crecimiento del 0.9%. De acuerdo con la CEPAL, en la primera mitad del año, la economía norteamericana sufrió debido a los problemas climáticos que afectaron los gastos por consumo, la producción de las fábricas y otras actividades comerciales. En general, las exportaciones peruanas a este país descendieron un 35% en julio de 2014, respecto al mismo mes de 2013, aunque se registró un incremento en las exportaciones de algunos productos, como la quinua, que incrementó su exportación un 197% hacia este destino.

Que el leve crecimiento de julio no sirva como excusa para sentirnos en un lugar “seguro”, sino que continúen los esfuerzos por reactivar cada vez más la economía mediante reformas a mediano y largo plazo. Somos conscientes de la influencia que tienen otros países en el desempeño de nuestra economía, en particular, por los flujos comerciales, pero tan o más importantes resultan las acciones que se tomen o no internamente. Esperamos que se sepan usar las herramientas, se destraben los negocios y se ejecuten proyectos de gran envergadura, para que, como indica el recientemente nombrado ministro de economía, crezcamos un 6% en 2015.



El 47% del ISC recaudado en 2013 correspondió a la cerveza

El Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) es un impuesto indirecto que grava la venta en el país a nivel de productor e importación de bienes específicos; así como grava también las loterías, bingos, rifas, sorteos y eventos hípicas. Entre los productos que grava se encuentran, por ejemplo, las bebidas alcohólicas, el combustible, los cigarrillos, los vehículos nuevos y usados, y el agua.

Es así que a estos bienes se les puede gravar con un monto específico (solo para el caso de los cigarrillos y el pisco) o uno *ad valorem*, con tasas que van entre el 10% y el 50%. En el caso particular de las bebidas alcohólicas, se utiliza un esquema mixto desde mayo 2013, por el cual deben pagar el monto que resulte mayor entre aplicar un impuesto específico o un *ad valorem*, que se establece de acuerdo al grado de alcohol que la bebida contenga.

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), se busca mantener la aplicación del ISC en función de la externalidad negativa generada por el consumo de los bienes afectos, respetando los objetivos de presión tributaria y estabilidad macroeconómica. Sin embargo, nos preguntamos: ¿qué es más nocivo para la sociedad? ¿El consumo de bebidas alcohólicas formales, con certificados de salubridad, o el de bebidas alcohólicas adulteradas o artesanales, sin registros sanitarios? La respuesta es más que evidente.

EN CIFRAS

De acuerdo con un estudio realizado por la empresa de investigación de mercados Euromonitor International, en 2012, el Perú tenía uno de los más grandes mercados de alcohol ilegal¹ en Latinoamérica, con una participación de mercado del 30.8%, por encima del promedio regional (26.9%). Esto se debería a tres factores fundamentales: i) falta de control de las autoridades, en nuestro caso, de la Sunat, en cuanto a fiscalización, y de Digesa, por el otorgamiento de registro sanitario a bebidas alcohólicas que no poseen un adecuado expediente técnico; ii) brecha de precios, que genera que los consumidores -sobre todo, los de menores recursos- busquen aquel producto de menor precio (se estima que, en promedio, una bebida alcohólica ilegal cuesta un 30% menos que una legal); y iii) altos impuestos al sector formal de la economía.

Sobre este último punto, es preciso mencionar que el Perú se encuentra entre los 10 primeros países del mundo cuya cerveza tiene las mayores cargas tributarias. Es así que, del total de la recaudación de la Sunat por concepto de ISC en 2013, el 47% correspondió solamente al impuesto sobre las cervezas (S/. 1,901 millones). El resto de licores se incluyó en la categoría de "otros" (S/. 178 millones), por ser montos pequeños. Cabe destacar que, de acuerdo con la misma empresa consultora, la cerveza continúa siendo la bebida alcohólica de preferencia en el Perú, con más del 95% del mercado. A julio de 2014, la Sunat ha recaudado ya S/. 1,173 millones por concepto de ISC a la cerveza, un 8% más que lo recaudado en el mismo período de 2013.

La cerveza, hasta antes de ser incluida en el esquema impositivo mixto, en mayo 2013, pagaba por concepto de ISC un 27.8% del precio de venta al público (PVP). A partir de entonces, se aplica una tasa específica impositiva de S/. 1.25 por litro, únicamente cuando este monto resulte mayor al que resulta de aplicar una tasa *ad valorem* del 30%. Con el cambio en la regulación, el ISC *ad valorem* a la cerveza (que es el que más afecta a estas ventas) se incrementó un 2.2%, convirtiéndose así en la carga tributaria más alta de la región.

Lo que también salta a la vista es que, para el resto de bebidas alcohólicas (con un grado alcohólico de 7° a más), si bien el impuesto específico se ha mantenido proporcional al grado de alcohol que incluye la bebida, el impuesto *ad valorem* se sitúa en un 25% para todas ellas, por debajo del aplicado a la cerveza. ¿Cómo es que la externalidad que produce la cerveza, cuyo grado alcohólico se sitúa entre 0° y 6°, es mayor a la externalidad que produce cualquier otra bebida cuyo grado alcohólico se encuentra por encima de 20°? Más aún, ¿por qué el pisco -cuyo grado alcohólico se sitúa alrededor de los 40°- mantiene tan solo una tasa específica de S/. 1.50 por litro, sin entrar en el esquema mixto? Esto no guarda lógica alguna.

¹Se denomina alcohol ilegal al que está adulterado, es de contrabando, artesanal, no apto para consumo humano y al que es legal pero que evade impuestos.

Todo esto sin considerar que, a pesar de que el impuesto específico se haya mantenido proporcional al grado alcohólico de la bebida, introduce inequidades en el sistema tributario de este sector, sobre todo en el primer tramo (entre 0° y 6°), ya que las bebidas más baratas (y que por tanto, les resulta aplicar la tasa específica) se ven más afectadas con el esquema mixto, porque el impuesto específico termina representando alrededor del 35% de su precio final.

Todo parecería indicar que, contrariamente a lo que indican los lineamientos del MEF, la Sunat estaría buscando incrementar la recaudación, antes que gravar los productos proporcionalmente a la externalidad negativa que generan. Con ello, de pasada, colabora con el debilitamiento del mercado formal y el crecimiento de un mercado informal libre de toda regulación y fiscalización. Para dar un ejemplo, en 2013, una empresa cervecera pagó, por concepto de ISC, un 11.3% más que en 2012, a pesar de que sus ventas solo crecieron un 1%.

Como prueba de lo mencionado, en 2013, el mercado peruano de cervezas cayó un 1.5% en volumen, respecto al año anterior, principalmente por el incremento del ISC que, al trasladarse parcialmente a los consumidores a través del incremento en precios, afectó el volumen de ventas del sector formal. Esto se refuerza con las estimaciones de Apoyo Consultoría, que indican que, luego de la reforma del ISC, el mercado de alcohol ilegal en Perú creció del 31% al 34%.

El mercado peruano de bebidas alcohólicas no soportaría un incremento más del ISC. No solo porque reduciría las ventas del sector empresarial formal, afectando con ello su rentabilidad y competitividad, sino porque también incrementaría la demanda por bebidas alcohólicas ilegales, lo que fomentaría el crecimiento del mercado informal, resultado totalmente contrario a lo que deberíamos buscar. Si pensamos en términos de externalidades negativas, deberíamos enfocarnos en combatir y fiscalizar el mercado de alcohol ilegal.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 19 economías del APEC.
** Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS
TRAVEL CARD

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

SOLICÍTELA AL

625 7700

< volver al índice



Cajamarca: el 56.4% de familias sin acceso a saneamiento

El recluido presidente regional de Cajamarca, Gregorio Santos, tiene la aceptación de un porcentaje significativo de la población cajamarquina que lo coloca en segundo lugar en las encuestas de intención de voto de dicha región. Este hecho causa intriga si tenemos en cuenta que está siendo procesado por instigar el secuestro de una ciudadana cajamarquina, así como por colusión agravada y simple, asociación ilícita para delinquir, cohecho pasivo propio y genérico, y falsa declaración en procedimiento administrativo. Además, su gestión fue, por lo menos, objetivamente desaprobatoria. A continuación, anotamos una serie de razones por las que este funcionario público es el claro ejemplo de despilfarro e ineficiencia en el uso de los recursos de una región que se merece algo mucho mejor.

SANTOS SIN HÁBITO: IRONÍAS DE LA DEMOCRACIA REGIONAL

Al revisar el detalle de los programas estratégicos que fueron atendidos con los S/. 803 millones que el Gobierno Regional de Cajamarca ejecutó hacia agosto de 2014, tenemos: i) logros de aprendizaje de estudiantes de la educación básica regular, S/. 385 millones (48% del total); ii) Programa nacional de saneamiento urbano, S/. 13 millones (1.6%); iii) Programa articulado nutricional, S/. 49.4 millones (6.1%); iv) Salud materno neonatal, S/. 46.2 millones (5.8%); v) TBC-VIH/Sida, S/. 8 millones (1%); vi) Programa nacional de saneamiento rural, S/. 18,975 (menos del 0.002% del total), entre otros.

Como se puede apreciar en el detalle anterior, poco o nada se destinó al alivio de servicios básicos insatisfechos, a pesar de los antecedentes del periodo anterior. De acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), en 2013, el porcentaje de familias sin acceso a agua y saneamiento en Cajamarca bordeó el 42.4% y el 56.4%, respectivamente. Asimismo, el 20.6% de los cajamarquinos padeció alguna enfermedad o malestar crónica. Por otro lado, la tasa de analfabetismo fue del 40.1%. Esto pone al descubierto que el Gobierno regional no ha priorizado los servicios básicos ni la infraestructura necesaria para llevar a Cajamarca a un mayor desarrollo y otorgarle una mejor calidad de vida a los cajamarquinos.

Ahora bien, habría que preguntarnos cómo se estructuró el gasto presupuestal ejecutado en Cajamarca hasta agosto de 2014. Según lo declarado por este Gobierno regional, S/. 518 millones en remuneraciones del personal y obligaciones sociales (64.5% del total), S/. 112 millones en compras de bienes y servicios (14%) y S/. 83.2 millones en la adquisición de activos no financieros (10.4%), fueron los principales rubros en los que se gastó. Nos llaman la atención los S/. 6.8 millones utilizados para viajes en el año. Más aún, cuando estos fueron destinados para vuelos nacionales (S/. 6.7 millones), según el detalle siguiente: S/. 4.6 millones en viáticos y asignaciones por comisión de servicio (68.9% del total), S/. 1.1 millones en otros gastos (16.7%), S/. 893,762 en pasajes y gastos de transporte (13.2%), y S/. 82,954 en viáticos y fletes por cambio de locación (1.2%). Asimismo, son impactantes los S/. 5.3 millones utilizados por el Gobierno Regional de Cajamarca para servicios básicos, comunicaciones, publicidad y difusión, los cuales se distribuyeron de la siguiente manera: S/. 2.2 millones en servicios de energía eléctrica, agua y gas; y S/. 2.15 millones en servicios de publicidad, impresiones, difusión e imagen institucional.

Luego de revisar las cifras de ejecución del gasto presupuestal del Gobierno Regional de Cajamarca y las falencias que su población sufre, queda claro que la actual gestión no responde a las urgentes exigencias de la región. Sin embargo, ellos radicalizan las revueltas al distorsionar la perspectiva de los pobladores, desesperados por atención del Estado, y enfocar la frustración de estos contra su propio desarrollo. Perú necesita menos Santos y más gestores públicos que realmente velen por el beneficio de la población en su conjunto, y no por intereses particulares.

Indicadores de gasto y cobertura en los servicios de agua y desagüe del Gobierno Regional de Cajamarca

Indicador	2011	2012	2013
Hogares sin acceso a la red pública de agua (% de hogares)	30.1	31.1	42.4
Hogares sin acceso a la red pública de desagüe (% de hogares)	58.4	56.1	56.4
Gasto en saneamiento (% del presupuesto ejecutado)	17.5	8.8	3.5
Gasto en remuneraciones al personal administrativo y dietas (% del presupuesto ejecutado)	4.8	5	5.2

Fuente: SIAF, ENAHO. Elaboración: COMEXPERU.

Telecomunicaciones y otros servicios de información

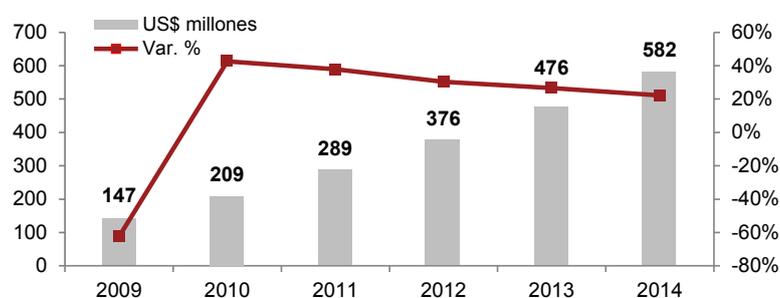
Según cifras del INEI, el sector de telecomunicaciones y otros servicios de información viene registrando un dinamismo sostenido. Así, entre el año 2007 y 2013, alcanzó un crecimiento del 84%, debido, principalmente, al aumento en el consumo privado, gracias al buen entorno macroeconómico que viene manteniendo nuestro país en los últimos años.

En lo que respecta a la producción nacional, en julio de 2014, este sector creció un 6.66%. El subsector de telecomunicaciones fue el de mayor dinamismo, con un 8.5%, mientras que el de otros servicios de información alcanzó un aumento de apenas un 1.01%. Respecto del subsector telecomunicaciones, cabe señalar que incluye los servicios de internet y televisión, transmisión de datos y servicios de telefonía, los cuales registraron crecimientos del 18.1%, 6.7% y 5.2%, respectivamente. Por otro lado, el subsector de otros servicios de información lo conforman los servicios informáticos y los de edición, los cuales registraron un aumento del 5.3% y el 0.3%, respectivamente.

LAS IMPORTACIONES DE CELULARES CRECIERON UN 22%

Según cifras de la Sunat, las importaciones de celulares, en el periodo enero-julio 2014, alcanzaron un valor de US\$ 582 millones, lo que refleja un incremento del 22% con respecto al mismo periodo del año anterior. Cabe resaltar que, en los siete primeros meses de 2013, las importaciones de celulares registraron un valor de US\$ 476 millones, un 26% más que en el mismo período de 2012.

Evolución de las importaciones de celulares (enero - julio)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Entre las principales empresas importadoras de celulares en estos primeros siete meses del año se encuentran: América Móvil Perú S.A.C., con US\$ 212 millones (+16%); Telefónica Móviles S.A., con US\$ 181 millones (+17%); Nextel del Perú S.A., con US\$ 39 millones (+172%); Celistics Perú SAC, con US\$ 35 millones (+34%), y Samsung Electronics Perú SAC, con US\$ 25 millones (+144%). Así, América Móvil y Telefónica Móviles concentran el 68% de las importaciones totales de celulares. En lo que respecta a los países de origen de las importaciones de este producto tenemos, principalmente, a China, que concentra el 93% del total (US\$ 541 millones, +31%), y muy por debajo Vietnam, con US\$ 18 millones (+836%); Corea del Sur, con US\$ 8 millones (+133%), y México, con US\$ 7 millones (-81%). Cabe resaltar que, del total importado desde China, Samsung fue la más requerida por nuestro país, con un 23% del total.

Respecto al mes de julio, las importaciones de celulares registraron un monto de US\$ 96 millones, una caída de 4% respecto al mismo mes de 2013. Entre las principales empresas importadoras se encontraron Telefónica Móviles S.A. y América Móvil Perú S.A.C., con US\$ 43 millones (+55%) y US\$ 14 millones (-71%), respectivamente. China concentró el 96% de las importaciones de celulares, con un valor de US\$ 92 millones (-1%), seguido por Vietnam, con US\$ 2.5 millones (+406%).

El negocio de telefonía móvil tiene aún mucho potencial. De acuerdo con cifras del INEI, a 2012, los hogares con telefonía móvil a nivel nacional ascendían al 79.7%, lo que indicaría que este sector cuenta con un gran margen para seguir creciendo. De igual manera, la tecnología y el acceso a la información es hoy muy valorado por las empresas y los propios consumidores, quienes encuentran en los cada vez más modernos equipos celulares, una mayor cantidad de servicios y aplicaciones, con mejores formas de cubrir sus necesidades y, a la vez, mantenerse actualizados.

Sin lugar a dudas, el desarrollo de las telecomunicaciones, y particularmente de la telefonía móvil, genera una mayor conectividad, sobre todo para aquellos que están en el interior del país, por ejemplo, un agricultor que desea saber los precios de mercado al momento de realizar una transacción con sus productos. Los teléfonos celulares intervienen cada vez más en el día a día de los usuarios, por lo que se espera que el dinamismo, tanto en las importaciones como en el consumo interno de los mismos, se mantenga en el tiempo.