



EDITORIAL



Y EL ÓSCAR VA PARA...

HECHOS



PRODUCTOS PERUANOS AL MUNDO

ACTUALIDAD



- RADIOGRAFÍA DE INVIERTE.PE
- ¿DE LA OSCURIDAD A LA LUZ?

ECONOMÍA



INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA:
PANORAMA INCIERTO

COMERCIO EXTERIOR



SIERRA Y SELVA EXPORTADORA:
A SEIS AÑOS DE SU IMPLEMENTACIÓN

¿SABÍAS QUE...



...LA CERTIFICACIÓN COMO OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO TRAE GRANDES BENEFICIOS?



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.



Y el Óscar va para...

Sabemos que en el Perú muchas veces pecamos de criticones y, como dice el dicho, “el peor enemigo de un peruano es otro peruano”. Sin duda, nos llevamos el premio. También pecamos de pesimistas e inconformes, porque muchas veces les cuesta a algunos levantar la cabeza y ver el bosque en vez de centrarse solo en el árbol caído. Pocos ven una oportunidad en un periodo de crisis o adversidad, esa que te permita fortalecer tu posición para estar listo y aprovechar el periodo de recuperación que viene después. Porque después de la tormenta, viene la calma.

Hace unos días, el presidente Kuczynski viajó a EE.UU. y se reunió con el presidente Trump... ¿y cuál fue la reacción de algunos? Pues criticar y menospreciar dicho acontecimiento. No vieron que es el primer presidente latinoamericano en reunirse con él; que tenemos un líder con cualidades que generan afinidad con el presidente de la economía más grande del mundo, que van desde el idioma y la formación y experiencia profesional hasta, por ejemplo, la preocupación por la situación de Venezuela. Esta cita, sin duda, fue una oportunidad para dar mensajes importantes y rayar la cancha de la relación de esta potencia con el Perú y América Latina.

Y en particular para nuestro país, tal reunión fue muy importante, ya que tenemos un acuerdo comercial que debemos cuidar, pues ha permitido que las exportaciones totales y las no tradicionales crezcan, en promedio, un 3.8% y un 10.2% anual, respectivamente, desde su entrada en vigencia. Asimismo, ha permitido que las agroexportaciones, que representan un 49% de las exportaciones no tradicionales a dicho mercado, aumenten a una tasa promedio anual del 14.7%. La relación comercial entre ambos países es complementaria, pues se trata de un mercado de destino importante para nuestros productos no tradicionales y del que compramos en condiciones favorables bienes de capital e intermedios que hacen más competitiva nuestra industria. Saludemos esa oportunidad, no critiquemos en malos términos.

Hoy el Perú vive una situación difícil por el gigante caso de corrupción que sin duda nos golpea, pero que también representa una oportunidad para corregir errores, fortalecer nuestros instrumentos de inversión público-privados y demostrar que se aplicará todo el peso de la ley contra los corruptos. Si nos centramos solamente en el *show* y en el lamento, habremos perdido tiempo, sobre todo para sacar de la pobreza a muchos que ya no pueden esperar. Dejemos que las autoridades judiciales hagan su trabajo y todos los demás exijamos fuerza y voluntad política para efectuar un cambio y tomar decisiones, no solo respecto a temas de APP y concesiones, sino inversiones como las de la refinería de Talara o los Juegos Panamericanos.

A estas alturas del partido, o somos parte del problema o somos parte de la solución. Veamos oportunidades en las crisis que enfrentamos. No nos ganemos el Óscar al pesimismo.

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
Jorge Zavala Delgado
Melissa García Campos
Andrea Barletti Cier
Rodrigo Murrieta Noly

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

Hecho el depósito legal en la
Biblioteca Nacional del Perú
N° 15011699-0268



volver al índice



Productos peruanos al mundo

No podemos negar que nuestra canasta de exportación sigue siendo netamente minera, y es que, hacia 2016, estos productos representaron el 58% de nuestras exportaciones totales. Esta importante participación se mantiene desde hace varios años y, solo en los cinco últimos, no ha bajado de, al menos, el 51%. Cabe destacar que nuestro principal producto de exportación por excelencia es el mineral de cobre, producto que, por sí solo, representó en 2016 un 24% de nuestras exportaciones totales y cuyos envíos se han triplicado en los últimos 10 años, a pesar de los vaivenes en su precio internacional.

No obstante, no queremos dejar de mencionar un rubro que viene tomando cada vez más fuerza y que, en muchos casos, es el responsable de mantener el dinamismo de nuestras exportaciones cuando los precios de los *commodities* se encuentran bajos: el no tradicional. Este ha representado históricamente alrededor de un 20% del total exportado; pero desde 2011 estos productos vienen levantado vuelo e incluso lograron, en 2016, representar un 30% de nuestros envíos totales.

EL QUE MÁS ENVIAMOS: LAS UVAS FRESCAS

Las uvas se posicionan como nuestro principal producto de exportación no tradicional hacia 2016. En dicho año, enviamos al mundo un total de 290,000 toneladas de uvas, valorizadas en US\$ 654.9 millones. Aunque fue un 7.5% menos que lo enviado en 2015, este producto representó, en 2016, un 6% del total en dicho rubro (seguido de lejos por los envíos de espárragos, que representaron un 3.8%). Las exportaciones peruanas de uvas frescas registraron un crecimiento ininterrumpido hasta 2015, con una tasa de crecimiento promedio anual del 30.1% e incluso desplazaron en 2012 a las exportaciones de espárragos, antes principal producto de exportación no tradicional.

La uva peruana llega hoy a 60 países alrededor del mundo, siendo EE.UU. el principal destino (38%), seguido por Países Bajos (11%), Hong Kong (10%) y China (8%). No obstante, en 2016, su exportación sufrió una contracción en casi todos sus principales destinos, salvo EE.UU., donde crecieron un 15% respecto de 2015, y México, donde crecieron un 341%.

EL QUE MÁS CRECIÓ: LOS ARÁNDANOS

De las 5,100 partidas que integran el rubro no tradicional, el producto que más llamó la atención por el interesante crecimiento en sus niveles de exportación respecto a 2015 fueron los arándanos. En 2016, las exportaciones de este fruto alcanzaron un total de US\$ 234.4 millones, un 151% más que el año anterior, con lo que no solo ingresó al *top ten* de productos de exportación no tradicional, sino que se ubicó en el quinto puesto (en 2015 estuvo en el puesto 21), desplazando a otros productos como el zinc en bruto, los mangos y el cacao en grano.

Los arándanos peruanos se envían, principalmente, a EE.UU. (54%), Países Bajos (23%) y Reino Unido (14%), y en 2016 no solo consiguieron llegar a ocho nuevos países —entre los que se encuentran Panamá, Irlanda, Chile y Turquía—, sino que, además, incrementaron sus envíos a todos sus destinos, sin excepción. Así, resaltaron los crecimientos del 146% a EE.UU., el 182% a Reino Unido y el 1,669% a Canadá, por nombrar solo algunos.

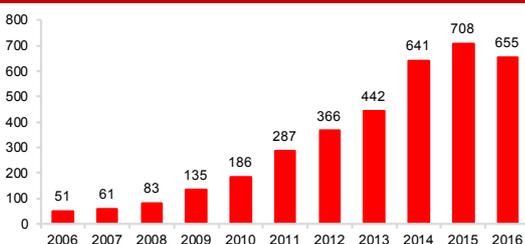
El crecimiento explosivo de los últimos tres años hace del arándano un potencial producto de exportación con perspectivas bastante auspiciosas, que esperamos mejoren en los próximos años.

Perú: principales productos exportados (2016)

N.º	Producto	US\$ millones	Var %
1	Minerales de cobre y sus concentrados	8,728	32.2
2	Oro en las demás formas en bruto	6,448	9.6
3	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	1,379	-8.3
4	Minerales de zinc y sus concentrados	1,195	-0.7
5	Minerales de plomo y sus concentrados	1,166	6.6
6	Harina, polvo y <i>pellets</i> de pescado	999	-13.8
7	Los demás cafés sin descafeinar, sin tostar	757	25.1
8	Uvas frescas	655	-7.5
9	Gasolinás sin tetraetilo de plomo	584	-10.9
10	Gas natural, licuado	523	16.6

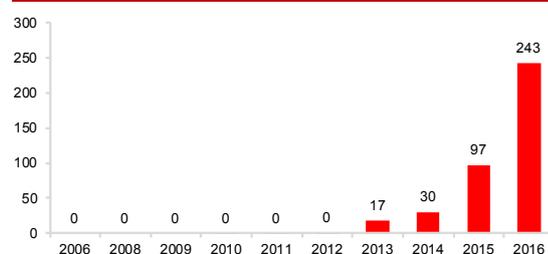
Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución de las exportaciones peruanas de uvas (US\$ millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Evolución de las exportaciones peruanas de arándanos (US\$ millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Radiografía de Invierte.pe

El fin del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) fue un tema bastante debatido en el medio local. Mientras algunos opinaron que solo se debió modernizar, otros apoyaron la idea del cambio. De esta manera, el Ejecutivo aprobó la creación del nuevo Sistema Nacional de Programación Multianual y Gestión de Inversiones (más conocido como Invierte.pe), mediante el Decreto Legislativo N.º 1252, cuyo reglamento fue publicado en los últimos días. A continuación, analizaremos lo que nos trae este nuevo sistema en materia de ejecución de inversión pública.

PASITO A PASITO

Una de las principales novedades de Invierte.pe es la implementación del Programa Multianual de Inversiones (PMI), que tendrá un horizonte mínimo de tres años. Este programa estará liderado por los sectores del Gobierno central (ministerios y otras entidades públicas), los cuales, en primer lugar, deberán presentar: i) el diagnóstico de las brechas de infraestructura o acceso a servicios públicos; y ii) los objetivos a ser alcanzados y los criterios de priorización. Esta información deberá ser comunicada a los Gobiernos regionales y locales para que estos elaboren sus PMI, los cuales deben estar alineados con los planes sectoriales nacionales. Posteriormente, cada sector y Gobierno subnacional determinará la cartera de inversiones (financiadas total o parcialmente por recursos públicos) que estará enfocada en cerrar las brechas identificadas.

Luego del PMI, el ciclo de inversión continúa con la fase “Formulación y Evaluación”, en la que se elabora una ficha técnica del proyecto de inversión que contiene el análisis técnico y económico, en función del cual cada unidad formuladora determina si el proyecto es viable o no. Si el proyecto tiene un monto de inversión mayor o igual a 15,000 unidades impositivas tributarias (UIT), se considera de alta complejidad y deberá contar con un estudio de preinversión a nivel de perfil; y si supera las 407,000 UIT, se realizará un estudio a nivel de perfil reforzado. Posteriormente, vienen las fases de “Ejecución”, que como su nombre lo dice implica la elaboración del expediente técnico y su consiguiente ejecución tanto financiera como física, y “Funcionamiento”, que incluye la operación, mantenimiento y evaluación *ex post* de las inversiones.

Para el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), este nuevo sistema permitirá implementar las inversiones en un tiempo más corto y evitará que muchos proyectos se traben en la fase de preinversión, como sucedía con el SNIP. Ello sin poner en riesgo la calidad técnica de la evaluación y con la intención de agilizar los procesos mediante las nuevas metodologías.

El énfasis que se ha incluido en la programación multianual es un mérito que no se debe minimizar, pues rompe con la visión cortoplacista que tanto daño produce en las inversiones públicas, sobre todo en los Gobiernos subnacionales. Así, la inclusión de un horizonte mínimo de tres años para las inversiones supera un importante obstáculo.

Sin embargo, no todo es color de rosa. Si bien el Gobierno central, a través de los sectores, estaría tomando un rol más importante en el proceso inicial —mediante la definición de los indicadores de las brechas—, la viabilidad de los proyectos aún permanece en las manos de cada ministro, titular, gobernador o alcalde. Como comentamos en el [Semana N.º 871](#), la debilidad institucional de muchos Gobiernos subnacionales puede poner en tela de juicio las decisiones acerca de viabilizar o no un proyecto, por lo que esta no parece ser la mejor opción para el sistema. Una posible alternativa es que una comisión del MEF sea la que determine dicha viabilidad, mientras se asegura de que todos los niveles de Gobierno estén altamente capacitados.

Por otro lado, si bien el MEF ha comentado que la fase de “Funcionamiento” o posinversión tomará un mayor protagonismo, el reglamento publicado solo determina —como lo hacía el SNIP— que cada unidad formuladora debe incluir los recursos que se requerirán para la operación y funcionamiento del proyecto. En ese sentido, es necesario que se ponga un mayor énfasis en esta etapa para evitar que se tenga que volver a invertir en proyectos ya finalizados por falta de mantenimiento, como sucede hoy en día.

Dicho esto, esperamos que el MEF trabaje de la mano con los Gobiernos subnacionales, a través de una mayor asistencia técnica, para lograr que este sistema funcione de manera correcta y se puedan cerrar las brechas en infraestructura y servicios que el país padece.

Si bien los resultados aún no pueden medirse, esperamos que pronto este nuevo sistema pueda activar la inversión pública que hasta ahora se mantiene frenada. A febrero de 2017, según datos del MEF, el Gobierno central ha ejecutado S/ 615 millones, y el sector Transportes y Comunicaciones es el líder por monto de ejecución (S/ 380 millones). No obstante, el avance de ejecución se mantiene muy bajo al finalizar el segundo mes del año y, prácticamente, se encuentra entre el 1% y el 6%. ¡A ponerse las pilas y dar el ejemplo!



¿De la oscuridad a la luz?

La electricidad es una fuente de energía que impulsa la actividad económica, posibilita el comercio internacional, mantiene el buen funcionamiento de los mercados y genera bienestar al permitir que los ciudadanos puedan tener una mejor calidad de vida. Es decir, sin electricidad no sería viable el funcionamiento de la economía global. En consecuencia, su suministro constituye un servicio público clave para operar procesos industriales y sostener el consumo de los usuarios residenciales. A continuación, veamos cómo se encuentra el sector en el Perú.

De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en 2016, la producción del sector “Electricidad y Agua” se incrementó un 7.3%, con lo que representó un 1.86% del PBI. Así, el sector viene creciendo por más de una década de manera ininterrumpida, y el último año ha sido el de mayor dinamismo en el último lustro. No en vano el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) ubicó al Perú en el puesto 20, entre 126 países, en el Índice de Rendimiento de la Arquitectura Energética Global de 2016, por encima de países como Brasil (25), Chile (38) y México (49).

Asimismo, según el Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES), la producción de energía eléctrica fue de 48,326.42 GWh en 2016, lo que representó un incremento del 8.5% respecto a 2015. Su producción se basó, principalmente, en energía hidroeléctrica (47.6% del total) y termoeléctrica (46.5%), y tuvieron menor participación el carbón/diésel (3%), la energía eólica (2.2%), la solar (0.5%) y el biogás/bagazo (0.3%) (ver [Semana N.º 848](#)).

Cabe mencionar que, en el mercado de energía eléctrica, existen usuarios regulados, que son suministrados por las distribuidoras, y usuarios libres, que pueden ser suministrados por distribuidoras o tener sus propios generadores. De acuerdo con el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinermin), hay más usuarios regulados que libres (56% frente a 44%), y estos últimos están principalmente concentrados en el sector minero (60%), lo que revela su gran importancia como consumidor de energía en lo que a usuarios libres se refiere, frente a otros rubros como fundición y cementos.

COYUNTURA DEL MERCADO: OFERTA Y DEMANDA

Según Anthony Laub, socio de Laub & Quijandría Consultores y Abogados, actualmente, el sector enfrenta un exceso de oferta, lo que ha provocado un contexto de precios deprimidos. Así, en 2016, la potencia instalada del país fue 11,420 MW, mientras que la máxima demanda en el mismo periodo fue mucho menor: 6,492 MW. Esta brecha se ha generado como producto de un cambio en el escenario. Por un lado, el Estado peruano, a través de ProInversión, ha venido impulsando fuertes inversiones en el sector, como la construcción de centrales hidroeléctricas, centrales de reserva fría y el Nodo Energético del Sur, además de promover las subastas RER (recursos de energía renovable) a través del Osinermin. Sin embargo, la coyuntura económica y política ha generado la paralización de importantes proyectos nacionales de diversa índole (principalmente, mineros) que tenían previsto consumir grandes cantidades de energía. Ante este escenario, una de las alternativas más viables a corto plazo es la de exportar excedentes y promover mayores proyectos mineros, con el fin de reducir el exceso.

Sin embargo, a largo plazo sí es importante agilizar proyectos pendientes de generación y transmisión eléctrica, de manera que se minimicen los riesgos de una interrupción del suministro eléctrico en el futuro. En este sentido, el Gasoducto Sur Peruano (GSP) tendrá un impacto energético importante. Si bien de 2017 a 2020, con o sin GSP, la generación de energía será capaz de cubrir la demanda; a partir de 2021 hasta 2028 existe una expansión incierta, la que se acentúa hacia 2024, año en que, sin GSP, la demanda superaría la generación de energía.

Por tanto, es importante que el Estado siga apostando también por mayores líneas de transmisión (ver [Semana N.º 854](#)), especialmente las de mayor voltaje (220 KV y 500 KV), porque conducen electricidad a grandes distancias y generan menores pérdidas energéticas. Esto con el objetivo de que todos los peruanos puedan acceder al servicio.

El sector de energía eléctrica ha crecido con el paso de los años y servido como punto de apoyo para las diversas actividades económicas del país. Es importante que el Gobierno logre el destrabe de diversas inversiones e invierta en infraestructura, con el fin de equilibrar el mercado respecto a su oferta y demanda. Una buena idea también es exportar energía, en busca de complementariedad energética con otros países; sin duda, algo prometedor para solucionar problemas de eficiencia a corto plazo. El objetivo final es uno solo: la provisión del servicio y el consecuente aumento de la calidad de vida de la población.

Ahora, consulta en línea
el estado de tu solicitud de devolución

Infórmate aquí

Trabajando para
todos los peruanos

SUNAT



 volver al índice



Inversión extranjera directa: panorama incierto

Un factor que ha contribuido significativamente al dinamismo de la economía en los últimos años ha sido la apertura comercial y, en consecuencia, la entrada de flujos de inversión extranjera directa (IED), que han aportado importantes sumas de capital orientadas a distintos sectores de nuestra economía. Por otro lado, la atracción y entrada de nuevas inversiones ha permitido obtener resultados positivos en la cuenta financiera, el ingreso de divisas, el fomento de la competencia, la creación de nuevos puestos de trabajo y la obtención de mayores ingresos para el país.

De acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en 2012, nuestro país registró una cifra récord en el flujo de IED al alcanzar un valor de US\$ 11,918 millones, la más alta en su historia. En efecto, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), en dicho año, el Perú tuvo la mayor tasa de crecimiento de la región (49%) y se convirtió en el cuarto receptor de inversión, después de Brasil, Chile y Colombia. Sin embargo, ese habría sido un punto de inflexión, puesto que, desde 2013, los flujos de IED en nuestro país vienen cayendo año tras año a una tasa promedio anual del 12.6%, con lo que en 2016 alcanzaron un valor de US\$ 6,863 millones. Este mal desempeño se explicaría por el aumento de barreras burocráticas en la gestión anterior, junto a la caída en la rentabilidad debido a los menores precios de los metales, que incrementaron los costos operativos y agregaron incertidumbre sobre la viabilidad de ciertos proyectos, según la Cepal.

De esta forma, la IED en el Perú pasó de representar un 6.3% del PBI en 2012, a un 3.5% del PBI en 2016, la cifra más baja desde 2005. Cabe resaltar que, en el último año, la reinversión de utilidades (componente responsable del 61% de la IED) habría invertido la tendencia a la baja de los últimos años al crecer un 39% frente a 2015, lo que sería explicado por la mejora en los precios internacionales. Sin embargo, esta variación no habría podido compensar la caída en los aportes y otras operaciones de capital (-47%) y en los préstamos netos con matriz (-56.8%), según cifras del BCRP.

En general, 2016 no fue un buen año para la IED a nivel mundial. De acuerdo con el reporte *Global Investment Trends Monitor*, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad, por sus siglas en inglés), los flujos globales de IED cayeron un 13% en un contexto de débil crecimiento económico internacional, modesto aumento en el volumen del comercio mundial y precios de *commodities* aún debilitados. Por su parte, en América Latina y el Caribe la disminución habría sido del 19%, resultado inclusive mayor a la experimentada en 2015 (-11%), con severas caídas en Chile (-31%) y Brasil (-23%).

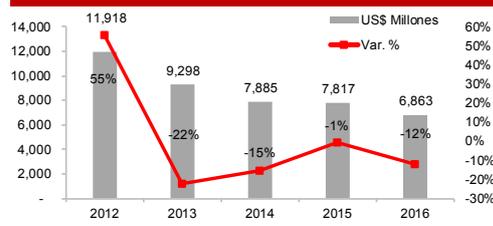
Para 2017, la Unctad espera que los flujos globales de IED se incrementen un 10% y que la actividad económica en países exportadores de *commodities* sea un factor importante para reforzar la inversión. Sin embargo, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la incertidumbre sobre las decisiones de política económica y monetaria de las principales economías, así como las tensiones globales, podrían poner en riesgo la recuperación de la IED en el corto plazo. Ante este escenario, resulta de vital importancia desarrollar estrategias de atracción y canalización de la inversión extranjera cuanto antes.

En la actualidad, el Perú es uno de los países con mayor estabilidad macroeconómica en la región y se espera que su crecimiento económico lidere el *ranking* latinoamericano en 2017, de acuerdo con el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés). Es más, el reporte *Measuring the Middle*, de The Economist Intelligence Unit, señala que existen oportunidades de mercado en nuestro país debido a la rápida expansión de la clase media y al potencial de ciudades del interior como Chiclayo, Arequipa y Trujillo. Todo esto podría abrir una ventana de oportunidades a la IED e incluso diversificarla hacia otros sectores de mayor valor agregado.

Como bien lo resalta la OCDE, la IED puede ser un poderoso mecanismo internacional para movilizar activos tangibles e intangibles (tales como capital, tecnología, habilidades y acceso de mercado), que son esenciales para el desarrollo económico. Por ello, la promoción de nuevas inversiones debe ser una prioridad para el Gobierno, a fin de recuperar la senda de crecimiento experimentada años atrás. No obstante, hacen falta reformas adicionales que mejoren la competitividad de nuestro país frente a otros, mejoren la calidad de la infraestructura productiva y faciliten los negocios.

Si bien las medidas adoptadas por el Gobierno en el marco de las facultades legislativas están orientadas a destrabar las inversiones, se requieren acciones que, en el corto plazo, reactiven nuestra economía, más allá de cambios en la normativa. Finalmente, son importantes también aquellas dirigidas a la lucha contra la corrupción y el fortalecimiento de las instituciones, para reducir la ineficiencia del sector público, así como al respeto del marco legal internacional en materia de inversión, a fin de asegurar la confianza de nuevos inversionistas.

Perú: Evolución de la inversión extranjera directa



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.



Sierra y Selva Exportadora: a seis años de su implementación

En el Perú, una constante problemática que enfrentan los departamentos más rezagados en materia de competitividad es la falta de mecanismos de integración a la economía nacional. Así, los principales aspectos que limitan el desarrollo de estas zonas son la falta de infraestructura en transportes y comunicaciones, la insuficiente provisión de servicios básicos y los aún reducidos mecanismos de integración comercial. Por ello, el rol de la inversión en estos aspectos es fundamental, ya que no solo contribuirá a permitir que el desarrollo llegue a todo el país, sino también es un rescate necesario para muchas de estas zonas frente a la informalidad y la ilegalidad.

En este contexto, resalta el programa Sierra y Selva Exportadora (SSE), iniciativa estatal que ha mostrado resultados sumamente favorables para atacar frontalmente estos temas y generar beneficios para la población. A seis años de su implementación, SSE demuestra avances continuos en todos sus indicadores y refleja que cuenta con un gran potencial para seguir expandiéndose.

En 2016, el sector agropecuario generó un 5.2% del PBI nacional, según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Así, el hecho de que, en promedio, un 11% del PBI de los departamentos beneficiados por SSE sea generado por este sector, demuestra su importancia tanto para la productividad de estas zonas como para la generación de empleo.

De acuerdo con cifras de SSE y el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), las ventas nacionales del programa han pasado de US\$ 29.1 millones en 2011 a más de US\$ 244.7 millones en 2016, con un crecimiento promedio anual del 53.1%. Además, el número de beneficiarios de SSE pasó de 17,595 productores a 217,469 en el mismo periodo de tiempo, siendo los departamentos con mayor cantidad de beneficiarios Junín (15.1% del total), Piura (12.9%) y Amazonas (12.8%).

Resultados del programa Sierra y Selva Exportadora (US\$ millones)



Fuente: Minagri. Elaboración: COMEXPERU.

Uno de los componentes más relevantes de SSE son sus planes de desarrollo diferenciados por tipos de producto. Así, destacan el Programa Café, el Programa Palta Hass y otros Frutales, el Programa Cacao y el Programa Perú Berries. Las ventas generadas por estos programas representan un 58.6% del total en 2016. Así, el Programa Café, por ejemplo, logró incrementar sus ventas un 65% en 2016 frente a 2015; el Programa Palta Hass y otros Frutales, un 76%; y el Programa Cacao, un 36%. Asimismo, el Programa Perú Berries destaca por ser el de mayor dinamismo, al pasar de S/ 3 millones en ventas en 2013 a más de S/ 12.6 millones en 2016, con un crecimiento promedio anual del 80%; un importante impulso para estos productos que prometen ser los que lideren el crecimiento del sector agroexportador peruano.

Por otro lado, estos resultados en producción han contribuido a que las agroexportaciones directamente relacionadas con SSE hayan aumentado de manera significativa desde su implementación. De esta manera, se exportó por un monto de US\$ 96.4 millones en 2016, un 429.7% más que lo exportado en 2011 gracias al programa. Entre los departamentos que mostraron un mayor dinamismo en sus agroexportaciones gracias a SSE se encuentran Amazonas y Piura, con un incremento promedio anual del 354% y el 327%, respectivamente.

Cabe destacar que la inversión privada ha cumplido un rol importante en el desempeño del programa en materia de asistencia técnica a los productores, en el fomento de la asociatividad mediante marcas colectivas y certificaciones de productos orgánicos, y en el desarrollo de nuevas tecnologías y procesos de articulación al mercado. De esta manera, SSE ha acumulado una inversión de S/ 384 millones desde 2011. Además, en agosto de 2016, el Poder Ejecutivo promulgó la ampliación del ámbito del programa a la Selva. Sin embargo, esto recién ha comenzado a tomar forma con la reciente inauguración de la sede en Ucayali, donde se proyecta alcanzar ventas por S/ 5 millones durante 2017.

Este programa es un claro ejemplo de penetración productiva y tecnológica, de fomento de la asociatividad y de impulso de cadenas productivas, ya que ha generado incentivos para que la inversión logre ser destinada a proyectos productivos en el Perú rural. Además, este tipo de iniciativas brindan las herramientas necesarias a los productores y emprendedores para que se vuelvan realmente competitivos y, como consecuencia, mejoren su bienestar y calidad de vida.

Anecdóticamente, SSE ha visto reducido su presupuesto desde 2014. Si bien los recursos destinados alcanzaron un pico en 2013 (S/ 22.7 millones), estos fueron decreciendo a una tasa del 11% anual y, para 2017, se ha definido un presupuesto institucional de S/ 15.9 millones. Esto no solo restringe los grandes beneficios que puede traer a nivel nacional, sino también indica que las prioridades regionales están dispersas. Son este tipo de iniciativas las que se deben seguir impulsando como políticas de Estado, y dotarlas de mayores recursos, tanto de infraestructura como de capital humano y financiero. ¿Qué mejor diversificación productiva que un caso de éxito como este?



...la certificación como operador económico autorizado trae grandes beneficios?

El Decreto Legislativo N.º 1053, Ley General de Aduanas, define al operador económico autorizado (OEA) como el operador de comercio exterior certificado por la Sunat al haber cumplido con los criterios y requisitos establecidos en el Reglamento de Certificación del OEA, cuya versión final fue aprobada en julio de 2016, mediante el Decreto Supremo N.º 184-2016-EF (en adelante, el Reglamento).

La figura del OEA fue creada en el Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (Marco SAFE, por sus siglas en inglés), de la Organización Mundial de Aduanas, con la finalidad de reforzar la seguridad de la cadena logística, sin que ello signifique disminuir las facilidades para el comercio internacional.

Bajo la premisa de ser consideradas confiables, la condición de OEA otorga a las empresas innumerables beneficios y facilidades en cuanto a control y simplificación aduaneros, como menores niveles de reconocimiento físico, menores plazos en los procedimientos de reclamos y devoluciones, atención preferente en la regularización documental, controles posteriores sobre valores de importación, actuación directa como despachador dueño o consignatario, eliminación de cartas fianza en las importaciones, embarques directos desde el local del exportador sin ingreso a almacén, asignación de puntos de contacto, capacitaciones exclusivas, facilidades en otros países, entre otras.

Desde su implementación en el Perú, en 2013, este programa ha tenido resultados limitados por diversos motivos, como falta de información y los altos costos de cumplimiento. Ello ha generado que, a la fecha, solo existan 49 empresas certificadas¹, entre agentes de aduana, almacenes y exportadores. Es recién a partir de recientes modificaciones legislativas, que derivaron finalmente en la aprobación del Reglamento, que el procedimiento se ha simplificado y se ha extendido la figura a los importadores, con el fin de masificar sus beneficios y asegurar su efectiva implementación.

En cuanto a los criterios de certificación, según el Reglamento, para que una empresa pueda ser considerada como OEA deberá contar con una trayectoria satisfactoria de cumplimiento de sus obligaciones tributarias y aduaneras en un periodo determinado, y sus representantes legales no deben registrar investigaciones ante el Ministerio Público o procesos judiciales (siempre que la denuncia sea formalizada por procurador público); tampoco condenas por delitos tributarios, aduaneros, lavado de activos, tráfico ilícito de drogas, terrorismo, minería ilegal, tráfico ilegal de productos forestales maderables, contra los derechos intelectuales o contra la fe pública.

Asimismo, las empresas deberán contar con un sistema adecuado de registros contables y logísticos, que garantice la generación de estados financieros confiables y la trazabilidad de sus operaciones, así como la realización de los controles aduaneros. Además, deberán acreditar su solvencia financiera, por lo que no deben estar incurso en procesos concursales, y garantizar un monto mínimo patrimonial no inferior al 3% del valor de sus operaciones de comercio exterior declarado ante la Sunat.

Finalmente, es preciso que tengan un nivel de seguridad adecuado, relacionado con el cumplimiento de parámetros de seguridad general y el planeamiento de seguridad en aspectos como la cadena logística, el asociado de negocio, las instalaciones, los accesos a sus instalaciones, los procesos, el contenedor y las unidades de carga, el proceso de transporte, el personal, la información y el sistema informático, así como entrenamiento en seguridad y conciencia de amenazas.

Una vez efectuada la evaluación correspondiente, la certificación como OEA tiene vigencia indefinida siempre que la empresa mantenga las condiciones de certificación, lo que será evaluado anualmente. En caso de incumplimiento, se establecen claramente las correspondientes causales de suspensión y cancelación.

¹ Ver la lista de empresas en el siguiente enlace: <https://goo.gl/z4wzVH>.

**Ingresa al
BUZÓN ELECTRÓNICO**
La forma más rápida y segura de acceder a las notificaciones y comunicaciones que te enviamos.

Ahora también
desde el
App SUNAT



 volver al índice



Es claro que este nuevo marco legal se enmarca en los estándares internacionales vigentes, principalmente el Marco SAFE, el Convenio de Kyoto² y el recientemente vigente Acuerdo de Facilitación de Comercio de la Organización Mundial del Comercio (ver [Semana N.º 879](#)). Al compartir varios países los mismos estándares, se genera la posibilidad de suscripción de acuerdos de reconocimiento mutuo que permitan a las empresas peruanas certificadas como OEA recibir ese mismo tratamiento de parte de nuestros socios comerciales. En el corto plazo, la Sunat tiene en agenda la negociación y suscripción de este tipo de acuerdos con EE.UU., Corea del Sur, Alianza del Pacífico, Comunidad Andina y Uruguay.

Asimismo, independientemente de los ya mencionados beneficios que otorga la certificación, cuyo trámite es gratuito, el asumir los estándares de OEA genera para las empresas reducción de costos internos, mayores niveles de competitividad, trazabilidad de los procesos, reducción de robos y pérdidas, la posibilidad de contar con una marca de calidad internacional y de fortalecer su relación con la aduana.

Sin duda, las bondades que trae este marco legal deberán incrementar exponencialmente las solicitudes de certificación por parte de los operadores de comercio exterior, encontrándose aún pendiente, de cara al futuro, la inclusión en el régimen de otras agencias vinculadas al comercio exterior, como las agencias sanitarias Senasa, Digesa y Digemid, así como la extensión de los beneficios a los servicios de tributos internos que administra la Sunat.

² El Convenio de Kyoto es un convenio de facilitación del comercio aduanero, en el marco de la Organización Mundial de Aduanas.



Formularios Virtuales
Declara Fácil

Formulario Virtual 621 - IGV Renta Mensual

Más información en
www.sunat.gob.pe

