



EDITORIAL



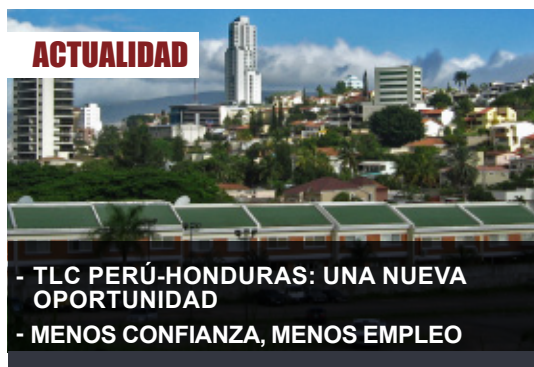
¿OTRO GOLPE A LA EMPRESA FORMAL?

HECHOS



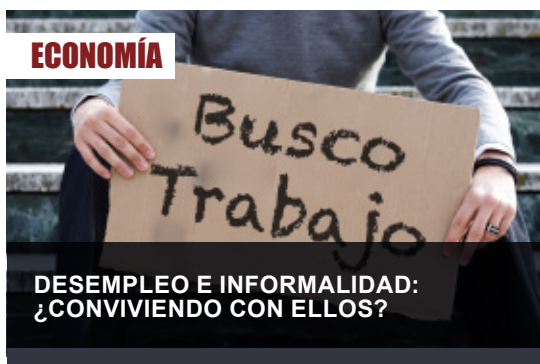
¿PARQUES INDUSTRIALES?

ACTUALIDAD



- TLC PERÚ-HONDURAS: UNA NUEVA OPORTUNIDAD
- MENOS CONFIANZA, MENOS EMPLEO

ECONOMÍA



DESEMPLEO E INFORMALIDAD: ¿CONVIENDO CON ELLOS?

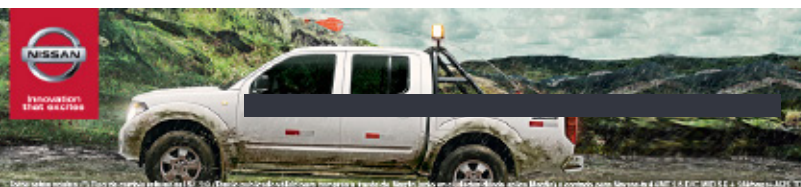
COMERCIO EXTERIOR



EXPORTACIONES NO TRADICIONALES HACIA LA UE MANTIENEN SU DINAMISMO

¿SABÍAS QUE... ?

...NUESTRO SISTEMA CLASIFICA A LAS EXPORTACIONES EN TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES?



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.



¿Otro golpe a la empresa formal?

En febrero de este año, el presidente Humala se pronunció sobre la posibilidad de realizar un ajuste del salario mínimo, que siga las recomendaciones y lineamientos del Consejo Nacional del Trabajo (CNT), el cual ha venido analizando la viabilidad del mismo. Así, el 18 de junio pasado, el CNT, integrado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, gremios de trabajadores y empleadores, presentaron sus informes sobre la propuesta, sin lograr consenso respecto a los cambios en la remuneración mínima (RM). Lo que sí quedó en evidencia es que no existe un sustento técnico sólido para el aumento de ésta.

En la actual coyuntura de desaceleración de la economía peruana, de contracción de la manufactura no primaria en un 3.8% (enero-abril), de caída de las exportaciones en un 19% (enero-mayo) y de debilitación de la confianza empresarial, el aumento de la RM sin duda tendría graves consecuencias para la generación de empleo y la formalidad en nuestro país. Solamente el anuncio de evaluar un ajuste de ésta genera expectativas negativas que afectan las decisiones de miles de empresarios, en particular de las Mypes, de hacer empresa formal.

Somos un país donde casi el 68% de los trabajadores son informales. Según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del INEI, un 48% de la PEA ocupada recibiría un ingreso mensual promedio menor o igual al salario mínimo. Estos están empleados, en un 90%, en empresas de 1 a 10 trabajadores, por lo que un ajuste en la RM impactaría fuertemente en las Mype formales, que representan solo un 15% del total de estas y son las que se verían obligadas a asumir un sobre costo generado por un eventual incremento de la RM, mas no así las empresas informales. Por ejemplo, un incremento de la RM del 10% tendría como consecuencia una reducción de las ganancias netas de una Mype formal en un 5.7% por cada trabajador que gane sueldo mínimo. Es contundente el impacto.

El Ejecutivo debe tener muy claras las consecuencias de un reajuste de la RM y ser responsable con el país. Los esfuerzos deben estar enfocados en simplificar legislación y trámites, y en reducir la discrecionalidad de las fiscalizaciones, para promover más empresa formal, más empleo y más empresas que tributen.

Esperamos que esto no se convierta en un anuncio del discurso presidencial de 28 de julio ni se dé otro duro golpe a la empresa formal, sobre todo a los pequeños empresarios del país. Es evidente que no es el momento y no están dadas las condiciones para un reajuste de la RM.

Jessica Luna

Gerente General de COMEXPERU

Director

Jessica Luna Cárdenas

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos

Equipo de Análisis

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

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Eliana García Dolores

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

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

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



¿Parques industriales?

Con muy poco desarrollo en el país, la construcción de parques industriales sería determinante para seguir promoviendo el crecimiento económico. Estos son espacios habilitados principalmente para la actividad industrial, donde operan un conjunto de empresas con infraestructura y servicios compartidos. Asimismo, en dichas zonas se brindan y generan incentivos para la investigación y creación de nueva información, ya que ello desarrolla el capital humano. Esta concentración de conocimiento en una especie de clúster, es la que promueve un continuo desarrollo de la economía, a partir del aprovechamiento de las economías de escala que se generan. En nuestro país, este modelo no existe, ya que las zonas dedicadas a la industria se encuentran mezcladas con zonas residenciales o talleres, lo que hace que no cumplan las condiciones para ser consideradas netamente como parques industriales.

En este contexto, en 2013 se promulgó la Ley de Parques Industriales Tecno Ecológicos (Ley N.º 30078) y en 2014, el Plan Nacional de Diversificación Productiva, y se designó como responsable de la ejecución de estos al Ministerio de la Producción. Así también, en un informe realizado por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) sobre el desarrollo inmobiliario industrial, se señala que Pisco y Chancay serían potenciales ciudades industriales dado que cuentan con grandes terrenos pertenecientes al Estado; por ejemplo, Pisco tiene 7,000 hectáreas (ha) con potencial para desarrollar industrias.

KILÓMETRO 62

Quizá el proyecto más importante en cuanto al desarrollo de parques industriales es el que se está desarrollando en Chilca, con el Sector 62, que se plantea como el primer parque industrial privado de categoría mundial, con 212.3 ha. Sin embargo, para estar a la par solo con algunos países de Latinoamérica, se necesitarían más de 300 parques como estos. De acuerdo con información de *Spatium*, revista de Colliers International Perú, en Argentina existen más de 330 parques industriales y se espera que para 2020 existan más de 550; en Chile se viene implementando, desde 2010, el Proyecto RED, el cual impulsa el diseño y establecimiento de Estrategias Regionales de Innovación (RIS), a fin de promover la innovación en el sector privado; en España existen los polígonos industriales; y en Francia, los polos de competitividad, todos destinados a promover el desarrollo de la industria.

TAREA PENDIENTE

Uno de los principales problemas del país es la falta de planeamiento urbano. Por ejemplo, Lima es una ciudad que se ha venido desarrollando conforme han aumentado las necesidades de la sociedad, sin una adecuada planificación a mediano y largo plazo. Como resultado de lo anterior, hoy vivimos con una infraestructura vial totalmente ineficiente y consumida por el tránsito excesivo, donde es evidente que la ciudad está a punto de colapsar (de hecho, en determinadas horas “punta” ello sucede). Es por esto que el Gobierno, en todos sus niveles, debe enfocarse en reordenar la ciudad y las zonas periféricas, orientándose a una eficiente división entre zonas residenciales e industriales.

Por otro lado, existe una escasez de inmuebles saneados y zonificados, lo que genera un alto precio para terrenos industriales en Lima; además de la centralización del sector industrial en la capital, debido a su cercanía con el puerto y el aeropuerto. Cabe mencionar que, de acuerdo con *Spatium*, las ciudades más importantes para el desarrollo de parques industriales, después de Lima, serían Arequipa (debido a la actividad minera y la construcción del Gasoducto del Sur), Apurímac, Chiclayo y Piura. No existiría mucho interés en la selva, dada la falta de seguridad por la presencia del narcotráfico y el terrorismo.

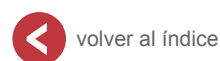
De igual manera, en el informe realizado por el BCRP sobre el desarrollo inmobiliario industrial, se recomienda que, a fin de impulsar el desarrollo de los parques industriales en nuestro país, los Gobiernos regionales aprueben cambios de zonificación adecuados para este sector, lo que conduciría a un ajuste en los precios de los terrenos. Además, también se deben concesionar los terrenos pertenecientes al Estado para habilitarlos como zona industrial. No obstante, no se podrán lograr muchos resultados si no se realizan esfuerzos para eliminar las trabas burocráticas a la construcción, uno de los principales factores que desincentivan a los inversionistas. Es evidente que la construcción de estos parques es beneficiosa para la economía del país, dado que fomentaría la demanda empresarial de investigación, desarrollo e innovación; con lo que se acortaría la brecha tecnológica de nuestro país. ¡Manos a la obra!



ÚLTIMO PLAZO PARA DECLARAR

Del 1 al 7 de Julio del 2015

Según el último dígito de tu número de RUC o documento de identidad (si no tienes RUC).





TLC Perú-Honduras: una nueva oportunidad

El pasado viernes 29 de mayo se suscribió finalmente el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Honduras. Tras casi cinco años de negociaciones, se logró que el 81% de nuestras exportaciones hacia este país ingresen con arancel cero de manera inmediata o en un período máximo de cinco años, de acuerdo con información del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

Honduras es un país ubicado en el corazón de América Central, con una población aproximada de 8 millones de habitantes y un nivel de importaciones que representa aproximadamente el 70% de su PBI, lo que refleja una nueva e interesante oportunidad para nuestras exportaciones. Durante 2014, la economía hondureña creció un 3.1% (0.3 puntos porcentuales por encima del crecimiento registrado en 2013) gracias, principalmente, al buen desempeño de su consumo interno y a la mejora en la recaudación tributaria; y según cifras del Fondo Monetario Internacional, se espera que crezca un 3.3% en 2015 y un 3.4% en 2016.

Cabe mencionar que nuestro intercambio comercial con Honduras ascendió a US\$ 47 millones en 2014, un 15% menos que el nivel alcanzado en 2013, producto del desfavorable entorno económico mundial. No obstante, con una balanza positiva para el Perú, nuestros envíos a Honduras sumaron el año pasado un total de US\$ 39 millones (una caída del 25% respecto a 2013), siendo el principal producto exportado las preparaciones utilizadas para la alimentación de animales (US\$ 11 millones; +14.8%), que ingresan en la actualidad con un arancel del 15% el cual, gracias al TLC, será eliminado en diez etapas iguales a partir de la entrada en vigencia del acuerdo (quedará libre de arancel en el año 10). Es importante mencionar que este mismo producto ingresa también a Honduras desde Chile y México, aunque con arancel cero gracias a los acuerdos bilaterales que ambos tienen con el país centroamericano, lo que mantenía al Perú en clara desventaja.

Lo mismo ocurre, por ejemplo, con las preformas de bombonas (damajuanas), botellas y artículos similares de plástico, que se exportaron a Honduras en 2014 por US\$ 2.1 millones (-8.3%); y las placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de etileno, que se exportaron por US\$ 1.2 millones (+50%) –quinto y sexto producto de nuestra canasta de envíos a dicho país, respectivamente–, que ingresan en la actualidad con un arancel del 5%, mientras que Chile y México cuentan con preferencias arancelarias que les permite exportarlos con arancel cero. Esto sería corregido con la entrada en vigencia del TLC Perú-Honduras, que contempla la reducción arancelaria gradual de estas partidas, aunque en un lapso de 10 y 5 años, respectivamente.

Así, otros productos como las cajas, cajones y artículos similares de plástico (US\$ 1 millón; -11%); las hojas y tiras delgadas de aluminio (US\$ 600,000; -14.9%); y los cuadernos (US\$ 500,000; -63.4%), que a la fecha ingresan a Honduras con un arancel del 10%, 10% y 15%, respectivamente, producto del TLC se desgravarían gradualmente en un plazo máximo de 10 años.

Entre los principales productos de nuestra canasta que se verán más beneficiados con el acuerdo se encontrarían la harina, polvo y *pellets* de pescado (US\$ 2.8 millones; +232.5%) y la harina, polvo y *pellets* de crustáceos y moluscos (US\$ 500,000; +960%), que hoy pagan un arancel del 5% y que ingresarían con arancel cero automáticamente gracias a la entrada en vigencia del TLC. Asimismo, las uvas frescas (US\$ 700,000; +284.2%); las camisas, blusas y blusas camiseras de punto de fibras sintéticas (US\$ 300,000; sin monto exportado en 2013); los *t-shirt* de algodón de un solo color uniforme (US\$ 100,000; +140%), entre otros varios productos de los sectores agrario y textil, que hoy acceden tímidamente al mercado hondureño con un arancel del 15%, también ingresarían libre de aranceles con la entrada en vigencia del acuerdo.

En lo que respecta a las importaciones, el Perú importó de Honduras un total de US\$ 7.8 millones en 2014, lo que representó un 119% más que el año anterior. Los bienes de capital fueron los que más se importaron de este país centroamericano, con un total de US\$ 4.5 millones (un 57% del total), lo que evidenció un crecimiento del 677% frente a 2013 y que, además, implicó un cambio sustancial en la estructura de nuestras importaciones desde Honduras que, hacia 2013, habían sido principalmente bienes de consumo (básicamente no duradero, como las prendas de vestir) e intermedios (en su mayoría materias primas para la industria, como los desechos de papel o cartón). Cabe destacar que el gran aumento en la importación de bienes de capital se debió en su totalidad al subsector de materiales de construcción (+729%). Los productos más beneficiados con la entrada en vigencia del TLC serían, por ejemplo, las aceitunas, los pepinos, las cerezas, los duraznos, el café y los tejidos; bienes que actualmente ingresan al mercado peruano con un arancel del 17% y que, gracias al acuerdo, ingresarán inmediatamente con arancel cero, lo que le permitirá al consumidor local acceder a una mayor cantidad de productos a precios más competitivos.

Entre las muchas ventajas que le ofrece todo TLC al mercado local, como el acceso a más productos a menores precios, un mayor flujo de inversiones y reglas claras de comercio, el TLC con Honduras otorgará esencialmente nuevas oportunidades a nuestras exportaciones en materia de beneficios arancelarios. El acuerdo nos permitirá ingresar al mercado hondureño en condiciones mucho más ventajosas que las que actualmente tenemos, con miras a competir en igualdad de condiciones con países como Chile y México, cuyos productos ya cuentan con arancel cero en la mayoría de casos. Esto nos permitirá no solo tener un destino adicional para nuestros envíos, sino también diversificar la oferta exportable, tanto de productos tradicionales como no tradicionales. Un gran paso del Mincetur en la apertura de nuevos mercados.



Menos confianza, menos empleo

En lo que va del año, la economía peruana ha mostrado tímidos avances en materia de crecimiento. Así, en el primer trimestre, el crecimiento del PBI fue de apenas un 1.73%, mientras que para el mes de abril la tasa alcanzó un 4.25%, impulsada principalmente por la recuperación de la minería y la pesca. Esta situación, sumada a la delicada coyuntura política y social, ha jugado un rol determinante en el cambio de las expectativas de los ciudadanos y las empresas, quienes pretenden ser mucho más cautos en sus decisiones hasta ver mejoras sustanciales en la actividad económica. De esta manera, al ser la mano de obra el factor productivo más susceptible a cambios dentro de una organización, el empleo es uno de los principales indicadores en riesgo. Lo que cabe preguntarnos ahora es ¿cómo se está comportando el empleo en el país? ¿Se verán afectadas las expectativas de empleo para lo que resta del año?

La consultora internacional Manpower Group realizó una encuesta a 701 empresas del país en la que recogió sus expectativas de empleo para el tercer trimestre del presente año. En ella se evalúan las expectativas netas, es decir, las posibilidades de contratación menos las posibilidades de despido.

Así, preocupa observar que dichas expectativas para los próximos tres meses del año se han reducido a un 8%, 9 puntos porcentuales por debajo que las del mismo trimestre en 2014 y la más baja desde el tercer trimestre de 2009. Mientras que para los próximos tres meses el 14% de empresas tiene intención de aumentar su personal, el 6% prevé disminuirlo y un 75% menciona no requerir ningún cambio por el momento. En general, Lima es la región con mayores expectativas de empleo, con 17%. Le siguen Cusco, Ucayali, Lambayeque y Arequipa, con tasas del 13%, 12%, 7% y 5%, respectivamente. Al final de la tabla, preocupan regiones con expectativas negativas de empleo como Junín, Piura y La Libertad, cuyas tasas son del -12%, -2% y -3%, respectivamente; pues ello implicaría que la cantidad de despidos sería mayor que el ingreso de nuevos trabajadores.

De acuerdo con este estudio, las grandes empresas (250 a más trabajadores) presentan la expectativa neta de empleo más fuerte, con 21%; seguida por la mediana empresa (50 a 249 trabajadores), con 13%; la pequeña empresa (10 a 49 trabajadores), con 5%; y, por último, la microempresa (menos de 10 trabajadores), con 4%. No obstante, cabe resaltar que, comparado con el tercer trimestre del año pasado, la gran empresa sufrió una importante caída de 34 puntos porcentuales, a la vez que la pequeña y mediana también se redujeron en 12 y 10 puntos, respectivamente.

Si analizamos por actividad económica, el sector banca, finanzas y bienes raíces, además del sector construcción, fueron los que obtuvieron los mejores resultados, al registrarse una expectativa de empleo neta del 14%. Igualmente, sectores como servicios y agricultura y pesca prevén una expectativa del 11% y el 8%, respectivamente; mientras que los sectores de transporte y manufactura presentan una tasa del 7%.

Por otro lado, el sector con la expectativa más baja, incluso negativa por primera vez desde 2006, es el comercio, que prevé una disminución en su planilla mayor que el número de personas que contratará en el siguiente trimestre; en neto, una expectativa del -1%. Otros sectores, como el minero y la administración pública (incluye educación), estiman que sus contrataciones en los próximos meses serán relativamente bajas, con tasas del 0% y el 3%, respectivamente.

Y EL CONSUMO...

Sin embargo, el problema va más allá de una baja en las expectativas de empleo. De hecho, las empresas estiman una menor contratación o, en ciertos casos, un recorte de personal como reacción ante la desaceleración económica. Incluso el consumo (el único motor que actualmente impulsa la economía) cayó 1.6 puntos porcentuales con respecto al mismo trimestre de 2014. Y es que, según la consultora internacional GFK, el índice de confianza del consumidor sufrió una reducción en los primeros meses del año. Así, en marzo último, un 53% de los encuestados consideraba que la economía estaba creciendo, pero más lento que en anteriores ocasiones, y un 52% no auguraba una mejor situación hacia los próximos meses, debido a la falta de acciones concretas del Ejecutivo. Ante esto, sus decisiones se han visto afectadas, centrando su consumo en productos realmente necesarios, alejándolos de grandes inversiones, lo que se ve reflejado en las bajas tasas de intención de compra de automóviles y de construcción de vivienda, que se encuentran alrededor del 8% y el 18%, respectivamente.

Las expectativas son un indicador trascendental, pues además de reflejar cómo los ciudadanos y las empresas perciben la actividad económica del país, estas influyen en sus decisiones a futuro, ya sea en la producción, empleo, inversión e incluso en el consumo, lo que puede reforzar la desaceleración de la economía. Urgen políticas que generen una mayor confianza en la población.

Desempleo e informalidad: ¿conviviendo con ellos?

Ante el período de desaceleración que enfrenta la economía peruana, el Ejecutivo viene tomando ciertas medidas para revertir dicha situación. Sin embargo, pocas son las acciones que se plantean para atacar dos aspectos que representan enormes trabas y que frenan el desempeño de nuestra economía: el desempleo y la informalidad.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el trimestre de marzo a mayo del presente año se registró una tasa de desempleo del 6.98%, lo que representa más de 284,100 personas pertenecientes a la población económicamente activa (PEA) que se encuentran sin trabajo; esto es, un incremento de 1.18 puntos porcentuales respecto al mismo trimestre de 2014. Dicho aumento respondería a una reacción del mercado laboral ante la baja de la actividad económica, pero no justifica la alarmante presencia de la informalidad ni su contribución al PBI en un 19%, de acuerdo también con el INEI.

Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), la informalidad laboral se redujo de un 60.3% en 2011 a un 56.4% en 2013, lo que, pese a la disminución, coloca al Perú entre los cinco países de Latinoamérica con las mayores tasas de informalidad. Asimismo, de la población asalariada, solo el 29.5% corresponde a los estratos sociales con predominio de empleos formales, mientras que el 69.5% pertenece a los estratos sociales con predominio de empleos informales, lo que evidencia la magnitud de la informalidad en la estructura ocupacional del país. Por otro lado, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la tasa de informalidad laboral peruana es del 68.8% en el área urbana, una de las más altas de la región, y es en las micro y pequeñas empresas donde se presentan las situaciones más críticas, pues 2.4 millones de trabajadores son informales (ver Semanario N.º 781).

Entre los principales motivos por los cuales la informalidad se vuelve más “atractiva” podemos destacar que la formalidad en el empleo en nuestro país es costosa y difícil de financiar para la mayoría de los trabajadores y empresas (debido a la poca flexibilidad y los altos costos de despido), además de los complejos requisitos que existen para la formalización y la falta de información y conocimiento sobre ellos. Adicionalmente, según la OIT, los altos impuestos y aportes a la seguridad social, la falta de capital propio y la negación de créditos por falta de garantías o elevadas tasas de interés, así como los insuficientes programas de apoyo al emprendimiento, hacen que la mayoría de los empresarios limeños vivan en la informalidad por “necesidad”.

De acuerdo con Gustavo Yamada, decano de la Facultad de Economía de la Universidad del Pacífico, y Miguel Jaramillo, director ejecutivo de GRADE, las principales taras del Perú respecto de la informalidad se centran en la baja productividad de las empresas y la baja calidad de nuestras instituciones. Según Yamada, para nuestro nivel de desarrollo se estima un 40% de informalidad, pero en realidad presentamos mayores tasas. Esto se debería atacar a través de la creación de legislaciones más realistas para que más personas puedan acceder razonablemente a la formalidad, lo que traería consigo grandes saltos en la productividad, pues “seguimos legislando con la mirada del siglo XX, cuando ya estamos en el siglo XXI... Tenemos un modelo de bienestar europeo, cuando realmente nosotros recién estamos en el proceso de migración rural-urbana”, afirma Yamada.

Por otro lado, según Miguel Jaramillo, el grueso de la informalidad se encuentra en las Mype, pues la regulación laboral está pensada para las grandes empresas, en función de modelos doctrinarios o ideales normativos, alejados de la realidad actual del país. Además, al comparar las productividades de las pequeñas y grandes empresas, se logra identificar una brecha enorme, es por eso que “para empresas pequeñas, la única manera de sobrevivir es en la informalidad”. Esto ha generado que, en nuestro país, al no condenarse el incumplimiento de la ley, se haya ido naturalizando el hecho de ser informal.

Al parecer, nos estamos acostumbrando a convivir con la informalidad, lo que resulta extremadamente negativo si tenemos metas y objetivos trazados en materia de competitividad. Deberíamos ser visionarios y apuntar a los niveles de desarrollo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés), con el objetivo estratégico de entrar a dicha organización. Asimismo, el Ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, deberían reconocer la heterogeneidad de nuestra economía informal y diseñar políticas eficientes que faciliten la transición hacia la formalidad y marcos legales atractivos, para lograr explotar el gran potencial de desarrollo de las pequeñas empresas.

Dicho esto, podemos concluir que los problemas del mercado laboral en nuestro país son complejos. Entre el desempleo y la informalidad, muchos son los obstáculos para iniciar una verdadera reforma y, como vamos, las pérdidas de eficiencia se están volviendo más significativas, así como los menores niveles de rentabilidad del empresariado. El alto costo de oportunidad de pasar de un sistema informal a uno formal implica también que los desempleados, muy probablemente, prefieran la informalidad antes que participar en el mercado buscando empleos adecuados. Entre los esfuerzos que se realizan para superar la desaceleración, no podemos pasar por alto estos aspectos. Tener un crecimiento asociado a la creación de empleo formal debe estar en agenda.



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



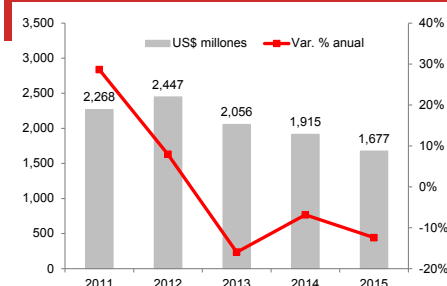
Exportaciones no tradicionales hacia la UE mantienen su dinamismo

Ha pasado ya más de una semana desde que el jefe de Estado, Ollanta Humala, firmó el acuerdo para la exoneración de la visa Schengen, con el fin de que los peruanos que deseen visitar los países que conforman la Unión Europea (UE) circulen libremente, por un plazo no mayor a 90 días.

Según el ex canciller José Antonio García Belaúnde, si el Perú ya tenía un acuerdo comercial con la UE y otros acuerdos de cooperación y coordinación política, no había motivo para mantener el requisito de la visa Schengen a los turistas peruanos. Cabe destacar que el acuerdo comercial con la UE, que entró en vigencia en marzo de 2013, fue un paso fundamental hacia el acercamiento con dicho bloque económico. De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), gracias a este pacto se obtuvo un acceso preferencial con arancel cero para el 100% de nuestras mercancías no agrícolas y para el 89.8% de las agrícolas. Productos como los espárragos, las paltas, el café y las alcachofas ingresan hoy al mercado europeo libres de aranceles (ver Semanario N.º 790).

Independientemente de la caída de nuestras exportaciones a la UE en los últimos años (como hacia casi todos nuestros destinos), producto básicamente de la desaceleración económica mundial, este bloque representa un mercado de más de 500 millones de consumidores, que se ha consolidado como nuestro segundo destino de exportación, al sobrepasar a EE.UU. y encontrarse solo por debajo de China. Así, para los primeros cuatro meses de 2015, las exportaciones a este bloque sumaron US\$ 1,677 millones; es decir una caída del 12.4% respecto al mismo periodo de 2014, según cifras de la Sunat. No obstante, las exportaciones no tradicionales han tomado un papel más importante, pues representan, a la fecha, el 44% (US\$ 731 millones) del monto total exportado, en comparación con el 37% (US\$ 713 millones) que representaban para el mismo periodo de 2014, habiendo crecido a una tasa del 2.6%.

Evolución de las exportaciones peruanas hacia la Unión Europea (enero-abril)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Con respecto a los productos del sector no tradicional enviados a la UE, entre los principales se encuentran los mangos (US\$ 96 millones, +36%); las paltas (US\$ 46 millones, +17.1%); las demás jibias, globitos, calamares y potas (US\$ 45 millones, +4.9%), y los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 38 millones, +15.1%). Destacaron también los envíos de quinua, que alcanzaron los US\$ 13 millones durante los primeros cuatro meses del año, con un crecimiento del 37% respecto al mismo periodo del año anterior. Cabe mencionar que hoy este producto ingresa con arancel cero gracias al acuerdo comercial, ya que antes lo hacía con un arancel promedio del 17.1% (ver Semanario N.º 790). Al analizar las exportaciones sectorialmente, se registra un incremento en el valor exportado del sector agropecuario (US\$ 439 millones, +6.2%) y del sector pesquero (US\$ 121 millones, +8%).

Por otro lado, dentro de los principales productos del sector tradicional enviados durante el primer cuatrimestre de 2015 se encuentran los minerales de cobre y sus concentrados (US\$ 376 millones, 2.7%), los cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (US\$ 115 millones, -22.6%) y el gas natural licuado (US\$ 100 millones, -30.3%). Así, aunque el sector minero cayó un 9.8%, destacaron los envíos de minerales de zinc y sus concentrados, que alcanzaron los US\$ 92 millones, y registraron un crecimiento del 27% respecto al mismo periodo de 2014. Mención aparte merece el hecho que, para el mismo periodo de 2014, la harina, polvo y *pellets* de pescado registraron envíos por US\$ 76 millones; sin embargo, a la fecha, estos productos no han sido exportados, por lo que se observa una caída general del 73.8% en el sector pesquero. Del mismo modo, se presentaron reducciones en los sectores de petróleo y derivados (-34.3%) y agrícola tradicional (-30.5%).

Nuestros principales socios comerciales dentro de la UE son España, que representó un 26% de las exportaciones a este bloque durante los primeros cuatro meses de 2015 (US\$ 431 millones, -9.7%); Alemania, con un 17% (US\$ 288 millones, -19.7%); Países Bajos, con un 16% (US\$ 274 millones, -10.2%); Italia, con un 13% (US\$ 218



sinfonia

de Sabores

Para cada día del MES

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

S/: 30.00

CROWNE PLAZA
LIMA

Marzo

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

RESERVAS: 6100700

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

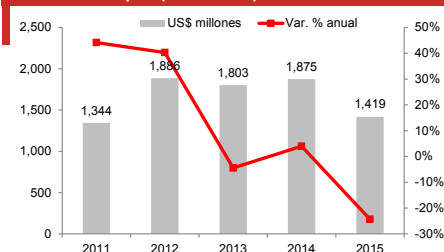
volver al índice



millones, -4.8%), y Bélgica, con un 8% (US\$ 134 millones, -12.2%). Por el contrario, Luxemburgo, Chipre, Croacia, Malta, Letonia, Eslovenia, Hungría y República Checa son los países del bloque a quienes no exportamos, siendo aún potenciales mercados por explorar.

Nuestras importaciones de la UE, por su parte, alcanzaron un total de US\$ 1,419 millones entre enero y abril de 2015. De ellas, un 51% fueron bienes de capital, un 30% bienes intermedios y un 19% bienes de consumo. Alemania fue nuestro principal proveedor (US\$ 405 millones; -32.9%), seguido por España (US\$ 212; -31.6%) e Italia (US\$ 201 millones; -12.6%). Así, nuestros principales productos importados fueron: vehículos de cilindrada entre 1,500 cm³ y 3,000 cm³ (US\$ 39 millones; +4.7%), grupos electrógenos petroleros (US\$ 31 millones; +1,284%), y medicamentos (US\$ 28 millones; +13.8%).

Evolución de las importaciones peruanas desde la Unión Europea (enero-abril)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Es así que este acuerdo comercial ha beneficiado a algunos sectores económicos en particular, como el no tradicional que, según cifras de la Sunat, viene presentando un incremento en el volumen exportado desde 2012. El sector tradicional, en cambio, se ha visto severamente perjudicado por las caídas en los precios de los *commodities* y el complicado contexto mundial en el que nos encontramos: para algunos países, desaceleración económica; para otros, estancamiento. La economía mundial no está generando la demanda necesaria para agilizar el intercambio comercial. Sin embargo, este acuerdo con uno de los bloques internacionales más poderosos, nos está permitiendo desarrollar nuestro sector no tradicional, que es el que mayor cantidad de empleos genera. Asimismo, hay muchos mercados dentro de la propia UE que aún no han sido explorados, y podrían significar potenciales socios para nuestro país. ¿Se está aprovechando la eliminación de las barreras comerciales con la UE? ¡Es momento de ampliar horizontes!

...nuestro sistema clasifica a las exportaciones en tradicionales y no tradicionales?

Históricamente, nuestras exportaciones han sido clasificadas en tradicionales y no tradicionales. Las primeras son aquellas que se exportan con frecuencia, lo que genera cierto nivel de dependencia. Se orientan más al comercio internacional de *commodities*, es decir, bienes de tipo genérico, habitualmente bienes primarios o materias primas, con un bajo nivel de diferenciación o especialización, que se producen en diversas partes del mundo con precios y calidades similares, por lo que su cotización está sujeta a los precios y mercados internacionales.

De otro lado, las exportaciones no tradicionales son aquellas que se exportan con poca frecuencia, lo que mitiga su nivel de dependencia. Están relacionadas, en mayor medida, con el esfuerzo de los empresarios por conquistar y diversificar mercados de destino. Son bienes con alto nivel de diferenciación, cuya producción tiende a generar mayor valor agregado.

Esta clasificación entre exportaciones tradicionales y no tradicionales se da, inicialmente, mediante el Decreto Supremo N.º 015-76-CO-CE, que aprobó una lista de productos de exportación tradicional, pero para los efectos de la aplicación de un régimen de incentivos a las exportaciones no tradicionales.

Debido a la necesidad de adecuar la lista a los sucesivos cambios en el arancel de aduanas, la misma fue variando en el tiempo hasta que, por Decreto Supremo N.º 076-92-EF, se aprobó la actualmente vigente, que incluye productos agropecuarios (como café, algodón, azúcar, cuero, pelos y lanas), productos pesqueros (como harina y aceite de pescado), productos del sector petrolero y derivados (como aceite crudo de petróleo, gasolina, queroseno, gasoils, fueloils y gas licuado de petróleo) y productos mineros (como oro, plata, cobre, plomo y zinc).

Así las cosas, ¿qué justifica esta clasificación? Si vemos que inicialmente se elaboró una lista de lo que debería considerarse productos tradicionales, a efectos de aplicar un régimen de incentivos a la exportación de productos no tradicionales, el principal motivo que subyace a esta diferenciación corresponde a las políticas y estrategias que el Estado necesita implementar de cara a promover e incentivar estas actividades.

Si bien, como ya mencionamos anteriormente, las exportaciones tradicionales obedecen más a criterios internacionales, siendo poco lo que el Estado puede hacer para promoverlas, más allá de garantizar un régimen económico sustentado en la seguridad jurídica y el libre mercado; en el caso de las exportaciones no tradicionales, el Estado sí resulta un actor clave para garantizar su crecimiento sostenible.

En este sentido, desde los años 70 se han venido aprobando una serie de marcos legales promotores de las exportaciones no tradicionales, que incluyen generalmente incentivos fiscales en la forma de exoneraciones, reducciones, reintegros y devoluciones tributarias. El más reciente, y que se encuentra vigente, es el establecido en el Decreto Ley N.º 22342, que otorga incentivos tributarios y brinda un marco laboral especial para las empresas de dicho sector, entre otros temas.

Además de lo anterior, también resulta fundamental la política de apertura comercial adoptada por el Estado desde la década de los 90, la cual permitió un incremento considerable de las exportaciones totales y de las no tradicionales en particular.

No cabe duda de que esta política de apertura debe continuar. En un contexto en el que se prevé un menor crecimiento de nuestras exportaciones, la diversificación de mercados resulta fundamental. Se ganarían grandes e importantes mercados de concretarse la negociación de acuerdos comerciales con India, Rusia, Turquía, Israel, Marruecos o Sudáfrica (adicionales a los ya vigentes con EE.UU., la Unión Europea, China, Japón, entre los más importantes).

Asimismo, el Estado debe velar por el impulso del sector exportador, mediante acciones que apunten a elevar su productividad y competitividad. Por ejemplo, reduciendo los sobrecostos que este sector, como muchos otros, enfrenta en lo que respecta a infraestructura (carreteras, puertos y aeropuertos) y operatividad de la logística en comercio exterior. Asimismo, debe garantizar la seguridad hídrica y energética, recursos claves para la industria en general, así como promover mecanismos de financiamiento que se adapten a lo que los usuarios requieren para emprender los negocios de comercio exterior. Finalmente, es preciso evaluar seriamente el mantenimiento de la moratoria al ingreso de semillas transgénicas, las que definitivamente mejorarían el rendimiento de los cultivos nacionales.