



INDUSTRIA PERUANA

Revista Institucional de la Sociedad Nacional de Industrias

SNI expone logros y retos
a sus asociados

Balance del primer año de PPK

Informalidad laboral cobró
vidas y empleos

Causas de la caída de la
inversión privada



¿Ayudando al consumidor?

Norma sobre el etiquetado de alimentos y bebidas, trata a los alimentos industriales como si fueran dañinos per se; lo que causaría confusión en los consumidores.



EDICIÓN Nº
julio 2017



¡Crecemos juntos!

«Afílate al **GREMIO** que potencia el **DESARROLLO INDUSTRIAL** en el país»



Promoción y Defensa Gremial

- ✓ Representación Gremial
- ✓ Coordinación Legislativa
- ✓ Impulso de mejoras regulatorias para la industria ante el gobierno nacional, regional y municipal.
- ✓ Acceso a comités gremiales sectoriales, transversales y comisiones permanentes



Servicios a los Asociados

- ✓ Atención en Consultas de Asesoría Legal
- ✓ Atención de Consultas e Información Estadística, Económica, Social, Comercio Exterior y otros
- ✓ Programa de Actualización Empresarial (**PAE**)



Servicios a los Asociados con Tarifa Preferencial

- ✓ Programa Avanzado de Capacitación (**PAC**)
- ✓ Tarjeta **ABTC**, Credencial de Altos Ejecutivos
- ✓ Acceso a **VERITRADE**, portal de información de Comercio Exterior
- ✓ Asesoría legal en materias relevantes para la industria
- ✓ Asesoría en procesos por delitos aduaneros y contra la propiedad industrial
- ✓ Asesoría económico legal para elevar la competitividad energética en las empresas industriales
- ✓ Elaboración de estudios especializados de mercado de sectores industriales
- ✓ Asesorías, auditorías y capacitaciones en temas ambientales
- ✓ Alquiler de ambientes y organización de eventos
- ✓ Servicio de Catering



INFORMES:

T 616 4444 **anexo 263**
E afiliaciones@sni.org.pe
www.sni.org.pe



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

121 años

PROMOVIENDO
LA INDUSTRIA



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS



UNIDOS POR LOS RETOS PENDIENTES DE LA INDUSTRIA

Andreas von Wedemeyer
Presidente de la SNI

La tercera semana de julio, el Comité Ejecutivo de la Sociedad Nacional de Industrias realizó un conversatorio con los asociados y Comités sectoriales de la institución con el objetivo de generar un mayor acercamiento con ellos, informarles lo avanzado y para escuchar de cerca los problemas que los aquejan.

La finalidad de nuestra convocatoria fue darles a conocer las acciones de promoción industrial y defensa gremial que hemos realizado en el último año, a la par que informarles cuáles son los retos que nos hemos propuesto para los siguientes doce meses.

El encuentro, permitió además, -y especialmente-, escuchar las inquietudes, preocupaciones y aportes de los asociados para integrarlos a la estrategia institucional que venimos desarrollando para impulsar la agenda industrial.

La presentación -que como presidente de la SNI estubo a mi cargo-, permitió informar a través de una Línea de Tiempo y en forma gráfica, los hitos más importantes del último año en la institución, y lo que hemos venido haciendo, por ejemplo, en los ámbitos: laboral, donde nuestro objetivo es promover la creación y crecimiento del empleo formal, tributario, donde perseguimos contar con un sistema tributario competitivo y eficiente, en comercio exterior, donde apuntamos

promover la internacionalización y defensa comercial de la industria.

Así también en lo regulatorio, donde buscamos simplificar las regulaciones para la industria, en la gestión parlamentaria, en la que trabajamos para promover leyes favorables y neutralizar amenazas para el sector, y en el ámbito de las comunicaciones, en el que nuestro interés es difundir la propuesta y la posición de la industria en los medios de comunicación.

Se trata pues, de espacios en los que hemos tenido importantes pasos en favor del sector, pero tenemos claro que aún hay mucho por hacer, por lo que tenemos desafíos y oportunidades para el desarrollo industrial.

Precisamente, un anuncio relevante efectuado esa tarde en ese sentido y que queremos reiterar es que hemos acordado en adelante cuatro acciones concretas para fortalecer nuestra interacción con los Comités y Asociados: efectuar Reuniones periódicas entre la Presidencia y Comités para conocer más de cerca la situación de los diferentes sectores; publicar "La Voz de los Comités"; un espacio que estamos generando a partir de la próxima edición (mes de Agosto) aquí en nuestra revista institucional; integrarnos con los 53 Comités a través de la asignación de Directores - Enlace, y, por último, realizar Presentaciones y Reuniones

frecuentes del equipo gerencial con los Comités y asociados.

Aprovechamos estas líneas para nuevamente agradecer la participación de nuestros asociados en dicho Conversatorio, que se realizó en un ambiente de unidad, cordialidad y diálogo. El compromiso de nuestra gestión es trabajar todos- directivos-comités-staff y asociados- de manera consensuada para empujar la agenda sectorial pendiente, generarle valor al industrial y para alcanzar los desafíos planteados.

CONTENIDO 17.

8.

SE ESPERABA MÁS

La población y los economistas coinciden que el primer año de gobierno de PPK estuvo por debajo de las expectativas. La reactivación de la economía sigue siendo el gran reto.



11.

REGLAS PARA COMER

El Gobierno publicó el reglamento de la Ley de Promoción de la Alimentación Saludable, que será implementado en dos fases. La industria advierte que normativa no cumple su propósito central: promover la sana alimentación.



14.

LOGROS, DESAFÍOS Y RETOS DE LA SNI

El Comité Ejecutivo de la SNI realizó una exposición a los asociados, a fin de que estos conozcan las acciones y gestiones que realiza la institución en su beneficio.



17.

INFORMALIDAD QUE INCINERA EL DESARROLLO

Cada día se pierden 460 empleos formales, mientras que en el sector informal se crean 1,400 puestos de trabajo. La cifra anual es histórica.



23.

UNA TAREA URGENTE

Un informe del Instituto de Estudios Económicos y Sociales analizó el comportamiento reciente de la inversión privada, identificando factores que requieren ser atendidos por las autoridades.



Nuestra Portada

COMITÉ EJECUTIVO DE LA SNI 2017 - 2018

ANDREAS VON WEDEMAYER KNIGGE
Presidente
JAVIER BARRIOS TEIXIDOR
Primer Vicepresidente
JOSE LUIS NARANJO CORREA
Segundo Vicepresidente
RAÚL SALDIAS HAETTENSCHWEILER
Secretario
SANTIAGO ROMÁN MIU WONG
Pro - Secretario
LEANDRO MARIATEGUI CÁCERES
Tesorero
JORGE PESCHIERA CASSINELLI
Pro - Tesorero
JESÚS SALAZAR NISHI
Vocal
LUIS FERRAND ASPILLAGA
Vocal
ROBERTO ZOIA COLOMBO
Vocal
LUIS SALAZAR STEIGER
Past President

DIRECTORES EMÉRITOS

MIGUEL VEGA ALVEAR
LUIS GUILLERMO VEGA MONTEFERRI
RICARDO MARQUEZ FLORES
ROBERTO NESTA BRERO
EDUARDO FARAH HAYN
MANUEL YZAGA SALAZAR
GEORGE SCHOFIELD BONELLO
PEDRO OLAECHEA ALVAREZ-CALDERÓN
LUIS SALAZAR STEIGER

DIRECTORES ELEGIDOS POR ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

ANDREAS VON WEDEMAYER KNIGGE
Alimentos Procesados S.A. - ALPROSA
AUGUSTO MARTINELLI ADRIANZEN
ABB S.A.
AQUILINO FLORES CONISLLA
Topy Top S.A.
ALBERTO LUIS DE AZAMBUJA PASARA
Punto Visual S.A.
CÉSAR MERINO GROZO
Ingeniería Moderna de los Metales
EDUARDO LOURENCO DE MELO
Viplastic Perú S.A.
EDUARDO DEL CAMPO ARNAIZ
Tecnipack S.A.C.
GISELLA ROJO DELGADO
Nestlé Perú S.A.
HECTOR GARCÍA BEJAR
Motores Diesel Andinos S.A.
HOZKEL VURNBRAND STERNBERG
Pisopak Perú S.A.C.
JAIME AUGUSTO AGUIRRE GUARDERAS
Compañía Molinera del Centro S.A.
JACQUES MAYO TEPPERMAN
Cla. Industrial Nuevo Mundo S.A.
JORGE SÁNCHEZ MILLA
Aluminar
JOSE IGNACIO LLOSA BENAVIDES
Creditex S.A.A.
JOSE LUIS NARANJO CORREA
Molitalia S.A.
JOSE LUIS SILVA MARTINOT
Hersil S.A. Laboratorios Industriales Farmacéuticos
LEANDRO MARIATEGUI CÁCERES
La Colonial Fábrica de Hilos S.A.
LUIS FERRAND ASPILLAGA
Latve S.A.
MANUEL ALFARO SALMON
Industrias Electroquímicas S.A.
MAX ISOLA DE IZCUE
Tejidos San Jacinto S.A.
MANUEL JARA CANALES
Transformaciones Metal Mecánicas S.A.
MARIO RICCI NICOLI
Manufacturas Eléctricas S.A.
MIGUEL MARTÍN MAJLUF BRAHIM
Tecnofil S.A.
OMAR ARIEL ARON ACOSTA
Compañía Química S.A.
RAÚL OSCAR SALDIAS HAETTENSCHWEILER
Bodegas RAS S.A.C.
ROBERTO ZOIA COLOMBO
Fima S.A.
ROLANDO MÁLAGA LUNA
Gloria S.A.
SANTIAGO BRUNO ALECCI CIAMARRA
Productos Químicos Industriales S.A.
SERGIO FERNÁNDEZ CRISTINI
Pastelería San Antonio S.A.
VICTOR EDUARDO GILMAN
Cerámica San Lorenzo S.A.C.

GERENTE GENERAL

CÁRMEN GLORIA CÁRDENAS ARANCIBIA

SEDES REGIONALES

SEDE REGIONAL AREQUIPA
JULIO CÁCERES ARCE

Presidente

SEDE REGIONAL JUNÍN

MANUEL TORRES PEINADO

Presidente

SEDE REGIONAL LAMBAYEQUE

CARLOS QUIROZ ORREGO

Presidente

SEDE REGIONAL LA LIBERTAD

JORGE BRANDON PORTAL

Presidente

DIRECTORES Y PRESIDENTES REPRESENTANTES DE COMITÉS GREMIALES

Comité de Fabricantes de Aceites y Derivados

JAIME BUTRICH VELAYOS, **director / presidente**

Comité de la Industria de Bebidas Alcohólicas y Destilados

LUIS BENAVIDES GONZÁLEZ DEL RIEGO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Bicicletas

ARIE OLEVSKY YURMAN, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Bienes de Capital

ANTONIO CHINCHAY NORABUENA, **director**
AUGUSTO MARTINELLI ADRIANZEN, **presidente**

Comité de Biocombustibles

CARLOS ALBERTO PINTO ROCHA, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Calzado

JORGE PESCHIERA CASSINELLI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Carrocerías

JOSÉ VEGA RIVERA, **director**
HÉCTOR GARCÍA BEJAR, **presidente**

Comité de la Industria de Caucho

DIEGO BENITES GALBIATI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Cemento

CARLOS UGÁS DELGADO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Cerveza

FRANCISCO MUJICA SERELLE, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Cierres de Cremallera y Avios Textiles

ALEXANDER GLEISER SCHREIBER, **director / presidente**

Comité de Conductores Eléctricos y de Comunicaciones

NICOLÁS LAURENT MOUTIN, **director**
JOSÉ ORTIZ UGARTE, **presidente**

Comité de Confecciones

MARINA MEJÍA QUINONES, **director / presidente**

Comité de Construcción de Maquinaria

OLIVER JOERK, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Embutidos

JESÚS LOBO GÓMEZ, **director**
DRAGUI NESTOROVIC CAMACHO, **presidente**

Comité de Fabricantes de Equipos de Informática y Conexos

CARLOS DURAND CHAHU, **director / presidente**

Comité de Seguridad Contra Incendios

PEDRO ALEJANDRO DÍAZ CORREA, **director**
SAÚL MONTENEGRO TELLO, **presidente**

Comité de Fabricantes de Esencias y Aditivos para las Industrias Alimentaria y Cosmética

MIRELLA DENEGUI AGUIRRE, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Explosivos

ALONSO SOLÍS BENITES, **director / presidente**

Comité de Fertilizantes

TIMOTEO REQUEJO MEGO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Fibras Sintéticas y Artificiales

RAÚL SABA DE RIVERO, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Formularios y Comprobantes Mecanizados

WILLY GORBITZ BIBERACH, **director**
FIDEL BAZÁN ESPINOZA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Galletas

FERNANDO IGNACIO MARIATEGUI CÁCERES, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Equipos y Material Didáctico

LUIS G. GARCÍA ROSELL ACOSTA, **director / presidente**

Comité de Golosinas

RUBÉN FERNÁNDEZ VILLA, **director / presidente**

Comité de Industriales Gráficos

LUIS GILBERTO CIEZA DE LEÓN TUESTA, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Hilados Acrílicos

DIEGO FERNÁNDEZ DE PAREDES MONTOYA, **director / presidente**

Comité de la Industria Agroquímica

JAVIER BARRIOS TEIXIDOR, **director / presidente**

Comité de Industrias Metálicas Básicas

JAIME RIVERO AGUILAR, **director**
MANUEL ALFARO SALMON, **presidente**

Comité de Lácteos

ROLANDO PISKULICH JOHNSON, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Lejías

FRANCISCO MARTINOTTI SORMANI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Levaduras y Mejoradores de Masa para Panificación

IVO SCHEGGIA HULAUD, **director / presidente**

Comité de Línea Blanca

RAÚL CORONEL MAREGA, **director / presidente**

Comité de la Industria de la Madera y Derivados

ALFREDO BIASEVICH BARRETO, **director / presidente**

Comité de Maquinaria, Aparatos, Accesorios y Artículos Eléctricos

JORGE FELIÚ GUTIERREZ, **director / presidente**

Comité de Construcción de Material de Transporte

SEBASTIAN SALINAS VALLE, **director / presidente**

Comité de Molinos de Trigo

ALEJANDRO DALY ARBULÚ, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Papeles y Cartones

WALTER FLORES ESPINOZA, **director / presidente**

Comité de la Pequeña Industria (Copei)

ROMAN MIU WONG, **director**
CÉSAR MERINO GROZO, **presidente**

Comité de Plásticos

JESÚS SALAZAR NISHI, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Artículos de Plata

AUGUSTO ACOSTA RODRIGUEZ LA ROSA, **director / presidente**

Comité de Fabricantes de Productos Farmacéuticos

JOSÉ ENRIQUE SILVA PELLEGRIN, **director**
JUAN ARRIOLA COLMENARES, **presidente**

Comité de Fabricantes de Productos Metálicos

PATRICK SPITTLER MATHEZ, **director / presidente**

Comité de Pesca y Acuicultura

ALFONSO MIRANDA EYZAGUIRE, **director / presidente**

Comité de la Industria de Publicidad Exterior

CARLOS ANTONIO SOTOMAYOR CASTILLO, **director**
ALBERTO DE AZAMBUJA PÁSARA, **presidente**

Comité de la Industria Química

CARLOS CARRERA LUNG, **director**
BRUNO ALECCI CIAMARRA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Sacos y Telas de Polipropileno

SERGIO BRAVO CALAMBROGIO, **director**
RAÚL SALDIAS HAETTENSCHWELLER, **presidente**

Comité de Manufactureros de Tabaco

JULIO GERMAN VANDORSEE RAMIREZ, **director**
ANTONIO DO NACIMIENTO, **presidente**

Comité de la Industria de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TICs)

ANTONIO RAMÍREZ-GASTÓN WICHT, **director**
ALONSO PÉREZ LUNA, **presidente**

Comité de Fabricantes de Tejidos de Punto, Medias y Calcetines

MAURICE ABUSADA SUMAR, **director**
RAÚL SABA DE RIVERO, **presidente**

Comité Textil

JAVIER SEMINARIO DE LA FUENTE, **director**
LEANDRO MARIATEGUI CÁCERES, **presidente**

Comité de la Industria del Vidrio, Cerámica, Refractories y Afines

MARCO MEJÍA MERCADO, **director / presidente**

Comité de la Industria Vitivinícola

SANTIAGO QUEIROLO TARGARONA, **director / presidente**



Alcance detallado en nuestro certificado ISO 9001:2008

SNI INDUSTRIA PERUANA

Industria Peruana es editada por la SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS

E-mail: industria peruana@sni.org.pe
Edición y Publicidad: Los Laureles 365, San Isidro.
Central Telefónica: 616-4444 - Anexos: 223 - 224

COMISIÓN DE COMUNICACIONES:

• Andreas von Wedemeyer Knigge
• Fernando Mariategui Cáceres • Boris Romero Ojeda
• José Naranjo Correa • Milagros Canales Garrido.

ANÁLISIS ECONÓMICO:

Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) y
Gerencia de Normas y Regulaciones de la SNI

EDITORIA GENERAL: Milagros Canales Garrido

COORDINADOR PERIODÍSTICO: Hugo Gallegos Castillo.

Salvo indicación en contrario, las fotos tienen como fuente la Internet.

REDACCIÓN:

• Juan Castillo Rodríguez
• Mayumi García Yraita
• Carlos Oré Alba

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

• Daysi Miranda Escriba

PRE PrensA e IMPRESIÓN:

ALEPH IMPRESIONES
Telf. 634-7500

DISTRIBUCIÓN:

Enlace Correos S.A.
La Sociedad Nacional de Industrias no se solidariza necesariamente con el contenido de los avisos publicitarios, ni de los artículos firmados por colaboradores. Se autoriza a reproducir el material periodístico de esta edición, siempre que se cite como fuente la revista INDUSTRIA PERUANA. Hecho el depósito legal N° 95-0184



/SNIndustrias



@SNIndustrias



/user/ComunicacionesSNI



No hay quinto malo (PBI)

El Instituto Nacional de Estadística e Informática informó que la producción nacional en mayo de 2017 creció 3.39%, registrando 94 meses de crecimiento continuo. "Este resultado se sustentó en la evolución favorable del sector manufactura, pesca,

telecomunicaciones, comercio, transporte y almacenamiento, alojamiento y restaurantes, electricidad y servicios prestados a empresas. Sin embargo, registró disminución en construcción, agropecuario y minería e

hidrocarburos. En lo que va del año, la producción nacional registra un crecimiento acumulado de 1.96% y en los últimos doce meses (junio 2016-mayo 2017), la actividad productiva creció 3.00%", informó la entidad.

De otro lado, en el quinto mes del año, el Índice de la Producción Manufacturera registró un aumento de 11.31% con respecto a mayo 2016, determinado por la mayor actividad del subsector fabril primario (57.07%); en tanto que el subsector fabril no primario presentó menor actividad (-2.72%).

En los cinco primeros meses del año, la producción fabril creció 2.74%, explicado igualmente por el sector fabril primario (23.52%), pues el no primario tuvo un comportamiento negativo (-3.36%).



Acciones gremiales

El Consejo Directivo de la SNI se reunió con el ministro de Trabajo Alfonso Grados, quien explicó las iniciativas en materia laboral que está impulsando el gobierno, como el nuevo Régimen Laboral Juvenil. El ministro adelantó además que vendrán normas en el tercer trimestre del año, que comprenden la revisión de la legislación laboral y el fortalecimiento de la inspección laboral. En la reunión el presidente de la SNI, Andreas von Wedemeyer, enfatizó la

necesidad de que el Perú cuente con una política promotora del empleo formal, para beneficio de la mayoría de peruanos.

De otro lado, ante la reunión entre el presidente Pedro Pablo Kuczynski y la lideresa de Fuerza Popular, Keiko Fujimori, Von Wedemeyer destacó que este diálogo servirá para establecer medidas en común que persigan el impulso de la economía y la recuperación de la confianza en los inversores.



Precauciones lácteas

Ante la observación que hizo el Ejecutivo a la autógrafa de la ley que prohíbe el uso de leche en polvo en la elaboración de productos lácteos, Alejandro Daly, gerente de los Comités de Alimentos de la SNI, coincidió con la observación del Gobierno de que esta norma generaría un alza de precios que perjudicaría al consumidor. Al respecto, precisó que habría un déficit diario de 900 mil tarros de leche que haría que los precios tiendan a subir.

"La leche en polvo tiene las mismas características nutricionales, de proteínas, aminoácidos y vitaminas que la leche del ganadero", explicó, agregando que este producto es consumido en muchos países del mundo.

Cabe indicar que el Ejecutivo observó que la autógrafa de ley viola los compromisos asumidos como el TLC con los Estados Unidos, al discriminar la leche en polvo por ser importada.

CABLES FREETOX CABLES QUE SALVAN VIDAS

100% EFECTIVOS, SEGUROS, CONFIABLES y 100% AMIGABLES con el MEDIO AMBIENTE



CABLES ESPECIALES PARA LOCALES DE ALTA AFLUENCIA DE PÚBLICO

Somos líder nacional de la industria del cable, con 65 años de experiencia, con la mayor capacidad productiva y la tecnología de punta necesaria para abastecer los más importantes proyectos del país, suministrando una amplia gama de cables y sistemas de cableado.

65 AÑOS
APORTANDO ENERGÍA A LA VIDA



INDECO S.A.

Oficina Principal y Planta

Av. Universitaria Sur 583, Lima 1
Teléfono: (+51-1) 205-4800
www.nexans.pe

Oficina Comercial

Av. Industrial 794, Lima 1
Teléfonos: (+51-1) 205-4810
205-4811 Fax: (+51-1) 205-4813
ventas.peru@nexans.com
exportaciones.peru@nexans.com



ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certificación
N°233311



ISO 14001

BUREAU VERITAS
Certificación
N°232905



OHSAS 18001

BUREAU VERITAS
Certificación
N°232866



INDECO

empresa **Nexans**



SE ESPERABA MÁS...

Tanto para la población como para analistas económicos, el primer año de gobierno de la administración PPK ha estado por debajo de las expectativas.

“Con el cambio de gobierno hubo un crecimiento muy grande de la confianza empresarial pero parece que se ha roto esa relación”, afirmó Roberto Abusada, presidente del Instituto Peruano de Economía, en su exposición durante el Foro Industrial en junio pasado. Y es que tras subir siete puntos entre julio y agosto del año pasado, hoy en día este indicador muestra una clara tendencia a la baja que lo sitúa cercano al cierre del gobierno humalista. Esa desazón es igualmente mostrada por los ciudadanos según las encuestas de opinión publicadas.

En su disertación en el Día de la Industria, el presidente Pedro Pablo Kuczynski explicó que el resultado de

su primer año de gestión se debió al impacto del escándalo de corrupción de Lava Jato en el país que obligó a postergar proyectos de gran envergadura como el Gaseoducto del Sur (GSP), a lo que se sumó el fuerte impacto del fenómeno del Niño Costero. En una entrevista periodística, el mandatario dijo que se pecó de optimismo en cuanto a la reactivación de la economía a lo que se sumó el error de subestimar el impacto de ambos problemas que proyectó costarán 1.5% de crecimiento del PBI este año (el premier Fernando Zavala ha previsto un 2%), por lo que estimó que el producto peruano se expandirá solo 2.8% al cierre del 2017. Superados ambos factores y con un mayor entendimiento con Fuerza Popular, partido que tiene la mayoría en el Congreso, la expectativa presidencial es que el Perú crezca 4% o 5% en los próximos dos años.

En la misma entrevista, el presidente colocó su expectativa de crecimiento en función al destrabe de grandes obras. Al respecto, si bien consideró que se debe partir

de cero en los casos del GSP y el aeropuerto de Chincheros, el Presidente puso como ejemplos, la construcción de la segunda pista del aeropuerto Jorge Chávez y la construcción de la Línea 2 del Metro de Lima (ambos destrabados al cierre de esta edición). Y ha dejado entre líneas retornar al anterior esquema de retenciones y detracciones pues estimó que los cambios implementados han generado una fuerte caída en la recaudación.

La experiencia muestra que la apuesta por los grandes proyectos puede ser riesgosa pues como afirmó en abril pasado el entonces ministro de Economía, Alfredo Thorne, el Gobierno fue muy optimista al comienzo con respecto a la posibilidad de destrabar el paquete de inversiones por US\$ 18,000 millones como afirmó el Presidente en su discurso de inauguración de su mandato, pues estos están muy trabados. Cabe agregar que el premier ha afirmado que se han logrado viabilizar 12 de los 18 proyectos priorizados.

Un mes después, Thorne precisó que el paquete por destrabar era de US\$ 9,000 millones (antes la meta eran US\$ 18,000 millones) tomando en cuenta que se sacarían adelante la IIRSA Sur Tramo 2 y 3, Chavimochic III etapa, IIRSA Norte, Vías Nuevas de Lima y Obras de Trasvase del Proyecto Olmos; los cuales representan casi un 5% del PBI. La expectativa es que estos salgan adelante en el segundo semestre de este año.

MOTORES FRÍOS

“El manejo económico ha sido malo”, afirma Carlos Parodi, profesor de Economía de la Universidad del Pacífico (UP), quien agrega que justificar esta mala performance atribuyéndolo al escándalo Lava Jato y el Fenómeno del Niño no es correcto pues el PBI siguió desacelerándose durante el período agosto a diciembre del año pasado. A su entender, estos problemas solo magnificaron la mala performance de la economía.

En una columna publicada en un diario local, Gianfranco Castagnola, presidente ejecutivo de APOYO Consultoría, comentaba que cuando Kuczynski asumió la Presidencia hace un año, era inimaginable pensar que la economía estaría peor que como la recibió. “Para todos, los resultados se quedan cortos frente a las expectativas generadas”, complementa Diego Macera, director del Instituto Peruano de Economía (IPE).

Con una mirada sectorial, Dante Carhuavilca Bonett, gerente del Instituto de Estudios Económicos de la SNI, precisa que se tenía la expectativa de una reactivación importante de la industria y de la construcción.

El primer motor que no funcionó este primer año de la administración PPK ha sido, sin duda, la inversión privada, indicador que tiene 14 trimestres a la baja, caída que ha venido alertando

la SNI. Al respecto, Parodi indica que si bien la confianza empresarial creció al inicio del gobierno, esto no se tradujo en inversiones privadas efectivas. Estas menos se concretaron debido al tema de Lava Jato, el fenómeno del Niño Costero y los errores políticos de este gobierno. Agrega que esto último ha mostrado que las famosas cuerdas separadas entre la economía y la política ya no son efectivas.

El director del IPE agrega que el Gobierno no pudo relanzar la inversión privada a partir del destrabe de los grandes proyectos como era la expectativa del MEF. En todo caso, el economista reconoce avances en la Red Vial N° 6, los “pesos pesados” (segunda pista del aeropuerto de Lima o la segunda línea del Metro de Lima) han avanzado más lento. Para Parodi, el error del Gobierno fue no tomar en cuenta los aspectos institucionales, políticos o sociales de este proceso.

Macera recuerda que la inversión privada es la “semilla” de la demanda interna por lo que su constante deterioro ya impactó en la generación y mantenimiento de empleos, en los niveles de ingreso, en el consumo, a la vez que redujo la recaudación tributaria. Una cadena de efectos negativos. “No hemos tenido esa caída desde 1980”, indica. En la misma línea, el docente de

la UP complementa, que en tanto el consumo privado se mantuvo históricamente en torno al 3% del PBI anual, actualmente se ubica alrededor de 2.1% y 2.2%. Esta reversión de las expectativas de los consumidores ha hecho que estos posterguen sus compras.

Para algunos economistas, en particular, preocupa la falta de grandes proyectos mineros, dado que no hay otros sectores que tengan el mismo impacto sobre la economía. En todo caso, se espera que la mejora en los términos de intercambio permitan desempolvar algunos proyectos mineros.

A semejanza de la administración humalista, el gobierno de Peruanos por el Cambio tampoco usó la inversión pública como una medida de política fiscal contracíclica para reactivar la economía. Para Parodi, el entonces ministro de Economía al recibir el país con un déficit fiscal de alrededor del 3.6% redujo el gasto corriente y la inversión pública en el cuarto trimestre de 2016, hasta llevar este desbalance a un nivel del 3% al final de ese año. En tanto el director del IPE explica que tras una caída acumulada de entre 8% y 10% en esta variable, alcanzar la meta de expansión de 15% para 2017 parece lejana. Al cierre de esta edición, el premier ha indicado que esta variable aún puede subir en



dos dígitos pues se hará un impulso fiscal de S/ 4,000 millones en el segundo semestre del año.

Existe consenso que ese ajuste fue apresurado y muy grande. Macera coincide con este diagnóstico y alerta que el problema es que la inversión pública no es fácil de reactivar, lo cual explica por qué esta variable no ha podido aumentar en los dos primeros trimestres del año. Para estos economistas, un factor colateral que afectó las decisiones de inversión pública fue la actuación de la Contraloría General de la República al mando de Edgard Alarcón que habría inhibido a los funcionarios públicos, sobre todo de los gobiernos subnacionales, a firmar proyectos de inversión pública. Igualmente se generaron injustificadas suspicacias ante cualquier cambio en los contratos de las Alianzas Público-Privadas (APP). La expectativa es que los cambios de políticas en esta entidad que implementaría el nuevo contralor Nelson Shack, reduzca esos temores. Esto último será necesario para los fines del proceso de Reconstrucción con Cambios que presentará el Gobierno a finales de agosto.

Al respecto, Macera recuerda que la Reconstrucción con Cambios puede ser una buena oportunidad para impulsar la inversión privada, toda vez

que se están contemplando muchos proyectos de Obras por Impuestos.

REACTIVACIÓN EN EL PAPEL

En su presentación en el Foro Industrial de la SNI, Abusada lamentó la poca efectividad del Gobierno en hacer conocer los cambios y logros simplificadores del paquete de decretos legislativos que publicó entre octubre de 2016 y enero pasado en el marco de la delegación de facultades por parte del Congreso. Más allá de que algunos de los DLs fueron anulados por esta instancia, para Macera algunos decretos, como los de simplificación administrativa y el de revisión del impacto regulatorio son muy positivos, pero fueron opacados el impacto del escándalo Lava Jato y por los daños causados por el fenómeno del Niño Costero. El economista indica que además el Gobierno dejó de lado su agenda de reformas estructurales por la agenda política, las acusaciones de corrupción y por las pugnas entre el Ejecutivo y el Legislativo. "No se escucha cómo hacer la reforma laboral, en la educación o la salud. Hay muy poca discusión sustancial", lamenta.

EXPECTATIVAS FUTURAS

Para Castagnola, un elemento que impulsará el crecimiento el próximo año sería la inversión pública. Sostiene que tras una contracción del gasto público de 5,5% en el primer

semestre del año, el economista espera que este indicador se expanda 12% en la segunda parte del año. Preciso que esta meta es posible pues hay S/17 mil millones de inversión pública, con recursos ya asignados para dicho período. Y para el 2018 se espera que se asignen US\$3,000 millones para la reconstrucción y otros US\$750 millones para las obras que demandarán los Juegos Panamericanos.

El premier ha indicado su expectativa de que la inversión privada se recupere gracias a la disminución de las trabas burocráticas. Adelantó que 2,000 trámites serán revisados por el Sistema de Calidad Regulatoria en los próximos seis meses, medida que la SNI propuso e impulsó.

Carhuavilca Bonett espera que en el próximo Mensaje a la Nación, el presidente Kuczynski anuncie medidas que reactiven la manufactura y la inversión privada, así como asegurar un importante crecimiento de la inversión pública en el segundo semestre de este año. "Esperamos que estos anuncios estén vinculados a la implementación de zonas económicas especiales, a la mayor participación de la industria en el proceso de reconstrucción luego del fenómeno de El Niño, destrabe efectivo de megaproyectos de inversión, se aborde una reforma laboral que impulse el crecimiento del empleo formal, tal como lo acaban de hacer en Brasil, entre otras acciones necesarias y urgentes para impulsar el crecimiento del país y revertir la contracción de la industria", detalló.

El tiempo dirá si la reunión entre el Presidente y la lideresa de Fuerza Popular derivará en menos ruido político y si el Gobierno introduce ajustes a partir del Mensaje a la Nación; caso contrario, las expectativas presidenciales de retomar tasas de crecimiento de entre 4% y 5% en los próximos dos años se quedarían solo en buenas intenciones. ■





REGLAS PARA COMER

El Gobierno publicó el reglamento de la Ley de Promoción de la Alimentación Saludable, el cual será implementado en dos fases. La industria advierte que normativa no cumple su propósito central: promover la sana alimentación.

En junio, el Ministerio de Salud publicó el reglamento de la Ley de Promoción de la Alimentación Saludable, iniciando así la implementación de esta ley promulgada hace ya cuatro años. En el reglamento se precisa que las bebidas y los alimentos procesados deberán llevar en sus etiquetas advertencias de "alto en" sal, grasas o azúcares, si es que exceden los límites de los parámetros técnicos establecidos.

No obstante, la definición de estos parámetros y el tiempo que se ha previsto para la implementación de la norma han sido cuestionados

desde varios frentes. Desde el lado industrial, el cuestionamiento de los Comités de Alimentos y Bebidas de la SNI tiene dos puntos principales: 1) los parámetros establecidos en el reglamento no tienen el sustento técnico adecuado; y 2) la medida adoptada no sigue una línea lógica en su objetivo de promover una alimentación saludable. Esto, pues, se enfoca únicamente en los productos industrializados que representan solo el 10% del total de los alimentos consumidos por los peruanos; por lo que no constituye una política integral y efectiva.

¿QUÉ DICE LA LEY?

La Ley de Alimentación Saludable y su reglamento establecen principalmente tres medidas: 1) la obligación de consignar en la etiqueta o anuncio una advertencia de "Alto en azúcar / sodio / grasas saturadas: evitar su consumo excesivo"; 2) la venta exclusiva de alimentos y bebidas llamadas "saludables" en quioscos, comedores o cafeterías ubicados en instituciones educativas públicas

o privadas; y 3) restricciones en la publicidad dirigida a niños y adolescentes para desincentivar el consumo inmoderado de productos procesados, entre otros.

La puesta en vigencia del reglamento se dará en dos fases: la primera, a los seis meses de aprobado el llamado Manual de Advertencias (que sería antes de octubre de 2017); y la segunda fase, a los 39 meses de la aprobación de dicho Manual.

El Ministerio de Salud (Minsa) ha señalado que según los parámetros definidos y el contenido actual de los productos, en la fase 1 de la implementación de la ley deberán etiquetarse con advertencias el 71% de las galletas (alto en grasas saturadas), el 62% de los snacks salados (alto en sodio), el 54% de bebidas lácteas (alto en azúcar) y el 48% de los cereales para el desayuno (alto en azúcar). También llevarán advertencias las gaseosas y jugos en caja (altos en azúcar), así como otros productos similares.

LEY DE ALIMENTACIÓN SALUDABLE

Por lo pronto, el ministerio ya inició la elaboración del manual de advertencias publicitarias, con el apoyo de la Organización Panamericana de la Salud y el Ministerio de Salud de Chile, uno de los países pioneros en aplicar este tipo de regulaciones. El Minsa explicó que luego de estar listo este manual, se deberá esperar unos cuatro meses para oficializarlo. Luego de ello, entrará en vigencia en seis meses, por lo que la aplicación de las advertencias se daría en abril de 2018.

CONFUSIÓN EN LA ADVERTENCIA

La autoridad de Salud en el Perú ha dicho que los sellos de advertencia asegurarán el acceso a los consumidores a información clara y visible respecto de la composición de los alimentos, facilitando así la decisión de compra hacia productos más saludables.

Sin embargo, Luis Alonso García Muñoz-Najar, socio del Estudio Ehecopar, criticó en una publicación la reglamentación de la ley al señalar que las advertencias publicitarias, al tener connotaciones negativas como “alto en” y “evite su consumo”, generan un impacto negativo en el consumidor.



Agregó que estas connotaciones negativas son propias de productos que en sí mismos son dañinos para la salud o que generan un daño irreversible o reversible en un largo periodo. “Los alimentos procesados no tienen esas características, no son dañinos per se [...] Sin embargo, los consumidores, con el diseño de estas advertencias publicitarias, entenderán que los alimentos procesados no deben consumirse de ninguna manera, generando un impacto irrazonable en su consumo”, opinó.

Por su lado, Juan José García Chau, economista investigador de Contribuyentes por Respeto, publicó un artículo en el que señala que el reglamento ha tomado como referencia los parámetros nutricionales de la regulación chilena, en lugar de seguir los lineamientos del Codex Alimentarius. Sostuvo que el principal problema radica en que la normativa peruana pretende utilizar un enfoque de advertencias del tipo “alto en”; en lugar de utilizar “bajo en”, como lo sugiere el Codex.

“Se pretende orientar la decisión solo hacia cuáles productos deberían evitarse. Así, las advertencias no permiten realmente que el consumidor identifique qué alimentos debería consumir a fin de cuidar su salud, pues no le indican cuándo es que un alimento tiene una cantidad apropiada de sodio”, afirmó.

García sostuvo que con este reglamento se usará la advertencia “alto en”, como si no existiese una cantidad a la cual considerar “normal”, categoría que sí reconocen diversos marcos legales inspirados en estas mismas recomendaciones.

PROPUESTA INDUSTRIAL

En declaraciones a los medios tras la publicación del reglamento, el presidente de los Comités de Alimentos del gremio industrial, Alejandro Daly, informó que solicitaron al Gobierno la elaboración de un estudio nutricional que permita conocer cuáles son los principales alimentos que consumen los peruanos.

Agregó que también plantearon un etiquetado nutricional obligatorio conforme a las directrices del Codex y el desarrollo de guías diarias de alimentación, de amplio uso en el mundo, para informar a los consumidores la cantidad de energía y nutrientes que contiene una porción de alimentos o bebidas que ingieren.

No obstante, Daly lamentó que el reglamento se aleje de las recomendaciones del Codex y comprenda únicamente el consumo de alimentos procesados que en el Perú es de 82 kilogramos por año, uno de los más bajos niveles de consumo per cápita de alimentos industriales en América Latina, cuyo promedio es de 128 kilogramos por año.



“Los países son diferentes entre sí, así como la situación nutricional de las personas, por lo que para legislar se requiere un perfil nutricional del consumidor peruano. Así, las políticas que se aprueben tendrán los resultados esperados”, arguyó.

¿QUÉ PASÓ EN OTROS PAÍSES?

Un informe del diario Gestión da cuenta de que en Chile, cuyo caso se ha tomado como ejemplo para

la reglamentación local, a partir del sellado de los alimentos los productos etiquetados crecieron en valor solo 1.5%, frente al 4.2% de la canasta en general. Pero no solo se desaceleraron sus ventas, sino que se aceleró el crecimiento de su competencia; advierte la publicación.

Por ello, las compañías chilenas optaron por realizar cambios en algunos de sus productos; pero las ventas aún no han logrado

recuperarse. En México, sin embargo, la recuperación se dio luego de dos años. En el caso peruano, los impactos económicos esperados en el sector son negativos y, sobre todo, hay muchas dudas sobre la eficacia de la norma en cuanto a la mejora de alimentación de los peruanos, que es el verdadero objetivo de la ley. Lo que sí es seguro es que las mypes serán las más afectadas, además que habría un crecimiento del comercio informal. ■

LA LEY DE ALIMENTACIÓN SALUDABLE



La Sociedad Nacional de Industrias realizó un conversatorio en el que se analizaron los alcances e impactos de la ley de Alimentación Saludable, cuyas disposiciones entrarán en vigencia en seis meses. El abogado **Gonzalo Bernal Neumann**, uno de los expositores del evento, afirmó que la ley constituye un obstáculo técnico al comercio (OTC), pues no sigue un estándar internacional relevante para el etiquetado de alimentos, como es el Codex Alimentarius; sino que sigue las recomendaciones de la Organización Panamericana de Salud, que no constituye un estándar internacional avalado por los acuerdos internacionales.

Bernal afirmó que los obstáculos técnicos al comercio pueden ser denunciados ante la Comunidad Andina de Naciones (CAN) o ante la Organización Mundial de Comercio; y no solo los Estados pueden denunciar, sino también las industrias afectadas. “El proceso en la CAN podría durar un año y medio allí y podría terminar con la derogación de la ley”, dijo. Por su lado, el expositor **Alfredo Lindley-Russo**, especialista en propiedad Intelectual y Derecho de la Competencia, dijo que cuando se tiene un tratado internacional y una ley interna que se contraponen, debe prevalecer el acuerdo internacional. “El reglamento de la ley debe adecuarse al OTC”, agregó.

En tanto, **Alejandro Daly** advirtió que desde la creación de la ley han salido cuatro conjuntos de parámetros diferentes de azúcares, grasas trans y sodio, lo que habla de improvisación y de que no ha habido un estudio técnico adecuado que sustente la norma. Daly afirmó que las empresas de la SNI decidieron voluntariamente publicar en sus productos guías diarias de alimentación; cuánto del porcentaje diario recomendable de grasas, sodio y azúcares tienen sus productos. “Eso permitiría que el consumidor esté mejor informado sobre lo que ingiere; y no que vea únicamente etiquetas que generan la sensación de que los productos industriales son malos per se”, comentó.



LOGROS Y RETOS DE LA SNI

Gremio cumple 121 años de creación y reafirma su compromiso con la industria nacional.

El Comité Ejecutivo de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) realizó un conversatorio con los asociados, a fin de que estos conozcan los logros y gestiones que realiza la institución en su beneficio.

En esa línea, el encuentro tuvo dos objetivos principales: por un lado, informar sobre las acciones de defensa gremial y promoción industrial que desarrolló la SNI en el último año, así como informar los retos para los próximos meses; y, por otro lado, escuchar las preocupaciones de los asociados acerca de sus preocupaciones y propuestas para integrarlas al plan de acción de la institución de los próximos doce meses.

El presidente de la SNI, Andreas von Wedemeyer, estuvo a cargo de la presentación, estando acompañado de su Comité Ejecutivo. Destacó que en el último año se realizaron acciones de promoción industrial y defensa gremial principalmente en seis campos: laboral, tributario, comercio exterior, regulatorio, parlamentario y de comunicaciones.

LOGROS DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES

El titular de la SNI señaló que entre los logros en **materia laboral** se consideran la aprobación de los ceses colectivos, la eliminación del examen médico ocupacional de inicio, la promoción de la negociación directa y la limitación de árbitros. También la racionalización de inspecciones y multas de la Sunafil, las mesas de trabajo entre esta entidad y la SNI, específicamente en lo que concierne a casos concretos de industriales y revisión de reglamentos, protocolos de inspección, capacitación de inspectores, entre otros.

En el **campo tributario**, Von Wedemeyer resaltó el régimen tributario Mype, el cual permitió la simplificación y reducción del costo tributario para aquellas empresas que no superen las 1,700 UIT de ventas; el IGV "Justo" que es la postergación del pago del IGV por tres meses a obligación de declarar para micro y pequeñas empresas (Mypes), y el bono de desempeño de trabajador Sunat en función de la satisfacción del contribuyente, entre otras.

En **comercio exterior**, destacó la oposición a la negociación de un TLC con la India y la obtención del compromiso de consulta de cada propuesta que podría tener impacto en la industria; la marcha atrás en la reducción del drawback y la armonización en los reglamentos técnicos de la Alianza del Pacífico.

Asimismo, resaltó la participación de la SNI en mesas y reuniones de trabajo con la Sunat (rotulado y etiquetado, descripciones mínimas, subvaluación, etcétera).

En el **plano regulatorio**, las acciones de Promoción Industrial incluyen la simplificación regulatoria como una prioridad permanente, reconociendo que el Perú es uno de 10 países con mayor carga burocrática del mundo. De esta manera, las propuestas de mejora regulatoria de la SNI tuvieron un impacto significativo y concreto durante el último año, pues más del 50% de estas fueron incorporadas por el Gobierno, a través de Decretos Legislativos (por ejemplo, DLs 1246, 1256, 1271, 1272 y 1310), leyes y reglamentos.

La derogación de regulaciones, requisitos y tasas que no cuenten con análisis costo-beneficio adecuado; la eliminación de barreras burocráticas ilegales; el TUPA único y la justificación de silencios negativos, también son logros de la SNI.

En **gestión parlamentaria**, se resaltó la presentación de posiciones y respuestas técnicas ante pretensiones normativas en cuanto al etiquetado de alimentos y bebidas; la defensa de las leyes de promoción de exportaciones no tradicionales, de Promoción Agraria y del Régimen Acuícola; el archivamiento del proyecto que pretendía restringir tránsito de camiones de más de 12 TN

en Lima y Callao; la aprobación de ley que permite transporte de bienes y mercancías a través de cabotaje.

En otro momento, enfatizó la aprobación de ocho proyectos de ley favorables a la industria. Además, se monitorearon más de 100 iniciativas legislativas relevantes para el sector.

En lo que respecta a **comunicaciones**, Von Wedemeyer resaltó la realización de las conferencias de prensa, entre las que destacó la que alertaba sobre la emigración de las industrias peruanas en busca de mejores condiciones de inversión, la cual derivó en la realización del Foro de Reactivación Industrial, que organizó el Produce y en el cual la SNI expuso, de forma histórica, la situación de la manufactura ante seis ministros de Estado.

Asimismo, como otro hito, se destacó la conferencia que informó sobre las más de 100 propuestas industriales entregadas al gobierno contenidas en el documento "Aportes de la SNI": medidas que fueron recogidas en los decretos legislativos publicados entre octubre del 2016 y enero del

2017. Resaltó, además, la mejora en la reputación industrial, tras la campaña de difusión en Facebook de la Ayuda Humanitaria que efectuaron los industriales para asistir a la población afectada por el fenómeno del Niño Costero, la cual alcanzó a más de 820 mil personas (BAP Tacna).

En el plano de Comunicaciones también se resaltaron las notas de prensa y la gestión en medios para la difusión de mensajes de interés del sector industrial, las cuales alcanzaron un total de 505 apariciones entre agosto de 2016 y junio de 2017 en los principales medios de comunicación. Otro punto importante es la permanente comunicación con el socio a través de nuestros productos (Revista **Industria Peruana**, el Radar Industrial que se difunde de lunes a viernes, así como los mailings informativos); a la par de la gestión de redes sociales (Facebook, Twitter y Youtube).

RETOS PENDIENTES

En el plano **laboral**, la SNI buscará la defensa y consolidación de los regímenes laborales de

exportación, de las actividades agroindustriales y la acuicultura; la flexibilización de la contratación a plazo fijo y la culminación justificada de la relación laboral; así como la promoción de la razonabilidad y predictibilidad en las inspecciones; modificación de la ley de seguridad y salud en el trabajo, tomando como referencia el mapa de riesgos por actividad económica.

En el campo **tributario** se buscará la aproximación de la tasa del Impuesto a la Renta al promedio mundial (23%); la promoción de la reinversión de utilidades; la extensión y simplificación del incentivo tributario para la innovación y capacitación laboral, y la limitación a la discrecionalidad de las fiscalizaciones tributarias.

Comercio exterior, por su parte, tiene entre sus planes la exclusión de sub partidas dañinas a la industria nacional e incluir intereses exportadores de los asociados en las negociaciones con la India; el diseño de una estrategia conjunta entre SNI, Produce, Sunat y Mincetur para minimizar el riesgo de dumping

ACCIONES DE PROMOCIÓN GREMIAL

HITOS SELECCIONADOS: 2016 - 17

◀ 2016

2017 ▶

● **Enero - Junio**

Elaboración
PROPUESTAS
2016 - 2021
» **Socios y Comités**

● **Julio**

Presentación de
PROPUESTAS
ante
Consejo Directivo

● **Agosto -
Diciembre**

Entrega y Sustento de
PROPUESTAS ante
**PCM, Ministerios y
Congreso**

● **Setiembre**

Conferencia de Prensa
PROPUESTAS
2016 - 2021



● **Febrero**

Conferencia
de Prensa
REINDUSTRIALIZACIÓN

● **Niño Costero**

Campaña Humanitaria



● **Junio**

Propuestas para la
**REACTIVACIÓN
INDUSTRIAL** ante
PCM

ACCIONES PERMANENTES

Estrategia Parlamentaria / Estrategia Comunicacional / 8 Foros de la Industria (2016 y 2017) / Servicios al Socio

HABLANDO CON EL ASOCIADO

y delitos aduaneros; la defensa comercial; y el arancel específico para combatir subvaluación (por kilo).

En lo regulatorio está pendiente evitar legislaciones dañinas para la industria como la de etiquetado y prohibiciones para los alimentos, bebidas y bebidas alcohólicas, y la moratoria de los organismos genéticamente modificados (OGM). También la promoción de los sectores industriales de alto potencial: pesca para consumo humano directo (CHD), acuícola, forestal, entre otros. Y la desactivación de distorsiones regulatorias e incertidumbre jurídica: el control de fusiones, la creación de impuestos y multas como fuente de financiamiento de entidades fiscalizadoras; así como la necesidad de mejorar la calidad legislativa, mediante un análisis costo-beneficio adecuado a los proyectos de ley.

Finalmente, Comunicaciones promoverá una campaña de recuperación de la reputación de la Industria que se ha visto afectada tras la crisis del caso Pura Vida; la colocación de temas sectoriales a través de voceros de la SNI, publicación de artículos en los principales diarios; y el refuerzo de gestión de prensa y posicionamiento de mensajes y de la marca institucional.

LOGROS DE PROMOCIÓN GREMIAL

HITOS SELECCIONADOS: 2016 - 17



En los desafíos para el 2017 – 2018, la SNI planteó la realización de mesas de negocio entre sectores vinculados y entre la gran y pequeña empresa; la promoción de los Núcleos Empresariales Mype, en el marco del convenio con AL INVEST; la generación de encadenamientos productivos y la promoción de compras del Estado a nivel nacional y entre países de la Alianza del Pacífico. Igualmente la generación de negocios, como el Plan de Trabajo para identificación de Oferta Exportable Industrial con las Oficinas de Comercio Exterior (OCEX), y la generación de agendas a la medida de los asociados.

El presidente de la SNI agradeció la participación de los presentes

y se comprometió a que **la SNI seguirá fortaleciendo los canales de comunicación con los asociados y los comités para una defensa unida y articulada de los intereses del sector industrial.**

En tanto, los asistentes reconocieron la iniciativa del Comité Ejecutivo de convocarlos, así como también hablaron sobre la problemática de sus sectores e hicieron propuestas para las acciones de defensa gremial de la institución. Culminada la reunión, los asistentes participaron de un brindis en el que compartieron comentarios y experiencias, creándose un ambiente distendido y agradable para todos los participantes. ■





INFORMALIDAD QUE INCINERA DESARROLLO

Cada día se pierden 460 empleos formales, mientras que en el sector informal se crean 1,400 puestos de trabajo informales. La cifra anual del crecimiento de la informalidad es mucho más alarmante.

El incendio en la Galería Nicolini en el emporio ferretero Las Malvinas lamentablemente volvió a exponer un problema crítico en nuestro país: la informalidad laboral. En este establecimiento dos jóvenes murieron calcinados, pues fueron sorprendidos por el siniestro cuando borraban las marcas

de fluorescentes importados en condiciones laborales que lindaban con la trata de personas. De acuerdo a las investigaciones de la Policía, cada uno de ellos ganaba en promedio S/20 diarios y trabajaba encerrado por casi ocho horas. Sus nombres no figuraban en planilla de empresa alguna y mucho menos tenían acceso a beneficios sociales o seguros de salud. Es decir, estaban totalmente desprotegidos.

Dicha situación no es una realidad aislada. Por el contrario, es el día a día de millones de peruanos, quienes no cuentan con un empleo formal y deben ajustarse a las peligrosas condiciones que les ofrece el mercado laboral informal. Una evidencia importantísima de

lo que sucede en el país es la cifra alcanzada por la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la cual señaló que entre el primer trimestre de 2016 y el de 2017 se crearon 437 mil empleos informales. En palabras simples, en el Perú en un

LA SNI ESTIMÓ QUE CADA DÍA EN EL PERÚ SE PIERDEN 460 PUESTOS DE TRABAJO FORMALES



año la cantidad de trabajadores informales ha aumentado en casi medio millón de personas.

LA INFORMALIDAD EN AUJE

Basada en cifras del INEI, la SNI estimó que cada día en el Perú se pierden 460 puestos de trabajo formales; en tanto que, en el lado informal se generan casi 1,400 empleos. El aumento de la informalidad se explica por los casi 300 mil jóvenes que anualmente se integran al mercado laboral y no encuentran una plaza de trabajo formal. A ellos se suman los 145 mil trabajadores que perdieron su

empleo formal y actualmente se desempeñan en el sector laboral informal.

El presidente de la SNI, Andreas von Wedemeyer, sostiene que son más de 11 millones las personas que trabajan sin derechos laborales ni protección social y, en el peor de los casos, como en Las Malvinas, en condiciones de riesgos permanentes. El problema de la informalidad laboral en el Perú es complejo y ocurre en todas las diferentes actividades económicas, aunque en algunas con mayor incidencia que en otras.

“En el Perú por cada dos trabajadores formales existen cinco informales”, señaló Von Wedemeyer, quien entre otras medidas resaltó la necesidad de que el Ministerio de Trabajo se enfoque en fiscalizar a las empresas informales, que operan al margen de la ley.

MAYOR FISCALIZACIÓN AL INFORMAL

El presidente de la SNI afirmó que una de las causas de la informalidad es, precisamente, el inadecuado sistema de fiscalización estatal que se enfoca solo en el sector formal, mientras que el informal continúa operando sin controles. Esto se refuerza en el reciente estimado del gremio, en el cual se indica que de las 1,918 multas laborales consentidas aplicadas en 2016, solo una fue impuesta a una empresa informal sin RUC. Es decir, el 99.95% de multas estuvieron dirigidas a empresas formales, registradas con RUC.

El especialista en Derecho Laboral del Estudio Elías Montero, Fernando Varela Bohórquez, señaló que un problema para la fiscalización es el reducido número de inspectores que hay en la Sunafil y el cual no es suficiente para controlar las condiciones en que operan las empresas en el país. Refirió que dicha situación sumada a la cuota de fiscalización que debe cumplir cada

UNA DE LAS CAUSAS DE LA INFORMALIDAD ES EL INADECUADO SISTEMA DE FISCALIZACIÓN QUE SE ENFOCA SOLO EN EL SECTOR FORMAL.





EMPRESAS FORMALES ESTÁN LIMITADAS PARA CONTRATAR TRABAJADORES DEBIDO A ALTO COSTO LABORAL



imprescindible impulsar urgentes cambios en la legislación que permitan promover la contratación formal y así eliminar la brecha que existe entre los costos de la formalidad versus la informalidad, pues es más caro ser formal, en contraste con lo barato que resulta ser informal.

Precisó, por ejemplo, que entre las causas de la informalidad están los inadecuados esquemas tributarios, la rigidez laboral, sobrerregulaciones, falta de institucionalidad, ineficiencia del Estado, entre otros problemas, que han logrado impactar en el 72% de la población económicamente activa (PEA) del país.

inspector termina promoviendo la inspección de solo empresas formales, cuyos datos son fáciles de hallar.

Explicó que atacar a la informalidad laboral pasa, además, por un trabajo integral y coordinado de las instituciones, que deben actuar de manera sistemática y sincronizada. Señaló como ejemplo aquellas situaciones en que Defensa Civil clausura un establecimiento, pero no informa a las autoridades competentes, tales como el Ministerio de Trabajo, la Sunafil y la Fiscalía.

“Hay pocos recursos, pero hagamos que todos funcionen. Al formal a veces se le pasarán algunas cosas, pero tiene estándares. Al informal lo vemos todos los días, sabemos dónde están, pero la Sunafil no va

Esta entidad va donde el formal que está en la lista”, reiteró.

Al respecto, el titular de la SNI resaltó la diferencia que hay entre la cantidad de inspecciones que se realizan a las grandes y medianas empresas en comparación con las mypes, donde la mayoría son informales. Así, las inspecciones laborales a estas últimas se efectúan solo sobre el 0.1% de estas firmas; es decir, 1,800 inspecciones al año en 1.7 millones de mypes. Mientras, en las empresas más grandes, las inspecciones se dan tres veces al año (29 mil inspecciones por año para 11 mil empresas formales).

FLEXIBILIZACIÓN DEL RÉGIMEN LABORAL

La SNI apuntó que como parte de las acciones para disminuir la informalidad laboral, es

“El Estado no está entendiendo que las empresas formales están limitadas para contratar trabajadores debido a los altos costos que para ello impone la actual legislación laboral, que no resulta eficiente para dinamizar el mercado laboral y además afecta la competitividad del sector formal”, enfatizó Von Wedemeyer.

Dado este panorama, es importante destacar que en términos de impacto económico, la informalidad laboral y empresarial es una limitante para el crecimiento de la economía de los países, ya que cuando un trabajador o empresa informal no paga tributos directos e incumplen regulaciones diversas, quedan excluidos de la cadena de valor de la economía. ■

ZONAS PARA PRODUCIR (ZEE)



ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES

El Gobierno estudia la implementación de las ZEE, las cuales podrían ser un motor para la industrialización del país.

En el marco de su discurso en el Día de la Industria, el presidente Pedro Pablo Kuczynski anunció su decisión por la implementación de zonas económicas especiales (ZEE). Días antes en el marco del Foro Industrial 2017, el viceministro de Comercio Exterior del Mincetur, Edgar Vásquez, adelantó que el Gobierno está trabajando en la reforma del régimen de ZEE pues las cuatro existentes están subutilizadas por problemas de gestión, trabas, entre otros limitantes para su desarrollo. Esto se suma al desarrollo de planes maestros para la implementación de parques industriales que el ministro de la Producción, Pedro

Olaechea, anunció también en el Foro Industrial.

Cabe anotar que el impulso a las zonas económicas especiales formó parte de las más de 100 propuestas técnicas que la Sociedad Nacional de Industrias presentó al Ejecutivo a inicios de año, tal como recuerda Rafael Vera Tudela, gerente de Normas y Regulaciones del gremio industrial.

MIRANDO LAS ZEE

Dado el poco éxito obtenido por las regiones de Moquegua y Tacna con sus zonas francas (Ceticos y Zofratacna, respectivamente), cabe preguntarse si vale la pena impulsar nuevos proyectos en el país. En entrevista con **Industria Peruana**, Juan Pablo Rivera, presidente de la Asociación de Zonas Francas de las Américas (AZFA), señaló que la experiencia colombiana muestra que las ZEE son un modelo exitoso: generaron cerca de US\$ 13,000 millones de nuevas inversiones entre 2005 hasta la fecha. Preciso

que incluso algunos proyectos de negocios no competitivos, ganaron competitividad al ingresar a una zona franca.

El directivo resaltó que las ZEE son esencialmente mecanismos para la facilitación de negocios, así como para atraer inversión extranjera directa e incluso nacional. Preciso que Colombia cuenta en la actualidad con 109 zonas francas financiadas y gerenciadas por el

**CERCA DE
BOGOTÁ HAY
OCHO ZONAS
FRANCAS,
LAS CUALES
COMPITEN ENTRE
SÍ PARA ATRAER
USUARIOS**

sector privado en diferentes zonas del país que agrupan a empresas de diversos sectores económicos.

Destacó que frente a los diferentes niveles de burocracia en los países de América Latina, las zonas francas han demostrado que los trámites aduaneros se hacen más rápido y además cuentan con acuerdos de servicios entre los operadores y los usuarios.

Al respecto, precisó que entre los factores que atraen la inversión hacia las zonas francas, el principio básico es la extraterritorialidad aduanera. Esto permite una movilización más ágil de las mercancías, a la vez que permite hacer encadenamientos de valor más eficientes. Igualmente importante son los incentivos fiscales que pueden ser generales o sectoriales. De esta forma, no pagan aranceles ni impuestos al valor agregado los bienes que se introducen a la ZEE para producir, pagándose el impuesto en el país donde se consume el producto.

Rivera indicó que en algunos países de la región se agregan incentivos tributarios locales o regionales, como el impuesto a la propiedad, en el caso colombiano, a la industria y comercio.

La pérdida de ingresos tributarios y aduaneros fruto de la operación de empresas es ampliamente compensada, según Rivera. "En República Dominicana por cada US\$ 1.00 que el gobierno otorga para



atraer empresas a las zonas francas, recibe cerca de US\$ 7 en impuestos directos e indirectos. En Costa Rica esta relación es de 1 a 5 y de 1 a 3,2 en Colombia. "Son retornos sumamente importantes para el Estado", resaltó el directivo.

¿Cómo se compatibilizan las zonas francas con los acuerdos comerciales que puede tener un país? El representante de la AZFA explicó que los acuerdos comerciales que tiene Colombia con Estados Unidos y el Perú reconocen el origen de la zona franca. Explicó que el requisito es que se cumpla la norma de origen de la partida arancelaria particular para obtener los beneficios de los acuerdos comerciales.

Teniendo en cuenta la experiencia de Colombia en ZEE, Rivera afirmó

que criterios como la cercanía a un aeropuerto, puerto o sistema de transporte multimodal; así como mano de obra disponible, provisión de servicios públicos, entre otros, son los criterios que definen donde instalar una ZEE. Explicó que, finalmente, la decisión depende de los estudios de mercado que realiza el futuro operador de la zona franca. Preciso que debe prepararse un plan maestro que incluya el plan comercial, el financiero, de impacto económico y fiscal, entre otros.

En el caso colombiano existe una comisión gubernamental que hace las evaluaciones previas a dar la aprobación para la instalación de una nueva zona franca, la misma que integrada por la Presidencia, el Ministerio de Hacienda y el de Comercio, Planeación Nacional y la



ZONAS PARA PRODUCIR (ZEE)

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Según Rivera, hasta ahora muy pocos proyectos no han sido aprobados pues los agentes privados han realizado bien su estudio de factibilidad.

Ahora bien, la experiencia colombiana demuestra la factibilidad de que coexistan varias zonas francas en una misma región. “Cerca de Bogotá hay ocho zonas francas”, indica el directivo. Precisó que estas compiten entre sí para atraer usuarios mediante una mayor oferta de valor, por lo que hay diferentes velocidades de crecimiento y grados de éxito.

DE TAMAÑOS Y SECTORES

Las ZEE colombianas albergan una variedad de sectores económicos. Rivera explica que hay zonas francas para la exploración off shore petrolera, para la industria o para las actividades de salud. A ello se suman las zonas francas permanentes que son las que reúnen empresas de diferentes sectores económicos. Precisó que en este caso, el operador puede restringir el número de sectores según los planes de desarrollo que tenga.

Igualmente, las zonas francas colombianas no hacen distinciones



respecto al tamaño de las empresas usuarias que la conforman. Precisó que un 70% de los usuarios en las ZEE permanente son pequeñas y medianas empresas, las cuales crecen y generan empleo rápidamente.

CONTROLES NECESARIOS

Enterado de los problemas que han experimentado las zonas francas en el Perú, el presidente de la AZFA indicó que en Colombia hay un régimen de controles que han garantizado el éxito de este modelo. “Tenemos muchos controles para asegurar el buen desempeño de las zonas francas y para el cumplimiento de su normatividad”, explica. Así, los operadores tienen una delegación

de gestión pública para administrar las zonas francas, además que estos responden con su patrimonio por cualquier incumplimiento y tienen que cumplir con su plan de desarrollo. En contraparte, se le coloca al Estado una pólizas de cumplimiento del régimen franco.

Adicionalmente, los operadores deben pasar todos los años por una auditoría externa que por ley debe ser contratado por estos. Y, por último, son controlados por el Ministerio de Comercio y por la DIAN.

“Es un esquema que funciona, de modo que quien ingresa a una zona franca sabe que debe controlar sus inventarios, sus mercancías, además de cumplir otras políticas”, dijo.



Finalmente, ante los planes que tiene el gobierno peruano para desarrollar parques industriales y zonas francas, el especialista precisó que ambos modelos comparten los mismos requerimientos de terreno, servicios públicos, uso de suelo, entre otras características comunes. En ese sentido, indicó que lo único que los diferencia es que las ZEE tienen un régimen especial aduanero. Para Rafael Vera Tudela, gerente de Normas y Regulaciones de la SNI, la implementación de ZEE en el Perú se debe hacer sobre la base de lineamientos de regímenes ya existentes en el mundo que ya hayan probado su efectividad. ■



UNA TAREA URGENTE

Diez factores requieren ser atendidos por las autoridades para que la inversión privada se relance.

Siendo un instrumento clave para el desarrollo económico del país, la inversión privada ha caído durante cuatro años consecutivos en el Perú. En ese lapso de tiempo, esta variable se contrajo 13.0% en términos acumulados y se proyecta una reducción de -1.7% en 2017. Un reporte económico del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) indica que en las últimas seis décadas solo hubo dos períodos en los que la inversión privada tuvo un comportamiento similar: 1982-1985 y 1998-2001.

En el primer período, la inversión privada se contrajo principalmente por factores externos como la desaceleración de la actividad económica mundial, el retroceso de la producción en América Latina, el deterioro de los precios de las

materias primas, la elevación de las tasas de interés en los mercados financieros internacionales y la revaluación del dólar. De acuerdo al IEES, esto provocó "que se apliquen políticas monetarias restrictivas que desalentaron las importaciones, entre ellas, los bienes de capital; asimismo, se agudizó la crisis de la deuda externa y se presentaron eventos climatológicos como el Fenómeno El Niño en 1983, que golpearon a todas las actividades económicas en el país, siendo los más perjudicados pesca, construcción y manufactura", indica el reporte.

Igualmente, durante el periodo 1998-2001, el retroceso de la inversión privada tuvo su origen en factores externos como la crisis financiera asiática (que floreció en 1997) y la crisis financiera rusa (1998), a lo que se sumó el Fenómeno El Niño ocurrido en 1998 y a la crisis política interna experimentada entre 2000 y 2001, que afectaron negativamente las expectativas de los inversionistas.

El proceso contractivo actual ha hecho que el ratio inversión/PBI haya caído de 27.1% a 22.6% entre

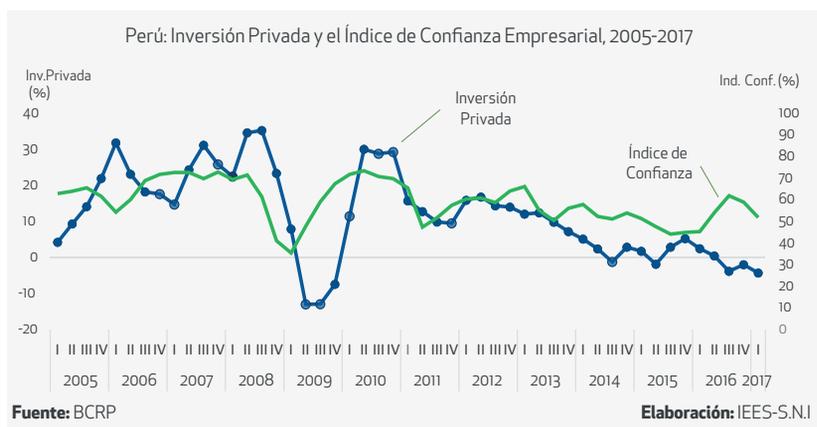
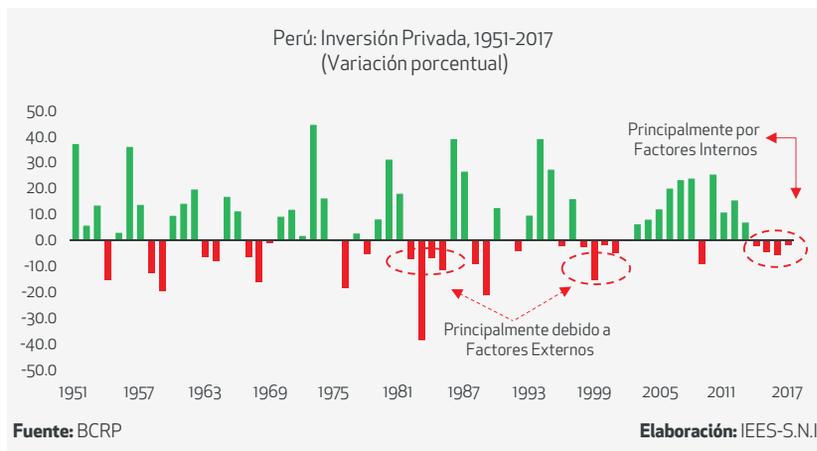
2013 y 2016, respectivamente; es decir una reducción de 4.5 puntos porcentuales. En términos monetarios, esto implicó US\$ 10 mil millones, "valor equivalente a 1.5 veces el presupuesto total para la Reconstrucción del Fenómeno del Niño Costero", refiere el informe.

El IEES indicó que una expresión de la contracción de la inversión privada es la menor importación de bienes de capital. "Las importaciones han decrecido en los últimos 16 trimestres, desde el tercer trimestre de 2013, hasta el segundo trimestre del presente año. Este retroceso se explica por las menores adquisiciones de los principales demandantes de bienes de capital, como los sectores construcción y manufactura", reporta.

CUESTIÓN DE EXPECTATIVAS

"A corto plazo, las decisiones de invertir están explicadas principalmente por las expectativas de los agentes económicos sobre el comportamiento futuro de la economía, las políticas económicas que se van a implementar, el "ruido" político, el marco regulatorio, entre otros aspectos", afirma el reporte.

INVERSIÓN FRENADA



De esta manera, si los inversionistas se muestran optimistas (expectativas positivas) la inversión crecerá y viceversa. En este último caso, "se pierden empleos, el consumo privado se ve afectado y la economía comienza a desacelerarse, tal como se ha venido evidenciando en los últimos tres años", alerta el IEES.

IMPACTOS SECTORIALES

El reporte destaca que uno de los sectores que más ha reducido la inversión es la minería. "La inversión de este sector, se ha visto afectado en los últimos tres años fundamentalmente por postergaciones y/o cancelaciones de proyectos mineros, como consecuencia de los conflictos sociales, y por la reducción de los precios de los minerales", se indica.

Así, sólo en 2016, la inversión minera cayó 43.5% debido a que los grandes

proyectos entraron en etapa de producción. El informe estima que esta tendencia se mantendrá este año pues, "según proyecciones del Banco Central de Reserva, la inversión minera alcanzaría los US\$ 3.7 mil millones, cifra inferior a los US\$ 4.3 mil millones efectuadas el año anterior", se explicó.

Otro sector afectado fue la manufactura debido a las menores importaciones de bienes de capital y a la menor "inversión en propiedades, planta y equipo de una muestra de empresas industriales que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima", indicó.

"Las importaciones de bienes de capital para el sector industrial han presentado tasas de crecimiento negativo en los dos últimos años, comportamiento que no sucedía desde el periodo 2001-2002. En 2015, las adquisiciones de maquinaria y equipo desde el

exterior descendieron en 9.7% y en 2016 se contrajeron en 7.3%, acumulando una reducción de 16.3% en los últimos dos años", agrega.

MENÚ DE CAUSAS

El reporte del IEES explica que actualmente hay 10 factores que concatenados entre sí han contribuido a la contracción de la inversión privada:

- 1. Rigidez laboral:** el Perú continúa perdiendo competitividad en regulación laboral y promoción de empleo, ubicándose en el puesto 130 de 138 países en prácticas de contratación y desvinculación en 2016, según el Ranking de Competitividad elaborado por el Foro Económico Mundial.
- 2. Inestabilidad y cambios políticos:** Ante los cambios y conflictos en el entorno político "los inversionistas restringen sus inversiones en una economía donde permanentemente existen roces y desencuentros entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo, tal como sucede actualmente en nuestro país", precisa el informe.
- 3. Seguridad jurídica débil:** "El Perú se ubicó en el puesto 103 de 138 países en el ranking mundial de competitividad respecto a Independencia del Poder Judicial", indica el IEES. "La falta de predictibilidad del Poder Judicial genera desconfianza en el inversionista ya que percibe que la Justicia en el país es impredecible, esto genera que se retrase la toma de decisiones por ejecutar proyectos de inversión provocando que estos migren y se ejecuten en otros países", agrega.
- 4. Brechas en infraestructura:** "la poca infraestructura del país en cuanto a vías de comunicación, puertos, aeropuertos, desarrollo urbano, sistemas de agua, saneamiento y energía, banda ancha, etcétera, no genera las condiciones adecuadas para atraer más inversión extranjera", explica el IEES.

5. Conflictividad social: Que las protestas de una comunidad pueda bloquear un proyecto de inversión es un riesgo permanente que miden los inversionistas antes de destinar sus fondos a un país. “Según la Defensoría del Pueblo, los conflictos sociales en el Perú en los últimos dos años siempre han superado los 200 casos principalmente por temas socio-ambientales relacionado a la actividad minera como los acontecidos con Conga, Las Bambas, Tía María, Barro Negro – Papelillo”, afirma el reporte.

6. Normatividad y regulaciones: De acuerdo al IEES, las demoras generadas por la ‘tramitología’ (para obtener permisos, licencias, aprobaciones, entre otros) implican costos pre-operativos muy elevados que restan atractivo al Perú como destino de inversiones. “En 2016, por quinto año consecutivo, la burocracia gubernamental fue el mayor factor restrictivo de los negocios en el Perú, asimismo en el ranking de calidad regulatoria ocupamos

el puesto 134 de 138 países y si nos comparamos con los diez países más competitivos, el índice de calidad regulatoria de nuestro país está 37 puntos porcentuales por debajo de los más desarrollados”, sustenta.

7. Corrupción: dado que las empresas requieren de un clima transparente con reglas de juego claras y honestas, la falta de transparencia de los funcionarios públicos y la desconfianza en las instituciones del Estado frenan las inversiones en el país. Justamente, el Caso Lava Jato (que involucra a tres ex presidentes de la República) y el creciente número de funcionarios de públicos en todos los niveles de gobierno (Nacional, Regionales y Locales) envueltos en escándalos de corrupción, han vuelto al Perú en uno de los países con mayor nivel de corrupción. “Así lo señala también el Índice de Percepción de Corrupción 2016, en el cual el Perú obtuvo un puntaje de 35 en una escala del 0 al 100, donde 100 significa que no hay corrupción en

el país”, precisa el reporte.

8. Informalidad: las empresas formales sienten que están en desventaja cuando compiten con un negocio informal que, por ejemplo, no paga sus impuestos o no realiza las contrataciones de su personal con todos sus beneficios sociales. El IEES recuerda que en el país laboran 11.6 millones de personas en la informalidad.

9. Competitividad de la fuerza laboral: “El Perú es poco atractivo para la inversión si presenta una fuerza laboral con escasa formación técnica y baja productividad, tal como se evidencia en el ranking de competitividad del 2016, donde se estima que los diez países más competitivos poseen un mayor nivel de productividad laboral (US\$ 145,047/Año por Trabajador) respecto a la del Perú (US\$ 27,439/Año por trabajador)”, sustenta el IEES.

10. Costo laboral y tributario: El Perú adolece de altos costos laborales en la contratación formal y elevadas tasas de impuestos, factores ambos que desalientan la inversión, ya que generan costos operativos superiores a los estimados si invirtieran en otros países. “Según estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, el Perú es el país que registra el mayor costo no salarial de América Latina, ya que representa un costo de 59% adicional al salario, monto por encima de Colombia, Chile”, detalla el informe.

“La tasa de impuestos en el Perú es alta. Por ejemplo las empresas industriales tienen que pagar 29.5% del impuesto a la renta, también tienen que repartir 10% de las utilidades a los trabajadores y además deben de atender los impuestos a los dividendos que es del 5%, todo ello genera que la tasa impositiva al sector industrial es muy alta y poca competitiva. La tasa de impuesto promedio del mundo es alrededor del 23%”, concluye. ■





UN NÚCLEO PARA CRECER

La SNI ofrece un servicio de bajo costo orientado a impulsar el crecimiento de las mypes. Esto, a través de los núcleos empresariales, proyecto patrocinado por **Al-Invest 5.0**.

Una de las tareas pendientes del Perú es que se tome conciencia de la importancia social que tienen las micro y pequeñas empresas (mypes). Este grupo de firmas constituye el 99% del tejido empresarial peruano, aporta el 40% del PBI y genera cerca del 80% de puestos de trabajo.

No obstante, ocho de cada diez mypes quiebran antes de llegar al tercer año de operaciones. Este elevado índice de mortalidad empresarial obedece tanto a los problemas estructurales de la

economía, que traban el desarrollo de los emprendimientos; como a errores y manejos ineficientes en la administración propia de las firmas.

Al respecto, la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), en alianza con el proyecto Al-Invest 5.0 de la Unión Europea, ofrecerá el servicio de núcleos empresariales a este nicho de compañías. El objetivo es impulsar la productividad de las mypes industriales, a través de la identificación de problemas internos comunes y el desarrollo de actividades para mejorar la gestión empresarial.

Por ello, la segunda semana de julio, dos expertos de Al-Invest, **Jordi Castán** y **Veronique Chavane**, capacitaban durante cinco días a un grupo de colaboradores de la SNI quienes serán los consejeros de los núcleos empresariales. Ellos serán los encargados de la formación y

gestión de los núcleos, y ayudarán a los empresarios a identificar cuáles son las fallas en la gestión de sus negocios, así como encontrar mecanismos de solución para el crecimiento de las empresas.

“INSTRUMENTO EFICAZ”

En entrevista con **Industria Peruana**, Jordi Castán aseguró que

EL OBJETIVO ES IMPULSAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MYPES INDUSTRIALES, MEJORANDO SUS PROCESOS INTERNOS

los núcleos son el instrumento más eficaz para alcanzar al empresario de la pequeña y mediana empresa, pues están concebidos en el marco de la consultoría grupal. Esto permite atender a un gran número de empresas, sin necesidad de muchos recursos y de manera rápida.

Castán resaltó que las ediciones anteriores del proyecto Al-Invest registraron resultados muy positivos para las empresas participantes. Detalló que, en general, las firmas que participaron de los núcleos, generaron un 16% más empleo y aumentaron sus ventas entre 12% y 14% en un año y medio.

“El valor agregado del núcleo es que las mypes estarán insertadas en el mercado. La mayoría de ellas están muy solas, aisladas en el mercado. En cambio, en el núcleo estarán con otras empresas de características similares y descubrirán que tienen problemas comunes; así compartirán soluciones para el desarrollo de sus negocios”, afirmó.

Asimismo, Veronique Chavane explicó que el objetivo de Al-Invest es fortalecer el sector privado en América Latina, así como estrechar los vínculos entre nuestra región y Europa. Sostuvo que esta quinta



edición del proyecto tiene un enfoque muy fuerte en cuanto al impulso de las capacidades de las empresas y en el aumento de su productividad y competitividad.

“Para que una empresa pueda internacionalizarse debe primero ser fuerte en su mercado interno para tener la capacidad de competir fuera. La idea es que las compañías se fortalezcan en su mercado local, luego dar el salto a la internacionalización. Al Invest permite a las firmas vincularse con sus pares extranjeras y establecer redes de contacto entre estas”, comentó.

Dante Carhuavilca Bonett, gerente del Instituto de Estudios Económicos de la SNI y coordinador del proyecto de núcleos empresariales en el

gremio industrial, dijo que el objetivo es fortalecer a las micro y pequeñas empresas industriales en sus aspectos internos a través de un servicio de bajo precio pero con un alto valor agregado.

“La labor gremial de la SNI está orientada a ayudar a mejorar los factores externos de las firmas, pero con este servicio nos estamos enfocando en ayudar a las empresas a mejorar sus procedimientos internos para que ganen su competitividad. Queremos que las firmas pequeñas crezcan y se conviertan en medianas porque eso es lo que necesita el país para alcanzar el desarrollo. Buscamos que los emprendedores industriales deben saber que la SNI está para ayudarlos a crecer”, expresó.

Carhuavilca Bonett detalló que el servicio de núcleos empresariales será ofrecido antes de fin de año. Este estará dirigido tanto a los asociados de la SNI como a no socios. Solo hay tres requisitos para participar en el proyecto: **ser compañías formales, con un mínimo de tres trabajadores y tener al menos dos años en el mercado.**

La SNI ya empezó a trabajar en la formación de los núcleos, ahora le toca a las empresas animarse a juntarse con sus pares para resolver problemas comunes y crecer juntas. El reto está hecho. ■





BUSCANDO HACER NEGOCIOS SOSTENIBLES

Un año más, la SNI, junto a destacadas instituciones públicas y los socios europeos integrantes de la Red Euro Latinoamericana de Empresas de base tecnológica -ELAN Network-, organizaron el Foro "Soluciones tecnológicas para un crecimiento urbano integral".

Más de 120 empresas y organizaciones peruanas y europeas se reunieron del 4 al 6 de julio en el evento "Soluciones tecnológicas para un crecimiento urbano integral", organizado por la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) en colaboración con el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (Concytec), el Instituto Tecnológico de Producción (ITP) y

Tecnalia España, en el marco del Proyecto ELAN Network, con el fin de buscar establecer negocios de base tecnológica.

La finalidad del encuentro fue el establecimiento de alianzas estratégicas que logren crear una red autosostenible de agentes claves en el campo de la investigación y la innovación. Asimismo, en las diversas actividades, se analizó el panorama actual de los desafíos que afronta el Perú para alcanzar un crecimiento sostenible, se generó networking (red de contactos) entre los asistentes, además de compartir experiencias de éxito de ciudades sostenibles.

El evento fue inaugurado por el primer vicepresidente de la SNI, Javier Barrios, el director de políticas y programas de CTel de Concytec, Jorge Arévalo, la representante del consejo directivo de ITP, Inés Carazo, el consejero político de la UE en el Perú, Mauro

Mariani y la representante de ELAN Network, Naiara Uribe.

El director de la SNI destacó que "encuentros como este, que buscan el desarrollo tecnológico de empresas peruanas, siguen la línea de la misión de la SNI, que promueve el desarrollo y la mejora de la competitividad de las industrias en un entorno de competencia global".

Asimismo, resaltó que las cifras son claras pues "las regiones con mayor PBI industrial son aquellas que registran mejores condiciones de vida para sus habitantes. Sin embargo, en los últimos años, hemos apreciado una pronunciada caída del PBI y del empleo industrial. Por ello se hace imprescindible reducir la rigidez laboral y contar con un régimen simple que promueva la contratación formal, un sistema tributario competitivo y un marco regulatorio promotor de la competencia y la inversión".

En las tres fechas que duró el evento participaron las principales autoridades y personalidades del sector público y privado, centros tecnológicos, universidades, institutos de investigación, clusters, asociaciones empresariales, y otras organizaciones basadas en el conocimiento provenientes de Latinoamérica y Europa.

Los principales retos que abordaron los empresarios durante el evento fueron los referidos a construcción sostenible; energía renovable, y eficiencia energética; planificación territorial y urbana; movilidad y transporte; agua potable y saneamiento; y tratamiento de residuos. Las organizaciones europeas provinieron principalmente de España, Bélgica, Polonia, Alemania y Francia.

En el primer día del evento se desarrolló la charla "Desafíos que enfrenta el Perú para alcanzar un crecimiento urbano integral". La charla contó con la participación de Raúl Vargas, de Waira, Gabriela del Carmen Esparza, gerente de investigación de Sencico, Gustavo Guerra García, de DEE Consultores, Mariella Sánchez Guerra, de Aquafondo y Marcos Alegre, viceministro de Gestión Ambiental del MINAM.

Seguidamente, se realizó la charla "Retos desde las perspectivas de las municipalidades", con las exposiciones de Jorge Muñoz, alcalde de Miraflores, Jorge Peirano, director ejecutivo de la Comisión de Urbanismo Sostenible, Shirley Mozo, directora del Centro Histórico del Rímac, Alejandro Franco, de Ruta N Medellín y Hermes Escalante, presidente de la Comisión de Urbanismo Sostenible.

En estas charlas se dieron a conocer los planes y proyectos priorizados desde las municipalidades que están enfocados a desarrollar un crecimiento urbano integral en sus

jurisdicciones. Asimismo, identificar los principales retos tecnológicos que estos proyectos presuponen, y que pueden ser abordados por las empresas europeas y latinoamericanas asistentes al evento.

En el segundo día del evento, se realizó la Rueda de Negocios, en el que se desarrollaron reuniones bilaterales entre las instituciones nacionales y europeas, y se potenciaron las colaboraciones de base tecnológica con acuerdos, y próximas acciones por concretarse. En total, se realizaron 105 reuniones, planteándose 66 oportunidades de negocio. Finalmente, en el tercer día de Foro se realizó un taller sobre competitividad que tuvo a Javier Ruiz de Tecalia como su expositor.

Esta surge del interés de la Unión Europea en generar impacto socio-económico a través de la generación de negocios de base tecnológica; en este caso, entre organizaciones europeas y latinoamericanas. Para ello, uno de los objetivos de ELAN Network es crear una red compuesta por organismos intermedios de ambos continentes que configuran la triple hélice: entidades basadas en el conocimiento como centros tecnológicos y universidades; entidades de apoyo a las empresas como asociaciones empresariales y clusters; y organismos públicos que diseñan los planes e implementan programas de apoyo en materia de ciencia, tecnología, innovación y competitividad. El fin último de esta Red es estrechar los vínculos entre entidades y favorecer la generación de oportunidades de negocio.

Entrevista a Naiara Uribe, representante del órgano de gestión del Proyecto ELAN Network.

Industria Peruana dialogó con la representante del proyecto ELAN Network, quien explicó el trabajo que realiza la red para integrar a empresas de dos continentes.

¿QUÉ IDEAS NOVEDOSAS DE APLICACIÓN EN AMÉRICA LATINA SE HAN TRATADO PARA CREAR UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE EN LA REGIÓN?

En el marco de esta edición de ELAN Network Perú 2017 se han presentado ideas novedosas en ámbitos como el de la construcción sostenible orientadas a la mejora de la eficiencia energética, la accesibilidad, el confort y la adaptabilidad de la vivienda.

¿CÓMO SURGE LA INICIATIVA ELAN NETWORK?



Igualmente, en el contexto de la regeneración y rehabilitación, se han presentado soluciones dirigidas a incorporar criterios de confort térmico, acústico o visual en las ciudades. La integración de energías renovables, la reducción de la contaminación, el desarrollo de medios de transporte medioambientalmente sostenibles como el vehículo eléctrico o la implantación de sistemas inteligentes de transporte son otras alternativas expuestas. Por último, se ha considerado la aplicación de las TIC para la "smartización" de los diversos procesos que tienen lugar en las ciudades.

¿QUÉ OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE CRECIMIENTO URBANO PUEDE DESARROLLARSE EN EL PERÚ?

A través del evento ELAN Network Perú 2017, se han desarrollado encuentros entre empresas peruanas y europeas en los que han compartido sus capacidades y tecnologías así como sus intereses de colaboración. Estas oportunidades de negocio se enmarcan en ámbitos de acción como las telecomunicaciones, la energía, el transporte, la planificación y el diseño urbano, la gestión de residuos, el tratamiento

de aguas o el cultivo ecológico urbano.

¿CÓMO HAN VISTO LA RESPUESTA DE LAS EMPRESAS Y DE LAS AUTORIDADES PERUANAS?

Las autoridades peruanas participantes en este evento han demostrado estar trabajando de forma alineada con los conceptos anteriormente mencionados. Sus experiencias han sido compartidas con otras de ciudades que han atravesado importantes procesos de regeneración urbana como es el caso de Medellín. Este proyecto puede apoyar a las autoridades públicas en el proceso continuo de mejora de las ciudades mediante la adopción e integración de nuevas soluciones tecnológicas.

LAS EMPRESAS INDUSTRIALES, ¿QUÉ NOVEDADES PUEDEN APROVECHAR DEL EVENTO?

A través de este evento, las empresas industriales peruanas pueden encontrar un aliado con quien co-desarrollar un proyecto tecnológico o implementar una nueva tecnología, bien sea a nivel de prototipo, demostrador o producto final. También es un buen marco para identificar socios potenciales con quien establecer una "start-up" o una "jointventure" así como firmar



un acuerdo comercial para vender o distribuir un nuevo producto o servicio de base tecnológica. En definitiva, la red ELAN Network es un trampolín inmejorable para alcanzar cualquier tipo de negocio entre entidades de América Latina y Europa, siempre que este tenga una clara base tecnológica.

¿CÓMO TRABAJA SU ORGANIZACIÓN PARA ENLAZAR A LAS EMPRESAS EUROPEAS Y LATINOAMERICANAS? ¿CÓMO TRABAJAN CON ELLAS LUEGO DE LOS EVENTOS?

ELAN Network es una red que trabaja de manera conectada para apoyar a las PYMEs en la co-generación de estos negocios de base tecnológica. Una Red compuesta por organismos intermedios de la triple hélice que dispone del conocimiento de los agentes más relevantes de ambos continentes, lo cual permite identificar con mayor rapidez y eficacia las empresas u organizaciones idóneas para cada potencial caso de negocio. Los eventos actúan como una herramienta que permite acelerar el proceso de generación de negocio y recoge la información de aquellos potenciales negocios que desean que se les haga un seguimiento. Un seguimiento que se lleva a cabo en conexión con los socios europeos y latinoamericanos que puedan satisfacer de mejor manera las necesidades de las empresas y que se realiza de manera virtual o incluso a través de reuniones concertadas con las empresas. ■





MARCAS PARA CRECER

Promperú lanza marcas sectoriales para impulsar las exportaciones. Futuras marcas industriales en camino.

Luego de casi cinco años del lanzamiento de la Marca Perú, Promperú dio un paso más con el lanzamiento de marcas sectoriales. Luis Torres, director de Promoción de las Exportaciones de esta institución, comenta que el proyecto de imagen del país contemplaba el desarrollo de una arquitectura de marcas, que conserven los lineamientos de la Marca Perú, logre posicionar productos, turismo e inversiones.

El funcionario precisa que la actual gestión del ministro de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros, fue la que impulsó el desarrollo de estas marcas con un enfoque internacional. "Se inició el trabajo con el diseño de la marca para alimentos peruanos que incluye

productos del sector agrícola y pesquero. Esta busca poner en valor el territorio, la historia, la forma cómo cultivamos, la vinculación con la gastronomía y el ambiente de negocios, que sigue siendo un pilar muy importante para la atracción de inversiones", detalla.

Tras las consultas con el sector privado, se llegó a la conclusión de que siendo un país megadiverso y con condiciones geográficas difíciles de igualar, se debía lanzar una marca que nomine a una categoría de productos que tienen un aporte nutricional para la prevención y el buen estado de salud. "Así surge la marca *Superfoods Peru*, que precede al nombre de los alimentos de agricultura y pesca. "Se busca posicionar al Perú como una despensa de alimentos para el planeta, pero no de commodities sino de productos que generan un valor en la salud y que se convierten en un estilo de vida", explica, y agrega que esto comprende a la maca, la quinua, los arándanos, las uvas, el cacao, pasando por los pescados azules ricos en ácidos grasos; apostando a esa tendencia global de prevenir y

tener un buen estado de salud como un estilo de vida.

El lanzamiento de *Superfoods Peru* lo realizó el ministro Ferreyros en Berlín en febrero pasado. "A la fecha tenemos planificado hacer aproximadamente 40 actividades de promoción de exportaciones en Europa, Asia y Latinoamérica. Ya hemos realizado el 50% de ese plan de actividades", afirma el director de Promperú.

"Hemos expuesto la marca *Superfoods Peru* en más de 1,500 m2 de pisos feriales, ruedas de negocios, activaciones y ha sido mostrada a más de 4,000 compradores internacionales de más de 134 países", indica Torres. Además se han realizado más de 42 activaciones en Milán, Lisboa, Londres, Madrid, Tel Aviv, Taipéi, Hamburgo, Moscú, Estambul, Los Angeles, Nueva York, Toronto, Miami, Sao Paulo en coordinación con las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior (Ocex). En estas actividades han participado más de 180 empresas peruanas con proyecciones de negocios por US\$ 424 millones.

NUEVAS MARCAS SECTORIALES



“Localmente haremos una presentación fuerte en Expoalimentaria en setiembre y cerraremos el año con presentaciones en Asia y Europa que implican el desarrollo de grandes plataformas como la feria de Anuga (Alemania), Asia FoodLogistics (Hong Kong) y China Fisheries (China), a las que ahora iremos con este nuevo concepto”, adelanta.

TAREAS EMPRESARIALES

Tras recordar lo difícil que es para una empresa posicionar una marca, más aún en los mercados internacionales, el funcionario de Promperú resalta que gracias a la marca *Superfoods Peru*, el Estado pone a su alcance toda una plataforma de comunicación que destaca una categoría de productos por la calidad nutricional de los alimentos peruanos. Así, la idea es que las firmas alineen sus estrategias comerciales y desarrollen sus propias marcas, observando los lineamientos de comunicación visual y de mensajes de la marca estatal, para así capitalizar el interés generado por los productos nacionales.

“Hay empresas de todos los tamaños que han asumido el reto de construir marcas”, indica. Eso les permitirá dejar de exportar con marca blanca o con la del comprador y, de esta forma, llegar

de forma directa al consumidor final en los mercados internacionales. “Eso implica pensar en un modelo de negocio que los lleve a pasar de despachadores de productos a construir marcas, fidelizar clientes, tener estrategias de mercadeo más desarrolladas en los mercados de destino, en los centros de distribución y todo lo que implica un posicionamiento de marca en un mercado”, complementa.

Torres aclara que la marca *Superfoods Peru* aplica a cualquier presentación de los productos agrícolas y pesqueros peruanos (congelado, fresco, conservas, etcétera). Igualmente es accesible para cualquier tamaño de empresa. Al respecto, resaltó

que las pequeñas empresas son las más ligadas a las marcas, a la vez que buscan difundir con qué certificaciones están trabajando. Esto último puede ser certificaciones de comercio justo, biocomercio, de productos nutraceuticos, Kosher, entre otras. “Si ya lo hacen, entonces no tendrá problemas en adoptar la marca *Superfoods Peru* pues ya ha pasado por el proceso de certificarse en las demás categorías”, detalló.

REQUISITOS A CUMPLIR

Para aprovechar los beneficios que ofrece exportar usando las marcas sectoriales o de productos que desarrolla Promperú, Torres precisa que “los requisitos para obtener el uso de la marca *Superfoods Peru* son simples pero son los más evidentes”. El primero es haber cumplido los requerimientos para manejar la Marca Perú. Ello implica que, en el caso de los alimentos, la empresa cumpla con todos los protocolos sanitarios, a lo que debe sumar todas las certificaciones que le exigen en los exigentes mercados de Estados Unidos, Unión Europea o Asia. También se evalúa que la empresa tenga un RUC activo, no tenga contenciosos judiciales.

Adicionalmente, la firma postulante debe acreditar su participación





en algunas de las actividades de promoción de las exportaciones que realiza Promperú, como pueden ser ferias, ruedas de negocios, o, incluso, las mesas de trabajo intersectoriales. “Queremos que los exportadores sean frecuentes y eso pasa por incrementar sus capacidades exportadoras y al hacerlo dejan un rastro que puede verificar Promperú”, detalla.

“Son requisitos simples que son exigidos para que Promperú sea coherente con el mensaje de la marca *Superfoods Peru* que es ser un súper producto provisto por una empresa confiable”, afirma.

Para evitar problemas como los que persisten con los moluscos bivalvos en el mercado europeo por un lote contaminado, el director de Promperú resalta que el manejar la Marca Perú y la de *Superfoods Peru* implica acciones de control respecto al mantenimiento de los requisitos que permitieron que la empresa obtenga la licencia para usarlos. Precisó que para ello, los gremios empresariales, como la SNI, no solo han participado en el desarrollo e implementación de la marca para los alimentos, sino que también velarán que sus asociados mantengan altos estándares. “Hay una autorregulación del sector privado que hace que los gremios empresariales tomen un rol más protagónico”, señala.

MARCAS EN CAMINO

“Hay un set de marcas que está trabajando Marca País donde tenemos a *Super Foods Peru* que ha creado un patrón de trabajo. Ahora vienen *Perú Textiles* y *Alpaca del Perú*, y lo siguiente que se está trabajando es café y cacao”, adelanta Torres.

En el caso del cacao, el funcionario explica que se está trabajando junto con el Ministerio de Agricultura para darle una identidad visual a este fruto originario del Perú. “Es un producto que llegará a los US\$ 300 millones en exportaciones y las proyecciones son muy buenas a mediano y largo plazo. Tiene la capacidad de convertirse en un cluster al igual que el café y eso necesita ser comunicado de forma particular”, explica.

La meta es que la marca refleje que es un fruto con historia, que está relacionado con la conservación del ambiente, con aspectos

de género, de desarrollo de poblaciones vulnerables; aunado a las propiedades intrínsecas al producto que son muy potentes para el consumidor.

Cabe recordar que durante el Foro Industrial, el viceministro de Comercio Exterior, Edgar Vásquez, adelantó que el Mincetur está trabajando en generar asociaciones de pequeñas y medianas empresas para explotar cuatro nuevas marcas: *Tibana* para la piña Golden del VRAEM; *Aynoka* para la quinua de Puno, *Zikuyo* para el cacao blanco de Piura y *Kall Kakao* para el cacao de Cusco (**Industria Peruana N° 924**).

Torres detalla que cada marca tiene un plan de trabajo para que cada una tenga su propio espacio, lo cual ha sido consensuado con el sector privado.

Finalmente, con respecto a otras marcas relacionadas al sector industrial, Torres adelanta que se prevé desarrollar una marca para la metal mecánica al ser un subsector que está creciendo de la mano de los proveedores mineros, de la agroindustria, de la industria textil y confecciones y del boom de la gastronomía. En todo caso, la idea que maneja Promperú es manejar las marcas con una visión de mediano y largo plazo por lo que no se lanzarán todas a la vez. ■

‘SUPERFOODS PERU’ ES ACCESIBLE PARA EMPRESAS DE CUALQUIER TAMAÑO



UN SECTOR QUE NO CALZA

El sector manufacturero de calzado está a la espera de medidas que le permita frenar la desleal competencia de algunos países.

La industria de calzado peruana (que abarca productos como zapatos, alpargatas, botas, botines, zapatillas, sandalias, etcétera) está dedicada casi en su totalidad a abastecer la demanda local, siendo esta tanto para el consumo personal, como para las diversas actividades productivas, tales como la construcción, servicios de protección y seguridad, limpieza, entre otras labores.

Jorge Peschiera Cassinelli, presidente del Comité de Calzado de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y empresario del sector, afirmó que la producción nacional de estas prendas está cayendo sostenidamente desde 2011. "Las importaciones de las importaciones de estas prendas están desplazando y actualmente representan más del 50% del consumo nacional. El volumen de exportaciones es pequeño, menos del 5% de las importaciones," aseguró.

En línea con estas palabras, según el reporte del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la SNI, en lo que respecta a la producción nacional de calzado, en 2005 y 2006 se tuvieron registros negativos del orden del 18% para posteriormente ocurrir una recuperación entre 2007 (64.3%), 2008 (16%) y 2009 (44.7%). A partir de 2010, el sector de calzado tuvo tres años de crecimiento (2012 con 6.9%, 2013 con 4.6% y 2015 con 3%), pero también obtiene cifras negativas en el 2010 (-3.1%), 2011 (-2.7%) y 2014 (-14.8%). En 2016, el sector experimentó un leve crecimiento de 0.2%. Asimismo, la balanza comercial de calzado ha tenido una tendencia negativa, la cual se ha acentuado a partir de 2010.

El reporte menciona además que al cierre de 2016, la balanza comercial del sector calzado fue deficitaria, alcanzando los US\$ 347 millones, resultado que se sustentó en un aumento de las importaciones y una disminución de las exportaciones. Cabe resaltar que en 2015 se registró el mayor valor de importaciones de calzado del periodo comprendido entre los años 2006 - 2016.

El presidente del Comité de Calzado de la SNI detalló que cerca del 80% de los pares de calzado importados en 2016 provino de China. "Vietnam ha estado incrementando su participación sobrepasando el 13% del total. Ambos países generan competencia desleal, exportando a precios menores que sus mercados internos, como lo hemos demostrado ante Indecopi para obtener medidas antidumping", detalló.

El reporte del IEES da cuenta que en el 2016, por valor CIF, el 91.8% de las importaciones de calzado se concentraron en cinco países: China (54.2% del total, US\$ 200,3 millones), Vietnam (18.8%, US\$ 69,4 millones), Brasil (10.2%, US\$ 37,6 millones), Indonesia: (7.0%, US\$ 25,9 millones) e India (1.6%, US\$ 5,9 millones).

Por producto, la importación de calzado se concentra principalmente en el grupo de calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil (US\$ 156,2 millones), seguido del grupo de los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico (US\$ 127,6 millones).

EXPORTACIONES

Según datos del IEES, en el 2016, las exportaciones de calzado alcanzaron los US\$ 22.4 millones, cifra menor en 17.9% a la registrada en el 2015, cuando se alcanzó US\$ 27.3 millones, comportamiento que se originó por los menores despachos de calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material natural, grupo de productos que descendió en 17.7%.

En el 2016, la exportación de calzado también se destinó principalmente a cinco países, que concentraron el 82.7% del total exportado de calzado: Chile (US\$ 6.1 millones), Estados Unidos (US\$ 4.2 millones), Colombia (US\$ 4.0 millones), Ecuador (US\$ 3.5 millones) y México (US\$ 730 mil).

De acuerdo con el IEES, la exportación de calzado, durante 2016 se concentró en mayor medida, en calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural (US\$ 7.4 millones), seguida de la exportación del grupo conformado por los calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de material textil (US\$ 5.2 millones).

El reporte del IEES refiere que hacia Estados Unidos, Chile y Canadá, se exportó básicamente calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural. En el 2016, se exportó al mercado estadounidense un total de U\$ 3.5 millones en este grupo de calzados, cifra mayor en 18.7% respecto al año anterior. En cuanto al volumen, pasó de 64 toneladas a 69 toneladas, es decir se incrementó en 7.4% respecto al 2015.

ANALIZANDO LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

Peschiera aseguró que el gobierno actual, al igual que los anteriores, parece no darse cuenta de la gravedad de la situación por la que atraviesa el

sector. "La mentalidad es que si las industrias no son competitivas, los empresarios deben dedicarse a otra cosa. Los funcionarios del Estado no parecen entender que no es que la industria nacional no sea competitiva, sino que enfrenta competencia desleal de otros países. Se resisten a utilizar las herramientas que tiene el Estado para frenarla. Tampoco se preguntan qué va a pasar con los trabajadores de empresas que reduzcan su producción o cierren debido a esa competencia desleal", explicó.

El presidente del Comité de Calzado lamentó que las autoridades no tengan propuestas realistas para promover actividades que generen los puestos de trabajo que se están perdiendo en sectores como confecciones y calzado, a causa de esas importaciones.

Explicó que desde hace 20 años, el sector calzado ha estado solicitando

medidas antidumping. "En algunos casos las hemos obtenido; en otros, no. Se encuentran vigentes medidas aplicadas a algunas partidas arancelarias de productos provenientes de China. Las medidas antidumping son útiles pero no suficientes; además, solo cubren una porción limitada del universo de países y partidas" detalló.

Según Peschiera, para que las medidas sean efectivas debe haber un buen control en Aduanas, lo cual no está sucediendo. "En lo que va del año, el 94% de los despachos de importación de calzado en aduanas se ha hecho sin ninguna inspección. Además, desde el 2015 se ha eliminado la penalidad que existía en Aduanas por incumplir el reglamento de etiquetado. El Estado debe incluir penalidades en el reglamento de etiquetado y, además, reestablecer en la Ley de Aduanas la penalidad por etiquetar mal", dijo.



INDUSTRIA DEL CALZADO

IMPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE US\$



Fuente: Infotrade

COMPETITIVIDAD E INFORMALIDAD

El presidente del Comité de Calzado expresó que los fabricantes no han dejado de invertir para mejorar la competitividad de su sector. En ese sentido, se han abocado al desarrollo de nuevos productos, a la constante renovación de modelos, a la introducción de procesos más eficientes, tienen una mayor velocidad de respuesta, producen lotes de menor tamaño, automatizan sus plantas para mejorar calidad y reducir costos, entre otras acciones; a la vez que deben acatar las exigencias en el ámbito laboral y medioambiental, las cuales no se exigen en los países con los que el Perú compete.

“Es difícil competir cuando el Estado no usa todas las herramientas a su alcance para defender a la industria nacional de la competencia desleal. Ante la insuficiencia e ineffectividad de medidas que impidan la competencia desleal de las importaciones, pensamos que deberían establecerse mayores tasas arancelarias, como tienen, por ejemplo, México y Colombia, con lo cual no se violarían los TLC ni nuestros compromisos con la OMC”, propuso Peschiera.

Respecto a la informalidad, el también empresario dijo que esta situación ocurre debido a la sobre regulación en todos los aspectos, pero principalmente en lo laboral.

“Para ser competitivos, debemos reformar la legislación tomando en cuenta la experiencia de países con los que competimos. Debemos aplicar las mejores prácticas, pensando principalmente en el 70% de los trabajadores que se encuentran actualmente en la informalidad”, explicó.

EXPECTATIVAS DEL MERCADO EXTRANJERO Y LOCAL

Peschiera afirmó que los países donde tenemos mayores posibilidades de competir tienen políticas adecuadas para defender su producción nacional. Por ejemplo, México y Colombia aplican aranceles del orden de 30% o 35% a las importaciones de calzado,

afectando a las importaciones del Oriente. “Sin embargo, gracias a los acuerdos comerciales del Perú con ellos, ingresamos a esos países sin aranceles. El hecho que estemos exportando a estos países evidencia la competitividad de nuestra industria, que nos permite enfrentar a sus fabricantes, que cuentan con sólidas industrias del cuero y calzado”, declaró.

Respecto al mercado local, explicó que su consumo de calzado evoluciona de la mano con el resto de la economía, percibiéndose este año un estancamiento en la demanda, por lo que espera que se adopten las medidas adecuadas para impulsar un mayor crecimiento en el segundo semestre.

“Existe una gran capacidad instalada en el sector que está solo parcialmente utilizada. Por ese motivo, aparte de incrementar la fiscalización en Aduanas y exigir el cumplimiento del etiquetado, deben adoptarse medidas urgentes como, por ejemplo, incrementar aranceles, lo cual generaría una respuesta muy rápida. Fácilmente, el sector podría crecer a tasas de 20 o 30% al año, generando decenas de miles de empleos”, finalizó Peschiera. ■

PBI DEL SUBSECTOR CALZADO - ACUMULADO ULTIMOS 12 MESES (MILLONES DE SOLES DEL 2017)



Fuente: INEI acumulado de los últimos 12 meses para eliminar estacionalidad

SNI AMPLÍA SU PORTAFOLIO DE ASOCIADOS

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) da la bienvenida a sus nuevos asociados, quienes a partir de la fecha forman parte de este gremio industrial, cuyo objetivo se enmarca en la continua ejecución de acciones que conlleven a una exitosa representación y promoción de la actividad empresarial e industrial en el país.

En esa línea, el 14 de julio último, en la SNI se realizó un desayuno de bienvenida a un grupo de representantes de empresas industriales, los cuales compartieron con los jefes y gerentes de la institución. La actividad que tuvo como finalidad acercar a los nuevos socios a los servicios y beneficios que ofrece el gremio industrial, contó con la participación de la gerenta Comercial de la SNI, Frida Lira, y el gerente del Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES), Dante Carhuavilca.

Asimismo, el encuentro fue oportuno para que los nuevos socios estrechen relaciones empresariales y



amplíen su red de contactos a fin de posteriormente afianzar alianzas comerciales o profesionales. Por su parte, los funcionarios y gerentes de comités de la SNI informaron a los nuevos asociados sobre nuestros servicios de coordinación parlamentaria, asesoría legal gratuita, cursos y talleres de temas de interés, alquiler de salas, entre otros.



MODASA PRESENTE EN LA FERIA INTERNACIONAL DE COCHABAMBA 2017

Una vez al año, Cochabamba se convierte en la capital comercial de Bolivia, cuando se celebra la Feria Internacional de Cochabamba. Esta plataforma genera aproximadamente US\$155 millones en intenciones de negocios, acoge alrededor de 350,000 visitantes y más de 1,500 empresas provenientes de países de América Latina, Norteamérica, Europa, Asia y África. Este año, la 34 edición se realizó del 27 de abril al 7 de mayo.

En ese evento relevante para los acuerdos de negocio, Modasa no podía estar ausente. La empresa asumió el reto de lograr una presencia destacada y lo logró con un stand de más de 300 m². Puso en exhibición la carrocería del modelo bandera de nuestro portafolio, el Zeus 3. En el país del sur, Modasa participó junto a su distribuidor, Grupo Unebus. Es a través de ellos que se efectuó la primera venta de un Zeus 3 a la empresa boliviana Bolpar, que cubre rutas internacionales a Argentina, Brasil y Chile.



'JUST BE' - BASF PRESENTA NUEVAS TENDENCIAS PARA EL MERCADO DE COSMÉTICA.

Enfocada en presentar nuevas tendencias en Personal Care para el mercado peruano, BASF, empresa química líder mundial, presentó el nuevo concepto 'Just Be' de la marca Care Creations™, el cual resalta la diversidad y belleza única de cada persona. La presentación se realizó en conjunto con su distribuidor en Perú Hexaquímica, el pasado 18 de mayo y contó con la participación de un gran número de fabricantes nacionales de cosméticos, quienes recibieron una

charla técnica por parte de la especialista Paulina López, representante de la división de Care Chemicals de BASF para Perú y Chile.

Actitud, pluralidad, orgullo y aceptación, son algunas de las palabras que definen el nuevo concepto, que apunta a que las personas acepten y potencien las características que los hacen únicos. Como parte de esta nueva tendencia, BASF desarrolló el primer activo del mercado diseñado específicamente para el universo masculino Speci'Men™, bajo el concepto "Men-Inverse", una tendencia que trae al mundo soluciones diseñadas especialmente para hombres.



ABB LANZA TABLERO DE DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA SYSTEM PRO E POWER

ABB presentó al mercado peruano el System pro E power, un sistema de distribución con una

capacidad máxima de 6300 A y 120 kA de corriente de cortocircuito y que está diseñada para cumplir con los requerimientos locales de instalación, protección, especificaciones eléctricas y mecánicas que requieren los sectores de infraestructura, puertos, hospitales, data centers, entre otros.

"Los tableros eléctricos deben de tener seguridad contraposibles efectos a personas que estén alrededor del tablero. El System pro E power viene diseñado para resistir al arco interno que son aquellos defectos que pueden ocurrir en una planta eléctrica y puede quedar fuera de servicio todo el tablero. También resiste vibraciones sísmicas según el estándar IEC 60068 - 2 -57 y cumple el estándar de diseño resistente a sismos IEEE 693, y esto es importante porque sabemos que Perú están propensos a estos fenómenos", informó Fabio Benintendi, gerente del área de la fábrica de ABB Italia.



CARTAVIO BUSCA CONSOLIDARSE EN SUS PRIMEROS MESES EN LA CATEGORÍA DE RTD

El año pasado Cartavio Rum Company se interesó por un nuevo proyecto para seguir consolidando su presencia en el mercado de licores: ingresar al segmento de los ‘ready to drink’ (RTD) o licores listos para tomar. Los nuevos productos ya se encuentran en el mercado hace un par de meses y buscan incrementar las formas y lugares de consumo de las categorías de ron y vodka. Actualmente han lanzado Hit (bajo el paraguas de su ron Cartavio) y Wild (bajo la marca de vodka Russkaya).

Estos nuevos emblemas incluyen tres variedades (cuba libre, piña colada, mojito, y sex on the beach, tropical orange y passion fruit, respectivamente) en envases de 355 ml. Asimismo, el presidente de Cartavio Rum Company, Luis Benavides, comentó que hace semanas se lanzó la presentación en un envase de 700 ml perfecto para compartirlo entre amigos y aseguró que no descarta ampliar la variedad de los Hit y Wild. Además, comentó que en los próximos meses veremos algunas novedades en la categoría de ron y whisky.

NUEVA MARCA “PORCELLANATO SAN LORENZO” INGRESA AL MERCADO DE ACABADOS

Cerámica San Lorenzo es parte de Lamosa, grupo líder en revestimientos en América Latina, y uno de los tres productores de cerámicos más grandes del mundo. La empresa peruana ha iniciado la producción del “Porcellanato San Lorenzo”, una innovadora extensión de marca que se importará al mercado nacional con piezas en gran formato rectificado, producidas en su moderna planta en México, para pavimentos y revestimiento, la misma que cuenta con una capacidad de producción de 20,000 m2 diarios.

“Su moderno proceso de producción garantiza variados productos rectificados en pasta blanca con estrictos parámetros dimensionales, permitiendo su fácil colocación y buen acabado”, detalló Javier Martinelli, gerente comercial de Cerámica San Lorenzo. Añadió además que, gracias a sus altas prestaciones técnicas, estas piezas soportan una



alta resistencia al desgaste. San Lorenzo presenta también su nueva línea “Marmolanato”, inspirada en la belleza de la cultura griega con dos innovadoras versiones: Satín y Smart-tile (pulido inteligente), con cuatro productos en dimensiones de 59x59 rectificado.

I. EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

PRODUCCIÓN MANUFACTURERA, 2010 - 2017 (Variación porcentual)



* La industria total en mayo del 2017 aumentó en 11,3%. Si se calcula el crecimiento de la industria total sin considerar Procesamiento y Conservación de Pescado, la industria hubiese disminuido -2,9% en el mismo periodo.

POR ACTIVIDAD, 2017

	May	Ene-May
Primaria	57,1	23,5
No Primaria	-2,7	-3,4
Total Industria	11,3	2,7
Industria sin Procesamiento y Conservación de pescado	-2,9	-2,8

POR TIPO DE BIEN, 2017

	May	Ene-May
Consumo	0,7	-2,0
Intermedio	-6,4	-5,3
Capital	19,2	12,1

Fuente: INEI. BCRP. PRODUCE. Información disponible al 18/07/2017.

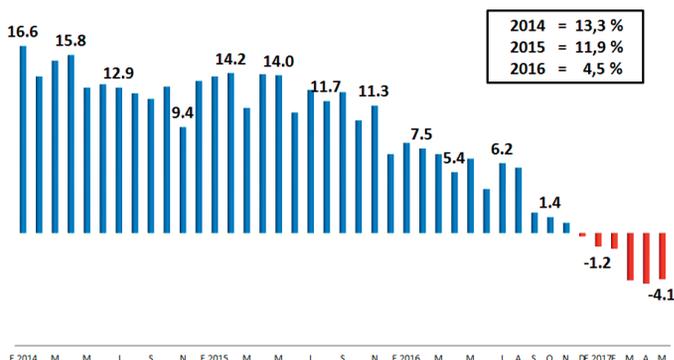
PRODUCCIÓN DE LAS PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES, 2017 (Variación porcentual)

Ramas	Mayo	Ene - May
Productos alimenticios*	60,3	23,8
Productos alimenticios sin Procesamiento y Conservación de pescado	-9,6	-5,5
Bebidas	5,2	-2,0
Productos textiles	6,1	-3,6
Prendas de vestir	-6,7	-8,5
Papel y productos de papel	7,3	8,1
Productos de la refinación de petróleo	2,5	13,8
Sustancias y productos químicos	-4,0	-4,3
Caucho y plástico	5,3	2,8
Minerales no metálicos	-2,8	-3,0
Productos derivados de metal	-4,3	-6,1
Equipo eléctrico	-22,6	-7,1
Maquinaria y equipo n,c,p,	43,9	23,4
Fabricación de muebles	11,1	2,7
Otras industrias	21,1	16,7

* El comportamiento de los productos alimenticios está influenciado por la alta variabilidad de la rama industrial Procesamiento y Conservación de Pescado.

Fuente: INEI. PRODUCE. Información disponible al 18/07/2017.

CRÉDITOS DIRECTOS A LA INDUSTRIA, 2014-2017 (Variación porcentual)

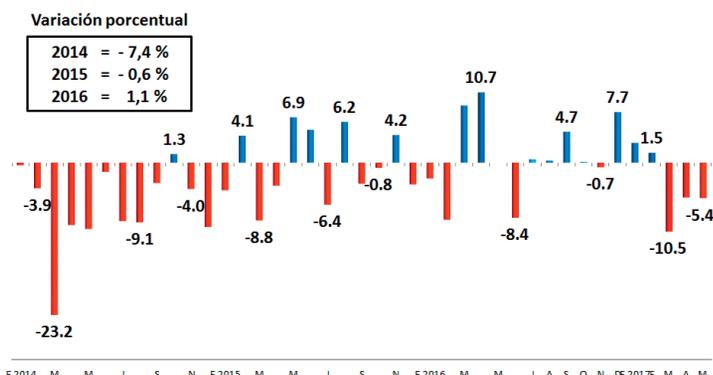


Fuente: SBS. Información disponible al 18/07/2017.

En mayo de 2017 el crédito bancario real orientado a la industria disminuyó en 4,1%.

De otro lado, los tributos internos aportados por la industria se reducen en 5,4%.

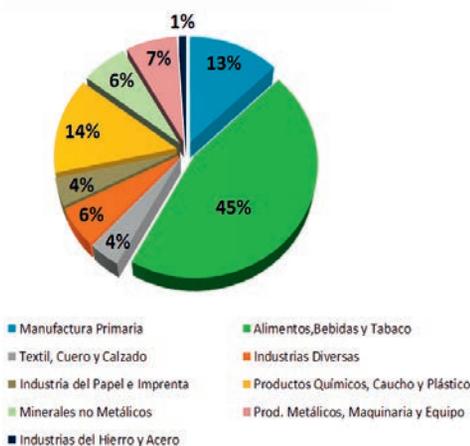
IMPUESTOS APORTADOS POR LA INDUSTRIA, 2014-2017 (Variación porcentual)



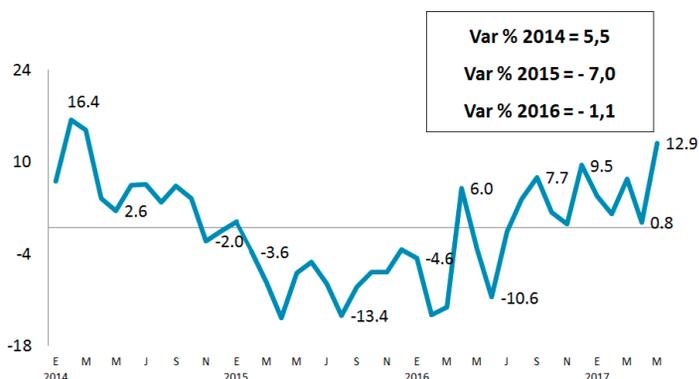
Fuente: SUNAT. Información disponible al 18/07/2017.

POR RAMAS INDUSTRIALES, Ene - May 2017 (Participación)

Aportado por la Industria: S/, 6 mil 041 millones



EXPORTACIONES NO TRADICIONALES, 2014-2017 (Variación porcentual)



Fuente: BCRP. Disponible al 18/07/2017.

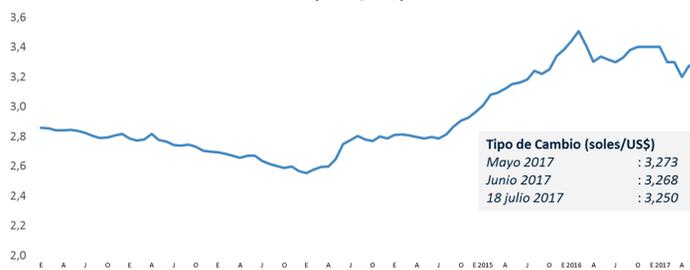
POR SECTORES, 2016-2017

Sector	Valor FOB (Millones de US\$)		Variación porcentual (%)
	Mayo 2016	Mayo 2017	Mayo 2017
Agropecuario	328	399	21,4
Pesquero	70	97	38,7
Textil	98	96	-1,9
Madera y papel	24	29	18,9
Químico	109	110	0,9
Minerales no metálicos	56	52	-7,9
Metalúrgico y joyería	90	102	12,8
Metal-mecánico	43	43	1,1
Total no tradicional	830	937	12,9

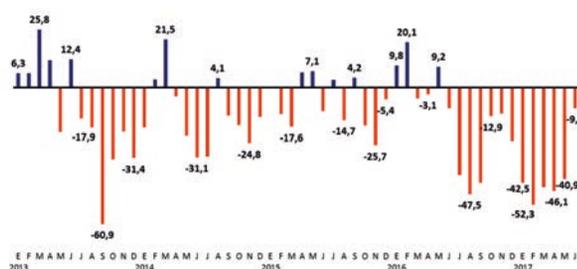
Las exportaciones no tradicionales han registrado un aumento de 12,9% en mayo de 2017.

En el mismo periodo, la importación de bienes de capital para la industria disminuyó en -3,0%.

TIPO DE CAMBIO INTERBANCARIO PROMEDIO COMPRA - VENTA, 2010 - 2017 (Soles/US\$)



EMPLEO EN LA INDUSTRIA, 2013-2017 (Variación absoluta, miles de personas)*



Tasa de crecimiento del dólar USA respecto a la moneda nacional de los países miembros de la Alianza del Pacífico* (Porcentaje)

Países	2012	2013	2014	2015	2016	2017						
						Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Al 04-Jul
Perú	-4,2	2,5	5,0	12,2	6,0	-1,6	-2,4	0,1	-0,5	0,8	-0,2	-0,4
Colombia	-2,7	4,0	7,0	37,1	11,3	-2,2	-2,1	2,0	-2,2	1,6	1,6	2,6
Chile	0,6	1,8	15,2	14,7	3,4	-0,9	-2,6	2,9	-1,0	2,5	-1,0	-0,3
México	5,9	-3,0	4,2	19,4	17,8	4,2	-5,2	-5,0	-2,7	0,1	-3,4	0,4

* Corresponde al promedio del periodo.

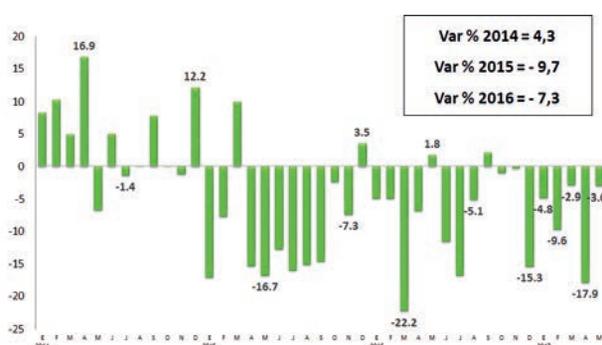
Fuente: BCRP. Información disponible al 18/07/2017.

(*) Trimestre móvil. La información corresponde a Lima Metropolitana. Fuente: INEI.

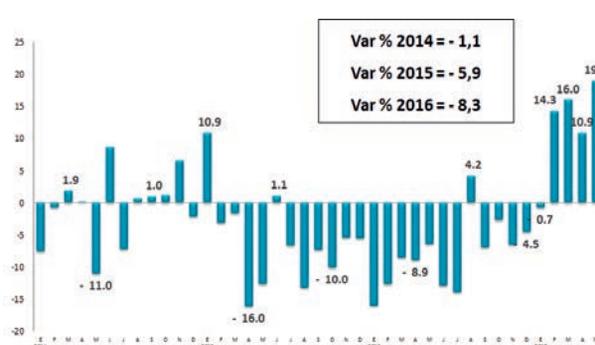
En el trimestre marzo – abril – mayo del 2017 se perdieron 9,3 mil empleos en el sector industrial de Lima Metropolitana.

IMPORTACIONES PARA LA INDUSTRIA, 2014 – 2017 (Variación porcentual)

BIENES DE CAPITAL



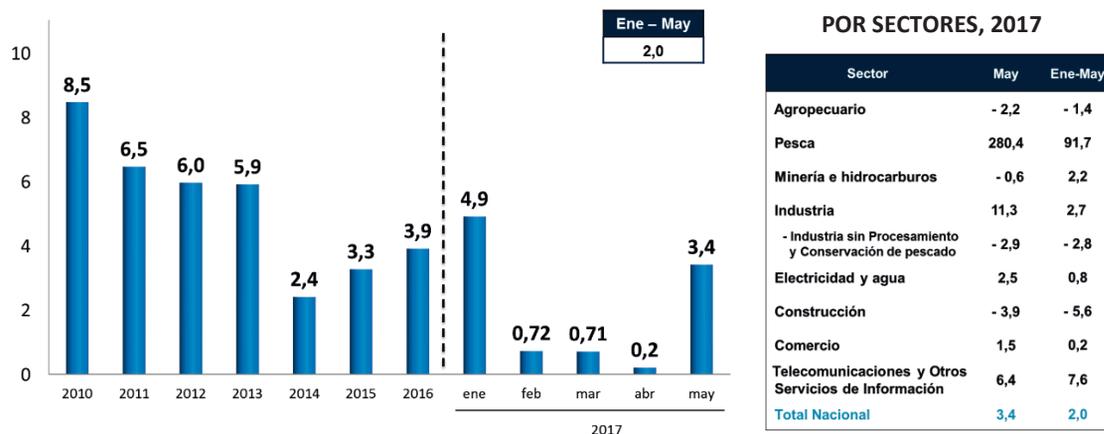
INSUMOS Y MATERIAS PRIMAS



Fuente: BCRP. Información disponible al 18/07/2017.

II. ENTORNO MACROECONÓMICO

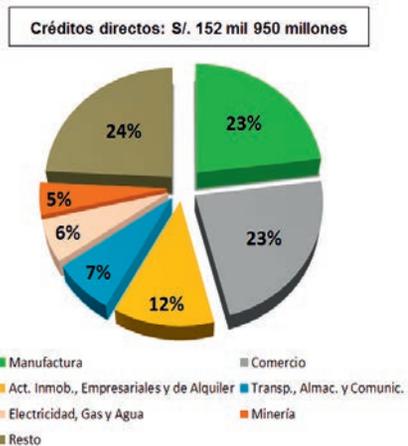
PRODUCCIÓN NACIONAL, 2010 - 2017 (Variación porcentual)



Fuente: INEI. Información disponible al 18/07/2017.

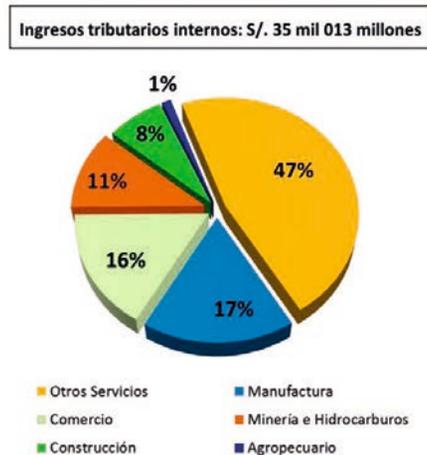
En mayo de 2017, la producción nacional experimentó un crecimiento de 3,4 %, influenciado principalmente por el importante incremento productivo de pesca.

CRÉDITOS DIRECTOS POR SECTOR ECONÓMICO, a Mayo 2017 (Distribución porcentual)



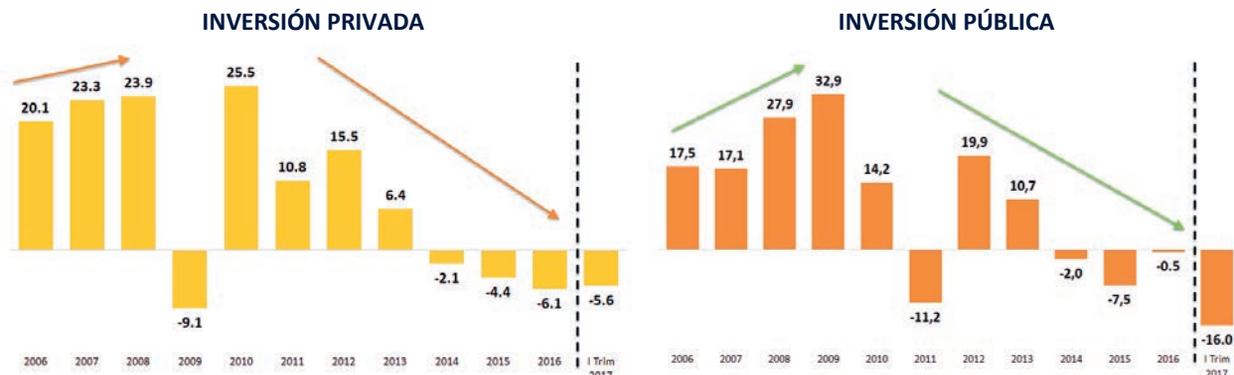
Fuente: SBS. Información disponible a 18/07/2017.

TRIBUTOS INTERNOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, Ene - May 2017 (Distribución porcentual)



Fuente: SUNAT. Información disponible al 18/07/2017.

INVERSIÓN, 2006 - 2017 (Tasa de crecimiento)



Nuevo servicio



Beneficio exclusivo para los socios de SNI

15%

de descuento en nuestros planes



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS



iVeritrade y SNI ponen a su disposición la mejor **Herramienta de Inteligencia Comercial On line!**

A través de esta plataforma de comercio exterior podrás conocer de manera rápida y sencilla:

- Importadores
- Exportadores
- Precios de productos
- Contamos con servicio post venta

Demo gratuito

Ingresa a nuestra web: www.sni.org.pe

T 616-4444 Anexos 263 - 264 | E contactenos@sni.org.pe



EVENTOS Y ESPACIOS

UN AMBIENTE IDEAL PARA CADA OCASIÓN



UBICADOS EN LA ZONA
MÁS EXCLUSIVA DE

San Isidro

Los Laureles 365

- ✓ ALQUILER DE **11 AMBIENTES** FUNCIONALES PARA TUS **EVENTOS CORPORATIVOS**
- ✓ ORGANIZACIÓN **INTEGRAL** DE TUS **EVENTOS**
- ✓ CAPACIDAD PARA **70 ESTACIONAMIENTOS**



T 616 4444 anx. 262 - 265



eventos@sni.org.pe • reservas@sni.org.pe



paga con **VISA**

www.sni.org.pe



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS