



INDUSTRIA PERUANA
REVISTA INSTITUCIONAL

935

EDICIÓN
ABRIL 2019

www.sni.org.pe



Gobierno apostará por la productividad

Entrevista exclusiva con Sylvia Cáceres Pizarro, ministra de Trabajo y Promoción del Empleo

Que se haga la luz

Comisión de Energía de la SNI propone una revisión integral de la legislación del sistema eléctrico nacional.

¿Resurgirá la inversión privada?

Repunte de los proyectos mineros moverá inversiones en otros sectores económicos. La industria será uno de estos.

Reconstrucción alzará vuelo

Gobierno acelerará el ritmo de las obras entre 2019 y 2020. Reitera compromiso de completarla a tiempo.





ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL



PERÚ

Ministerio
de la Producción



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

— CONFERENCIA INTERNACIONAL —

Parques Industriales para el Desarrollo Industrial Sostenible e Inclusivo

LIMA

11 - 12 JUNIO

SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS

Calle Los Laureles 365 - San Isidro



Informes:

foroindustrial@sni.org.pe

(+511) 616 4444 anexo 261

CON EL APOYO DE:



Programa de Alianzas para Países
Perú



En esta EDICIÓN



06 Ordenar la legislación

Es hora de revisar la legislación eléctrica

12 Promoviendo el empleo

Titular de Trabajo habló con Industria Peruana



16 Propuestas laborales

SNI alcanzará propuestas a Plan de Competitividad



20 El Pisco es peruano

Rechazo a propuesta chilena es unánime

25 Claridad normativa

Norma antielusiva se basa en imprecisiones

29 Reconocimiento empresarial

Asociado de la SNI gana prestigioso premio

Industria Peruana es editada por la SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS Email: industriaperuana@sni.org.pe

Edición y Publicidad: Los Laureles 365, San Isidro. Central Telefónica: 616-4444 -Anexo: 307

Comisión de Comunicaciones: Ricardo Márquez Flores, José Naranjo Correa, Roberto Nesta Brero, Alejandro Daly Arbulú, Fernando Mariátegui Cáceres, Luis Cieza de León Tuesta.

Directora: Mónica Verástegui Ramírez. Editor General: Hugo Gallegos Castillo Redacción: José Calderón. Diseño y Diagramación: Karamba Digital S.A.C., Prensa e Impresión: Universal Print.

Distribución: Hervas S.A.C.

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



Nuevo gabinete, ¿nuevas expectativas?

RICARDO MÁRQUEZ FLORES

Presidente

Sociedad Nacional de Industrias (SNI)

El inicio de la gestión de un nuevo Gabinete Ministerial es siempre un tiempo de expectativas positivas como de reactivación económica, lucha contra la corrupción, contrabando, subvaluación e informalidad, más aún cuando el nuevo Presidente del Consejo de Ministros, Salvador del Solar Labarthe, inicia su gestión con un nivel de aprobación del 44%, según reportó la encuesta de El Comercio-Ipsos a una semana de su designación.

Desde la Sociedad Nacional de Industrias, respaldamos la institucionalidad del país, es en ese contexto que manifestamos nuestro apoyo al nuevo Gabinete Ministerial, a la vez que nos reafirmamos en el compromiso de trabajar de manera conjunta en las políticas sectoriales que impulsen la promoción del empleo formal, la competitividad del país y la lucha sin tregua contra la corrupción.

Esperamos que el nuevo Gabinete prosiga con los esfuerzos para dotar al país de un marco de estabilidad jurídica y política que permita atraer las inversiones y reactivar el sector industrial, generando más empleo de calidad para los peruanos. Sin duda, el Gobierno tendrá en la industria peruana a un aliado importante en su lucha por la disminución de la pobreza y la anemia infantil, temas que deben ser prioritarios en la agenda gubernamental.

Saludamos la ratificación de Carlos Oliva como ministro de Economía y Finanzas, pues su continuidad permitirá avanzar en la elaboración, aprobación y puesta en marcha de la Política Plan Nacional de Competitividad y Productividad; en concordancia con las políticas y objetivos priorizados publicados por este ministerio en diciembre del año pasado. Como gremio consideramos que esta política le permitirá al Ejecutivo avanzar en las reformas que impulsen el crecimiento sostenido del país.

Solicitamos al nuevo Gabinete que continúe con la reforma del sistema judicial, pues son las instituciones de este sector las que brindan la estabilidad jurídica a las inversiones que tanto necesita el país.

Tras meses de inestabilidad y conflicto político, creemos que es momento que los poderes del Estado, las fuerzas políticas, el sector privado, la academia, los gremios y la sociedad civil logremos consensos para trabajar juntos en favor de la generación de políticas públicas acordes con los estándares internacionales en beneficios de nuestros compatriotas.

Finalmente, queremos recordar que la industria es la actividad económica con mayor aporte a la economía nacional, y que para impulsar su crecimiento, deben ejecutarse políticas que promuevan su productividad e impulsen el desarrollo de sectores como la pesca de consumo humano directo, textil-confecciones, industria del conocimiento, e infraestructura, lo cual redundará en más empleo formal. No existe economía desarrollada que no haya promovido su industria, el Perú no puede estar a espaldas de esta realidad, necesitamos que el Gobierno coloque a la industria como su prioridad en la agenda que tiene para desarrollar en los próximos dos años y medio.

COMITÉ EJECUTIVO DE LA SNI 2018-2020

RICARDO MÁRQUEZ FLORES, Presidente
JAVIER BARRIOS TEIXIDOR, Primer Vice-presidente
JORGE PESCHIERA CASSINELLI, Segundo Vice-presidente
JESÚS SALAZAR NISHI, Secretario
SANTIAGO ROMÁN MIU WONG, Pro-Secretario
ALEXANDER GLEISER SCHREIBER, Tesorero
GISELLA ROJO DELGADO, Pro-Tesorero
JACQUES MAYO TEPPERMAN, Vocal
MARTÍN MAJLUF BRAHIM, Vocal
LUIS SALAZAR STEIGER, Vocal
ANDREAS VON WEDEMEYER K., Past Presidente

DIRECTORES EMÉRITOS

Miguel Vega Alvear
Luis Guillermo Vega Monteferrí
Roberto Nesta Brero
Eduardo Farah Hayn
Manuel Yzaga Salazar
George Schofield Bonello
Pedro Olaechea Álvarez Calderón
Luis Salazar Steiger
Andreas von Wedemeyer

DIRECTORES ELEGIDOS POR

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

FELIPE JAMES ALMERIZ
Almeriz SA
ALBERTO LUIS DE AZAMBUJA PÁSARA
Punto Visual S.A.
AQUILINO FLORES CONISLLA
Topy Top S.A.
AUGUSTO MARTINELLI ADRIANZÉN
ABB S.A.
CÉSAR MERINO GROZO
Ingeniería Moderna de los Metales
EDUARDO DEL CAMPO ARNAIZ
Tecnipack S.A.C.
DAVID LEMOR BEZDIN
Body Fashion S.A.C.
GISELLA ROJO DELGADO
Nestlé Perú S.A.
HÉCTOR GARCÍA BEJAR
Motores Diesel Andinos S.A.
HOZKEL VURNBRAND STERNBERG
Pisopak Perú S.A.
JACQUES MAYO TEPPERMAN
Compañía Industrial Nuevo Mundo S.A.
JESÚS SALAZAR NISHI
Koplast Industrial S.A.
JOSÉ IGNACIO LLOSA BENAVIDES
Creditex S.A.
JOSÉ LUIS NARANJO CORREA
Molitalia S.A.
JOSÉ LUIS SILVA MARTINOT
Hersil S.A.
JOSÉ RICARDO ALLEMANT
Farminustria S.A.
LEANDRO MARIÁTEGUI
Textil Sourcing Company S. A.C.
MAGALI SIMON KASSIS
Texpima S.A.
MARIO RICCI NICOLI
Manufacturas Eléctricas S.A.
MARINA BUSTAMANTE MÉJICO
Renzo Costa S.A.
MANUEL JARA CANALES
Transformaciones Metal Mecánicas S.A.
MAX ISOLA DE IZCUE
Tejidos San Jacinto S.A.
MARTÍN MAJLUF BRAHIM
Tecnofil S.A.
PEDRO CACHAY VARGAS
Ajeper S.A.
ROLANDO MÁLAGA LUNA
Gloria S.A.
ROBERTO VIDAL VIDAL
San Fernando S.A.
ROBERTO ZOIA COLOMBO
Fima S.A.
SANTIAGO BRUNO ALECCI CIAMARRA
Productos Químicos Industriales S.A.
VÍCTOR EDUARDO GILMAN
Cerámica San Lorenzo S.A.C.
WILSON FARFÁN ROZAS
Fibrotecnia S.A.C.

GERENTE GENERAL
CARLOS GARCÍA JERÍ

SEDES REGIONALES
SEDE REGIONAL AREQUIPA
JULIO CÁCERES ARCE, Presidente
SEDE REGIONAL JUNÍN
MANUEL TORRES PEINADO, Presidente
SEDE REGIONAL LA LIBERTAD
JORGE BRANDON PORTAL, Presidente
SEDE REGIONAL LAMBAYEQUE
CARLOS QUIROZ ORREGO, Presidente

DIRECTORES Y PRESIDENTES REPRESENTANTES DE COMITÉS GREMIALES

Comité de Fabricantes de Aceites y Derivados
Jaime Butrich Velayas, presidente / director

Comité de Fabricantes de Cemento
Carlos Ugás Delgado, presidente / director

Comité de Fabricantes de Embutidos
Dragui Nestorovic Camacho, presidente
Juan Pablo Méndez Alvarado, director

Comité de Fabricantes de Esencias y Aditivos para la Industria Alimentaria y Cosmética
Mirella Denegri Aguirre, presidente / director

Comité de Fabricantes de Galletas
Fernando Mariátegui Cáceres, presidente / director

Comité de Fertilizantes
Timoteo Requejo Mego, presidente / director

Comité de Golosinas
Rubén Fernández Villa, presidente / director

Comité de Molinos de Trigo
Alejandro Daly Arbulú, presidente / director

Comité de Pesca y Acuicultura
Carlos Milanovitch, presidente
Hugo Bernal, director

Comité de la Industria Vitivinícola
Santiago Queirolo Targarona, presidente / director

Comité de Fabricantes de Productos Farmacéuticos
Juan Arriola Colmenares, presidente
José Enrique Silva Pellegrin, director

Comité de Confecciones
Marina Mejía Quiñones, presidente / director

Comité de Papelés y Cartones
Walter Flores Espinoza, presidente / director

Comité de Plásticos
Jesús Salazar Nishi, presidente
Jacobo Escrivá de Romaní, director

Comité de la Pequeña Industria
César David Merino Grozo, presidente
Santiago Román Miu Wong, director

Comité de Conductores Eléctricos y de Comunicaciones
José Ortiz Ugarte, presidente
Nicolás Laurent Moutin, director

Comité de Construcción de Maquinaria
Oliver Joerk, presidente / director

Comité de Construcción de Material de Transporte
Armando Ríos Morales, presidente / director

Comité de Fabricantes de Productos Metálicos
Patrick Spittler Mathez, presidente / director

Comité de Fabricantes de Bienes de Capital
Roberto Zoia, presidente
Antonio M. Chinchay Norabuena, director

Comité de Fabricantes de Carrocerías
Héctor García Bejar, presidente
José Vega, director

Comité de Industrias Metálicas Básicas
Manuel Alfaro Salmón, presidente / director

Comité de Línea Blanca
Raúl Coronel Marega, presidente / director

Comité de Maquinaria, Aparatos, Accesorios y Artículos Eléctricos
Augusto Martinelli Adrianzén, presidente
Carla Alva Cauper, director

Comité Textil
Raúl Ortiz de Zevallos Ferrand, presidente / director

Comité de Fabricantes de Fibras Sintéticas y Artificiales
Raúl Saba De Rivero, presidente / director

Comité de Fabricantes de Hilados Acrílicos
Marco Antonio Sabal Farah, presidente / director

Comité de Fabricantes de Tejidos de Punto, Medias y Calcetines
Leandro Mariátegui Cáceres, presidente
Maurice Abusada Sumar, director

Comité de la Industria de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones - TICs
Alonso Pérez Luna, presidente
Juan Antonio Ramírez Gastón Wicht, director

Comité de Fabricantes de Cerveza
María Julia Saenz Rabanal, presidente / director

Comité de la Industria de Bebidas Alcohólicas y Destilados
Luis Benavides Gonzales Del Riego, presidente / director

Comité de la Industria del Vidrio, Cerámica, Refractarios y Afines
John Hartley Morán, presidente / director

Comité Fabricantes de Explosivos
Alonso Solís Benites, presidente / director

Comité de Lácteos
Alejandro Daly Arbulú, presidente
Luis Ferrand Aspíllaga, director

Comité de la Industria Química
Bruno Alecchi Ciamarra, presidente
Carlos Alberto Carrera Lung, director

Comité de Calzado
Jorge Peschiera Cassinelli, presidente / director

Comité de Fabricantes de Equipos de Informática y Conexos
Carlos Durand Chahud, presidente / director

Comité de la Industria de la Madera y Derivados
Alfredo Biasevich Barreto, presidente / director

Comité de la Industria de Publicidad Exterior
Alberto De Azambuja Pasara, presidente
Carlos A. Sotomayor Castillo, director

Comité de Seguridad Contra Incendios
Saúl Montenegro Tello, presidente
Pedro Alejandro Díaz Correa, director

Comité de Biocombustibles
Carlos Alberto Pinto Rocha, presidente / director

Comité de Fabricantes de Cierres de Cremallera y Avíos Textiles
Alexander Gleiser Schreiber, presidente / director

Comité de Fabricantes de Formularios y Comprobantes Mecanizados
Fidel Bazán Espinoza, presidente / director

Comité de la Industria Agroquímica
Javier Barrios Teixidor, presidente / director

Comité de la Industria de Caucho
Diego Benites Galbiati, presidente / director

Comité de Manufactureros de Tabaco
Antonio Do Nacimiento, presidente
Claudia Linares Linares, director

Comité de Fabricantes de Equipos y Material Didáctico
José Ricardo García Rosell Acosta, presidente
Luis Guillermo García Rosell Acosta, director

Comité de Industriales Gráficos
Luis Gilberto Cieza de León Tuesta, presidente / director

Comité de Fabricantes de Lejías
Francisco Martinotti Sormaní, presidente / director

Comité de Fabricantes de Levaduras y Mejoradores de Masa para Panificación
Ivo Schegia Hulaud, presidente / director

Comité de Fabricantes de Artículos de Plata
Augusto Acosta Rodríguez La Rosa, presidente / director

Comité de Fabricantes de Sacos y Telas de Polipropileno
Raúl Saldías Haettenschweiler, presidente / director



Alcance detallado en nuestro certificado ISO 9001:2015

La hora de repensar el sistema eléctrico

Comisión de Energía de la SNI propone hacer una revisión integral de la legislación eléctrica de modo de volver a tener un mercado competitivo y sin distorsiones que atraiga la inversión privada al sector.



“Hemos planteado al ministro de Energía que la normatividad del sistema eléctrico se revise como un todo”

A mediados de la década de los 90 y como parte de las reformas estructurales que el país estaba implementando, el Perú tenía una moderna legislación eléctrica, orientada a atraer inversiones privadas al sector. Estas se concretaron y por muchos años se tuvo más oferta que demanda, situación que permitió tener tarifas competitivas a nivel de la región.

Marco Mejía, presidente de la Comisión de Energía de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), afirma que si bien tenemos la misma Ley de Electricidad, esta tiene reglamentos y leyes asociadas que han hecho que los equilibrios se vayan perdiendo durante los últimos años. Incluso hoy, hay sectores del mercado que piden cambios legislativos que generan incertidumbre y que, a la larga, pueden hacer que se pierda el exceso de oferta actual ante el inicio de grandes proyectos mineros, lo que derivaría en una peligrosa elevación de costos a futuro.

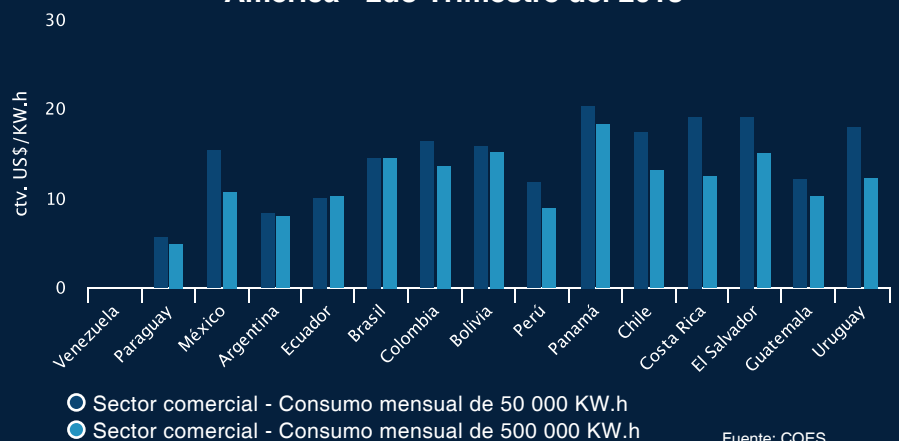
Distorsiones a la vista

“El Congreso está debatiendo dos iniciativas legales. Una de ellas establece que para ser usuario libre, hay que ser un consumidor de mayor tamaño. Hay empresas que ahora ya tienen esta condición, lo que les permite tener precios más competitivos pero, de aprobarse el proyecto, estos volverán a ser usuarios regulados, con lo que perderán lo

que habían ganado e, incluso, invertido”, precisa.

El segundo proyecto de ley busca modificar el modelo de cálculo de la tarifa marginal, al incluir los costos fijos del transporte del gas natural. Actualmente, estos se encuentran fuera de la fórmula dado que ya es una inversión hecha. “Quieren que el consumidor pague por la incertidumbre de prender o no una planta eléctrica

Tarifas eléctricas industriales y comerciales en Latinoamérica - 2do Trimestre del 2018



que ya tiene una inversión ejecutada”, explica Mejía.

El presidente de la Comisión de Energía indica que las normas en cuestión son de interés de las empresas de generación eléctrica. Sin embargo, ambas tienen la opinión contraria del Ministerio de Energía y Minas, de Osinergmin, de la Comisión de Energía de la SNI y del Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES). “Todos los actores técnicos estamos diciendo que estos proyectos de ley no son buenos para el sistema, pero hay un grupo legislativo que los está apoyando. Quisiéramos que no se aprueben, por lo que hemos presentado numerosas cartas y opiniones, pero el riesgo existe”, señala.

Mejía recuerda que las empresas de generación eléctrica tienen

mucha influencia en diversos ámbitos, en tanto que los usuarios hemos sido siempre tomadores de precios. “Por eso hoy, nosotros como industria estamos tratando de llevar la voz de los usuarios en general, de los consumidores, para exponer nuestra opinión y puntos de vista”, afirma.

Alza a mediano plazo

Para la Comisión de Energía de la SNI, estos cambios legislativos antitécnicos son un factor de incertidumbre regulatoria que desincentiva la inversión privada en la industria manufacturera y en nuevos proyectos de generación eléctrica que el Perú necesita con urgencia.

Como se recordará, esta comisión ha alertado que solo el 20% de la demanda eléctrica que se generará durante los próximos

“Cambios normativos antitécnicos generan incertidumbre regulatoria”

cinco años podrá ser cubierta por la nueva oferta, debido a que no existen suficientes proyectos para la ejecución de obras de generación eléctrica eficiente para atender el requerimiento de potencia eléctrica de los futuros proyectos industriales y mineros. Teniendo como base las estimaciones del COES, Mejía explica que la demanda de potencia eléctrica crecerá en 5.5% anual durante los próximos cinco años (2,077 MW adicionales entre 2018 y 2023), porcentaje mucho

ASEGURAMIENTO DE LA INOCUIDAD DEL PISCO A TRAVÉS DE LA VALIDACIÓN DEL PLAN HACCP EN “BODEGA SAN NICOLÁS” S.A.

PISCO - PERU
DESTILERIA 16

Bodega San Nicolás S.A., empresa líder en exportación de Pisco y reconocida a nivel nacional e internacional por la calidad de sus productos, apuesta por el aseguramiento de la inocuidad del pisco obteniendo la validación HACCP.

El CITEagroindustrial Ica cuya misión es “Brindar soluciones que agreguen valor a las empresas agroalimentarias”, y conociendo la necesidad de la empresa, apoyó en la presentación

del proyecto al concurso que brinda Innóvate Perú – Mejora de la calidad. El proyecto fue aprobado y puesto en ejecución en noviembre del 2017, el cual tuvo una duración de 12 meses y una inversión de más de S/. 73,000 de los cuales el 50% fue aportado por Innóvate Perú a través del convenio de adjudicación de recursos no reembolsables N° 569-FIDECOM-INNOVATEPERU-CMCEI-2017.



El CITEagroindustrial Ica, a través de sus especialistas brindó el soporte técnico en la formulación, implementación y gestión que este tipo de proyecto requiere.



Bodega San Nicolás S.A., gracias a la obtención de la Validación HACCP otorgada por la Autoridad sanitaria DIGESA, brinda a sus consumidores la seguridad de no solo adquirir un producto tradicional en nuestro país sino también un producto de calidad e inocuidad en todos sus procesos para la elaboración de nuestro producto bandera Pisco.



Marco Mejía, presidente de la Comisión de Energía de la SNI

mayor que la oferta proyectada que solo se incrementaría en 0.7% anual (414 MW al 2023), de acuerdo a los proyectos de generación eléctrica comprometidos con el Estado a la fecha.

Este descalce entre las proyecciones de demanda y oferta hará que el 80% de este nuevo requerimiento eléctrico sea asumido por las plantas ya existentes, las cuales incluyen generadoras eléctricas con procesos más caros y contaminantes, basados, por ejemplo, en el uso de diésel.

“El problema es que a diferencia de periodos anteriores no existe la ejecución de proyectos de generación eléctrica eficiente de dimensión mayor para el próximo quinquenio, como son las hidroeléctricas o centrales térmicas a gas natural de más de 100 MW, sino solo obras proyectadas para la operación de centrales, cuya

potencia individual no supera los 20 MW”, afirma Mejía.

El representante legal prevé que si la oferta eléctrica eficiente no acelera su crecimiento a una tasa media mayor al 2% anual, el costo marginal de producción eléctrica se puede multiplicar por ocho en 2023. Esto haría que este aumente 700% desde 25 / MWh hoy a 200 /MWh en el futuro.

“Esto impactará negativamente en los costos de producción de las actividades económicas intensivas en energía, como es el caso de la manufactura, lo que deterioraría, además, la creación de puestos formales de trabajo y colocaría en riesgo la competitividad de las empresas en el corto plazo”, alerta.

Mejía reconoce que si bien el peso del costo energético no es uniforme en el sector manufacturero, hay industrias muy intensivas en las que el peso del componente energético puede representar el 30% de su estructura de gastos; mientras que hay otras en las que se ubica entre el 10 o 15%. “Si el costo marginal eléctrico sube siete veces, podríamos hablar de un alza de entre 20 o 30% en las tarifas que pagan las empresas”, explica.

Además advierte que si este panorama se materializa, el Perú perderá la competitividad eléctrica que aún mantiene respecto a sus socios de la Alianza del Pacífico. “Estamos haciendo eco de la alerta del COES porque para nosotros es sumamente crítico, pues es uno de los pocos elementos de competitividad que aún tiene el país”, refiere el representante gremial.

A repensar el sistema

“Hemos planteado al ministro

de Energía y Minas que el sistema eléctrico se revise como un todo, algo que se conoce como un Libro Blanco”, indica Mejía. Detalla que esto implicaría definir qué sistema queremos, todos los cambios que se deben realizar para lograrlo y analizar los impactos sobre los diferentes componentes del mismo.

“Esa es nuestra propuesta: hagamos ese trabajo pensando en el largo plazo. No es un cambio para hacerlo mañana sino para que se concrete en el 2021 y que funcione por 10 ó 15 años más sin problemas”, dice.

Al respecto, se espera además que el nuevo sistema logre tal nivel de consenso que evite que posteriores proyectos de ley lo desnaturalicen como ocurrió con el actual. “Hay que entender que los temas energéticos tienen mucho ingrediente técnico, por lo que el esquema político debe ser soporte para implementar la mejor solución técnica y no al revés”, argumenta Mejía.

El presidente de la Comisión de Energía afirma que el ministro comparte esa necesidad, por lo que defenderá ese punto de vista ante el Congreso. “Más que en cambios pequeños, déjenos trabajar en un esquema grande, con participación de los usuarios, de los generadores, de los distribuidores, y plantear algo realmente distinto”, señala.

“Las tarifas que pagan las empresas pueden subir entre 20 y 30%”

Días de recogimiento y de negocios

El turismo que se genera en torno a la Semana Santa genera oportunidades no solo a las firmas del sector turismo, sino también para las empresas industriales.

Aunque los feriados de Semana Santa se instituyeron para que los fieles reflexionen sobre la pasión y muerte de Jesucristo, en la actualidad esta fecha está más asociada con actividades recreativas y turísticas.

Carlos Canales, presidente de la Cámara Nacional de Turismo (Canatur), señala que se espera que un millón 450 mil peruanos realicen actividades turísticas durante Semana Santa, y generen así transacciones por US\$ 250 millones este año (entre 3% y 4% más que en 2018).

Precisa que este movimiento turístico es principalmente de turistas internos. Incluso, en el caso de los que vienen del exterior, estos serían principalmente peruanos que visitan sus ciudades de origen.

Jugando de local

Aunque se podría pensar que la religiosidad popular de destinos como Ayacucho podría ser un imán para el turismo en Semana Santa, como ocurre en Sevilla (España), Canales cita que esto no es así por un tema de costos. Explica que un extranjero que venga a cualquiera de los destinos nacionales en Semana Santa encontrará una demanda mayor con precios más altos porque la infraestructura turística es más pequeña que la que existe en Europa.

“Ese feriado largo viene a ser una temporada alta para el turismo interno local, lo que hace que los precios sean mayores que en una temporada tradicional. Entonces, no vendrían en Semana Santa porque les costará entre 20 y 30% más”, estima.





El presidente de Canatur cuestiona que no exista una relación precio-calidad en los servicios turísticos durante esas fechas. “Contamos con tarifas bastante altas. Por ejemplo, para un hotel tres estrellas tenemos precios que pueden estar bordeando entre US\$ 35 y US\$ 80, pudiendo conseguir un alojamiento similar a US\$ 50 en Bogotá, Quito o en Santa Cruz de la Sierra”, afirma.

Ante esta realidad, Canales indica que la campaña “¿Y tú, qué planes?” aprovecha para difundir destinos donde no hay tanta demanda y, por tanto, en la que se pueden encontrar precios más competitivos. “Es una buena oportunidad para mostrar nuevos destinos, nuevos productos que no tendrán un alza de precios tan significativos por Semana Santa”, señala.

Mirada interior

El representante turístico subraya que más del 80% de los turistas en Semana Santa opta por destinos de entretenimiento, no así el turismo cultural o religioso, que se da principalmente en Ayacucho y Tarma.

Tomando en cuenta la Semana Santa del año pasado, Canales resalta que las playas fueron los destinos con más demanda, tanto las del Norte Chico como las del Sur Chico. Muchos hicieron campamentos en

esta última zona, en tanto que las visitas a las playas del Norte Chico se dieron principalmente en Barranca, Supe, Huaral, Chancay, entre otros. Agrega que algunos turistas se fueron más lejos: a las playas de Pimentel (Chiclayo), Huanchaco (Trujillo), Paita, Órganos, Máncora (Piura) y Zorritos (Tumbes). Otros a ciudades y atractivos, principalmente Ayacucho, Huancayo, Cusco, Arequipa, Tarma e Ica.

Canales estima que en esa temporada, los turistas internos realizaron un gasto individual de entre S/ 300 y S/ 750 en la Semana Santa de 2018. Detalla que los que hicieron turismo en Lima provincias tuvieron un gasto promedio en transporte, alojamiento y comida de entre S/ 300 y S/ 400; cifras que suben a entre S/ 600 y S/ 750 para los que salieron fuera de la capital.

Considerando los US\$ 250 millones que se transan durante Semana Santa, el representante turístico estima que el mayor gasto se da en alojamiento.

“El feriado largo viene a ser una temporada alta para el turismo interno local”



Explica que si el turista viaja en auto propio o en bus interprovincial, el gasto en hotel puede representar el 40% de su presupuesto; porcentaje que baja si es que se va por avión. Al respecto, Canales estima que el 70% de los turistas internos se moviliza en buses interprovinciales, en tanto que 35% y 5% lo hacen en vehículos propios o por avión, respectivamente.

El año pasado, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) realizó un estudio previo a la Semana Santa que estimó que 1.4 millones de turistas peruanos se moverían a nivel nacional (valor parecido al de este año).

Encontró que Lima es la principal ciudad emisora de turistas y es donde se registran el 58% de los viajes a nivel nacional. Ellos visitan ciudades de Lima provincias (17.9%), en especial Cañete, Lunahuaná, Asia, Huacho y Canta. Los que optan por ir al sur, lo hacen a Ica (19.3%, concretamente Ica y Paracas), Junín (10.8%, Huancayo y Tarma); Ayacucho (9.8%) y Cusco (6.7%), entre otros destinos.

Los residentes de otras ciudades del Perú, que representan el 42% de los viajes, lo hacen a Lima (20.5%), Cusco (10.6%), Piura (8.6%), Arequipa (7.0%), La Libertad (6.7%) y Cajamarca (5.0%), entre otros.

“En Semana Santa se movilizan 1.4 millones de turistas internos”

Las razones de viajar son 75% por motivos recreativos, 24% para visitar familiares y amigos y 1% entre otras razones. En cuanto al grupo de viaje, un 43% lo hace con un grupo familiar directo (padres e hijos), 20% en grupos familiares y/o amigos sin niños; y 17% con su pareja.

El alojamiento se da en casa de familiares y amigos (43%), hotel 3 estrellas (17%), hotel de una y dos estrellas (12%), hostel (10%), casa de hospedaje (7%) y carpas/campamento (6%). El tiempo de permanencia es tres noches.

Finalmente, Canales indica que Canatur junto con Apavit y Apotur están tratando de diversificar la oferta a destinos no tradicionales en Semana Santa, pues llevar turistas a destinos sobresaturados no es conveniente. “Es oportunidad de decirles que viajen a Kuelap, a Moyobamba, Rioja, Tarapoto, Yurimaguas, Pucallpa; o a la zona de Lima provincias como Yauyos, Canta, Santa Rosa u Obrajillo”, finaliza.

Sylvia Cáceres Pizarro

Ministra de Trabajo y Promoción del Empleo



“Necesitamos trabajadores más calificados si queremos una economía más formal y competitiva ”

Tras ser ratificada como titular de la cartera de Trabajo y Promoción del Empleo, Industria Peruana conversó con la ministra Sylvia Cáceres sobre los cambios laborales que podrían ser incorporados al Plan Nacional de Competitividad y Productividad.

¿Cuáles son los lineamientos de la política laboral que propugna el Gobierno?

La Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) plantea tres grandes lineamientos en materia laboral. El primero está orientado a generar y mejorar los mecanismos que impulsen el tránsito de la informalidad a la formalidad en el empleo. Esto es crucial considerando que la tasa de informalidad laboral de los asalariados públicos y privados es de 46.5% (Encuesta Nacional de Hogares 2017).

El segundo es revisar y adecuar el marco regulatorio y los servicios de empleo en función de las necesidades del mercado laboral. Esto se realizará tomando como pilares el bienestar de los trabajadores, la sostenibilidad de las empresas y el fortalecimiento del diálogo social.

Y el tercero es mejorar los procesos de fiscalización del cumplimiento de obligaciones laborales vigentes. Para ello, el Plan Sectorial de Inspección de Trabajo, que mi gestión está elaborando, buscará fortalecer, sustancial y sostenidamente, el Sistema de Inspección del Trabajo, impulsando su gestión eficiente y ampliando su cobertura.

¿Qué se busca con esta reforma laboral?

No estamos hablando de una “reforma laboral” en sentido estricto. Lo que la PNCP plantea es actuar como “hilo conductor” de la política pública del Gobierno en materia de crecimiento sostenible. Esto permitirá que nuestro país adopte un conjunto de medidas que generen bienestar para todos los peruanos y el incremento de la productividad, sobre la base de un enfoque territorial.

En suma, se busca que el aumento general de la productividad garantice el crecimiento sostenido del país a largo plazo y, con ello, el bienestar de toda la población.

Dentro de ese contexto general, el objetivo prioritario en materia laboral es crear las condiciones para la consolidación de un mercado laboral dinámico y competitivo que genere empleo digno en favor de los ciudadanos.

¿De qué manera este marco legal ayudará a aumentar la formalización en el sector laboral?

Como lo mencioné previamente, el primer lineamiento en materia laboral que propone la PNCP es mejorar los mecanismos que impulsen el tránsito de la informalidad a la formalidad en el empleo.

Los datos nos muestran que la informalidad es regresiva respecto al grado de instrucción: 81% de los trabajadores cuyo último nivel educativo es el primario tiene un empleo informal; por el contrario, en el caso de aquellos trabajadores con educación superior universitaria, esta tasa es de 21.6%. En el caso de los países miembros de la OCDE, el porcentaje de las personas que cuentan con baja cualificación es de 25%. En el Perú, esta cifra asciende a 56%. Así, nos debe quedar claro que necesitamos ciudadanos más calificados si queremos una economía más formal y competitiva.

Esta situación nos lleva a promover como principales tareas, entre los empleadores,

la ejecución de programas de capacitación y formación profesional, el fomento de la innovación tecnológica, así como medidas destinadas a impulsar cadenas de valor que conecten la micro y pequeña empresa con la mediana y la grande. Por ello, desde nuestro rol de hacedores de políticas públicas, nos compete desarrollar una estrategia de formalización multisectorial que involucre a los tres niveles de gobierno y que esté orientada a reducir las brechas señaladas.

¿Cómo promover la productividad y la competitividad a nivel de micros y pequeñas empresas teniendo en cuenta la alta informalidad en estos sectores?

En el segmento asalariado privado de nuestro país existen distintos regímenes laborales con costos no salariales diferenciados. Así, junto al Régimen Laboral General existen regímenes laborales especiales para la micro y pequeña empresa con costos laborales no salariales de 6.2% y 26.8%, respectivamente, respecto al salario que recibe el trabajador.

“Queremos mejorar los mecanismos que impulsen el tránsito a la formalidad en el empleo”



No obstante, y pese a que el tejido empresarial se compone esencialmente de empresas de menor tamaño que cuentan con estos regímenes laborales especiales, la evidencia demuestra que son muy poco utilizados. Pese a la reducción de costos laborales no salariales, la reducción de la informalidad no ha sido significativa.

Luego de más de una década de experiencia, la realidad nos indi-

“Los regímenes laborales especiales para las MYPEs son muy poco utilizados”

ca que las acciones para reducir la informalidad deben focalizarse en promover una cultura de formalidad y aumentar la productividad.

Esto implica introducir reformas estructurales, tales como cambiar el sistema educativo, incentivar la capacitación y formación profesional, fomentar la innovación tecnológica, y mejorar los eslabonamientos productivos para conectar a la micro y pequeña empresa con la mediana y grande.

¿Por qué cree que los gremios sindicales hablan de recorte de beneficios laborales?

Se habla así porque supuestamente vendrían contratos temporales sin estabilidad laboral, ceses colectivos sin indemnización,

no pago de CTS o jubilación, no tendrían derecho a la negociación colectiva ni a la huelga y se eliminarían las vacaciones.

De ninguna manera habrá recortes de beneficios laborales. Lo hemos reiterado en todos los idiomas, pues necesitamos que el capítulo laboral del Plan Nacional de Competitividad y Productividad sea viable y sostenible en el tiempo.

Sin embargo, de existir preocupación por parte de los gremios sindicales sobre este aspecto, estoy convencida de que el Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo resultará el espacio idóneo para aclarar y despejar cualquier duda que tengan dichas organizaciones.

“La Política Nacional de Competitividad y Productividad no propone el recorte de derechos laborales”

Hay un sector de congresistas que critican las reformas laborales que propicia el Plan Nacional de Competitividad y Productividad del Gobierno, manifestando que se han presentado sin debate previo en el Consejo Nacional del Trabajo ¿es acertada esta apreciación?

Reitero lo dicho previamente, la PNCP no propone el recorte de derechos laborales. Lo que esta política plantea en concreto son tres grandes lineamientos para incrementar la productividad y la formalidad laboral.

Sobre este punto, quisiera recalcar que se fortalecerá el Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo como espacio de diálogo tripartito entre empleadores, trabajadores y Gobierno para la revisión o adecuación del marco regulatorio. Además, hemos convocado la participación de otros actores relevantes como jóvenes, la academia, los colegios profesionales, las MYPEs, las regiones, entre otros, en el diálogo social. Abrir el diálogo enriquecerá el Plan Nacional de Competitividad y Productividad.

¿Tiene algún plan desarrollado para promover la generación de nuevos puestos de trabajo?

En el Ministerio de Trabajo estamos implementando acciones no solo para crear puestos de trabajo sino también para mejorar las competencias de los jóvenes y adultos, incrementando de esta manera sus posibilidades de acceder a un empleo.

A través del programa Trabaja Perú, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo está generando empleos temporales para la población desempleada y subempleada de las áreas urbanas y rurales, mediante proyectos de infraestructura intensivos en mano de obra no calificada. En 2018, este programa creó 23 mil empleos y continúan ejecutándose obras que generarán 4 mil adicionales, sumando un total de 27 mil plazas. Para este 2019, se ha proyectado la generación de 12,220 nuevos empleos a través de la ejecución de obras de este programa.



Por otro lado, los programas Jóvenes Productivos e Impulsa Perú ofrecen cursos de capacitación en ocupaciones con alta demanda en el mercado de trabajo, además de gestionar la vinculación de los participantes a dichos cursos con las empresas que requieren personal con la finalidad de promover su acceso a un empleo. Para este año, el programa Jóvenes Productivos capacitará a más de 8 mil jóvenes que viven en condiciones de pobreza, y el programa Impulsa Perú brindará capacitación a más de 2,400 jóvenes no pobres y adultos de 30 años a más.

Finalmente, estamos trabajando en una Política Nacional del Empleo que permita orientar las acciones del Estado con la finalidad de garantizar la empleabilidad de los jóvenes, mujeres, personas con discapacidad, comunidades étnicas y de la población en situación de pobreza, principalmente.

Tiempo de pensar en el bien común

Comisión Laboral de la SNI plantea hacer una reforma laboral sin sesgos ideológicos que piense en el 73% de la PEA que se encuentra en la informalidad.



“La lucha contra la informalidad laboral es fundamental para elevar la competitividad”

“Este gobierno no pretende realizar una reforma laboral que recorte los derechos adquiridos de los trabajadores, ni de quienes se incorporen al mercado laboral”, afirmó el presidente Martín Vizcarra en un Mensaje a la Nación el 12 de diciembre pasado, en el que además anunció el lanzamiento de la Política Nacional de Competitividad al cierre del primer trimestre de este año.

En aquella oportunidad, el Mandatario señaló que el Consejo Nacional del Trabajo es el espacio clave de diálogo para que empresarios, trabajadores y el Estado propongan y consensuen políticas de empleo que beneficien a todos.

Reconociendo problemas

Como se recordará, el Ministerio de Economía y Finanzas publicó la Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) al cierre de 2018 (lo prepublicó en agosto del mismo año), mediante la emisión del Decreto Supremo 345-2018-EF. En su pilar de Eficiencia de mercados establece el Objetivo Prioritario 5 (OP5) denominado “Crear las condiciones para un mercado laboral dinámico y competitivo para la generación de empleo digno”.

En el sustento del OP5, la PNCP reconoce el alto nivel de informalidad laboral que afecta a la Población Económicamente Activa, el mismo que alcanzó el

72.5%, de acuerdo a datos de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (Enaho) 2017.

Como se precisa en el documento, esta se “encuentra mayormente concentrada en empresas de 1 a 10 trabajadores (88.6%), en jóvenes (86.5%) y trabajadores independientes (83.8%)”. Al respecto, la ministra de Trabajo, Sylvia Cáceres, ha resaltado que la lucha contra la informalidad laboral es fundamental para elevar la competitividad.

Además, al analizar los costos salariales y no salariales, la PNCP establece que el costo que asume el empleador además de la remuneración mínima

vital es del 59.7% en el caso de la gran y mediana empresa; 26.8% para las pequeñas empresas; y de entre 13.2% y 6.2% para las microempresas, dependiendo si estas tienen acceso a EsSalud o al Sistema Integral de Salud (SIS), respectivamente.

Reduciendo la informalidad

Eduardo del Campo, presidente de la Comisión Laboral de la Sociedad Nacional de Industrias, destaca que el gremio industrial apoya totalmente la PNCP, esperando que esta iniciativa llegue a buen puerto por el bien del país.

Sin embargo, luego del Mensaje a la Nación y la publicación de la PNCP, sectores sindicales y de la izquierda han salido a afirmar que el Gobierno busca recortar los derechos laborales de los trabajadores.

“No se le pueden recortar derechos laborales a quienes no lo tienen”

Tras recordar que hace unas semanas, los representantes sindicales se levantaron momentáneamente del CNT con el mismo argumento, Del Campo aclara que este es un falso debate, pues hasta el momento no se han planteado posiciones con respecto al recorte de derechos laborales en esta instancia.

“Los temores de los sindicatos son infundados y más bien es un caballo de batalla ideológico, pues condicionan algo que no ha ocurrido”, menciona.

El representante gremial afirma que reducir el 73% de informalidad laboral que tiene el país requerirá de un debate técnico y no ideológico. En ese sentido, recuerda que hay millones de peruanos que, al no tener un empleo formal y digno, carecen de derechos laborales y de protección social, por lo que hay que tener un diálogo social sin condicionamientos.

“No se le pueden recortar derechos a quienes no lo tienen”, sentencia, a la vez que precisa que, cuando se concrete la reforma laboral, por el contrario, ellos recién los ganarán.

Pensando en el debate laboral venidero, Del Campo indica que hay experiencias internacionales que demuestran que se puede reducir la informalidad laboral con adecuadas políticas de empleo.

Dado el éxito que ha tenido el régimen laboral agrario para generar empleo en el sector agroexportador y en la posibilidad de que este se extienda al sector acuícola y forestal, Del Campo afirma que esta experiencia ha demostrado que el establecimiento de regímenes especiales puede ser provechosa por lo que debería estudiarse ampliarlos, incluso para el sector industrial.



Eduardo Del Campo, presidente de la Comisión Laboral de la SNI

Cabe recordar que la PNCP establece que actualmente el 23.1% de los trabajadores del sector privado se encuentra en regímenes especiales (de la microempresa, de la pequeña empresa, agrario y de construcción civil).

Lo que se viene

La ministra de Trabajo ha adelantado que espera completar el diálogo con los diferentes actores sociales el 28 de marzo, lo cual cerrará una primera fase. Del Campo afirma que la SNI y los gremios empresariales alcanzarán sus opiniones y sugerencias sobre los temas en los que debe versar la reforma laboral, esperando que estos se debatan técnicamente en el marco del CNT.

Cáceres ha precisado que durante la segunda fase que durará hasta el 31 de mayo, un equipo especial del Ministerio de Trabajo consolidará las propuestas recibidas que tengan mayor consenso y las elevará al CNT. Tras su debate en esta instancia se espera tener una propuesta final que sea fruto del diálogo social.

La hora de la recuperación

Tras cuatro años que no lo hacía, la inversión privada creció en 2018. ¿Hipo o cambio de tendencia?



Uno de los motores claves de la economía peruana ha sido la inversión privada, que tuvo una tasa de crecimiento promedio del 14.7% durante el período 2016 – 2013 (representó el 22.9% del PBI en 2013, según el Instituto Peruano de Economía). Luego siguieron 14 trimestres de caída, por lo que tuvimos tres años de decrecimiento (2014 – 2016) y uno de magros resultados (0.2%) en 2017 por un cambio en la tendencia de los precios de los *commodities* mineros que activaron la inversión minera.

El 2018 la historia cambió y la inversión privada creció 4.4% manteniendo el impulso que comenzó a apreciarse desde la segunda mitad del año anterior. Si bien esta fue una buena noticia que hay que agradecer a la minería, la pregunta que cabe hacerse es si este resultado fue un evento circunstancial o si efectivamente estamos en un cambio de tendencia. Tener esto en claro es importante, dado que este indi-

gador no solo influye fuertemente en el crecimiento del PBI, sino también en el acceso al empleo, el consumo, el pago de impuestos, la actividad exportadora y en casi toda la cadena productiva del país, según un reporte del IPE.

“Este año, el motor principal de la inversión privada estará por el lado de la minería”

Para responder a esta interrogante, es importante recordar además que el Reporte de Inflación que el BCR presentó en diciembre del año pasado, considera que la inversión privada se expandirá 6.5% y 6.0% en el 2019 y 2020, respectivamente; en tanto que la inversión pública reducirá su ritmo desde el 9.9%

el año pasado a tasas de 2.8% y 3.4% para los dos años venideros. Los economistas consultados coinciden en que el motor principal de la inversión privada estará por el lado de la minería, debido a los desarrollos en Quellaveco, Mina Justa, en tanto hay mucha expectativa que Southern Perú saque adelante el proyecto cuprífero Tía María en Arequipa.

Cabe recordar que en el marco de la convención minera PDAC 2019 llevada a cabo en Toronto (Canadá) en marzo pasado, Francisco Ísmodes, entonces ministro de Energía y Minas, afirmó que este año se iniciará la construcción de seis nuevos proyectos con una inversión total de US\$ 3,441 millones; a los que se sumarán US\$ 11,800 millones por el inicio de otros nueve proyectos entre el 2020 y 2021. A ello se añadirían US\$ 94 millones en exploraciones que se espera se concreten en torno a 10 nuevos proyectos, los mismos que ya cuentan con las autorizaciones respectivas.

Diego Macera, gerente general del Instituto Peruano de Economía (IPE), agrega que más allá de la minería, no hay que perder de vista la reactivación de la construcción, tanto inmobiliaria como en centros comerciales; y de las inversiones en infraestructura. “En muelles y puertos tienes un buen movimiento también”, afirma, recordando los proyectos de los terminales portuarios de Chancay, Salaverry y San Martín.

Más allá del efecto de arrastre que tendría la minería sobre el sector construcción, Juan José Marthans, director del Área de Economía de la Escuela de Dirección de la Universidad de Piura, destaca la buena performance que tiene la agroindustria que bien podría atraer más inversiones.

Por el lado industrial, se espera que las inversiones esperadas en minería y construcción tendrán un impacto en sectores industriales como metalmecánica, plásticos, productos de construcción, entre otros. Pero además si se mantiene el impulso de la demanda interna por la expansión del consumo interno, otros sectores como los de productos de consumo masivo, de limpieza o de tocador, así como el de confecciones, también se reactivarían.

Fundamentos a no perder de vista

Más allá del repunte minero, ¿es sostenible el crecimiento a mediano y largo plazo? El gremio industrial ha llamado la atención que hay una serie de normas antitécnicas en el Congreso de la República que podrían tener un impacto negativo en la confianza empresarial y, con ello, resentir

“Hay una serie de normas antitécnicas en el Congreso que pueden resentir la inversión privada si se aprueban”

la inversión privada si es que se aprueban. Pone como ejemplo, la norma antielusiva con su cuestionada retroactividad, el control previo de las fusiones y adquisiciones, la obligación de implementar cunas en empresas de más de 50 trabajadores, entre otras.

En la misma línea, Macera dice que el Gobierno debería dar un mensaje claro sobre su compro-

miso con la inversión privada.

Con una visión de más largo plazo, Marthans señala que los peruanos hemos sido incapaces de mantener el ritmo de las reformas estructurales. Pese al clamor empresarial, cuatro gestiones gubernamentales no implementaron las llamadas reformas de segunda generación que permitirían elevar la productividad.

¿Lo hará este? El lanzamiento de la Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) que se espera se realice a inicios del segundo semestre del año, será un primer buen paso si es que se cumplen los nueve objetivos prioritarios establecidos en las políticas lanzadas por el MEF al cierre de 2018.

En esa línea, el economista de la UDEP afirma que la PNCP necesita ser adecuadamente gestionada y es allí donde tenemos una falencia: tenemos un Estado ineficiente. Al respecto, Marthans enfatizó la urgencia de realizar una ingeniería integral al mismo, como paso previo para superar los problemas estructurales que enfrentamos como país.

Finalmente, la SNI espera que el Gobierno se aboque también a consolidar la institucionalidad en el país.



Gracias, pero no, gracias

El Perú rechazó propuesta chilena de compartir la denominación de origen del pisco para beneficiar a su aguardiente.



Alfredo San Martín, asesor ejecutivo del Comité Vitivinícola de la SNI

“La única denominación de origen es la peruana. Mal podemos compartir algo que es nuestro”

Durante una visita al país, el ministro de Agricultura chileno, Antonio Walker, sorprendió a propios y extraños con su propuesta para que el Perú y Chile compartan la denominación de origen del Pisco, como una medida para dejar de litigar judicialmente por el uso exclusivo del nombre de esta bebida en los diferentes mercados a donde lo exportan ambos países.

Esta propuesta fue prontamente rechazada por el Ejecutivo peruano. Como se recordará, el entonces ministro de Cultura, Rogers Valencia, señaló que esta era imposible de aceptar, pues la denominación de origen del Pisco está relacionada a un espacio geográfico, un método y un proceso, y determinadas variedades

de uvas; que solo se dan en el Perú y no en Chile.

La posición oficial fue saludada por Alfredo San Martín, asesor ejecutivo del Comité de la Industria Vitivinícola de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI). “Mal podemos compartir algo que es nuestro”, afirma.

Recuerda que la denominación de origen de un producto es el reconocimiento de que este es único, lo cual le agrega valor y lo prestigia. “La única denominación de origen Pisco es la peruana pero ellos siempre han querido esa unión por el prestigio, la historia y la calidad de nuestro Pisco. Obviamente tienen las de ganar comercialmente si su aguardiente logra hacer un solo frente con el Pisco peruano”, precisa.

En ese sentido, el representante vitivinícola recomienda continuar defendiendo legalmente lo nuestro en los diferentes mercados de destino.

Avances pisqueros

En los últimos meses, la Cancillería peruana ha logrado que tanto Guatemala como la India reconozcan la denominación de origen Pisco en sus mercados. Y, según ha informado el Indecopi, pronto podría ocurrir lo mismo con Tailandia. A estos podrían sumarse Australia, Brunei y Nueva Zelanda, en el marco del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés). E incluso podría pasar lo mismo con Turquía en el marco del acuerdo comercial que se está negociando con dicho país.

“El reconocimiento de la denominación de origen es como poner la primera piedra para entrar a nuevos mercados”

Nuestra denominación de origen es reconocida en 71 países, de los cuales 30 han otorgado el derecho exclusivo; en tanto que en el resto se tiene un reconocimiento compartido con el aguardiente chileno.

Si bien en Chile se señala que tienen el reconocimiento exclusivo en Australia, Nueva Zelanda y Brunei, esto dejaría de ser así cuando se concrete la creación del CPTPP, acuerdo que está en proceso de ratificación entre los 11 países firmantes.

A crear mercado

Tomando como ejemplo el reciente reconocimiento de la denominación de origen de nuestra Bebida Bandera en la India, San Martín aclara que eso no implica que sus ciudadanos comenzarán a consumirla de inmediato.

“El reconocimiento de la denominación de origen es como poner la primera piedra”, afirma. Agrega que dar a conocer el Pisco en los países donde hemos obtenido ese reconocimiento legal es un trabajo conjunto entre el Estado y las empresas pisqueras.

De esta manera, tras el reconocimiento de la denominación de origen en un país, el siguiente paso es llamar la atención en los medios de comunicación y publicitarios sobre esta decisión. Así se empieza a difundir el producto y se acompaña de degustaciones en un trabajo sistemático entre las empresas y el Estado. “Nadie consume algo que no conoce”, dice. Agrega que las bodegas con capacidad de exportación participan también en todos los eventos internacionales que muestran la gastronomía peruana.

Las oficinas comerciales del Perú en el exterior son muy importantes en este proceso. Precisa que estas primero buscan fortalecer la Imagen Perú y debajo de esa Marca Perú, están las submarcas como Pisco, Alpaca o Superfoods, por poner algunos ejemplos.

San Martín señala que los principales mercados de destino del Pisco son actualmente Estados Unidos, España, Reino Unido, Alemania, Holanda, Colombia, Australia, Francia y Bélgica.

Ingresar a todos estos mercados es un trabajo arduo, pues es una bebida que no es tan conocida como el Tequila, el Brandy de Jerez o el Vodka ruso. “El Pisco es una denominación de origen que está incursionando con mucho esfuerzo en el mercado internacional”, señala.

MAPA DEL ÁMBITO GEOGRÁFICO DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN PISCO



Fuente: Indecopi

Nuevos acuerdos comerciales para el 2019



Silvia Hooker, gerente de Asuntos Internacionales de la SNI

En 2019, en el Perú entrarán en vigor al menos dos nuevos acuerdos comerciales: el TLC Perú – Australia y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). El país ya suscribió ambos acuerdos y se está a la espera de completar los procesos internos para su entrada en vigencia.

Hablemos en primer lugar del CPTPP, acuerdo que se deriva del TPP (Acuerdo de Cooperación Transpacífico por sus siglas en inglés). Este nace a partir de la salida de Estados Unidos de este último, y fue suscrito por Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, en noviembre de 2017.

En dicha oportunidad se acordó que cuando seis de los 11 países hubiesen completado sus procesos de aprobación internos, este entraría en vigencia. Por ello, el 30 de diciembre lo hizo para Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur.

En Vietnam, el Tratado entró en vigencia el 14 de enero. Para los demás países signatarios, incluido el Perú, el acuerdo entrará en vigencia 60 días después de que estos notifiquen al depositario (Nueva Zelanda) la conclusión de sus procedimientos legales internos.

Los objetivos del CPTPP son la integración regional en el comercio de bienes y servicios, e inversiones; promover un mayor crecimiento económico de los países que lo

“En 2019 entrarán en vigor el TLC Perú – Australia y el CPTPP”

conforman, así como contribuir a la generación de mayor empleo y contribuir a alcanzar el desarrollo de sus habitantes.

Estos objetivos se ven plasmados en los capítulos nuevos que conforman este llamado acuerdo de cuarta generación, que incluye regulaciones comunes para la actuación de las empresas del Estado que tienen como actividad principal el comercio (por ejemplo, las empresas textiles vietnamitas de propiedad del Estado). Ese capítulo establece obligaciones de transparencia, trato no discriminatorio, la obligación de no causar daño a las inversiones cubiertas en su mercado ni efectos adversos en terceros mercados donde compiten con la exportación de cualquiera de los países.

Otra novedad de este tratado es el Capítulo de Coherencia Regulatoria, que busca garantizar la calidad de la normativa de los países, para elevar el estándar regulatorio dentro del CPTPP, a través del establecimiento de herramientas que permiten la implementación sistemática de elementos como la transparencia y la consulta pública, la revisión y medición ex ante y ex post del impacto de las regulaciones y la simplificación de trámites y servicios.

Este es un Capítulo acorde con la política de simplificación administrativa que estamos apoyando, y nos brinda una herramienta adicional para exigir a países no serios en sus políticas internas que cumplan con parámetros de transparencia y sustento técnico en su regulaciones.

También se incluye un Capítulo para las PYME. Este tema se incluye por primera vez, buscando su participación en las cadenas globales de valor. Estas firmas tendrán un portal web donde encontrarán información sobre el CPTPP y las oportunidades de mercado para ellas. También cuenta con un Capítulo de Competitividad y Facilitación de Negocios que promoverá el comercio de estas empresas en este acuerdo.

Por su parte, el TLC con Australia, acuerdo que fue negociado sobre los textos del TPP que no traían rechazo en la población (como el caso de tema de salud en propiedad intelectual), fue suscrito en febrero de 2018 luego de una rápida negociación. El Perú ya está listo para su entrada en vigencia, estando a la espera de que el Congreso australiano lo apruebe.

Ambos tratados de libre comercio formarán parte de la legislación nacional este 2019 y esperamos que nos traigan nuevas corrientes de comercio principalmente para la manufactura. Estaremos atentos al desenvolvimiento comercial de los mismos.

Hora de acelerar la reconstrucción

Frente a la amplia sensación de lentitud, el Ejecutivo señala que se acelerará el proceso de reconstrucción con cambios.



Cuando se anunció la Reconstrucción con Cambios se esperaba que este proceso fuera más rápido que la reconstrucción de la región Ica, tras el terremoto de 2007. Sin embargo, existe la sensación generalizada que eso no fue así, y las lluvias de este año mostraron que estamos poco preparados frente a los fenómenos naturales. “Si uno compara las proyecciones que se hicieron para el período 2017-2018, sin duda, no hay el avance que se proyectó”, afirma Dante Carhuavilca Bonnet, gerente de Estudios Económicos y Sociales de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Es bueno recordar que cuando asumió el mando el presidente Martín Vizcarra, éste compartió esa sensación de poco avance en las obras de reconstrucción del norte, comprometiéndose a acelerar este proceso. En todo caso, el Gobierno se ha com-

prometido a completar todas las obras en el 2021.

¿Tomará vuelo?

Según información de la Autoridad de la Reconstrucción con Cambios (ARCC), el Gobierno transfirió S/ 4,342 millones para la reconstrucción en 2018, con los que se han desarrollado 5,233 intervenciones; entre ellas la recuperación de 10,110 viviendas colapsadas o declaradas inhabitables.

“La industria está apta para abastecer de los productos que el proceso de reconstrucción demandará”

En enero pasado, Edgar Quispe, su director ejecutivo, resaltó que de los S/ 7,000 millones presupuestado para el 2019, solo en enero se transfirieron S/ 3,100 millones a las unidades ejecutoras. Estos recursos se destinarán a garantizar la continuidad de las obras que se ejecutan en 13 regiones del país. Agrega que la ejecución de este

presupuesto podría sumarle un punto al Producto Bruto Interno este año. Cabe recordar que el Gobierno invertirá S/ 10 mil millones en reconstrucción hasta 2021.

Frente a los cuestionamientos por la lentitud en el proceso de reconstrucción, el funcionario indicó que los estudios y expedientes técnicos fueron aprobados en el tercer y cuarto trimestre del 2018, por lo que ahora ya pueden iniciar la ejecución de las obras.

Se ha precisado que este año se ejecutarán obras en 195 vías nacionales (alcanzado el 87% de la meta), 28 puentes (70%) y se reconstruirán 264 colegios (73%). En cuanto a la restauración de la infraestructura agrícola se espera alcanzar el 86% del objetivo cuando se concreten las 153 que comenzarán este año.

Muevan las industrias

Cuando se anunció el Plan de Reconstrucción con Cambios en el 2017, se generó una fuerte expectativa acerca del impacto que este podría tener sobre la actividad manufacturera. En ese entonces, la SNI resaltó que el sector estaba apto para abastecer de los productos que el proceso de reconstrucción demandaría.

Al poco tiempo, surgieron cuestionamientos por la compra de casas prefabricadas del exterior dejando de lado la producción local. Posteriormente, la cancelación de una licitación para la construcción de puentes ganada por un proveedor local, sembraron más dudas.

La SNI, a través del IEES, considera que efectivamente el ritmo que ha tenido la Reconstrucción con Cambios no ha tenido un alto impacto en el sector industrial.

Agrega que si se cumplen las expectativas dadas por la Autoridad de la Reconstrucción con Cambios, sí podría haber un impacto positivo en el sector manufacturero nacional. Sin embargo, precisa que ello dependerá de cuál

será la propensión a adquirir producción nacional.

En ese sentido, el gremio industrial considera que la reconstrucción tendrá un impacto directo e indirecto sobre la actividad industrial. En el primer caso, se tendrá una mayor demanda en productos relacionados directamente con las obras de construcción, tales como cemento, fierro de construcción, pinturas, productos de vidrio, madera procesada, luminarias, tuberías, productos de metalmecánica, productos de ferretería, entre muchos otros. Igualmente se moverían un amplio sector de servicios industriales y de otra naturaleza, como alquiler de maquinarias, servicios de remoción de tierras, obras de ingeniería, etcétera.

“El impacto sobre la industria dependerá de cuál será la propensión a adquirir producción nacional”

El impacto indirecto vendría de la compra de otros bienes y servicios industriales, como alimentos, confecciones, calzado, servicios de mantenimiento de maquinaria, que demandarán los trabajadores que laboren en las obras que se realizarán en las 13 regiones afectadas por El Niño Costero del 2017.

El proceso de reconstrucción y rehabilitación de la infraestructura perdida y/o comprometida por el Fenómeno El Niño Costero, es una buena oportunidad, para devolver el bienestar a las personas afectadas por este fenómeno climático y corregir las infraestructuras/edificaciones que no contaban con estudios técnicos que los sustenten; así como, reactivar la economía local, regional y nacional.

Una norma imprecisa y peligrosa

Decreto Legislativo 1422, que modifica norma antielusiva, carece de definiciones y da mucha discrecionalidad a la autoridad tributaria.



Al cierre de esta edición, el Congreso de la República no llegó a discutir la derogación de un grupo de artículos del Decreto Legislativo 1422, en virtud de un dictamen aprobado por la Comisión de Constitución por contravenir la Carta Magna. Esta norma modifica el Código Tributario con la finalidad de regular la aplicación de la Norma XVI, más conocida como norma antielusiva.

Tras escuchar a especialistas tributaristas y a los gremios empresariales, esta comisión validó la inclusión de la responsabilidad solidaria de los representantes legales y directores, la retroactividad de la norma (al querer

aplicarla desde el 19 de julio de 2012 a la fecha) y la presunción de dolo por parte de los directores y gerentes. Esto tiene visos de inconstitucionalidad.

Desde la Sociedad Nacional de Industrias, Ricardo Márquez Flores, su presidente, ha alertado que el decreto legislativo pone en riesgo la estabilidad jurídica de las inversiones al establecer la responsabilidad solidaria de los representantes legales y directores, a la vez que vulnera los principios constitucionales de irretroactividad en materia tributaria, de presunción de inocencia, de predictibilidad; y de seguridad jurídica de las empresas, por lo que es indispensable la modifica-

“La Comisión de Constitución validó que el Decreto Legislativo 1422 tiene artículos inconstitucionales”



Miguel Mur, presidente de la Comisión Tributaria de la SNI

ción de la norma o de lo contrario se pondría en riesgo la estabilidad jurídica de las inversiones.

Temas de fondo

Carlos Oliva, ministro de Economía y Finanzas, ha estimado que las prácticas elusorias harían que el Estado pierda entre S/ 2,500 y S/ 5,000 millones, agregando que revertir este problema podría sumar hasta medio punto al crecimiento del PBI.

Miguel Mur, presidente de la Comisión Tributaria de la SNI, señala que el gremio industrial sí está de acuerdo con la existencia de una norma antielusoria, pero manifiesta su preocupación por la elaboración de un decreto legislativo con tantas imprecisiones y discrecionalidad.

En ese sentido, comenta que no hay ningún precedente en el mundo sobre la responsabilidad solidaria de los directores. Agrega que esto hará que las firmas tengan reparos para realizar planificación fiscal -que no es un delito- y tengan que optar por mecanismos más onerosos por miedo a una acotación y sanción por parte de la Sunat.

“El MEF estima que las prácticas elusorias harían que el Estado pierda entre S/ 2,500 y S/ 5,000 millones”

Mur lamenta que el MEF tome como referencia normas de países desarrollados (OCDE) que no se condicen con la realidad de un país con alta evasión y un nivel de informalidad tributaria del 70%. Al respecto, indica que la norma elusiva propuesta por el Gobierno no logrará elevar la recaudación sino que solo conseguirá inhibir las prácticas de planificación fiscal. “No podemos darnos el lujo de poner en sospecha cualquier modalidad de ahorro tributario”, dice.

Tras indicar que el decreto legislativo no define los conceptos de actos impropios y artificiosos, esto queda a la discrecionalidad del fiscalizador o del Comité Revisor.

En la mayoría de países se aplica un test de causalidad de la transacción, y otro de finalidad para identificar si existe un caso de elusión tributaria.

Con respecto a la responsabilidad de los directores, Mur señala que en muchas empresas se convoca a expertos en diferentes materias, no teniendo que ser expertos en tributación. “Los directores y gerentes delegan la

tributación a expertos contables, financieros y tributaristas. Y con su opinión toman decisiones”, indica.

Frente a esta práctica empresarial, el tributarista indica que presumir malicia, dolo o negligencia es un error. “Esta no se presume, se tiene que probar”, sentencia.

Finalmente, Mur resalta la labor realizada por la presidencia del gremio, así como los comités al sustentar ante el Ministerio de Economía y Finanzas, la Sunat y comisiones del Congreso, los aspectos antitécnicos e inconstitucionales del citado decreto legislativo.

“El gremio industrial manifiesta su preocupación por un decreto legislativo con tantas imprecisiones y discrecionalidad”

Una vitrina para la moda peruana

Perú Moda 2019 espera generar compromisos por US\$ 120 millones para las 250 empresas del sector textil confecciones que presentarán su oferta a compradores internacionales.



“Se esperan compromisos comerciales por US\$ 120 millones en Perú Moda y US\$ 20 millones en Perú Moda Deco”

En su edición 22, Perú Moda tendrá como concepto el crecimiento sostenible, reflejando el compromiso del sector textil confecciones con el medio ambiente y con la sociedad. Luis Torres, director de Promoción de Exportaciones de Promperú, señala que tras el éxito que tuvo Perú Moda Deco el año pasado, la actual edición mantendrá ese formato paralelo, que sirve para mostrar que no solo producimos artesanías, sino también bienes para decoración de interiores y exteriores. Como parte de esa apuesta, Promperú abrió dos tiendas en Beijing en la que se venden accesorios decorativos hechos con alpaca.

El director de Promperú espera que Perú Moda genere compromisos comerciales del orden de los US\$ 120 millones, a los que se sumarían US\$ 20 millones que podrían acordarse en el Perú Moda Deco. A semejanza del año pasado, ambas ferias expondrán la oferta de 250 pequeñas y medianas empresas exportadoras (20% provendrá de provincias), la misma que será vista por cerca de mil compradores internacionales invitados por la agencia de promoción y la red de oficinas comerciales, algunos de los cuales son de reconocidas marcas. Adicionalmente se espera la asistencia de 7 mil empresarios y ejecutivos del mundo de la moda.

En ese sentido, se prevé que asistirán compradores de mercados como Estados Unidos, Brasil, Argentina, Reino Unido, entre otras plazas importantes para las exportaciones de textiles y confecciones peruanos.

Martín Reaño, gerente de los Comités de Textiles y Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), señala que un aspecto de singular importancia para las empresas que expondrán su oferta es conocer con antelación la historia del comprador, a qué mercados están orientados y, de ser posible, qué proveedores ya lo abastecen, entre otra información relevante. “Esta



Luis Torres, director de Promoción de Exportaciones de Promperú

tarea usualmente la desarrolla Promperú. De esta forma, las compañías deben prepararse en cuanto al tipo de productos y a la forma cómo deben ofrecerlos, tener conocimiento de la capacidad de producción que pueden poner a disposición del comprador y, sobre todo, estar preparados para negociar los precios del posible contrato de exportación”, explica.

Ayudando a crecer

Torres afirma que uno de los objetivos de Promperú es que las pequeñas y medianas empresas participantes de Perú Moda ganen experiencia para ingresar al mercado internacional. Estas firmas solo pueden participar en esta feria por tres años, tras lo cual pasan al Perú Moda Internacional que la agencia de promoción realiza en Estados Unidos, Europa, Asia y América Latina; evento en el que participan 100 compañías exportadoras. Como parte de ese proceso de rotación “esperamos tener un alto porcentaje de empresas nuevas en el Perú Moda en 2020”, afirma.

“Como todos los años, Perú Moda 2019 está generando mucha expectativa especialmente entre las medianas y pequeñas empresas, ya que son estas las que siempre afrontan mayores dificultades para colocar sus productos en el competitivo mercado internacional y las que más requieren del apoyo de eventos de esta naturaleza”, complementa Reaño.

Perú Moda y Perú Moda Deco se realizarán del 10 al 12 de abril próximo. Las buenas expectativas que generan estas ferias se basan en la renovación del interés de los compradores internacionales por la producción del sector textil confecciones peruano, debido a su calidad, capacidad de respuesta de los productores y la diversificación de su oferta.

Reconocidas marcas mundiales como Kenzo, Gucci, Max Mara, Prada, Viviane Westwood, Scotch & Soda, Tory Burch, Pinko, Alexander Wang son algunas de las que estarán presentes en la rueda de negocios y exhibición en busca de nuevos productos para incorporar a sus catálogos.

El Perú Moda y Perú Moda Deco 2019 se llevarán a cabo en un contexto de tensiones comerciales entre Estados Unidos y China. Esto ha hecho que el gigante asiático, principal exportador de textiles y confecciones a su socio en disputa, haya disminuido sus envíos de estos productos a este mercado.

El gerente de los Comités de Textiles y Confecciones de la SNI resalta que esto es una oportunidad para los exportadores peruanos que pueden aprovechar cualquiera de los nichos que la producción china no atiende.

Sin embargo, el experto reconoce que el Perú no es el único que puede suplir la ausencia china aún con un TLC con Estados Unidos que nos da un acceso con arancel cero. En ese sentido, señala que en el rubro de confecciones de algodón igual se enfrentará una dura competencia de países como Bangladesh o Vietnam, por lo que recomienda aprovechar el segmento de hilados sintéticos y mezclas en el que el arancel es del 30%, que nuestros exportadores no pagan.

Igualmente sugiere aprovechar el nicho de pelos finos que abastecía China para posicionar la producción nacional de productos de alpaca, pues los países que no tienen TLC con Estados Unidos pagan un arancel muy alto para entrar a ese segmento.



Martín Reaño, gerente de los Comités de Textiles y Confecciones de la SNI

Reconocimiento a industriales que apuestan por el cambio

Por quinta vez consecutiva, una empresa manufacturera fue reconocida por su aporte social y económico al país.

Héctor García Béjar, director gerente general de Motores Diesel Andino (Modasa) fue el empresario que recibió el galardón Gran Ganador 2019 de la premiación Líderes Empresariales por el Cambio (LEC) que organiza la consultora EY Perú en alianza con el Grupo Editorial El Comercio y la Asociación de Bancos (Asbanc). Además, la empresa que dirige ganó también en la categoría de Empresa Corporativa.

En la quinta edición de este premio, nuevamente un industrial ganó el máximo premio. Paul Pantigoso, *country managing partner* de EY Perú, destaca que cerca del 70% de los empresarios que han sido finalistas en las diferentes categorías a lo largo de la historia de premio, han pertenecido al sector manufacturero.

El country manager de EY Perú señala que en la edición 2019 del Premio LEC hubo 25 candidatos para las cinco categorías. “Se ha premiado a aquellos que tienen fortaleza, emprendimiento, tem-

“Nuevamente una firma industrial ganó el máximo premio Líderes Empresariales por el Cambio”



Héctor García Béjar
Director gerente general de Modasa / Director SNI



Fuente: EY Perú

ple, ánimo, valores éticos. Además, detrás de ellos hay una bonita historia familiar”, indica.

Agrega que los candidatos finalistas han destacado por las altas tasas de crecimiento de sus firmas, que fue de 25% en promedio; a lo cual se suma que buscan el bien común, innovan, arriesgan y reinvierten sus utilidades.

Si bien el premio fue instituido por EY en 1986, el Perú se unió a esta premiación hace cinco años, pues la filial local quería destacar los casos de empresarios peruanos exitosos que no necesariamente son conocidos por la opinión pública. “Hay historias de grandes ganadores cuyas ventas se han duplicado o triplicado en dos años, por el mérito de ser postulantes reconocidos y premiados”, afirma.

Conociendo al ganador

El gran ganador del premio LEC ingresó a la firma estatal Industrias del Perú en 1972, en pleno mandato del general Juan Velasco Alvarado. En aquel momento, en virtud de un acuerdo tomado en el Pacto Andino para producir motores con partes de todos los países miembros, la compañía se asoció con la inglesa Perkins Engines y la sueca Volvo y construyó una planta en Trujillo. Sin embargo, el proyecto no prosperó y la empresa quedó en una precaria situación financiera.

Ante esta situación, el gobierno lo contrató como gerente general con el encargo de cerrar la firma en 1983, ante la presión de los acreedores internacionales. Héctor García Béjar decidió no cumplir la orden, sino que, por el contrario, aprovechó todos los componentes que encontró en el inventario y agregó dinero propio para producir 500 motores que vendió

en Ecuador. Esta operación le permitió reducir el endeudamiento y enrumbar la compañía.

Cuatro años después, Industrias del Perú cambió de nombre y tomó el actual, a la vez que se convirtió en una empresa privada con una participación minoritaria del Estado. En 1990, Modasa lanzó la línea de grupos electrógenos ante la oportunidad de negocios que representaban los apagones que se sufrían en el país a causa del accionar terrorista.

A inicios del nuevo siglo, Modasa comenzó la producción de buses y ensambló el primero a gas en 2006. Actualmente, la firma tiene una capacidad de producción de 80 buses mensuales. Tras proveer 450 de los 600 buses contratados por los operadores del Metropolitano de Lima, ahora la compañía también ensambla vehículos para transporte interprovincial y para el traslado de personal para clientes agroindustriales y mineros.

Los buses de Modasa no solo circulan en Lima, sino que también se desplazan por las pistas de Chile, Bolivia, Ecuador y Colombia; teniendo como meta llegar a México, Australia y Nueva Zelanda hasta el próximo año.

“Los finalistas destacan por tasas de crecimiento del 25% en promedio”

Pantigoso destaca que la experiencia de García Béjar muestra el caso de un empresario “cuya resiliencia fue puesta a prueba hasta el límite”. Además demostró ser una persona honesta, leal y perseverante, pues pese a las adversidades cumplió con sus acreencias.

Asociados SNI finalistas Premios LEC 2019



Wilber Aragonés,
gerente general Silicon Technology
Ganador categoría Empresa Mediana

Frente a la negativa de las empresas eléctricas para comprar sus aisladores poliméricos de silicona pues estos no cumplían una exigencia mínima de durabilidad mínima de 15 años, no se amilanó. Decidió invertir en una máquina de envejecimiento acelerado, la cual en 208 días de exposición a rayos UV lograba el estándar requerido. Además los acreditó de acuerdo a normas internacionales y constituyó CITE Energía para ayudar a los empresarios del sector para hacer pruebas eléctricas que antes les eran inaccesibles por su costo.



Jorge Añños, presidente
Embotelladora San Miguel del Sur

Frente al desabastecimiento de cerveza en Ayacucho debido al terrorismo, este empresario decidió ingresar a este mercado y hoy es una de las empresas más conocidas en el rubro de la producción de gaseosas, néctares y otras bebidas; contando con 17 marcas. La firma cuenta con siete plantas y presencia en igual número de países, siendo el principal exportador de bebidas no alcohólicas. Sus plantas tienen un sistema que permite devolver el agua al medio ambiente sin contaminación y ha reducido su consumo de electricidad en sus operaciones.



Antonio Bologna,
gerente general
Seafrost

En 21 años esta firma se convirtió en el líder en el sector de exportación de productos marinos congelados para consumo humano, habiendo facturado US\$ 150 millones en 2018 (la pesquera tiene 180 clientes en 50 países). La empresa comenzó con el procesamiento de calamar pero luego amplió su portafolio a conchas de abanico, perico, anchoveta y pota; desarrollando productos que nadie más hacía en Piura. También ingresaron con éxito al negocio de conservas de atún que maquila para Florida, Gloria, Fanny y A1.



Pedro Domínguez, fundador
Eurotubo

Buscando mejorar la calidad de vida de su familia, el empresario Pedro Domínguez trabajó desde muy niño. Ya adulto y con una carrera de Economía a medias, abrió una empresa para vender tubos de PVC que tuvo que cerrar ante la difícil situación de la economía en los gobiernos de Alan García y el primero de Alberto Fujimori. No se amilanó y abrió Eurotubos para producir tubos de corto diámetro. Ante las dificultades del rubro, amplió el portafolio de productos fundó nuevas empresas, que le han permitido constituir el exitoso holding Eurotubos.



Martín Majluf,
director y socio accionista
Tecnofil

Siendo la segunda generación a cargo de Tecnofil, este empresario decidió ampliar el portafolio de productos desde la transformación del aluminio para distintas industrias, a fabricar barras de cobre, alambres planos del mismo metal y luego alambres de latón. Gracias a la calidad de sus productos y buen servicio, la firma tiene la confianza de grandes corporaciones como General Electric o Duracell. La materia prima la adquiere en el país, dando valor agregado a los metales. Actualmente, Majluf prepara nuevos emprendimientos y realiza actividad gremial en la SNI.



Jessica Rodríguez, fundadora
Art Atlas / Anntarah Perú

Esta empresaria logró su deseo de ayudar a los más necesitados al crear una exportadora de productos de fibras naturales orgánicas peruanas, como el algodón o la alpaca, confeccionando prendas de alta calidad sin tintes ni químicos. La calidad de estos le ha permitido presentar sus trabajos en la catedral de la moda, Bergdorf (Nueva York), así como también en China. Las tejedoras y artesanos con los que trabaja en Arequipa tienen con la firma una relación de comercio justo, a los que ayuda además a través de una fundación que mejora su calidad de vida mediante la educación.

Digitalización a pasos forzados

Implementación de la factura electrónica avanza entre las MYPE en un proceso no exento de costos y algunos problemas.



César Merino, presidente del Comité de la Pequeña Industria (Copei)

En el Perú existen cerca de dos millones de unidades empresariales formales, de las cuales el 95% corresponde al sector de la microempresa. Tras la creación del Sistema de Emisión Electrónica (SEE), estas han ido siendo incorporadas gradualmente al mundo de los comprobantes electrónicos, quedando todavía un gran número por empezar a hacerlo.

Según información oficial, existían 90 mil empresas obligadas a emitir recibos electrónicos al cierre de 2018. Y según información del mercado, un total de 900 mil microempresas serán parte del SEE, por lo que emitirán fac-

turas, boletas, notas de crédito y de débito electrónicamente en 2020.

“Me parece bien usar la tecnología digital pues esta tiene un impacto ecológico positivo, sirve para modernizar al Estado y mantendrá competitivo al empresario frente a la globalización, pero con cerca de 1.9 millones de microempresas podemos observar la complejidad de la incorporación del uso de facturas electrónicas en este sector del empresariado”, afirma César Merino, presidente del Comité de la Pequeña Industria (Copei) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

“Existían 90 mil empresas obligadas a emitir recibos electrónicos al cierre de 2018 y un total de 900 mil microempresas lo harán en 2020”

Fruto de esta complejidad, la Sunat ha tenido que ampliar sus plazos, por lo que es necesario su aplicación gradual, en una forma más simple, amigable y menos engorrosa, añade.

De beneficios y costos

El representante gremial reconoce que la facturación electrónica genera beneficios para las MYPEs como la eliminación del costo de impresión, almacenaje y envío del documento físico, además de mejorar sus procesos administrativos y financieros. Sin embargo, indica que esta también beneficia al ente recaudador que tendrá información autenticada rápidamente, favoreciéndola en sus procesos de fiscalización, auditorías y cobro de impuestos.

Pero como no todo lo que brilla es oro, Merino menciona que la implementación de la factura electrónica ha generado sobrecostos a las MYPEs, al tener que recurrir a terceros para sus servicios electrónicos y poder cumplir con las exigencias de la Sunat.

El empresario admite que la Sunat permite usar de manera gratuita cualquiera de los sistemas de emisión electrónica desde su plataforma informática, sin embargo estos no tendrían la ca-

pacidad para satisfacer una gran demanda. “Si ahora su sistema colapsa a veces con un número pequeño de usuarios, cómo será cuando más de 2 millones de MYPEs se acojan al sistema”, alerta. Frente a esa realidad, muchas empresas de este sector optan por contratar a proveedores a los que pagan por sus servicios.

Uno de los beneficios que se suelen asociar al uso de la factura electrónica por parte de las MYPEs es la posibilidad de que la emisión electrónica les permita acceder al mundo del e-factoring (venta de facturas con descuento online). Merino afirma que esto sería algo positivo pero indica que este impacto positivo será limitado si es que el propio Estado no admite estas para su negociación, cosa que ha pasado con las facturas físicas.

“Las micro y pequeñas empresas estamos de acuerdo con la facturación electrónica y pagar nuestros impuestos, pero la Sunat tiene la obligación de buscar los mecanismos más simples, sin generar sobrecostos para aplicarlos de acuerdo al tamaño y particularidad de cada sector empresarial”, concluye el presidente del COPEI.

Impacto en la calificación crediticia

Según algunos especialistas, la factura electrónica puede ayudar a mejorar la calificación crediticia de las PYMEs. Y es que al pasar de un sistema de emisión manual que puede ser poco transparente a uno automatizado, estas empresas pueden crear un historial crediticio más transparente y así tener acceso a créditos con mayor facilidad.

Pago a 30 días para la MYPE

Con respecto a los proyectos de ley para que el pago a los proveedores se dé en 30 días, César Merino, presidente del COPEI, señala que esta iniciativa favorecería a las MYPEs pues en el sector privado los plazos de pago van de 30 a 180 días.

“Dicho proyecto debe garantizar que sean 30 días efectivos y reales, pues eso le permitiría a la MYPE programar sus compromisos económicos con terceros”, afirma.

Agrega que esta obligación no solo debería ser para relaciones comerciales entre privados, sino que también debe resolverse el problema del pago a proveedores por parte del Estado.

El representante gremial indica que si bien la ley señala que el pago debe efectuarse en un plazo de 15 días calendarios siguientes a la conformidad, sino estarían obligados a pagar intereses; en la práctica esto no se respeta.

“Debido a la gran burocracia que existe en el Estado, una vez que se concluye con el trabajo, el expediente de pago pasa por diversas áreas, tales como mesa de partes, usuario, área de abastecimiento, control previo, almacén contabilidad, administración, finanzas, etcétera”, detalla. Cuando los afectados exigen el pago de intereses como estipula la ley, se le invita a ir al arbitraje, añade.

“El Estado debería usar la tecnología digital para reducir los tiempos”, recomienda Merino.

Aniversario de los socios

La Sociedad Nacional de Industrias saluda a los asociados que cumplen años de fundación y les agradece por ser parte de la vida gremial, reconociendo el esfuerzo empresarial desplegado.

MARZO

(Años como socio de la SNI)

- | | |
|---|---|
| <p>1 Pez de Exportación S.A.C. (7)
Engineering Simulation and Scientific Software Perú S.A.C. (4)
Industrias del Espino S.A. (6)
Owens-Illinois Perú S.A. (53)
Plásticos Delta S.R.L. (9)
Textil S & P S.R.L. (15)
Corporación GTM del Perú S.A. (11)
Transportes Pakatnamu S.A.C. (2)
Yura S.A. (50)</p> <p>3 Altomayo Perú S.A.C. (15)
Corporación Lindley S.A. (75)</p> <p>4 Panasonic Peruana S.A. (52)</p> <p>5 CNC S.A.C. (8)</p> <p>6 Agroindustrias Tres Generaciones S.A.C. (9)
Corporación Lindley S.A. (7)</p> <p>8 Unilever Andina Perú S.A. (47)
Valexin Equipos contra Incendios E.I.R.L. (menos de un año)</p> <p>10 Confecciones Textimax S.A. (30)</p> <p>11 Skillchem Peruana S.A.C. (23)</p> <p>12 Asociación de Industriales Lácteos (20)
SML Perú S.A.C. (8)
Textiles Renacer E.I.R.L. (1)</p> <p>13 Reymosa S.A. (30)</p> <p>14 Bodegas Don Luis S.A.C. (9)
Koma Industrial S.A.C. (1)
Química Especializada S.A. (31)
Taller de Confecciones San Luis S.A. (13)</p> <p>15 Abbott Laboratorios S.A. (2)
Compañía Industrial Romosa S.A.C. (25)
Esencias Fragancias y Sabores Industriales S.A. (43)</p> | <p>Esmeralda Corp S.A.C. (8)
Empresa de Generación Eléctrica Arequipa S.A. (3)
Fábrica de Fideos El Triunfo S.A. (23)
Inspectorate Services Perú S.A.C. (14)
Randon Perú S.A.C. (menos de un año)</p> <p>16 Hielosnorte S.A.C. (13)
Lejía Liguria S.A. (33)</p> <p>17 Drokasa Perú S.A. (11)
Lesaffre Perú S.A.C. (16)
Tambo Grande S.A.C. (1)</p> <p>18 Construcciones Metálicas Unión S.A. (67)
Chemtrade S.A.C. (4)</p> <p>19 Sucesión Guzmán Mollo Andrés Melchor (12)
Seafrost S.A.C. (10)</p> <p>20 Bioindustrias S.A.C. (11)
Curtiembre Chimu Murgia Hnos. S.A.C. (53)
Quiroz de Llamosa Maritza (8)</p> <p>21 Cobrecon S.A. (23)</p> <p>23 Kimberly-Clark Perú S.R.L. (57)
Linde Gas Perú S.A. (58)</p> <p>24 Industrial Gorak S.A. (42)</p> <p>26 RMB Sateci S.A.C. (11)</p> <p>27 Delosi S.A. (7)
Industrias Surco S. R.Ltda (15)
Procesadora de Alimentos Ti-Cay S.R.L. (24)
Innova Ambiental S.A. (17)</p> <p>28 Farmex S.A. (31)</p> <p>31 Ingeniería Celular Andina S.A. (21)</p> |
|---|---|

FEBRERO

(Años como socio de la SNI)

1 / Ascensores S.A. (52)
Art Atlas S.R.L. (9)
Bodegas Ras S.A. (2)
Cotton Knit S.A.C. (28)
Curtidos Peruanos S.A. (31)
Confecciones Choque S.A. (23)
Compañía Nacional de Chocolates de Perú S.A. (12)
Industrial Don Martin S.A.C. (3)
Mead Johnson Nutrition (Perú) S.R.L. (4)
Proteínas Naturales del Perú S.A.C (1)
3 / 3M Perú (4)
4 / Marfrio Perú S.A. (10)
5 / Age S.A. (32)
Plásticos Nacionales S.A. (18)
6 / Plastindustria S.A.C. (10)
10 / Magensa Materiales Generales S.A.C. (12)
Olympia Trading S.A.C. (2)
12 / Agroindustrias Integradas S.A. (30)
12 / Unimaq S. A. (10)
14 / Basf Construction Chemicals Perú S.A. (11)
Industrias Europeas S.A.C. (menos de un año)

Servicios Industriales de la Marina S.A. (5)
Strobbe Hnos S.R.L. (31)
15 / Medic Uniformes EIRL (7)
Vera Rengifo Diana Jesús (3)
18 / Unilene S.A.C. (18)
22 / Torres Della Pina Orfebres S.A. (48)
Viplastic Perú S.A. (59)
23 / Cristalería Arte La Rochelli S.R.L. (31)
Industrias Triveca S.A.C. (8)
Sullair del Pacífico S.A.C. (39)
24 / Corporación Rey S.A. (17)
Envases y Envolturas S.A. (31)
25 / Exsa S.A. (9)
Industrias Fibraforte S.A. (26)
26 / Esmetal S.A.C. (menos de un año)
Industrias Plásticas Reunidas S.A.C. (17)
28 / BHG Corp S.A.C. (4)
Fito Pan S.R.L. (13)
Panadería San Jorge S.A. (21)
Suatrans Perú S.A.C. (1)
29 / Haarslev Industries S.A.C. (6)

ENERO

(Años como socio de la SNI)

1 / American Molds S.A.C. (6)
Compañía Molinera del Centro S.A. (24)
Telefónica del Perú S.A.A. (4)
MT Industrial S.A.C. (4)
Xertica Labs S.A.C. (1)
2 / Clariant (Perú) S.A. (51)
Farmindustria S.A. (1)
Industrias Teal S.A. (36)
Inversiones Prisco S.A.C. (10)
Industrias Textiles de Sud América S.A.C. (1)
Lavatin Servins S.A.C. (20)
Plásticos del Centro S.A.C. (30)
Representaciones Tecnimotors EIRL (13)
G.W.Yichang&Cia S.A. (2)
3 / NovaPerú S.A.C. (8)
4 / Abrasivos S.A. (18)
Silicon Technology S.A.C. (3)
5 / Kaparoma EIRL (8)
9 / Fame S.A.C. (1)
Procter & Gamble Perú S.R.L. (58)
11 / Boyles Bros Diamantina S.A. (2)
Industrias Flomar S.A.C. (2)
Textil Rímac S.A.C. (12)
12 / Cecosami S.A. (7)
13 / Castillo & Piñeyro Consul. y Abog. S.A.C. (1)
14 / Andina Plast S.R.L. (21)

CMAC Piura S.A.C. (11)
Master Suministros Industriales S.A.C. (1)
15 / Derivados del Algodón y Polyester S.A.C. (2)
Quala Perú S.A.C. (1)
16 / Construcciones A. Maggiolo S.A. (9)
18 / Laminados S.A.C. (5)
Lidertec S.A.C. (4)
Peruvian Sea Food S.A. (10)
Polyroof Sociedad Anónima Cerrada (3)
20 / Braedt S.A. (57)
Forestal Otorongo S.A.C. (14)
Imacol EIRL (13)
22 / Industrias American Plast Perú S.A.C. (1)
Nova Vision S.A.C. (11)
Talma Servicios Aeroportuarios S.A. (4)
23 / Maxam Perú S.A.C. (9)
25 / Pocom S.A.C. (1)
Santiago Queirolo S.A. (74)
Texpima S.A.C. (21)
27 / Fundición Fumasa S.A. (4)
Factoría Vidauro Carpio S.A. (7)
Metrocolor S.A. (22)
Zamac Peruano S.R.L. (23)
28 / Vicco S.A. (16)
29 / Inka Moss S.A.C. (5)
31 / I.B.M. del Perú S.A.C. (9)

SNI analiza problemática de las MYPEs

Continuaron las mesas de trabajo con representantes de las MYPEs, en las cuales se ahondó sobre la problemática de este sector en las mesas Laboral y de Acceso al Mercado Interno y Externo. La directora de la Dirección de Gestión y Monitoreo de las Oficinas Comerciales del Perú, Teresa Mera, expuso sobre la función de las OCEX y el asesoramiento a las empresas.

Socios para implementar parques industriales

En el marco del seminario “Importancia de los parques industriales para el desarrollo de una industria competitiva y sostenible”, Javier Dávila, viceministro de Industria y PYME de Produce, resaltó que este ministerio y la ONUDI han coincidido en la necesidad de crear zonas industriales sostenibles. César Llona Silva, coordinador nacional del Programa de Alianza para Países para la República del Perú de la ONUDI, dijo que la existencia de un parque industrial, competitivo y creador de empleo formal, es un efecto de la generación de condiciones habilitantes y logísticas.

Apoyo a los Panamericanos



En la SNI se realizó la suscripción del contrato entre el Núcleo Ejecutor de Compras Nec Kits Juegos Panamericanos y las MYPEs, a través del cual 70 micro y pequeños empresarios de los sectores metalmeccánico, madera y melamine, proveerán de bienes a las instalaciones de las

diferentes sedes de los Juegos Panamericanos. Participaron en la inauguración, la ministra de la Producción, Rocío Barrios; el viceministro de Mype e Industria, Javier Dávila; el presidente del Núcleo Ejecutor, Herbert Figueroa, y representantes de las empresas manufactureras.



Compras públicas en la Alianza del Pacífico

La SNI fue sede del taller sobre contrataciones públicas en el marco de la Alianza del Pacífico, organizado por el Grupo Técnico de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico. José Luis Cano, jefe del equipo negociador de contrataciones públicas del Ministerio de Comercio Ex-

terior y Turismo, explicó que los capítulos de contratación pública en los acuerdos comerciales han abierto nuevos mercados a las empresas peruanas y son grandes oportunidades de negocio ya que los gobiernos son los principales inversionistas en su país.



Reunión Consejo Directivo SNI y Sunat

El Consejo Directivo de la SNI recibió a la jefa de la Sunat, Claudia Suárez, quien expuso ante los empresarios industriales, entre otros temas, sobre el Plan Estratégico Institucional 2018-2020, el cual abordará cinco aspectos: mejora del cumplimiento de tributario y aduanero; reducción de los costos de cumplimiento de las obligaciones tributarias y aduaneras; reducción del fraude; fortalecimiento de la capacidad de gestión interna; y reforzamiento de la gestión del riesgo de desastres. Por su parte, los industriales reafirmaron su compromiso de contribuir para un sistema tributario eficiente, justo, predecible y equitativo, que facilite el cumplimiento voluntario de obligaciones formales, simplifique el sistema rígido, lo que finalmente dificulta la formalización.



Instalación del Subcomité Técnico de Normalización

Se instaló el Subcomité Técnico de Normalización de Equipos y herramientas para las actividades de Bomberos de Inacal, integrado por Saúl Montenegro, representante de la Secretaría del Comité Técnico de Normalización de Seguridad Contra Incendios y presidente del Comité de Seguridad contra Incendios de la SNI; Charles Hallenbeck, intendente nacional de Bomberos; Henrique Manuel Nogueira, secretario del Subcomité Equipos y herramientas para las actividades de Bomberos; Patricia Castro, ejecutiva de la Dirección de Normalización de Inacal, y otros representantes.



MYPEs presentan propuestas al MTPE

Sylvia Cáceres, ministra de Trabajo y Promoción del Empleo, en colaboración con la SNI, se reunió con los principales representantes de las MYPEs en el marco de la elaboración de la Política Nacional de Competitividad y Productividad. Destacó el rol pujante de las MYPEs al invertir en el país y así crear empleo para miles de peruanos. Agregó que se identificarán medidas que beneficien a este importante sector de la economía.

En esta reunión participaron cerca de 50 representantes de las MYPEs.

CPL Consultores & Asociados se une a Alianza Legal del Pacífico

El Estudio CPL Consultores & Asociados se integró a la Alianza Legal del Pacífico (Pacific Legal Alliance) en febrero pasado, la cual está conformada además por firmas de abogados de primer nivel y líderes en cada una de las jurisdicciones donde operan: Cuevas Lugo (México), Gamboa, García, Cardona (Colombia), Mendoza, Arias, Valle & Castillo (Panamá) y Chirgwin Larreta Peñafiel (Chile).

Desde su creación en 2011, Pacific Legal Alliance es considerada una red potencial en la región, por la relevancia e importancia de cada una de las firmas que la integran. Las cinco firmas están dedicadas a brindar un servicio de primer nivel, oportuno y personalizado a clientes locales, regionales de Norteamérica, Centro y Sudamérica, así como a multinacionales en todas las áreas de la práctica del Derecho.

Los integrantes de esta alianza enfocan sus servicios en base a resultados óptimos y efectivos a los clientes, con una cultura basada en resultados positivos y un fuerte compromiso con la excelencia.



Suatrans organizó Workshop de Control de Emergencia en Talara

Suatrans realizó el *workshop* “Tecnología en protección contra incendios y control de derrames de productos peligrosos” el 8 de marzo pasado, en la ciudad de Talara. El evento

convocó a más de 140 personas de más de 60 empresas de los sectores minería, energía, petróleo y transporte de esta a ciudad, y de otras zonas del norte del país.



Etna promueve renting de baterías de tracción

El *renting* de baterías de tracción, servicio que consiste en el alquiler y mantenimiento de acumuladores para montacargas, traspaletas, locomotoras y otros vehículos eléctricos, se ha convertido en la tendencia del momento para las empresas, ya que brinda grandes ahorros eco-

nómicos, entre otros beneficios, a través de la gestión de bienes. Nérida Triveño, gerente de Marketing y Experiencia del Cliente de ETNA, detalla que esta innovadora solución de energía se perfila como la mejor alternativa para que las compañías nunca se detengan.



FORO INDUSTRIAL REGIONAL 2019

¿QUEREMOS EMPLEOS?

IMPULSEMOS LA INDUSTRIA...YA!

AREQUIPA
28 MAYO

Universidad Católica
San Pablo

HUANCAYO
30 MAYO

Universidad
Continental

CHICLAYO
04 JUNIO

Universidad Santo Toribio
De Mogrovejo

PUCALLPA
06 JUNIO

Universidad Nacional
De Ucayali *



*POR CONFIRMAR

CON EL APOYO DE:





EL AMBIENTE IDEAL

para tu evento
empresarial



UBICADOS EN LA ZONA
MÁS EXCLUSIVA DE

San Isidro
Los Laureles 365

- ✓ ALQUILER DE **AMBIENTES FUNCIONALES** PARA EVENTOS CORPORATIVOS
- ✓ **ORGANIZACIÓN INTEGRAL** EVENTOS



Contáctenos a :

☎ *7645 T 616 4444 Anx 237 - 262 - 312

eventos@sni.org.pe

📌 📍 📺 @SNIindustrias



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS