



INDUSTRIA PERUANA



COMERCIO EXTERIOR:
MENOS DRAWBACK,
MENOS COMPETITIVIDAD

SNI Y MYPES:
MESAS DE TRABAJO
Y UN INTERÉS COMÚN

FORO INDUSTRIAL
POR LOS PARQUES
INDUSTRIALES

II CONGRESO
INTERNACIONAL
DEL PLÁSTICO

PLAN
ESTRATÉGICO
SNI 2019-2023

Entrevista exclusiva al
Embajador EE.UU. Krishna Urs

**CONFIANZA EMPRESARIAL E INVERSIONES
REQUIEREN UN CLIMA COMERCIAL TRANSPARENTE**

EL AMBIENTE IDEAL

para tu evento
empresarial

40%
DSCTO

POR TODO EL MES DE
FEBRERO & MARZO



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 262 - 265 - 267
reservas@sni.org.pe | igonzalez@sni.org.pe

   @SNIindustrias



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

Entrevista

8-12 Embajador de Estados Unidos en el Perú Krishna Urs hace un balance a 10 años de la firma del TLC entre nuestros países

Corporativo

14-15 SNI presenta su Plan Estratégico

Sectores

18-20 Plásticos: Es la hora de la economía circular y II Congreso Internacional del Plástico

26-27 Pesca: Se necesita un SANIPES tan eficiente como el SENASA

Foro Industrial 2019

24-25 La urgencia de crear parques industriales

Formación

38- SENATI capacitará en INDUSTRIA 4.0



Comercio Exterior

7 - Menos drawback, menos competitividad

Institucional

16- SNI y mypes unidas para lograr competitividad

Coyuntura

13 -Institucionalidad, las reglas del juego

Empresas

30- Capital Investor apuesta por el primer gran centro comercial en Puente Piedra



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

N° 934 EDICIÓN FEBRERO-MARZO 2019

Esta es una publicación de la Sociedad Nacional de Industrias Los Laureles 365, San Isidro.

Playa de Estacionamiento: Los Nogales 340, San Isidro. Lima - Perú
contactenos@sni.org.pe
(511) 616-4444

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.

Análisis Económico: Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) y Gerencia de Políticas Públicas de la SNI.

Directora: Mónica Verástegui Ramírez. **Editora General:** Norma Rojas /Grupo Raiseb Perú SAC **Redacción:** José Calderón.

Diseño y Diagramación: Grupo Raiseb Perú SAC, Prerensa e Impresión: Grupo Raiseb Perú SAC.

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



Recuperar la industria, un reto hoy

Ricardo Márquez Flores

Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias

Todos los peruanos celebramos el éxito en el crecimiento constante de nuestras exportaciones agroindustriales y la recuperación paulatina en los precios de los minerales, sectores que para esos logros gozan de sus propias políticas de promoción que han facilitado ese desarrollo.

Del mismo modo, en la industria manufacturera también quisiéramos poder celebrar el crecimiento constante, no estadístico, no de rebote, es decir el crecimiento a tasas mayores al 6% del producto, y que además refleje un crecimiento real que no se esconda en la producción de commodities como viene sucediendo. Para ello, al igual como lo ha entendido la gran mayoría de economías del mundo, incluso las OCDE, necesitamos políticas de Estado transversales que se conjuguen con políticas sectoriales, que reflejen nuestra verdadera importancia, es decir la de aquella que contribuye con el 15.9% de los ingresos internos –que pudiera ser mucho más- y que por sexto año consecutivo se consolida como la primera actividad económica en el país con mayor aporte de impuestos al fisco, pero que paradójicamente las autoridades aún no atienden.

Nos pretenden etiquetar como contrarios a las importaciones y al libre mercado, pero nada más alejado de la realidad, nosotros somos contrarios a los factores que en los últimos 5 años vienen causando los resultados negativos en nuestro sector, como es el caso del contrabando por la frontera sur y la descarada subvaluación de precios en gran cantidad de manufacturas. A esto se suma la falta de medidas drásticas para detenerlos.

Debemos reconocer que el Gobierno actual, ha dado un primer paso al disponer la bancarización obligatoria de operaciones que superen los US\$ 2,000 pero, para que esta medida funcione, las transferencias por el sistema financiero deben reflejar el verdadero valor de las mercancías y por lo tanto no debería permitirse que dichas transferencias se realicen sin un sustento que acredite la procedencia lícita de los fondos a transferir.

Según algunos medios de comunicación, existen 200 depósitos ilegales en el centro de Lima que sirven para proveer de diversos artículos de dudosa procedencia a los comerciantes de Mesa Redonda, Mercado Central y Grau; no es difícil concluir que los sectores más afectados son alimentos, medicinas, bebidas alcohólicas y prendas de vestir que soportan no sólo la falsificación de estos productos sino que se trata de

mercancías que ingresaron de contrabando y/o subvaluadas.

A ello se agrega que el dumping ha deteriorado los sectores industriales, pues cada vez que se aplica un derecho para combatirlo, inmediatamente los importadores se valen de los vacíos legales para continuar con esta mala práctica que está vetada por la OMC. Lo anecdótico, es que hace varios años, existe un proyecto de ley cuyo propósito es aplicar lo mismo que hacen otros países para evitar la elusión, y es el Poder Ejecutivo quien la viene bloqueando y ahora está a la espera de que el Congreso la apruebe por insistencia.

Estamos dispuestos a colaborar con el Gobierno, pero necesitamos la decisión de los ministerios para terminar con estos problemas y delitos.

Después de 18 años vemos a un Presidente de la República y a un Ministro de la Producción en Villa El Salvador atendiendo y recibiendo productos fabricados en nuestro país para los Juegos Panamericanos. Esperamos que esta sea la ruta también para la fabricación de puentes y obras de metalmecánica y uniformes para los empleados públicos que se fabrican en el Perú, tenemos una industria que puede responder a las exigencias de estándares internacionales y lo hemos demostrado muchas veces, sólo necesitamos que nos den la oportunidad.

Para comenzar a recuperar la industria tenemos que priorizar ciertos sectores que pueden ser los motores de la economía, entre ellos, Pesca de Consumo Humano que el año pasado exportó US\$ 1,400 millones, mientras que Ecuador llegó a los US\$ 4,000 millones. Este sector puede generar mucha inversión en menos de 18 meses.

Otros sectores potenciales son las de las industrias del conocimiento como la exportación de software, de servicios de ingeniería y arquitectura, creatividad audiovisual y biotecnología. Es importante señalar que la cadena textil-confecciones llegó a exportar US\$ 2,200 millones en el 2012.

Finalmente, necesitamos recuperar competitividad, por ello la industria nacional requiere para las exportaciones el 5% del drawback y la prioridad de la participación de empresas nacionales en las compras del Estado. El reto de tener una industria que sea el motor de desarrollo del país está en manos del gobierno, porque los empresarios tenemos el compromiso de seguir apostando por un Perú con una industria de estándares internacionales que brinde empleo formal y digno ■



**Universidad
Norbert Wiener
Posgrado**

www.posgrado.uwiener.edu.pe



| Maestría en SEGURIDAD OCUPACIONAL CON RESPONSABILIDAD SOCIAL

Inicio: 22 de abril

| Maestrías

- Derecho Penal / 17 jun.
- Docencia Universitaria / 6 may.
- Gestión en Salud / 6 may.
- Gestión Pública y Gobernabilidad / 29 abr.

Informes  **960 164 152**

| Programas de Especialización

- Ergonomía Ocupacional / 5 may.
- Gerencia y Regulación de Medicamentos / 3 may.
- Gestión de Riesgos y Desastres / 6 jul.
- Higiene Ocupacional / 24 may.
- Psicología Laboral / 20 abr.

Informes  **977 563 885**

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 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.
Cesar 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.
Hector Garcia Bejar
Motores Andinos Diesel S.A.C.
Hozkel Vumbrand 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
Molitalla S.A.
José Luis Silva Martinot
Hersil S.A.
José Ricardo Allemant
Farmindustria S.A.
Leandro Mariátegui
Textil Sourcing Company S. A.C.
Magali Simon Kassiss
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 Alecchi Ciamarra
Productos Químicos Industriales S.A.
Víctor Eduardo Gilman
Cerámica San Lorenzo S.A.C.
Wilson Farfán Rozas
Fibrotecnia S.A.C.

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

Gerente General

Carlos Garcia Jeri

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 Velayos, 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 Papeles y Cartones
Walter Flores Espinoza, presidente / director

Comité de Plásticos
Jesús Salazar Nishi, presidente
Jacobo Escrivá de Romani, 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 Avios 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 Sormani, 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





MENOS DRAWBACK, MENOS COMPETITIVIDAD

Silvia Hooker, gerente de Asuntos Internacionales SNI

Desde el 2016 hasta la fecha el Perú ha retrocedido 9 posiciones en el Ranking de Competitividad del Foro Económico Mundial pasando de la ubicación 54 a la 63. Este hecho debe llamarnos a reflexión, ya que la posibilidad de que nuestras exportaciones no tradicionales lleguen para quedarse en los mercados internacionales, dependen en gran medida de las condiciones de competitividad con la que operan las empresas exportadoras en el Perú.

Si nuestros socios comerciales, con los que competimos en los mismos mercados de exportación, implementan reformas estructurales que los hacen tener un entorno más competitivo y administran mecanismos promotores dinámicos muchos más ambiciosos y efectivos que los aplicados en el Perú, es innegable que debemos al menos equiparar esas condiciones para competir. De allí que mientras el Perú implementa el Plan Nacional de Competitividad, es indispensable que se deje sin efecto la reducción de la tasa del DRAWBACK al 3% y, por el contrario, que se restituya a su original 5%, con el compromiso de reducirla más adelante conforme se avance en la mejora de la competitividad.

El DRAWBACK viene siendo desmantelado por etapas y cuestionado por quienes deberían velar porque nuestras exportaciones no tradicionales (NT) se mantengan e incluso crezcan de manera sostenible, aunque sea por un afán recaudatorio, ya que lo se genera por impuesto a la renta en la empresas exportadoras, supera largamente lo cobrado por concepto de DRAWBACK.

El Perú tiene 21 acuerdos comerciales vigentes con más de 50 merca-

dos abiertos a sus exportaciones. Sin embargo, la principal exportación sigue siendo la minería, la cual no requiere de ningún acuerdo comercial para salir al mundo, es un *commodity*.

Promover exportaciones no tradicionales

Por ello, es innegable que se debe dar las facilidades para promover y consolidar el crecimiento de exportaciones no tradicionales, ya que estas tienen un valor estratégico para el desarrollo económico del país. A través de las exportaciones NT se diversifica la oferta exportable, ayu-

dando a reducir la dependencia de los precios de los minerales (sujetos a volatilidades).

Subir un punto al DRAWBACK, tendría el efecto virtuoso de incentivar el crecimiento exportador no tradicional, con ello crecería el empleo formal de manera sostenida, generando una mejora sustantiva en la calidad de vida de los habitantes, en particular en las regiones del país.

Puestos de trabajo

Hoy en día sólo la agroindustria y las empresas textiles y de confección de exportación generan aproximadamente un millón de puestos de trabajo formal o, dicho en otras palabras, casi el 25% de todo el empleo digno y de calidad que existe en el Perú, donde el nivel de informalidad alcanza un porcentaje aproximado al 75% de la PEA, y donde los Sectores Público y Privado venimos haciendo un decidido esfuerzo por recuperar los niveles de exportación —sólo en el sector textil/confecciones— de US\$ 2,000 millones anuales que alguna vez se registraran en el país, favoreciendo el aprovechamiento de fibras y otros insumos nacionales, además de la generación de puestos de trabajo directos e indirectos que tanta falta nos hacen ■

**EL DRAWBACK
VIENE SIENDO
DESMANTELADO
POR ETAPAS Y
CUESTIONADO
POR QUIENES
DEBERÍAN VELAR
POR NUESTRAS
EXPORTACIONES
NO TRADICIONALES**

Embajador de los Estados Unidos en el Perú, Krishna Urs:

"CONFIANZA EMPRESARIAL E INVERSIONES REQUIEREN UN CLIMA COMERCIAL TRANSPARENTE, ESTABLE Y PREDECIBLE"

En entrevista exclusiva con la revista **INDUSTRIA PERUANA** el diplomático estadounidense hace un balance de los 10 primeros años del TLC entre Perú y EE.UU y de las oportunidades que representa para ambos países. Asimismo opina sobre lo que necesita la industria peruana para fortalecerse.

¿Cuál es su balance al cumplirse los primeros 10 años del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y EE.UU. ?

Desde que el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y los Estados Unidos (o TLC como se le conoce en el Perú) entró en vigencia el 1 de febrero de 2009, ha generado más de US\$130 mil millones en comercio bilateral, apoyando el crecimiento y el empleo en ambos países. Ha abierto puertas a productores agrícolas, fabricantes y proveedores de servicios para expandir sus mercados de exportación. El TLC facilitó la diversificación en Perú y promovió el desarrollo de nuevos sectores de exportación, particularmente en productos agrícolas no

tradicionales de alto valor. En los últimos 10 años, el comercio agrícola bilateral se ha más que duplicado, alcanzando los US\$ 3,200 millones en 2017. El acuerdo también ha impulsado las exportaciones a Perú de productos estadounidenses de alta calidad, como maquinaria pesada para el sector minero, equipos médicos y artículos de tecnología.

Al término de la negociación hace una década, algunos expertos en comercio internacional señalaron que el TLC con Perú marcaba un nuevo estándar en las negociaciones de acuerdos comerciales de los Estados Unidos con sus socios comerciales, ¿esta opinión sigue vigente? ¿Se han utilizado esquemas más avanzados en

materia de negociaciones?

Este acuerdo de alto nivel es el primer tratado comercial en contener un innovador anexo forestal. La negociación del TLC aceleró el desarrollo del moderno marco regulatorio ambiental del Perú, incluido el establecimiento de agencias de supervisión ambiental y forestal. El TLC también condujo a la creación de regímenes regulatorios de alto estándar en el Perú para los derechos laborales, ambientales y de propiedad intelectual.

Otra área importante de colaboración bajo nuestro acuerdo comercial es la facilitación del comercio, que continuamos perfeccionando. Por ejemplo, en setiembre nuestra Oficina de Aduanas y Protección



Fronteriza firmó un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria de Perú, que proporciona una plataforma para el intercambio de información, basada en la compatibilidad de los programas de seguridad de la cadena de suministro de nuestros dos países, y facilita una mayor transparencia. Perú es el primer país de América del Sur en firmar un acuerdo de esta naturaleza.

Una de las ramas industriales más importantes de la economía peruana es la textil. Siendo así, ¿qué recomendaría usted para que en el mercado estadounidense podamos mejorar nuestra presencia comercial, frente a la agresiva presencia de textiles

chinos, vietnamitas y de otros países asiáticos en donde la base de su competitividad es pagar bajos salarios?

Perú se ha distinguido como un productor de ropa de alta calidad y alto valor agregado. El TLC respalda estos estándares y

**EI TLC
CON EE.UU.
HA GENERADO
MÁS DE US\$ 130 MIL
MILLONES EN
COMERCIO BILATERAL**

promueve la calidad de los textiles peruanos a nivel internacional. Empresas prestigiosas como Lacoste y Abercrombie & Fitch

producen varias de sus prendas en Perú gracias a los altos estándares de calidad y al alto valor agregado, lo que ha permitido al país no sólo ser un proveedor de materias primas sino también un exportador de productos textiles manufacturados generando importante empleo en el sector.

Antes de la entrada en vigencia del TLC Perú-EEUU, nuestro país tuvo que pasar por un proceso de implementación que consistió en modificar la normativa nacional para atender los acuerdos alcanzados bilateralmente.

Una de esas normas fue la implementación del OSINFOR como organismo supervisor de las concesiones forestales, con independencia técnica, administrativa presupuestal.





“Estados Unidos tiene acuerdos de libre comercio con miembros de la Alianza del Pacífico, lo que refleja nuestros fuertes lazos económicos”.

¿Por qué cree que hay objeciones al pase del OSINFOR de la Presidencia del Consejo de Ministros al Ministerio del Ambiente, si se mantienen las mismas condiciones con las que se implementó?

El capítulo medioambiental del TLC incluye un anexo innovador sobre la Gobernanza del Sector Forestal, que distingue al TLC de

otros acuerdos comerciales bilaterales al establecer un nuevo estándar para la protección del medio ambiente. La creación de OSINFOR como un organismo independiente fue considerada ampliamente, tanto en los Estados Unidos como en Perú, como un resultado crítico y exitoso de nuestro acuerdo de comercio bilateral.

Estados Unidos ya desarrolló una herramienta para vincular a las pequeñas y medianas empresas estadounidenses y peruanas.

El TLC requiere específicamente que "OSINFOR sea una agencia independiente y separada" con el mandato de incluir "la supervisión de la verificación de todas las concesiones y permisos de madera". Hemos expresado nuestra profunda preocupación a Perú por el hecho de que OSINFOR se haya movido de su posición que reportaba al Primer Ministro a una posición bajo un ministerio de línea, lo que podría poner en peligro su estado separado e independiente.

Los acuerdos de integración profunda, como la Alianza del Pacífico, ven en la armonización regulatoria una herramienta muy potente para desarrollar el comercio conjunto, ¿Considera que ésta podría ser una forma de profundización de nuestra relación comercial?

Los Estados Unidos tienen acuerdos de libre comercio con miembros de la Alianza del Pacífico, lo que refleja nuestros fuertes lazos económicos. Como observador de la Alianza del Pacífico, Estados Unidos busca profundizar la armonización regulatoria con el bloque en temas de interés mutuo.

**"HEMOS EXPRESADO
NUESTRA PROFUNDA
PREOCUPACIÓN A PERÚ
POR EL HECHO
DE QUE OSINFOR
SE HAYA MOVIDO
DE SU POSICIÓN
QUE REPORTABA AL
PRIMER MINISTRO
A UNA POSICIÓN
BAJO UN MINISTERIO
DE LÍNEA"**

Por ejemplo, el comercio está más que nunca utilizando las herramientas de la era digital y buscamos asociarnos con la Alianza del Pacífico para asegurarnos de que nuestras políticas comerciales digitales estén sincronizadas. Estamos empezando a trabajar con la Alianza del Pacífico para garantizar que las regulaciones promuevan los flujos de datos transfronterizos y para promover la adopción del Sistema de reglas de privacidad transfronterizas de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

En el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), EE.UU. se había comprometido junto con los demás países a implementar una plataforma de transparencia e información de oportunidades comerciales para las Pymes de los países miembros. ¿Podría desarrollarse una herramienta similar entre los Estados Unidos y sus socios comerciales de la región, por ejemplo?

Estados Unidos ya ha desarrollado una herramienta para vincular a las pequeñas y medianas empresas estadounidenses y peruanas. A través de nuestro programa de la Red de Pequeñas Empresas de las Américas (SBNA por sus siglas en inglés), unimos fuerzas con Emprende UP, un centro de innovación en la Universidad del Pacífico que permitió a empresas emergentes peruanas acceder a información sobre oportunidades en los Estados

Unidos. Puede encontrar más información sobre las oportunidades del programa a través de SBNA en el sitio web <https://americassbdc.org/sbna/>.

Estados Unidos tiene un sistema altamente desarrollado de mecanismos para la defensa del consumidor. ¿Considera que Perú debería desarrollar mecanismos similares, y cuáles considera que deban ser prioritarios para implementarse en el corto, mediano y largo plazo?

Estados Unidos busca compartir experiencias de protección al consumidor con el gobierno del Perú. Con ese fin, los Estados Unidos y el Gobierno peruano firmaron un memorando de entendimiento en 2016 para compartir las mejores prácticas entre la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) y el Instituto Nacional para la Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) en temas de anti-trust. Por ejemplo, permitir que INDECOPI revise las propuestas de fusiones y adquisiciones antes de que ocurran, como lo hacemos en los Estados Unidos y la Unión Europea. También estamos en discusiones para compartir información relacionada con temas de protección al consumidor entre la FTC y las agencias de protección al consumidor de la Alianza del Pacífico.



**DESDE QUE EL TLC
ENTRÓ EN VIGENCIA, LA
EXPORTACIÓN
DE PRODUCTOS
PERUANOS A
LOS ESTADOS UNIDOS
AUMENTÓ DE US\$4.2 MIL
MILLONES EN
2009 A US\$7.3 MIL
MILLONES EN
2017, LO QUE
DEMUESTRA UNA FUERTE
DEMANDA DE LAS
EXPORTACIONES
PERUANAS**

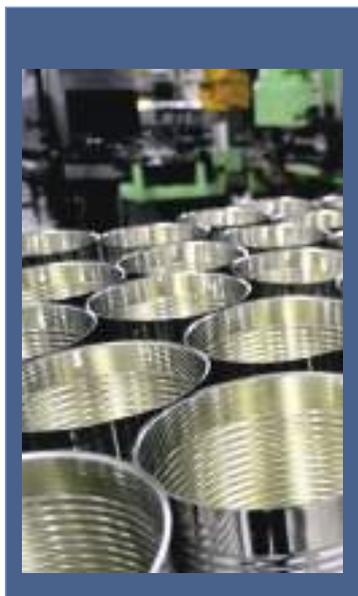
Ante la política de los Estados Unidos de impulsar la producción nacional, en su opinión, ¿cuáles serían las oportunidades que se abrirían para la oferta peruana?

Desde que el TLC entró en vigencia, la exportación de productos peruanos a los Estados Unidos aumentó de US\$ 4.2 mil millones en 2009 a US\$7.3 mil millones en 2017, lo que demuestra una fuerte demanda de las exportaciones peruanas en los Estados Unidos. Existen muchas oportunidades para que Perú suministre más al mercado de los Estados Unidos. Un área prometedora son las exportaciones agrícolas no tradicionales, que sirven al mercado de los Estados Unidos en una base anti-cíclica; por ejemplo, proporcionándonos arándanos durante la temporada de invierno de los Estados Unidos. Los super-

alimentos peruanos también están experimentando una nueva demanda en los Estados Unidos. Perú tiene importantes reservas de gas natural que podrían alimentar la producción expandida en productos manufacturados y petroquímicos. Por ejemplo, las empresas podrían usar el gas natural relativamente barato aquí en Perú para alimentar las fundiciones de cobre, agregando valor al mineral primario de Perú antes de la exportación.

En línea con la pregunta anterior, ¿cuáles serían las medidas que Perú podría replicar para fortalecer nuestra industria?

Un clima comercial transparente, estable y predecible es crítico para la confianza empresarial y la inversión que impulsa la industria. Los cambios regulatorios imprevisibles, o un entorno regulatorio complicado, pueden disminuir el interés en futuras inversiones de socios potenciales, afectando a sectores tan diversos como minería, energía, y alimentos y bebidas. Numerosos estudios realizados por instituciones, como el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, han vinculado procesos regulatorios y de permisos demasiado complejos con altos índices de corrupción. Las instituciones sólidas, la transparencia en los procesos de negocios y un proceso simplificado de regulación y permisos ayudarán a impulsar el crecimiento de la industria de Perú al siguiente nivel ■





La institucionalidad- las reglas del juego

Carlos Enrique Mendoza Gutiérrez, gerente Legal SNI

Cuando nos referimos a una “falta de institucionalidad”, estamos hablando de la falta de ordenamiento en las organizaciones en sí mismas, las “reglas de juego” que deben regir para ordenar el comportamiento de un grupo.

El premio Nobel de Economía Douglas North define como institucionalidad al conjunto de reglas formales (como leyes y normas) e informales (como códigos de conducta) bajo las cuales las personas modulan su comportamiento.

Cuando hablamos de la falta de institucionalidad como una de las causas de la ausencia de competitividad de un país, nos estamos refiriendo, entre otras cosas, a la falta de predictibilidad o certidumbre para la toma de decisiones que permitan un crecimiento de las inversiones y emprendimientos. Como es sabido, los rankings tanto del World Economic Forum (WEF) como del Banco Mundial (*Doing Business*) incluyen a la institucionalidad como un elemento fundamental de la **competitividad**.

En la edición 2018 del ranking del WEF, el Perú cayó tres puntos en relación al año anterior, ocupando el puesto 63 de 140 países, puesto 90 en cuanto a la fortaleza institucional, puesto 80 en incidencia de la corrupción, 103 en Eficiencia del marco legal para solucionar dispu-

tas y el 115 en independencia del Poder Judicial.

El Objetivo Prioritario Nro. 08 de la recientemente aprobada “Política Nacional de Competitividad y Productividad”, justamente se encuentra referida a fortalecer la institucionalidad del país y establece cinco lineamientos, a saber: 1. Implementar medidas para mejorar el servicio de administración de justicia; 2. Articular medidas que promuevan la integridad pública y combatan la corrupción; 3. Implementar mecanismos de articulación y coordinación y fortalecer capacidades para la gestión a nivel intersectorial intergubernamental; 4. Generar mecanismos de recolección e intercambio

de información que contribuya a la gestión del territorio y a la gestión integrada de los recursos naturales; y 5. Incentivar la meritocracia en las líneas de carrera pública.

Las instituciones funcionan si las personas que están a cargo hacen bien su trabajo, caso contrario, seguiremos contando con un sistema institucional que no trascienda a las personas y a los gobiernos. Hace una semana, el presidente del Tribunal Constitucional, dijo que no puede existir una buena educación si no se enseña a amar la Constitución. Cuando empecemos a apreciar a las instituciones en sí y no a quienes las rodean, habremos avanzado en la mejora de la institucionalidad ■



Los rankings tanto del WEF y el Banco Mundial incluyen a la institucionalidad como un elemento fundamental de la competitividad.



Con visión de futuro: **PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL 2019-2023**

Ing. Jesús Salazar Nishi
Director-Presidente
Comisión de Promoción Industrial

La Comisión de Promoción Industrial de la Sociedad Nacional de Industrias, consciente de la importancia de contar con un documento que establezca la ruta estratégica de nuestra organización en el largo plazo, que interprete el anhelo del socio y el desarrollo de una institución gremial moderna y modelo en nuestro país, ante un contexto de relevantes tendencias globales como la industria 4.0, consideró necesario elaborar el **Plan Estratégico Institucional – PEI**, para los próximos cinco años.

En el presente PEI 2019 - 2023 se establecen los conceptos estratégicos que debemos asumir como organización para acercarnos al cumplimiento de nuestra Visión – Misión, complementándose con

una herramienta de control y seguimiento para la medición de la implementación estratégica, representado por el Balanced Scorecard de la SNI.

Gracias a la activa colaboración de Directores, miembros del Comité Ejecutivo y del Staff de Gerentes de nuestra institución, se desarrollaron importantes talleres en los que se realizó el análisis estratégico externo e interno, entendiendo los factores del macroambiente que influyen en nuestra vida institucional, además de las características internas de nuestra organización que nos hacen fuertes o débiles ante estos hallazgos, de tal manera que se logró traducir la estrategia declarada en nuestra Visión – Misión en Objetivos Institucionales, los cuales finalmente fueron recogidos en

**EN EL
PEI 2019-2023
SE ESTABLECEN LOS
CONCEPTOS
ESTRATÉGICOS
QUE DEBEMOS
ASUMIR COMO
ORGANIZACIÓN
PARA ACERCARNOS
AL
CUMPLIMIENTO DE
NUESTRA
VISIÓN-MISIÓN**

doce Objetivos Estratégicos.

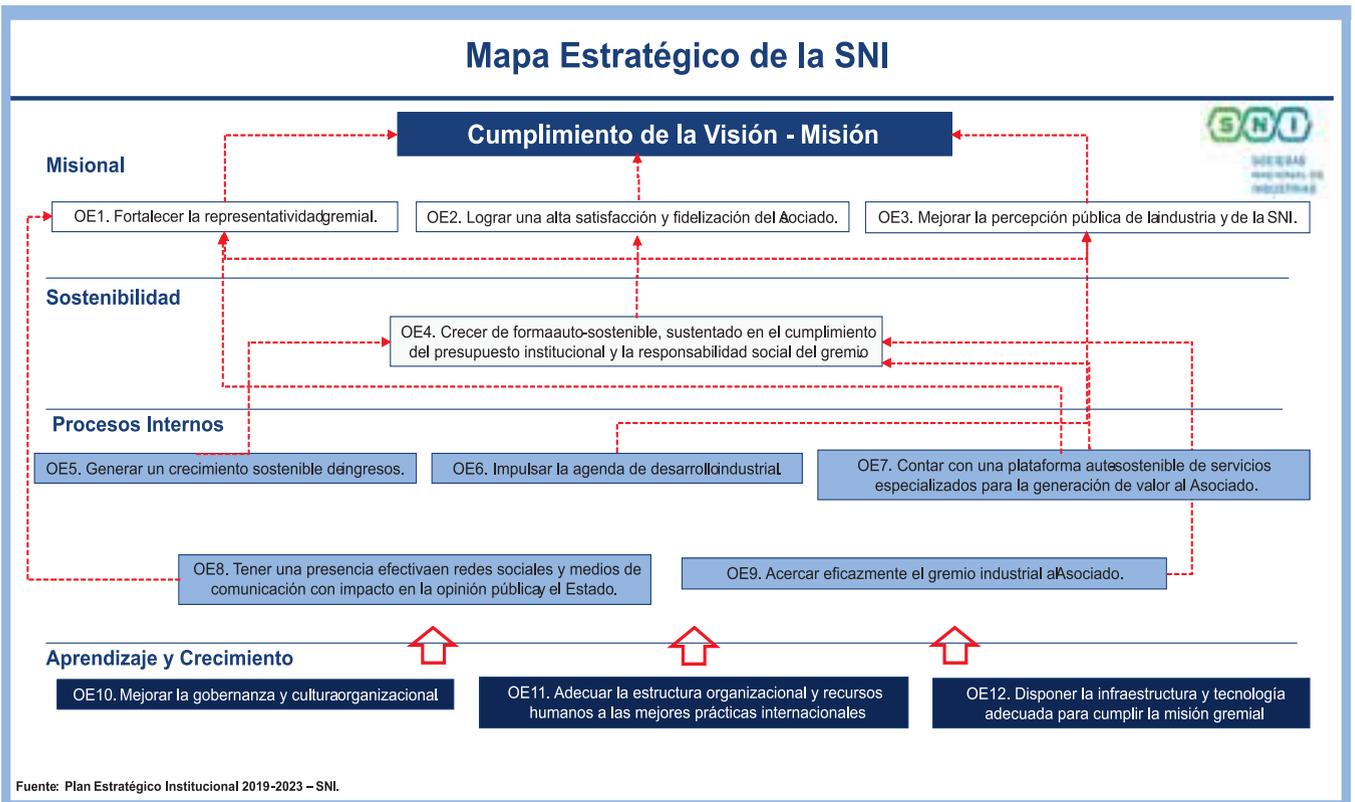
Sin duda el gran reto será preparar a nuestra institución para el cumplimiento del proceso estratégico, entendiendo que esto será posible a medida que desarrollemos una sólida institución que se cimiente en el aprendizaje y crecimiento de nuestro capital humano y cultura organizacional, pilares de una organización que aprende y alcanza sostenibilidad en el tiempo. Para esto el PEI incorpora una herramienta que desarrolla esta ruta estratégica que a través de cuatro perspectivas: Aprendizaje y crecimiento, Procesos internos, Sostenibilidad y Misional, logrando la

generación de valor para nuestra institución.

Se termina el documento con treinta Iniciativas Estratégicas, que se encuentran perfectamente alineadas con el cumplimiento de los doce Objetivos Estratégicos de nuestra institución, su implementación es garantía para alcanzar nuestros Objetivos Institucionales con alcance al 2023.

Sin duda, este documento estratégico marcará un hito en la vida institucional de nuestro gremio y que coadyuvará con la continuidad y sostenibilidad de nuestra institucionalidad ■

Mapa Estratégico de la SNI



SNI y mypes unidas para lograr competitividad



El presidente de la SNI, Ricardo Márquez, y sus directores con representantes de las mypes, tras segunda exitosa reunión de trabajo.

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y diversas organizaciones que agrupan a micro y pequeña empresa (Mype) se reunieron en diciembre pasado acordando solicitar al presidente de la República Martín Vizcarra crear una organización autónoma adscrita a la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) dedicada al desarrollo de este tipo de empresas.

En la segunda reunión, realizada en enero, con participación del viceministro de Mype e Industria del Ministerio de la Producción, Javier Dávila, se propuso debatir en torno a cuatro mesas de trabajo a través de las cuales se planteen medidas concretas al Ejecutivo.

Estas mesas de trabajo son: Acceso al mercado interno y externo, Laboral, Regulación y Tributación, y Financiamiento; las mismas que fueron propuestas consensuadas entre los empresarios.

Con el gobierno

“La voluntad del Ejecutivo es trabajar conjuntamente con las

empresas, sean estas grandes, medianas, pequeñas o micro, para poder potenciarlas y desarrollen nueva oferta productiva”, manifestó Dávila luego de escuchar las propuestas de los representantes Mype.

En este segundo encuentro se reunieron gobierno, Mypes y la gran industria en un esfuerzo del presidente de la SNI, Ing. Ricardo

Márquez por lograr el encadenamiento entre estos tres sectores esquema que practican todas las naciones industrializadas, según destacó.

Todos los empresarios -prosiguió Márquez- tenemos que hacer un pacto en pro de la producción nacional. Es importantísimo que trabajemos unidos hacia un objetivo común que es el desarrollo del país y en favor de la inversión. La idea es generar una nueva oferta de productos a precios competitivos acordes con el mercado, dijo.

Compras estatales

El líder gremial explicó que en la Mesa de trabajo Acceso al Mercado Interno y Externo, se diseñarán propuestas para la participación de las Mypes en las compras estatales, obtención de certificaciones e ingreso de las empresas peruanas a mercados internacionales; mientras que en la Mesa Laboral, se planteará medidas en favor de la formalización, facilitación del ingreso y la salida a los empleos, así como la creación de cartillas laborales para que este sector pueda cumplir las normas.

Financiamiento

Asimismo, en la mesa Financiamiento -agregó Márquez- se elaborarán propuestas para mejorar el acceso de las Mypes a los créditos y la obtención de mejores tasas de interés. En tanto, en la Mesa de Regulación y Tributación se analizará cómo hacer más sencillos los trámites y análisis de impacto regulatorio a las leyes antes de que se promulguen ■

CARLOS GARCÍA JERÍ NUEVO GERENTE DE LA SNI

Carlos García Jerí, quien asumió desde el 4 de febrero del 2019 la gerencia general de la SNI, es ingeniero en Gestión Empresarial por la Universidad Agraria La Molina, con un MBA en Dirección Estratégica en Centrum PUCP y un Diplomado en Desarrollo de Comercio Exterior por la Universidad ESAN.

Es un especialista en comercio exterior con experiencia de trabajo en el sector público y privado, que ha diseñado y ejecutado servicios de desarrollo empresarial utilizando diversas fuentes de financiamiento. Se ha desempeñado como coordi-

nador de Manufacturas Diversas en Promperú entre el 2002 y el 2009, ha sido director en Beta Gamma Sigma BGS Perú entre el 2015 y 2018, y desde abril del 2009 hasta enero del 2019 fue gerente del Centro de Comercio Exterior en la Cámara de Comercio de Lima, donde fue responsable de la organización y control de actividades y servicios dirigidos al asociado para lograr su internacionalización.

Asimismo, es docente de la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad del Pacífico desde el 2016 ■



Ing. Carlos García Jerí

MIDIS socializa Política de Desarrollo e Inclusión Social con la SNI

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) recibió en su sede a la titular del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), Liliana La Rosa, quien presentó la Política de Desarrollo e Inclusión Social que impulsa su sector, y que actualmente se encuentra en proceso de consulta con los diferentes colectivos y gremios de la sociedad peruana.

En el encuentro, en el que participó el director de los Comités de Alimentos de la SNI, Alejandro Daly, la ministra señaló que esta política, propuesta por su cartera, está orientada a promover la igualdad de oportunidades, el respeto de derechos y el desarrollo humano, situaciones necesarias para enfrentar nuevos desafíos en pobreza urbana y atender a las poblaciones vulnerables.

Por su parte, Daly resaltó el compromiso del gremio por colaborar con esta política, a fin de erradicar la pobreza y lograr la inclusión de las poblaciones excluidas. “Desde nuestro lado, cuentan siempre con los aportes del sector industrial a la Política de Desarrollo e Inclusión Social del país”, enfatizó. Asimismo, destacó que el Midis y el Ministerio

de Salud hayan logrado colocar en la agenda nacional, el tema de la lucha contra la anemia y la desnutrición crónica infantil. “Como representante de la industria de alimentos, quisiera que todos ustedes conozcan de nuestro compromiso como industriales por participar activamente en la lucha contra la anemia”, finalizó ■

Ministra Liliana La Rosa, titular del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social en la SNI.



Soluciones y no paliativos al tema de la reconversión del plástico se verán en el **II Congreso Internacional del Plástico**

Hora de la economía circular

La industria peruana del plástico, mueve cada año 17 mil millones de soles y es una de las principales fuentes de empleo del país, no obstante la “ley que regula el plástico de un solo uso” dio un ultimatum a algunos productos de este sector sin considerar que puede ser la oportunidad esperada para encaminar la industria hacia la economía circular, la alta tecnología y el reciclaje formal.

Este tema será uno de los ejes del II Congreso Internacional del Plástico, a realizarse en la ciudad de Lima este 25 de abril, un encuentro donde todos los actores de la industria del plástico, así como representantes del gobierno respirarán coyuntura, así como los últimos avances en tecnología, informó el presidente del Comité de Plásticos de la Sociedad Nacional de Industrias, Jesús Salazar Nishi.

La primera edición realizada el año pasado cumplió su objetivo de

convertirse en el foro técnico por excelencia, pero en la segunda esperamos tocar temas eje coyunturales, manifestó Jesús Salazar Nishi.

Es tiempo de hacer economía circular

La economía circular va a ser un tema crucial en el congreso, señala el presidente del Comité de Plásticos, y esto porque con la reciente “ley del plástico de un solo uso” se pone de manifiesto la necesidad de reciclar, de reincor-

porar este material que puede ser extruido e inyectado muchas veces más, a la vida activa de la producción por su larga vida.

“La ley debió motivar una economía circular, donde no solamente el Estado como gobierno central, sino también los industriales como fabricantes nos comprometamos, a que esos productos(post uso) puestos en el mercado, sean reincorporados nuevamente a la producción”, manifestó Salazar.

La industria está dispuesta a hacer





(C) WWF Bioplastic Feedstock Alliance

**"DEBEMOS COMENZAR
A SEPULTAR IDEAS
ERRÓNEAS, UNA DE
ELLAS ES EL CREER
QUE HAY PLÁSTICOS
NO RECICLABLES,
TODOS LO SON"**

las inversiones necesarias para reutilizar sus insumos, para evitar el cierre de sus fábricas e ingresar de lleno en la economía circular. Prohibir la fabricación de bolsas y

empaques como impone esa ley no es la solución, agregó el ejecutivo.

Empresas reciclan

Salazar afirmó que hay muchas empresas del sector que ya reciclan plástico, tuberías, botellas pet, bolsas, tecnopor, etc., pero existen dos inconvenientes: la escasa tecnología para un reciclaje correcto y la fuente de recolección. Existe una oferta muy pequeña y

sumamente informal, no son empresas constituidas, no dan factura, ofrecen muy baja calidad porque simplemente se dedican a recolectar, no segregan ni hacen procesos previos. El 90 % en esta actividad son informales. Es a ellos a quienes se debería incentivar para que generen microempresas, y a quienes ya lo estén haciendo formalizarlos, pero ese es un trabajo del gobierno central, de las autoridades, enfatizó. ➡



“HAY EMPRESAS COMO SAN MIGUEL INDUSTRIAS PET QUE HAN INVERTIDO APROXIMADAMENTE US\$ 30 MILLONES EN LA PRIMERA GRAN PLANTA DE RECICLADO QUÍMICO EN EL MERCADO DE LIMA”

Mencionó, no obstante, que hay grandes empresas como San Miguel Industrias PET S.A, integrante del Comité de Plásticos de la SNI, -que fabrica botellas PET para grandes embotelladoras- que ha invertido aproximadamente US\$ 30 millones en la primera gran planta de reciclado químico en el Cercado de Lima. En ella reconvierten las botellas ya usadas en materia prima con características similares al material virgen.

“Es una planta A1 pero su problema principal es cómo conseguir las botellas usadas” indicó Salazar.

“Con ellos estamos tocando las puertas de las municipalidades, de los microempresarios, tratamos de ayudarlos a formalizarse, para que puedan vender su recolección de

manera constante y formal porque aún son muy informales y no dan garantías que la industria requiere para sus programaciones”, agregó.

Si el gobierno municipal no ve atractivo invertir en capacitar a estos microempresarios porque no hay retribución económica para eso, ya que la municipalidad no puede generar una economía dentro de su actividad, debería poder hacerlo.

Con una valorización de ese producto reciclado todo funcionaría perfectamente. El recolector contaría con su margen, el gobierno municipal, que invierte en formalizar y canalizar a todos esos microempresarios tendría su margen, igualmente el industrial. Ese es el círculo virtuoso que busca la economía circular.

¿Desventaja u oportunidad?

Al inicio los industriales vieron la ley como una amenaza, pero luego, con casi tres años de lucha constante en el Congreso y con representantes del Ejecutivo se dieron cuenta de que era una gran oportunidad. “Partamos de la premisa de que los industriales del plástico somos conscientes de que debemos de ser responsables con nuestros productos en el mercado. Y si ese producto termina contaminando, algo de responsabilidad debemos tener. Por eso debemos ponernos a la disposición del Estado para formar parte de la cadena que va a solucionar el problema y la parte que le tocaría al industrial es captar parte de ese producto que está en el mercado post uso para nuevamente incorporarlo como materia prima ■



De esta manera evaden impuestos e incluso ocultan otros delitos como el lavado de activos.

IMPORTADORES "GOLONDRINOS" SOLO DECLARAN EL 30% EN EL AEROPUERTO

El presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Ricardo Márquez, solicitó la inmediata intervención del Gobierno para reactivar las acciones de control en el aeropuerto a personas que trasladan montos superiores a 10,000 dólares, porque es a través de este mecanismo que se origina también el contrabando y lavado de dinero, afectando gravemente el erario nacional y a la industria nacional.

En ese contexto, advirtió que hay importadores 'golondrinos' que actúan inadecuadamente e ingresan sus mercancías a nuestro país declarando a Aduanas, supuestamente, el 100% del valor, lo que en realidad solo es el 30% del costo real de la mercadería; ello, con la finalidad de evadir impuestos e incluso utilizar esta ilícita práctica para ocultar otros

delitos como el lavado de activos.

Ante ello, el líder gremial reiteró que es urgente que los operadores de comercio exterior estén obligados a inscribirse en un Registro de Importadores, lo que permitirá que las autoridades,

como la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF), verifiquen la procedencia lícita de los recursos económicos o financieros que les permita solventar sus operaciones de comercio exterior.

En este contexto, Márquez explicó



que la compra de mercancías importadas se realiza en Iquique, China, Hong Kong, Vietnam o India, lugares donde el vendedor exige para colocar el pedido, el adelanto de entre el 40% y 50% del valor real acordado. Cuando la mercancía -prosiguió- está lista para ser embarcada desde el puerto de origen, el comprador realiza el pago del 20% al 30% adicional y, finalmente, en el momento en que la mercancía llega a destino (la compra involucra entre 30 y 60 días hasta que la mercadería llega y se produce) se paga el saldo restante que puede ser entre 20% y 30% del valor real pactado.

“Este saldo es el que llega “declarado” en la factura y se presenta a la Aduana como si fuera el 100% del valor; sin embargo, solo representa entre el 20% y 30% del precio real. Es decir, declaran que sus productos tienen un valor menor con la intención de pagar menos aranceles, menos IGV y, por lo tanto, tampoco pagan impuesto a la renta, pues gran parte de lo que ingresan lo venden en el mercado informal”, señaló

Márquez.

Expresó que por regulaciones mundiales un viajero en el aeropuerto solo puede sacar hasta el equivalente a US\$ 10,000 en valores o en efectivo y si excede esa cifra tiene que declararlo, pero hasta un máximo de US\$ 30,000. Por encima de ese monto -prosiguió- el dinero debe ser transferido por el sistema financiero; sin embargo, hay importadores que trasladan en efectivo cifras mucho mayores que US\$ 30,000 y que pueden llegar a los US\$ 100,000, cuyos montos son el porcentaje pactado como adelanto de la mercadería entre los proveedores y los importadores.

Afirmó que si bien el decreto Legislativo N° 1388 dispone el uso obligatorio de medios de pago en las operaciones de comercio exterior, para combatir los delitos de lavado de activos y subvaluación de mercancías, existen versiones que alertan como el del Superintendente Nacional Adjunto de Aduanas, Rafael García, quien en setiembre último hizo pública su preocupación por los incorrectos

medios de pago y flujo de dinero que realizan algunos importadores.

“García dijo que sus investigaciones indican que i) solo el 21.4% de los importadores que aparecen en los registros de la UIF efectúa transferencias directas a sus proveedores en el exterior; ii) habría más de 1400 importadores que transfirieron fondos a sus proveedores por encima de los montos declarados, lo que constituye un indicador de subvaluación, estimada en más de US\$ 9,000 millones”, apuntó.

Márquez señaló que García también concluyó que iii) habría cerca de 4,000 importadores que transfirieron montos menores a los declarados, lo que constituye un indicador de sobrevaluación, que se estima en US\$ 16,000 millones; iv) si bien existe una variedad de destinos para las transferencias, lo que le llamaba la atención de esas transferencias es que una proporción importante de ellas las efectúan “terceros” no vinculados formalmente a los importadores y también socios, representantes legales y hasta trabajadores ■



Por regulaciones mundiales un viajero en el aeropuerto solo puede sacar hasta el equivalente a US\$ 10,000 en valores o en efectivo y si excede esa cifra tiene que declararlo, pero hasta un máximo de US\$ 30,000. Por encima de ese monto, el dinero debe ser transferido por el sistema financiero

INDUSTRIA: LA PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA CON MAYOR APORTE A LA ECONOMÍA NACIONAL

EN EL 2018 APORTÓ 14 MIL 482 MILLONES DE SOLES EN TRIBUTOS INTERNOS

La industria aportó al Estado S/ 14 mil 482 millones en el 2018, cifra que representa el 15,9% de los ingresos internos y, por sexto año consecutivo, se consolidó como la primera actividad económica del país con mayor aporte en impuestos; informó el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (IEES) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

El IEES precisó que la cifra mencionada anteriormente es seguida por el Comercio con 15,5%; Minería con 14,2%; Construcción con 6,7%, Agropecuario con 1,3% y Pesca con 0,4%. En tanto, las ramas industriales que registraron mayor contribución fueron Alimentos y Bebidas con s/ 6,673 millones; productos químicos, caucho y plástico con s/ 1,799; productos metálicos, maquinaria y

equipo con s/ 1,105, mientras que textil, cuero y calzado con s/ 595 millones; conservas y productos de pescado con 196 millones, tuvieron un aporte menor.

El IEES afirmó que “el aporte sostenido de la industria evidencia una vez más la importancia de la manufactura dentro de la economía del país como fuente de financiamiento para el desarrollo y bienestar de la sociedad”.

Asimismo, indicó que “los tributos aportados por la industria en el 2019 dependerá de la evolución del sector, lo que estará sujeto principalmente al crecimiento de la inversión privada y pública, el consumo privado, el comercio



internacional y las expectativas empresariales.

“Para promover la inversión privada en el país es indispensable facilitar el entorno de negocios; reducir el ruido político de los últimos meses; ejecutar reformas que aumenten la productividad; combatir la conflictividad social, la inseguridad; e impulsar los proyectos de infraestructura”, sostuvo el IEES ■

SNI ALISTA LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN PARA ELABORACIÓN DEL RÁNKING GLOBAL DE COMPETITIVIDAD

El Centro de Desarrollo Industrial (CDI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) inició el envío de invitaciones a las empresas e industrias peruanas para su participación en la Encuesta Ejecutiva 2019, cuyo documento recogerá información para la elaboración del Ránking Global de Competitividad 2019-2020, que publica el Foro Económico Mundial (World Economic Forum-WEF); informó el director ejecutivo del CDI de la SNI, Luis Tenorio. En el Perú, el CDI es la contraparte local del WEF.

Tenorio indicó que la Encuesta de Opinión de Ejecutivos, es un componente fundamental del Informe Global de Competitividad, pues recoge opiniones valiosas sobre el entorno económico de los países y sobre una amplia gama de variables, cuyas fuentes de datos oficiales son escasas o inexistentes. En ese sentido, explicó que en el caso del Perú, el CDI ha invitado a altos ejecutivos de empresas e industrias, las cuales se ajustan al perfil establecido por el WEF para los participantes del sector empresarial que opinarán sobre la situación de los países.



“El WEF ha iniciado a nivel mundial, en forma simultánea en 144 países, el levantamiento de información de la opinión empresarial la cual culminará el 31 de marzo y su publicación se realizará en setiembre próximo”, agregó Tenorio ■

LA URGENCIA DE CREAR PARQUES INDUSTRIALES

Los parques industriales, uno de los principales ejes para la generación de industria en el país, será el tema central del Foro Industrial 2019 que organiza la SNI -este año con participación de la ONUDI y PRODUCE- en medio del contexto de recesión que afecta a esta actividad.

Luis Salazar Steiger, presidente de la Comisión del Foro Industrial 2019 y past presidente de la Sociedad Nacional de Industrias advirtió que en el Perú la actividad industrial apenas representa el 13 % del PBI total (comprendiendo la explotación de materias primas y recursos naturales), lejos del 20% que ostentan los primeros 50 países en el Índice de Competitividad del World Economic Forum, razón por la cual consideró necesario trabajar en acciones para generar industria.

“Lo que buscamos con estos foros es generar conciencia de la necesidad de desarrollar industria para





PARA EL DESARROLLO DE INDUSTRIA EN EL PERÚ SE REQUIERE DE PARQUE INDUSTRIALES CORRECTAMENTE HECHOS, BIEN DISEÑADOS, CON UNA ZONA DE EXCLUSIÓN PARA NO MEZCLARSE CON LAS ZONAS URBANAS.

combatir la pobreza, generar empleo digno, de calidad y promover desarrollo más allá de Lima, que ya concentra la gran mayoría del PBI industrial y eso no es sano para el país”, comentó Salazar.

La séptima versión del Foro Industrial se desarrollará en cuatro regiones: norte, sur, centro y selva y concluirá en Lima con el Día de la Industria, que tendrá la participación de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el Ministerio de la Producción (PRODUCE). Entre los ponentes habrá representantes de instituciones públicas

ración de industria conjuntamente con el tema regulatorio, laboral y tributario.

En ese sentido destacó la importancia de contar con las Naciones Unidas en el tratamiento de este tema y del PRODUCE como entidad del Estado. “Estamos logrando que la industria figure nuevamente en los planes generales del Estado”, manifestó.

Aclaró que si bien últimamente se habla de crecimiento del PBI de la manufactura, en realidad se trata de cifras referidas a la pesca y alguno que otro sector pero, por ejem-

“Desarrollar infraestructura es uno de los principales ejes en la generación de industria conjuntamente con el tema regulatorio, laboral y tributario. Por eso es importante contar con las Naciones Unidas (ONUDI) en el tratamiento de este tema y de PRODUCE como entidad del Estado. Estamos logrando que la industria figure nuevamente en los planes generales del Estado”.



y privadas, académicos, así como expositores extranjeros.

El Foro girará en torno a dos mesas de trabajo en los que se debatirán propuestas relacionadas con a) Parques industriales: herramienta para promover el crecimiento de las mypes; y b) Condiciones necesarias para impulsar la inversión y el desarrollo industrial.

Salazar Steiger consideró que desarrollar infraestructura es uno de los principales ejes en la gene-

plo, el textil viene sufriendo un decrecimiento del 40%. “Más que crecimiento es una recuperación pues aún estamos en más del 6% por debajo de lo que estábamos hace 5 años”, comentó.

Salazar Steiger manifestó que para que se pueda desarrollar bien la industria se necesita parques industriales correctamente hechos, bien diseñados con una zona de exclusión para que no se mezclen con la zonas urbanas que, como ha ocurrido anteriormente, terminan expulsando a la industria ■

La pesca necesita un SANIPES tan eficiente como el SENASA del agro

La pesca para consumo humano directo necesita contar con un Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES) tan eficiente como lo es el SENASA para la agroexportación para poder superar la cifra de los US\$ 1,000 millones anuales en exportaciones, manifestó Diana García, asesora principal del Comité de Pesca y Acuicultura de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

“Tenemos problemas de falta de normatividad sanitaria, de capacitación del personal, de inspección



sanitaria, sobrecostos en los ensayos para la certificación y tiempos excesivos para la certificación sanitaria que impiden que esta industria tenga los volúmenes de exportación que podría lograr”, manifestó la ejecutiva.

En pesca y acuicultura -señaló García- hemos pasado de una gestión (pública) a otra con las cuales en vez de avanzar hemos retrocedido, al extremo que incluso hay normativas que van contra la competitividad del sector, y un ejemplo es el caso de la Empresa Prestadora de Servicio de Sanea-



**TENEMOS
PROBLEMAS
DE FALTA DE
NORMATIVIDAD
SANITARIA,
DE
CAPACITACIÓN
DE PERSONAL
DE INSPECCIÓN
SANITARIA,
SOBRECOSTOS
EN LOS ENSAYOS,
TIEMPOS
EXCESIVOS PARA
LA CERTIFICACIÓN**

miento (EPS) Grau, que ha dejado desabastecida a las procesadoras de congelados y conservas en el norte del país, por ello las plantas deben comprar el agua a pequeños comerciantes justo en temporada de alta producción.

A esto se añade, que en el país siempre hubo una pesca mal planificada, normativa de gobernanza no acorde a las realidades cambiantes que ha tenido Perú. “Los profesionales en pesca no han sido formados en las universidades como sí sucede en Chile y Ecuador, especialmente en acuicultura. Perú no llega ni al 1% de toda la acuicultura mundial”, indicó.

La falta de preparación profesional, explicó, se evidencia en la notable diferencia de este sector frente a la agroindustria que aplica estudios acerca de la salud de las plantas, los frutos, el desarrollo de profesionales en agronomía, fitopatología y el mejoramiento genético. El ordena-

miento de las empresas agroindustriales ha sido impecable, muy bien llevado por las diferentes autoridades al frente de ese sector, subrayó.

“Mientras que SENASA puede emitir una certificación en un día, en pesca, SANIPES puede demorar tranquilamente 20 días, debido a un trámite muy engorroso que pasa por muestrear los lotes de exportación, enviarlos a un laboratorio privado, esperar que envíen los resultados a SANIPES, cosa que no debe ser pues el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de SANIPES indica que la emisión de un certificado sanitario debe demorar solo dos días”, dijo.

El servicio de una autoridad sanitaria debería ser eficiente, tener un control preventivo y no hacer registros lote a lote que retrasa las exportaciones. Por esta razón los empresarios que tienen plantas no quieren seguir invirtiendo y esta situación se viene repitiendo desde hace varios años, finalizó García ■

SECTORES

En etapa de producción

Dejan sin agua a procesadoras de pota en Piura

Empresas invierten medio millón de soles diario para comprar agua a camiones cisternas



En plena temporada de pesca de pota, las plantas procesadoras de conservas y congelados de pescado de Paita y Sullana sufrieron el corte de suministro de agua por parte de la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento (EPS) Grau, razón por la cual asumieron sobrecostos por montos superiores a medio millón de soles diario a fin de no paralizar sus actividades.

El corte de agua afecta el proceso de la pota, que requiere de más de 800 metros cúbicos de agua al día, lo que obligó a los empresarios a proveerse de camiones cisterna, a S/ 35 el metro cúbico, precio por demás elevado toda vez que los comercializadores lo compran a S/5.

El presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI),

Ricardo Márquez dio a conocer estos hechos que -dijo- hacen inviable sostener esta actividad económica y ponen en riesgo más de 200 mil empleos creados en toda la región.

“Para justificar el corte de agua, los funcionarios de la EPS Grau aducen restricciones en la captación del agua en la Planta El Arenal, no obstante que los ríos están aumentando sus caudales producto de las lluvias en la sierra, y no tendría por qué suceder estas interrupciones”, manifestó Márquez. Por ello, solicitó a las autoridades regionales y a los funcionarios de la EPS Grau resolver esta grave situación.

Finalmente el presidente de la SNI se refirió a que “la industria conservera y congeladora en Sullana y Paita son los principales soportes del empleo en la región Piura y las autoridades tienen la responsabilidad de apoyar a este sector que además de crear riquezas con sus exportaciones no tradicionales, genera más de 200 mil empleos en la región” ■



Los comercializadores de agua en camiones cisterna venden el metro cúbico a S/35 no obstante haberlo comprado a S/ 5

PERÚ INGRESA A UN NUEVO AUGE DE INVERSIÓN MINERA



Ante los mejores precios de los metales, los bajos costos de producción del cobre y una mayor demanda de la industria, el país ingresó a una nueva etapa de auge en la inversión minera, aseguró el economista jefe del BBVA Research, Francisco Grippa.

Dijo que la mayor actividad de los nuevos proyectos mineros se concentra en el centro y el sur del país. Detalló que se ejecutan inversiones por 9,800 millones de dólares en proyectos mineros, los que entrarán en operación entre este año y el 2022, de los cuales el 84% se destinarán a extraer cobre. Las iniciativas son Quecher Main, por 300 millones de dólares; ampliación de Toromocho, por 1,300 millones; Minas Justa, por 1,600 millones; la ampliación de Marcona, por 1,100 millones; Relaves B2 San Rafael, por 200 millones; y Quellaveco, por 5,300 millones.

Grippa explicó que este ciclo de inversión minera se apoya en los precios de los metales que cubren los costos de producción, así como los costos de financiamiento relativamente bajos.

Estimó que en el 2019 los capitales para este sector en el Perú superarán más de 6,000 millones de dólares.

Aporte

Asimismo, el ejecutivo precisó que el incremento de 1,500 millones de dólares en nuevos proyectos de inversión minera representará 0.7 puntos porcentuales del producto bruto interno (PBI) en el 2019.

Refirió que la mayor actividad minera en el país tendrá un impacto positivo en otros sectores como transporte y servicios de almacenamiento, construcción, químico y de materiales para la construcción.

De acuerdo con las proyecciones del BBVA Research, la producción minera metálica se expandirá entre 4% y 4.5%; mientras que la del cobre se incrementará entre 7% y 8% en el 2019.

Grippa refirió que los costos de extracción (cash cost) en el Perú es de los más bajos a escala mundial con 1.16 dólares la libra, por debajo de Chile (1.48), China (1.55) y Estados Unidos (1.72).

Pese a que el precio del cobre en los mercados internacionales descendió de un pico de 3.30 dólares la libra en junio del 2018 a 2.80 en febrero de este año, la actual cotización es superior a los 1.94 dólares, que registró en enero del 2016 ■

Fuente El Peruano

EnviroChem Perú

EnviroChem Perú es una empresa que realiza asesoramiento y capacitaciones en prevención de riesgos, así en manejo de materiales peligrosos y residuos industriales. También realiza el Sistema de Gestión de seguridad y salud ocupacional. Asesora y entrena en Homologaciones para cualquier rubro empresarial. Su trabajo y trato con sus clientes pueden hablar por ellos mismos del profesionalismo y experiencia. Para más información contactar a informacion@envirochemperu.com o llama al 994 206 473.



CAPITAL INVESTOR: AVANZA LA CONSTRUCCIÓN DE CENTRO COMERCIAL LAS VEGAS PLAZA

Las Vegas Plaza, el primer centro comercial del distrito de Puente Piedra, Carabayllo, Comas y Ancón es uno de los proyectos más esperados por los pobladores de la zona.

La inauguración del centro comercial se realizará en noviembre del 2019. Por ahora ya está terminada la demolición de las edificaciones que existían en el terreno, la excavación y movimiento de tierras de todos los sótanos, además están ejecutados los muros de concreto armado de todo el perímetro de los sótanos del edificio y la losa de pavimento (cimentaciones) del segundo sótano.

Capital Investor, promotora del centro comercial, asegura que el proyecto generará más de 1,600 empleos. En cuanto a la comercialización, a diciembre del 2018, ya se había comprometido más del 50% de la superficie bruta alquilable.

“Proyectamos recibir alrededor de dos millones de visitas al mes, recordando que actualmente la zona es un área desatendida, esto, sumado a la excelente ubicación y una gran propuesta comercial, se convierten en un potencial importante para nuestro negocio y el de todas las marcas que haremos parte del centro comercial”, manifestó Fanny Palomino Villarruel, gerente general de Capital Investor.

Las Vegas Plaza propone un nuevo modelo de negocio inclusivo, inédito en Perú. Una alternativa diferente a los centros comerciales tradicionales pues, conjuntamente con el retail moderno, el centro comercial servirá de vitrina para empresas pequeñas y medianas que no han tenido oportunidad de ofrecer sus productos y servicios en un mall.

La obra se encuentra en un 25% de avance. Se construye en una superficie de 39,657 metros cuadrados. Contará con 7 niveles, más de 350 tiendas de marcas nacionales e internacionales, patio de comidas, supermercado, espacios de entretenimiento, zona financiera, salas de cine, zona de tecnología “Compu Las Vegas”, etc ■



SNI CONSTITUYE GRUPOS DE TRABAJO PARA APOYAR ESTRATEGIAS CONTRA ANEMIA INFANTIL



El presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Ricardo Márquez Flores, en reunión con la ministra de Salud, Zulema Tomás, informó que el gremio industrial ha constituido un grupo de trabajo para la exclusiva labor de apoyo en la elaboración y ejecución de las estrategias para combatir la anemia infantil; ello, a través de propuestas como los mecanismos de obras por impuestos; así como el uso de tecnología para la fortificación de productos como arroz, cereales, galletas, jugos, lácteos y otros alimentos indispensables para los programas sociales que van dirigidos a este segmento tan vulnerable como es la niñez de nuestro país.

En ese sentido, el líder gremial, quien también estuvo acompañado por los directores de la SNI, Gisella Rojo y Alejandro Daly, explicó que en el grupo de trabajo se ha destacado la necesidad de fortificar los alimentos como un importante vehículo en la lucha contra la anemia, tal como ocurre en otros países de la región. Destacó, además, que desde hace varios años el sector alimentos viene trabajando en fortificar productos como harina de trigo para panificación, pastas y galletas con hierro y vitaminas.

Asimismo, Márquez sostuvo que ante el preocupante aumento del índice de anemia infantil en el país que afecta a cuatro de cada diez niños menores de tres años, se requiere una mayor promoción de consumo de recursos con alto valor proteico como la pota y la anchoveta, especies en el que nuestro mar peruano es líder, por ello es necesario que el Estado promueva una campaña para incrementar el consumo de estos productos ■

Industrias Herpami E.I.R.L

Tratamiento diferencial de agua de recurtido con generación de energía

Croswel Aguilar Quiroz, Beatriz Anhuaman Namoc, Cristy Plasencia Chávez, Magner Paredes Miñano, Curtiembre Ecológica del Norte, proyecto INNOVA Perú Nro. 216-2017

Uno de los problemas que las curtiembres deben resolver es el tratamiento del efluente en la etapa de Recurtido, por la complejidad de su composición química.

En esta etapa del proceso, se generan hasta tres efluentes con características diferentes en el tiempo: Agua de lavado, agua con cromo y agua con aceites, recurtientes, aceites, colorantes, etc.

En el caso específico de la Curtiembre Ecológica del Norte, el proceso solo considera dos efluentes: el primero con cromo y el segundo con compuestos orgánicos.

Las diferentes tecnologías que se utilizan o proponen para el tratamiento de éste tipo de efluente se basan en eliminar los contaminantes para tener un agua que esté dentro de los parámetros ambientales cuando son eliminados. Esto implica dos costos: el correspondiente al propio tratamiento y el adicional para destinar los residuos sólidos peligrosos que contienen cromo.

Un nuevo concepto de tratamiento de efluente es desarrollado en la Curtiembre Ecológica del Norte - Trujillo, a través del proyecto INNOVA Perú Nro. 216-2017.

Se considera que el tratamiento del efluente residual de la etapa de Recurtido, es una oportunidad de ingresos para la empresa y no un costo. Por lo tanto, el enfoque de economía circular es aplicado.

Para alcanzar dicho objetivo, se

realiza el tratamiento diferencial del efluente en función de la composición del mismo, que varía en el tiempo. De la siguiente forma:

El primer efluente generado, después del re-cromado del cuero, contiene Cr³⁺ en altas concentraciones, el cual después de pasar por un filtro es almacenado en una poza, para ser reciclado posteriormente al proceso de recurtido. Con esta operación se genera un ahorro para la empresa. Cuando el efluente está muy contaminado, el cromo es separado por un proceso de precipitación, reactivado y reciclado al proceso de recurtido.

El segundo efluente que contiene compuestos orgánicos: colorantes, aceites, grasas, recurtientes orgánicos, etc. es llevado a un tanque de almacenamiento transitorio y vertido a las celdas de generación de energía eléctrica en forma directa por descomposición de los com-

puestos orgánicos. La energía generada, es almacenada en una batería, la cual está conectada en línea con el sistema de alumbrado de la Planta.

El efluente que sale de las celdas, son vertidas a un tanque donde por coagulación – floculación se disminuye la carga orgánica y se cumple con los parámetros ambientales para ser eliminada.

En esta alternativa tecnológica significa:

- Una aplicación práctica del concepto de economía circular
- Evita tener un residuo sólido peligroso, que genera un costo.
- Al generar energía eléctrica desde el mismo efluente, permite tener un sistema de alumbrado sin costo alguno.
- Minimizar la contaminación ambiental
- Es un tratamiento aplicado a sector curtiembre, pero que puede ser adecuado para otras industrias ■.



CONTROL DE CONTAMINANTES EN PESQUERAS



Más de 300 empresas pesqueras serán favorecidas por un proyecto para el control y vigilancia sanitaria de contaminantes, cuya puesta en marcha permitirá contar con los controles que garanticen la vigilancia sanitaria en cuanto a contaminantes de las exportaciones a diferentes países. El programa es elaborado por técnicos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) con la evaluación del Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (Sanipes); informó el presidente del Comité de Pesca y Acuicultura del gremio, Carlos Milanovitch.

Milanovitch explicó que el Proyecto permitirá controlar contaminantes como metales pesados, toxinas y aromáticos y determinar cuál será el procedimiento que se seguirá para su identificación, establecer la cantidad de zonas que se van a controlar; la periodicidad e incluso la metodología adecuada a utilizar. institución sanitaria.

“La finalidad de este proyecto apunta a dar más oportunidades a nuestras empresas (actualmente hay más de 300 habilitadas por el Sanipes) introduciéndolas en un mercado competitivo, que permita crear más puestos de trabajo formales, y generar mayores ingresos al país. Como integrantes activos de la Mesa Ejecutiva de Acuicultura, el MEF y el Produce encargaron este Proyecto a la SNI, pues tenemos técnicos que poseen el expertise para hacer las propuestas”, enfatizó el presidente del Comité de Pesca y Acuicultura ■ .



NORMA TÉCNICA ANTISOBORNO

La Norma Técnica Peruana Antisoborno ISO37001, permite a las empresas o entidades públicas ser más competitivas porque previene, detecta y enfrenta casos de corrupción en los procesos y atención al ciudadano, señaló la presidenta ejecutiva del Inacal, Rocío Barrios.

EXPORTAMOS MÁS PRENDAS DE ALPACA

La exportación de prendas elaboradas principalmente con fibra de alpaca tuvo un incremento de 22% durante el 2018, siendo los principales destinos Estados Unidos, Japón y Alemania, informó el Comité Textil-Confecciones de la SNI. En el 2019, las prendas de vestir elaboradas con lana de este camélido continuarán creciendo a tasas de dos dígitos, estimó Martín Reaño, gerente del Comité.



El año pasado las exportaciones de prendas de vestir de fibra de alpaca sumaron 797 toneladas, equivalentes a US\$ 53,880, y se dirigieron principalmente a los Estados Unidos (US\$ 25'582,874), Japón (US\$ 3'878,857) y Alemania (US\$ 3'734,525), informó la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), con base en cifras de la Sunat.

Dentro del total de prendas exportadas en el 2018, el 6% fueron elaboradas principalmente con fibra de alpaca, el 16% con fibra sintética y el 78% con algodón. Sin embargo, las confecciones de fibra de alpaca ocuparán un porcentaje cada vez mayor dentro de aquel universo, al estar creciendo a un ritmo mucho más acelerado que las exportaciones de prendas de vestir en general, indicó Martín Reaño ■

Ejército del Perú y SNI se unen para elaborar y entregar "Pan Bicentenario" a damnificados por lluvias y huaicos

En alianza estratégica con el Ejército del Perú, la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través del Comité de Molinos de Trigo puso en marcha un nuevo plan de apoyo alimenticio para los damnificados por las intensas lluvias registradas en distintos puntos del país. Se trata de la elaboración del "Pan Bicentenario", cuyo alimento es de gran valor nutritivo, y es un complemento del emblemático Pan Pachacútec, también distribuido por el gremio empresarial y el Ejército a los damnificados por el fenómeno El Niño Costero del 2017. En esa línea, la Asociación Peruana de Empresarios Panaderos y Pasteleros (Aspan) otorga asesoramiento en la elaboración del pan a los soldados del servicio militar voluntario, capacitados en la



industria de la panificación, mientras que el Comité de Molinos de Trigo de la SNI proporciona los insumos para la preparación del pan. En reunión de trabajo, el asesor ejecutivo del Comité de

Molinos de Trigo de la SNI, Moisés Chong Sakihara, el presidente de Aspan, Pío Pantoja, y el comandante general del Ejército, Jorge Céliz Kuong, presentaron el Pan Bicentenario ■

Instalan Comisión de Economía Circular en la SNI



El objetivo es promover la economía circular en la industria nacional

La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) realizó la instalación de la Comisión de Economía Circular, la cual será presidida por Jesús Salazar Nishi,

también titular del Comité de Plásticos de la SNI, y cuyo objetivo es promover la economía circular en la industria nacional, a partir de la responsabilidad social empresaria-

rial para proteger el medio ambiente. Asimismo, el grupo de trabajo tiene por finalidad contribuir con propuestas que promuevan la adopción y profundización de estrategias orientadas hacia procesos productivos eficientes, competitivos y sostenibles para un consumo responsable y una correcta gestión de residuos una vez hayan cumplido su ciclo de vida. Participaron en la reunión, el gerente de la SNI, Carlos García, el líder de la Comisión de Economía Circular, Jesús Salazar, la secretaria técnica de la comisión, Marileny López y representantes de diferentes empresas dedicadas a la disposición final de residuos sólidos, reciclado, entre otros ■

Gremios mypes se reúnen en SNI para alcanzar propuestas que dinamicen economía nacional

Más de 50 representantes de los gremios Mype se reunieron en la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) para participar de cuatro mesas de trabajo: Acceso al mercado interno y externo; Laboral; Financiamiento;

y Regulación Tributaria. En dos días de trabajo, los empresarios identificaron problemáticas comunes que tienen las organizaciones para acceso a compras estatales, fortalecimiento de las mypes como proveedoras, promoción de exportaciones,

problemas que enfrentan para el acceso a los créditos y a la información crediticia, tramitología a diversos niveles, análisis de los problemas para contratar, y la falta de mano de obra calificada. "Cada mesa de trabajo tiene por objetivo alcanzar medidas específicas en torno a problemas que han sido identificados por los empresarios como obstáculos para el entorno de negocios, cuyo propósito es trabajar en cada uno de estos aspectos para que el aparato productivo se dinamice y se generen mayores puestos de trabajo formal y una oferta de productos a precios competitivos acordes con el mercado, señaló el presidente de la SNI, Ricardo Márquez ■



Mesas de trabajo vieron temas de acceso a mercados, aspectos laborales, financiamiento, entre otros.

SNI: Es urgente formalizar a empresas dedicadas al reciclaje para promover economía circular en el Perú

El Comité de Plásticos de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) realizó la conferencia "La industria del Plástico: Retos y tendencias frente a la Economía Circular", en el que participó como expositor invitado el titular de la Asociación Nacional de Industrias del Plástico (Anipac-México), Aldimir Torres, quien destacó que la industria del plástico debe promover que los productos, componentes y los

otros materiales mantengan utilidad y valor en todo momento.

Por su parte, Jesús Salazar Nishi, presidente del Comité de Plásticos de la SNI, señaló que un problema que tiene este sector para adquirir material reciclado es que hay mucha informalidad en los proveedores de este insumo; por ello, -dijo- que las



autoridades locales deben promover la formalización de las empresas y familias dedicadas al reciclaje ■

ROBOTS MINEROS Y ESPACIALES

La empresa global Rio Tinto cree que las lecciones aprendidas en el desarrollo de camiones sin conductor, equipos de perforación y, más recientemente, la tecnología de entrenamiento pueden ser utilizadas en la aplicación de vehículos autónomos en la vida diaria.

Un nuevo documento de discusión publicado por el gigante minero dice que el uso por parte de la industria de equipos de alta tecnología, como camiones y trenes robotizados, podría ayudar a impulsar una nueva era de movilidad global, y potencialmente de exploración interplanetaria, a medida que los automóviles automatizados y los exploradores del espacio exterior aplican los aprendizajes de la minería.

Sin embargo, una encuesta de más de 1500 australianos realizada en conjunto con el periódico *Humans and Travel*: ¿Podemos ir más lejos, más rápido, con menos impacto? demostraron que más de la mitad creía que los coches sin conductor nunca abordarían sus preocupaciones sobre la seguridad.

El ejecutivo de crecimiento e innovación de Río, Steve McIntosh, dijo que una gran parte de revertir la percepción pública generalizada de que los vehículos sin conductor son inseguros sería su uso exitoso en la minería y otras industrias.

Señaló que Río había transportado más de mil millones de toneladas de mineral de hierro en el Pilbara utilizando 80 camiones autónomos desde que operó su primer camión sin conductor hace unos 10 años.



La compañía también completó el mes pasado su proyecto ferroviario autónomo AutoHaul en la región, operando más de 200 locomotoras en más de 1.700 km de vía, transportando mineral desde 16 minas hasta cuatro terminales portuarias.

"Nos hemos ocupado de la velocidad, de evitar colisiones, de los obstáculos, de los pasos a nivel, de las complejidades del tiempo y del terreno", dijo McIntosh.

"Esto establece una base sólida para su uso en la vida diaria", refirió.

"Los avances de la minería también podrían influir en la exploración espacial, justo cuando Australia y las empresas privadas están entrando en una era espacial más empresarial tras décadas de dominio de las grandes burocracias", afirmó.

La directora de Rio Tinto y jefa de la recientemente establecida agencia espacial australiana, Megan Clark, dijo que las innovaciones de la com-

pañía en perforación autónoma podrían, en el futuro, ser aplicadas en el espacio.

"Mientras perforamos en busca de mineral de hierro en el Pilbara, en la luna podrían estar buscando recursos básicos para sobrevivir, como suelos, agua y oxígeno", dijo.

La directora general australiana de Río, Joanne Farrell, que también es ejecutiva de salud, seguridad y medio ambiente de la compañía, dijo que todas las industrias tienen interés en mover personas y productos alrededor del mundo de una manera eficiente, segura y rentable ■



Redes Sociales



Aquí mostraremos los contenidos más relevantes que los miembros de nuestra comunidad comparten en sus redes sociales. Sube tus eventos con el hashtag **#SNISomosTodos** y sé parte de nuestra galería. ¡Hagamos del emprendimiento una tendencia!





ANIPAC @ANIPAC_AC · 12 feb.
 Presenta @GastonVizcarra, presidente de la ANIPAC a industriales de la Sociedad Nacional de Industrias de Perú (@SNIndustrias), la presencia "La industria del plástico: retos y tendencias frente a la economía circular" durante el Foro Latinoamérica de @plasticmagazine.



mattcouture_ • Seguir
 Lima, Peru

870 reproducciones

mattcouture_ MATT COUTURE NEW COLLECTION ConsueloMuse-SS 2019
 = Ya Disponible en nuestro Store/Atelier |
 #ReadyToWear

Gracias a la organización, auspiciadores y colaboradores que formaron parte de este gran lanzamiento.
 #expotextil #zapatosnoviasmarrou #montalvospa #rdproducciondemoda #jockeyclub #chioleccafashionschool #promperu #comitetextilSNI #embroiderytext #josefloresfotografia #concept360



Gustavo Palacios @gopalacios · 20 feb.
 Con auditorio lleno iniciamos el Foro Internacional "SMART CITY 4.0" Por una ciudad #Innovable #Colaborativa y #Inclusiva en Lima en @SNIndustrias #ConnectingTheDots #Peru @ChanoFlores #ELI #Rockhuan

Maria Eugenia Montoya, Victor Munoz, Sergio Pinzon-Caban y 1 más



Elias Mantero Abogados @feliasmantero · 21 feb.
 Nuestro Socio, @FernandoVarelaB, participando como expositor en el Seminario "Contratación de connacionales y extranjeros. Principales contingencias y cómo evitarlas" organizado por la @SNIndustrias con el respaldo de nuestro Estudio.

SENATI capacitará en Industria 4.0

El mundo se encuentra ya en su cuarta revolución industrial, que consiste en una completa digitalización de las cadenas de suministro por medio de herramientas tales como: procesamiento y análisis de datos, sistemas de software, sensores y automatización de los procesos. Los países para ser competitivos tendrán que adecuarse a la industria 4.0, que es la era de la digitalización-robotización y en el Perú, el SENATI ha ingresado a esa era la mano de la empresa alemana Bosch.

Mediante una alianza, SENATI y Bosch Rexroth ya han implementado dos centros de excelencia -en Lima y Arequipa- e implementarán el primer laboratorio 4.0 de Latinoamérica, con el objetivo de dotar a sus alumnos de las competencias que el mercado requerirá de sus profesionales técnicos en un futuro cercano.

“Hemos realizado la reunión regional de tecnología Rexroth con invitados internacionales, quienes se han sorprendido con los últimos avances tecnológicos”, comentó Thorsten Körner, gerente de ventas de Bosch (AL).

Esta tecnología permite interactuar con un proceso productivo desde cualquier dispositivo conectado a Internet, tal como ya viene sucediendo en actividades como la agricultura de precisión.

La idea es ir implementando centros de excelencia en las principales ciudades del Perú, a través de los cuales no solamente los alumnos, sino también los instructores de SENATI y el público en general, pueden hacer uso del equipamiento. Como primera acción, en el mes de julio firmaremos un



En julio próximo firmarán un acuerdo de intención para la implementación de un centro de excelencia en La Libertad

SENATI ES UNA INSTITUCIÓN CREADA POR LA SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS. LOS EMPRESARIOS FUNDADORES INSTITUYERON UNA ORGANIZACIÓN EDUCATIVA, DINÁMICA Y FLEXIBLE, DIRIGIDA Y SOLVENTADA POR EL SECTOR PRODUCTIVO CON EL FIN DE RESPONDER CON A LAS DEMANDAS DEL MERCADO LABORAL.

acuerdo de intención para la implementación de un centro de excelencia, el primero de esta envergadura en La Libertad, que será equipado con tecnología de la línea Rexroth, manifestó el ejecutivo.

Como primera acción, en el mes de julio ambas instituciones firmarán un acuerdo de intención para la implementación de un centro de excelencia, el primero de esta envergadura en La Libertad, que será equipado con tecnología de la línea Rexroth.

La Industria 4.0 implica aprender a programar robots, cómo manejarlos, dominar la realidad aumentada y al mismo tiempo saber manejar los tornos y fresadoras.

Cabe señalar que Bosch Rexroth es una línea de equipos y maquinarias digitales con controles numéricos computarizados, que operan y se comunican a través de Internet y mediante la nube. Esta tecnología de avanzada también permite interactuar con un proceso productivo desde cualquier dispositivo conectado a internet ■

TARJETA MULTIVISA ABTC

APEC BUSINESS TRAVEL CARD

La credencial de altos ejecutivos

Te aseguramos un trámite integral y personalizado a precios competitivos

Agilice su
viaje de
negocios

Beneficios:

- Viajar a las Economías Miembros de APEC sin requerir de visa en 19 países.
- Atención preferencial en el área de migraciones en los aeropuertos de los países del APEC.
- Estadía de hasta 90 días en los países que hayan aprobado su solicitud.

SOLICITE SU CREDENCIAL A
tarifas especiales.

Esta Tarjeta Multivisa es válida en 19 economías de APEC: Australia, Brunei Darussalam, Chile, China, Corea, Hong Kong, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwan y Vietnam. Canadá y USA solo para tránsito preferencial, se requiere visa.

La Tarjeta Multivisa ABTC es válida por 5 años o hasta el vencimiento del pasaporte.



SOLICÍTELA AHORA:

Asuntos Internacionales
T 616 4444 Anexo 334
sdeferrari@sni.org.pe
www.sni.org.pe



SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS

CERTIFICADOS DE ORIGEN



**JUNTOS EN TU
PROCESO DE
EXPORTACIÓN**

www.sni.org.pe



Conoce nuestros **beneficios**

- » ATENCIÓN PERSONALIZADA
- » BENEFICIOS ESPECIALES PARA OPERADORES LOGÍSTICOS
- » SERVICIO DELIVERY PARA LA ENTREGA DE CERTIFICADOS DE ORIGEN
- » FORMATOS SIN COSTO PARA LOS DIFERENTES ACUERDOS COMERCIALES
- » ASESORÍA IN HOUSE PARA EL LLENADO DE DECLARACIONES JURADAS Y CERTIFICADOS DE ORIGEN
- » ASESORÍA IN HOUSE DE LA VUCE (VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR)
- » SERVICIOS ESPECIALIZADOS (CERTIFICADOS DE ORIGEN NO PREFERENCIALES, CONSTANCIAS DE ORIGEN Y LEGALIZACIONES)



Alcance detallado en nuestro certificado ISO 9001:2015

Contáctenos:

☎ *7645

Sede Principal: Los Laureles 365, San Isidro
T 616 4422 - 616 4423 - 616 4444 **anexos** 103 - 228 - 320
jllanos@sni.org.pe | bvaler@sni.org.pe | acuellar@sni.org.pe

Sede Callao: Av. Elmer Faucett N° 2851, 2da Torre piso 2 Of. 215 - Callao, **Lima Cargo City**
T 574 4949 | epereda@sni.org.pe | cmatheus@sni.org.pe | glozano@sni.org.pe



**SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS**