



Contenido

Del 04 al 10 de abril del 2005

	GALLINA QUE COME HUEVOS... ¡AUNQUE LE QUEMEN EL PICO!	Editorial	2
	SALVAGUARDIAS A LAS CONFECCIONES LLEGAN A SU FIN <i>Por José Chlimper Ackerman</i>	Opinión	3
	NUEVO BENEFICIO PARA LOS DEUDORES TRIBUTARIOS Esta vez, para los reincidentes <i>¿Hasta cuándo el incumplimiento de las obligaciones será premiado en el Perú?</i>	Bandeja Legal	4
	¿AGRO VS. PECUARIO? <i>Detracciones: una más del Congreso.</i>	Actualidad	5
	AGUA PARA TODOS: LA CONCESIÓN DE SEDAPAL <i>Solo falta voluntad política... ¡y pensar que el agua de camiones cisterna cuesta entre 14 y 20 veces más!</i>	Economía	6
	EL TLC EN 10 PUNTOS <i>5 beneficios, 4 recomendaciones para aprovecharlo y un dato suelto.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Editor

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos

María Susana Morales Loaiza

Juan Carlos Oré Oviedo

Úrsula Arias Ossio

Lizeth Arce Rodríguez

Colaboradores

Debora Kerszenberg Apt

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Gallina que come huevos... ¡aunque le quemen el pico!

Después de haberse querido mostrar como un hombre modernizado (habla de internet), globalizado (menciona también al TLC), magnánimo (se atribuye el éxito de la reforma de pensiones) y, en términos actuales, "reciclado", Alan García no pudo con su genio y demostró, una vez más, que sigue creyendo en las viejas recetas que llevaron al Perú al caos de finales de los 80.

Así, el día viernes aparecieron en la prensa local sus declaraciones respecto a la conveniencia de que Petroperú vuelva a realizar actividades de exploración. Esto está en total concordancia con su apoyo al Banco Agrario o su posición ambigua frente al TLC y explica también por qué, a pesar de los esfuerzos de su compañero de partido, Jorge del Castillo, el APRA no logra consolidar medidas efectivas de promoción de la inversión. ¿Juegan en pareja representando papeles como Dr. Jekyll y Mr. Hyde o es solo una criolla "serruchada de piso" que le hace el ex presidente al congresista?

Lo cierto es que, pese a ciertas maquilladas declaraciones, finalmente García termina diciendo lo que piensa. Sigue creyendo en un Estado sobredimensionado y controlador, que además compita deslealmente con el sector privado. ¿Por qué no planteó que se termine la privatización de Petroperú en lugar de proponer su crecimiento? ¿Está preparando terreno para el 2006?

Creo que no necesitamos recordar los resultados de la gestión de García ni de la aplicación de conceptos tales como "mantengamos la empresa estatal para que regule los precios" o, peor aún, "creo que el Estado debe saber competir...". ¿Contra quién debe competir el Estado? ¿Contra los inversionistas que desea atraer?

Habría que ser ingenuos para pensar que García ha cambiado o puede cambiar. Si no, que le vuelvan a poner a alguien por delante... ¡apostamos a que lo vuelve a patear!

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★



Salvaguardias a las confecciones llegan a su fin

José Chlimper Ackerman

Sobre la base de evidencia ampliada propia y proporcionada por el Ministerio de la Producción, el INDECOPI entregó hace más de dos semanas el esperado informe en el cual concluye que no había encontrado evidencia de daño entre el 2000 y el 2003 que justificara la imposición de salvaguardias transitorias en diciembre del 2003, ni en octubre del 2004. Así, dicho informe ratifica que el sector confecciones creció en el año 2003, antes de la imposición de las salvaguardias¹ y tampoco justificaría la imposición de salvaguardias generales.

En los asuntos de comercio internacional en general y de salvaguardias en particular, las cosas no se pueden hacer fuera del marco de los Acuerdos y su estructura legal. El Perú ha suscrito un Acuerdo de Salvaguardias que tiene rango de ley y cuyo cumplimiento no podemos evadir. Este acuerdo establece claramente que la imposición de salvaguardias constituye una medida de urgencia y la Organización Mundial del Comercio (OMC) las permite solo cuando las importaciones de un producto han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar daño grave a la rama de producción nacional con la que compite².

Además, por implicar un retroceso respecto a lo ya avanzado mundialmente en apertura comercial, la relación de causalidad entre el aumento de importaciones y el daño (o amenaza) a los productores nacionales debe ser clarísima y basarse "en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas"³.

Una condición adicional, que se ha pasado por alto, es que "cuando haya otros factores, distintos del aumento de las importaciones, que al mismo tiempo causen daño a la rama de producción nacional, este daño no se atribuirá al aumento de las importaciones"⁴.

El censo de PRODUCE, cuyos resultados se encuentran en el expediente público, demuestra que el sector en su conjunto, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, creció entre el 2000 y el 2003, justamente antes de la imposición de salvaguardias. Por lo tanto, no hay razón técnica alguna para mantener esta medida restrictiva al comercio.

Si el Perú decide volver a cerrar sus fronteras, no lo podrá hacer imponiendo salvaguardias y tendrá que buscar un nuevo nombre a la medida. No obstante, esta es una buena oportunidad para dejar atrás un tema que nació viciado, que ha sido mal manejado, que ya es público y notorio que se hizo para beneficiar a unos pocos, y que ha enfrentado a gremios empresariales que tienen más en común que diferencias.

El ministro de la Producción ha anunciado su compromiso con la competitividad. Ojalá que la PCM le dé al Consejo Nacional de la Competitividad, al que ahora pertenece el ministro Lemor, más apoyo (o al menos algún apoyo) que el que le dio al Consejo desde su creación. ¡Esa es la agenda pendiente para el desarrollo de los sectores productivos! Dejemos atrás el triste episodio de las salvaguardias y sumemos esfuerzos para mejorar la competitividad de nuestras empresas; y así generar una verdadera industria competitiva y exportadora, en vez de una que crezca sobre los hombros del consumidor peruano.

¹ Según el Informe N° 022-2004/CDS, la producción de confecciones creció 7%, el empleo en las micro y pequeñas empresas, en más de 40%; la recaudación de IGV creció 57%, la del impuesto a la renta 29% y la del IES (indicador de empleo) creció 32%.

² Acuerdo sobre Salvaguardias; Art. 2.1

³ Acuerdo sobre Salvaguardias; Art. 4.1 b)

⁴ Acuerdo sobre Salvaguardias; Art. 4.2 b)



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe



Nuevo beneficio para los deudores tributarios Esta vez, para los reincidentes

A pesar de haber dado ya suficientes incentivos para que quienes no cumplen con sus obligaciones tributarias continúen con esa tendencia y para que quienes sí cumplen empiecen a considerarla como una buena opción, el Congreso decidió aprobar la Ley que faculta a la SUNAT a regularizar la situación de los contribuyentes que anteriormente se habían acogido a los regímenes de las leyes N° 27344 y N° 27681 (regímenes especiales de fraccionamiento tributario y sinceramiento de las deudas tributarias).

POR ÚLTIMA VEZ...

El proyecto de ley aprobado establece que la regularización procede siempre que el contribuyente abone el íntegro de sus cuotas vencidas en una sola armada dentro de los 90 días desde la vigencia de la ley. Sin embargo, la ley no menciona cómo se tratarán los intereses dentro de la referida deuda tributaria lo que podría dificultar la aplicación de la norma. Asimismo, la propuesta establece que si quienes resulten beneficiados por el régimen no cumplen puntualmente con las fechas establecidas en su calendario de pagos, perderán automáticamente todos los beneficios otorgados. Esta última amenaza carece totalmente de credibilidad pues ya ha sido hecha en varias ocasiones por el Poder Legislativo al otorgar beneficios a los morosos.

La iniciativa legislativa aprobada estaría promoviendo nuevamente la cultura del "no pago" al extender los beneficios a los deudores tributarios, con el agravante de que esta vez no solo se beneficia a los que mantenían deudas, sino además a quienes incumplieron con los planes de refinanciamiento. El Estado, al otorgar cada vez más beneficios a quienes no cumplen sus obligaciones tributarias, emite una señal negativa y promueve el incumplimiento futuro de estas.

Estos "premios" otorgados a los malos contribuyentes llevan a que sea más rentable para cualquier agente económico no cumplir con las obligaciones con el fisco que sí hacerlo. Esta rentabilidad extra que experimentan las empresas que no cumplen con sus obligaciones tributarias, pone en peligro la permanencia de aquellas que sí asumen el costo de pagar sus impuestos puntualmente. Este efecto se podría agravar si no se cobra el interés generado debido al atraso en el pago del tributo.

La generación de estos beneficios a lo largo de los años, más que regularizar la situación de los diversos contribuyentes, está generando costumbres negativas y ocasionando perjuicios al Estado, ya que se está creando por ley el mecanismo legal ideal para eludir los impuestos o parte de ellos. Así, los contribuyentes viven a la espera de los diferentes beneficios con la expectativa de poder acogerse a ellos, y evitar el pago de impuestos o por lo menos posponer el pago de estos por un buen tiempo.

¿QUIÉN HABLÓ DE REFORMA TRIBUTARIA?

Resulta irrelevante hablar de una reforma tributaria cuando el Congreso sigue enseñando a la población y a las empresas que la decisión más eficiente es no pagar tributos. Así, en lugar de existir un consenso con relación a la necesidad de crear un marco tributario claro que atraiga inversiones, de incrementar los niveles de formalidad en la economía, alcanzar un sistema en el cual todos los peruanos aporten tributos y donde no se generen distorsiones en la asignación de recursos, existe ahora una actitud populista que no permite el desarrollo económico.



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

 regresar
página 1



¿Agro vs. Pecuario?

Las detracciones han provocado polémica nuevamente. No se trata de un tema nuevo pues estas se vienen aplicando desde julio del 2002. Este sistema, que en el 2004 recaudó S/.1,228 millones cuenta con 37,000 contribuyentes. La ley aprobada por el Congreso elimina las detracciones al algodón; la caña de azúcar; el maíz amarillo duro; los animales vivos; carnes y despojos comestibles; y abonos, cueros y pieles. A iniciativa del ministro de Economía, el Ejecutivo ha decidido observar la ley. Si bien la decisión ya ha sido informada a la prensa, aún no ha sido oficializada ante el Congreso. Manuel Manrique, ministro de Agricultura, ha indicado que el Ejecutivo espera que el Congreso retire la ley ya que considera que todos tenemos la obligación de pagar impuestos.

¿Y CÓMO FUNCIONAN?

Las detracciones no implican un aumento de la tasa, sino el pago adelantado del IGV. Este sistema consiste en un descuento que realiza el comprador al proveedor, y corresponde a un porcentaje del valor total de la venta. El importe es depositado en el Banco de la Nación en una cuenta corriente a nombre del vendedor, quien deberá utilizar los fondos que allí se acumulen para el pago de sus obligaciones tributarias y el dinero no utilizado después de cumplido el plazo estipulado es de libre disponibilidad para el titular de la cuenta.

Recaudación por detracciones e IGV en el 2004			
	Tasa (%)	Monto detruido (millones de S/.)	Pago de IGV (millones de S/.)
Algodón	11	56.95	98.37
Maíz amarillo duro	7	18.84	51.15
Caña de azúcar	12	11.87	18.79
Abono, cueros y pieles	4	3.00	14.23
Carnes y despojos comestibles	4	0.17	0.81
Animales vivos	4	0.07	0.34
Total		90.90	183.69

Fuente: MEF, SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Este régimen evita la informalidad, ya que si las empresas no cumplen con todas sus obligaciones tributarias no pueden solicitar la libre disponibilidad de los fondos no utilizados. Otro efecto positivo de las detracciones es el incentivo que tienen las empresas de adquirir los insumos de proveedores formales para poder obtener crédito fiscal. En caso que la informalidad persista, la SUNAT retiene los fondos abonados por la detracción. En el 2004, la SUNAT traspasó al Tesoro S/.36 millones por el no pago de 5,000 contribuyentes, fondos que no hubiesen podido ser percibidos si no hubiesen existido las detracciones.

LOS DOS BANDOS

Si bien las tasas de detracción del sector agrario (algodón, azúcar y maíz) son las más altas, estos gremios son los principales aliados del Ejecutivo en su propósito de observar la ley. Esto se debe a que el principal problema de estas industrias no lo constituye el trámite engorroso que representa el pago adelantado de impuestos, sino la competencia desleal de los informales del sector. Los productores de azúcar aseguran que, desde la implantación de las detracciones en el 2002, el sector se ha formalizado y esto les permitirá invertir US\$400 millones en los próximos 5 años para mejorar la competitividad de la industria. El apoyo de los azucareros al Ejecutivo también se debe a que el incremento del subsidio de S/.8 a S/.14 por quintal está condicionado a la recaudación tributaria. Los productores de maíz también se han opuesto a la eliminación de las detracciones; sin embargo, han pedido un subsidio similar al que reciben los algodonereros.

Los ganaderos han solicitado que eliminen las detracciones argumentando que estas perjudican a los pequeños productores; sin embargo, estos no están afectados al pago del IGV ya que no realizan operaciones habituales. Por otro lado, se ha comprobado el efecto de formalización que logran las detracciones y su aplicación al sector pecuario es necesaria ya que existe aproximadamente un 99% de informalidad. Según datos de los propios ganaderos hay alrededor de 870,000 productores y solo 9,079 inscritos en la SUNAT, de los cuales solo el 10% paga tributos. El MEF ha aceptado la eliminación del pago adelantado para el ganado en pie. En cuanto a la venta de carne se vislumbra un panorama similar, pues de los 700 inscritos solo el 9% paga tributos y en muchos casos estos son menores a lo que les corresponde. La solución propuesta por el MEF para este gremio es posponer la aplicación de las detracciones hasta el 2006.

CONCLUSIÓN

Las detracciones son necesarias para la formalización de ciertos sectores, sin embargo el Gobierno también las ha impuesto en sectores con operadores registrados como es el de comercio exterior. Esto resta liquidez a las empresas y las obliga a realizar más trámites burocráticos innecesarios.



www.dhl.com

regresar página 1



Agua para todos: la concesión de SEDAPAL

Una vez más ha levantado polvo la tan postergada privatización de SEDAPAL. Esta vez porque sucedió lo insólito en el Perú: pobladores de asentamientos humanos de Lima han protestado, no en contra, sino a favor de la privatización de la empresa estatal. Y no es para menos, considerando que ellos son parte de más de un millón de personas que no acceden al servicio de agua potable, y que por ello tienen que pagar a camiones cisterna entre 7 y 10 veces más lo que pagarían a SEDAPAL, sin garantías para su salud. Es más, este costo no incluye el servicio de recolección de desagüe por lo que, según expertos, en realidad pagarían el doble; es decir, entre 14 y 20 veces más.

CONDICIONES PARA LA CONCESIÓN

Como lo evidencian los indicadores señalados frecuentemente por la prensa, enfrentamos un problema de mala gestión de un recurso escaso. La concesión de SEDAPAL apunta a solucionarlo, pero ¿cuáles son las condiciones para que se efectúe? De acuerdo con expertos en el tema, para atraer a inversionistas

Algunos datos: tratamiento de agua residual

Solo el 5% (y no el 15%) del agua residual estaría recibiendo tratamiento, ya que la planta de San Bartolo aún no funciona, por serios problemas de diseño y construcción. Esto implica una reinversión en rehabilitación de aproximadamente US\$ 20 millones. Por ello tomará como mínimo un año más para que dicha planta esté operativa.

Elaboración: COMEXPERU.

privados dedicados a saneamiento se tiene que contar con un mercado lo suficientemente amplio y Lima lo es. Es el mercado más atractivo del Perú y uno de los más atractivos de Latinoamérica, debido a la gran población que concentra.

También importa la capacidad y disposición a pagar de las personas. Los estudios realizados, que se enfocan en la población que no accede al servicio, pues es a ella a quien se dirige la ampliación de cobertura, determinan que sí estaría dispuesta a pagar. La cuestión es hacer entender a las personas que ya cuentan con el servicio y que no quieren incrementos tarifarios que existe un problema de inequidad y que el agua debe llegar a todos. Por otro lado, la capacidad y disposición a pagar están relacionadas con niveles tarifarios apropiados. En Lima, a diferencia del resto del país, estos no se encuentran muy atrasados. La tarifa promedio es de US\$ 0.48 por m³. Y si preocupa que suban mucho las tarifas con la concesión, cabe señalar que el estudio de Yepes y Ringskog (2002) indica que los incrementos tarifarios para realizar futuras inversiones -con una gestión eficiente- no serían muy altos (rondarían el 2% anual).

El inversionista también considera la eficiencia de cobranza de la facturación (si la gente está pagando lo que le corresponde). Lo ideal es que supere el 85% y es muy preocupante cuando baja del 50%. SEDAPAL presenta un 82%.

En consecuencia, la modalidad ideal para SEDAPAL sería una concesión integral que incluya agua y alcantarillado, sin dividir la ciudad, pues resultaría más caro. Una segunda opción podría ser tercerizar la gestión comercial y la operación y mantenimiento de redes (esto último ya está tercerizado), con el Estado realizando las inversiones. Pero esto no sería tan eficiente, pues una empresa privada no enfrenta las restricciones de inversión de una estatal.

¿CHILLÓN? NO SE OYE

En manos privadas SEDAPAL, antes de incrementar innecesariamente la producción, aprovecharía al máximo la oferta que ya tiene minimizando las pérdidas (racionalidad que no tiene una empresa pública). Sin embargo, el Gobierno prefiere inaugurar obras como la planta de tratamiento de agua potable del río Chillón. Esta se encuentra bajo un esquema BOT (Build - Operate - Transfer) con un contrato *take or pay*; es decir, un privado construye, opera y luego entrega la obra pero, aunque no produzca los volúmenes pactados, SEDAPAL siempre tendrá que pagarle. Ahora se busca algo similar con Huachipa y Marca II, a pesar de que los BOT no funcionan con gestiones ineficientes (como la de SEDAPAL) y no han funcionado en ningún país en desarrollo con problemas de gestión.

Sucede que SEDAPAL paga por el agua del Chillón US\$ 0.34 por m³ (sin IGV), pero considerando que se pierde el 41% en realidad estaría pagando US\$ 0.58 para llegar al poblador, lo que supera el US\$ 0.48 por m³ (con IGV) señalado. Y la tarifa del Chillón no incluye la distribución, la recolección, el tratamiento y la gestión administrativa. Por si fuera poco, SEDAPAL no ha construido las redes para distribuir esa agua, por lo que ha tenido que cerrar líneas que van de la Atarjea al público objetivo del proyecto (Carabaylo, Comas, Puente Piedra, Santa Rosa, Ventanilla y Ancón) y cerrar pozos para recibir esa producción. Evidentemente, aquí solo gana el concesionario del BOT y como el Chillón solo representa el 5% de la producción anual de agua de SEDAPAL, el problema no ha pasado a mayores.

Así, pasan los años y seguimos viendo gobiernos que, en lugar de buscar eficiencia, se refugian en grandes obras que solo generan capacidades ociosas instaladas. ¿Hasta cuándo?



El TLC en 10 puntos

El TLC con EE.UU. es beneficioso para el país y las encuestas demuestran que la mayoría de la población apoya el acuerdo. Revisemos diez puntos fundamentales sobre este acuerdo: 5 beneficios, 4 recomendaciones para aprovecharlo y un dato suelto.

BENEFICIOS

1. **El TLC mejora la calidad de vida de la población.** El objetivo último de la política económica no es el crecimiento económico, ni el control de la inflación, ni los récords de exportaciones, etc.; sino mejorar la calidad de vida de la población. Las necesidades no se satisfacen con dólares sino con bienes y servicios. Por lo tanto, el primer beneficio del TLC es aumentar el ingreso real de la población al eliminar los impuestos a la importación (aranceles).
2. **El TLC genera empleo.** El Instituto Peruano de Economía ha calculado que el empleo de 200,000 personas cuando menos está relacionado con las exportaciones a EE.UU. que se benefician del ATPDEA. Como sabemos, estas preferencias se perderán en el 2006; así que sin TLC, gran parte de ese empleo se perdería también.
3. **El TLC impulsa las inversiones.** Además del empleo generado por las exportaciones, el TLC también impulsa las inversiones. México cuadruplicó su inversión extranjera directa luego de 10 años de su acuerdo con EE.UU.
4. **EL TLC impulsa la productividad.** La reducción arancelaria impulsa la productividad porque permite acceder a insumos y bienes de capital más baratos y porque fomenta la competencia. Distintos estudios para varias economías latinoamericanas han demostrado que los sectores que experimentan mayor apertura comercial consiguen un mayor aumento en su productividad: Venezuela (Pineda 2004), México (Tybout y Westbrook 1995), Brasil (Muendler 2002), Chile (Pavcnik 2000), Colombia (Fernández 2001). La relación positiva entre ingreso per cápita y apertura comercial también ha sido demostrada por otros economistas.
5. **El TLC fomenta que el gasto público sea más eficiente.** El acuerdo de compras públicas determina que las entidades listadas en el TLC hagan sus adquisiciones buscando el producto más barato y de mejor calidad, sin discriminaciones. Mientras más entidades listadas, más beneficiados. Lo esencial será listar las entidades que atienden a los sectores más pobres para que se les pueda ofrecer más y mejores bienes y servicios: EsSalud, Ministerio de Salud, etc. Existen excepciones para los programas sociales y para promoción de las PYME. Esto tranquiliza a algunos, pero limita el beneficio a los beneficiarios de los programas sociales.

RECOMENDACIONES

6. **Concesión de puertos.** El TLC generará un aumento de la actividad económica, en especial de la comercial. La infraestructura de transporte actual no es capaz de acompañar ese crecimiento. Urge la concesión de los puertos, empezando por el Callao.
7. **Flexibilización de legislación laboral.** El crecimiento requerirá de más trabajadores. La rigidez laboral impedirá que se cree todo el empleo estable que se debería generar porque hace que las contrataciones formales sean más costosas.
8. **Reducción y simplificación tributaria.** Se requiere de una reforma estatal profunda que reduzca el gasto y permita simplificar y reducir los impuestos. Que sea profunda no quiere decir que no se empiece ya. De lo contrario los impuestos temporales se harán permanentes y surgirán más, impidiendo que nuestras exportaciones sean competitivas.
9. **Estrategia empresarial.** No todo queda en el Estado. La mayor responsabilidad está en el sector privado: con los mercados abiertos aún se debe buscar oportunidades de negocio, implementar campañas de marketing efectivas, reducir gastos, implementar sistemas modernos de gestión, adquirir nueva tecnología, hacer investigación y desarrollo, consolidar sus relaciones laborales, y un gran etcétera. Hacer empresa no es sencillo, no pretendamos que lo es refugiándonos en populismo. En la etapa de competitividad, y una vez resueltos los problemas mencionados en los tres puntos anteriores, el lobby debe desaparecer y las empresas centrarse exclusivamente en su negocio.

DATO SUELTO

Un TLC no basta. A EE.UU., 29% de nuestras exportaciones, debe seguirle de inmediato la Unión Europea (24%) y el Asia (otro 20%), empezando por China (10%, con un potencial de crecimiento muy importante).



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631



regresar
página 1