PERÚ

PLAN DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

2016 - 2021

PROPUESTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

El desafío es crecer

IDEXCAM
Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA

PERÚ:PLAN DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES 2016 - 2021

PERÚ: PLAN DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES 2016 -2021

Editor y responsable de la publicación:
Carlos E. Posada Ugaz

Diseño de cubierta y diagramación:
Juan Diego Tapia Mendoza

Impresión:
Grambs Corporación Gráfica
Av. Augusto Salazar Bondy 1317-1321, Carretera Panamericana Sur 14,
San Juan de Miraflores

Hecho el D.L. N° 2016-05299
Ley 26905

Tiraje:
1000 ejemplares

Primera edición, Lima, mayo 2016

ÍNDICE

PRESENTACIÓN **09**

PRÓLOGO **11**

PREÁMBULO **13**

PILAR 1 - ADECUADO APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS **15**

a) Los protocolos sanitarios **16**
b) El valor agregado en la producción **17**
c) Las oportunidades y tendencias internacionales **18**
d) Las reglas de origen y la acumulación **20**
e) Los beneficios de la inversión en los TLC´s **21**

PILAR 2 - ACCIONES DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES **25**

PILAR 3 - MEJORA EN LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA Y LA LEGISLACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR **31**

a) Los puertos **32**
b) El cabotaje **34**
c) El transporte aéreo **38**
d) Las carreteras y las vías férreas para el comercio exterior **39**
e) Medidas de planificación, mejora logística y reducción de costos en la exportación **40**

PILAR 4 - MECANISMOS LABORALES Y TRIBUTARIOS PARA INCENTIVAR COMERCIO EXTERIOR **45**

a) Ley de Promoción Agraria – Ley 27360 **46**
b) Zonas Económicas Especiales - ZEE **47**
c) Restitución simplificada de derechos arancelarios **48**
d) Evitar la doble imposición **49**

PILAR 5 - REESTRUCTURACIÓN DE ORGANISMOS DE CERTIFICACIÓN **51**

PILAR 6 - FOMENTO A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS **57**

ANEXO - CUADRO DE PROPUESTAS DE SOLUCIÓN Y ACCIONES A IMPLEMENTAR **61**

PRESENTACIÓN

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) durante los últimos dos años ha visto con preocupación el deterioro que ha sufrido el comercio exterior en el país, lo cual se ha generado por diversas causas, entre ellas el débil contexto internacional y, en particular, a la menor demanda de nuestras exportaciones por parte de los países de destino, a lo cual se suma la carencia y adopción oportuna de medidas que impulsen y apoyen a las empresas productoras exportadoras nacionales.

A lo largo de los últimos años, la CCL ha contribuido con ofrecer una serie de aportes que ha presentado al Estado Peruano, siempre con el ánimo de identificar mecanismos que promuevan al sector exportador y el desarrollo económico del país, porque somos conscientes que con ello se logrará el bienestar que merece la población. Como todos sabemos, el sector exportador representa una de las mayores fuentes de generación de empleo directo e indirecto, lo cual impacta directamente en la reducción de las brechas sociales y económicas en el país.

Encontrándonos próximos a elegir al gobernante del período 2016-2021, la CCL considera oportuno plantear a los candidatos a la Presidencia de la República, una serie de propuestas técnicas que debieran ser implementadas en el corto y mediano plazo para lograr la reactivación del sector exportador. Estas propuestas tienen la virtud de responder a un trabajo conjunto entre el sector público y el sector privado, de manera tal que el esfuerzo de la reactivación sea un objetivo compartido.

El Plan de Reactivación de las Exportaciones - Motor para el Crecimiento –, propone el desarrollo de seis pilares: Adecuado aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales; Acciones de Promoción y Desarrollo de Exportaciones; Mejora en la Infraestructura Logística; Mecanismos laborales y tributarios

para incentivar el Comercio Exterior; Reestructuración de los Organismos de Certificación; y, el Fomento a la Exportación de Servicios). Igualmente, se hace una serie de medidas concretas que debieran ser adoptadas en los primeros 100 días del nuevo gobierno, con lo cual se sentarían las bases para lograr la reactivación del sector exportador peruano.

Estamos seguros que el Plan de Reactivación de las Exportaciones será de gran ayuda para los funcionarios y operadores de comercio exterior, porque aporta nuevas ideas que permitirán iniciar un proceso paulatino de recuperación del sector exportador.

La CCL considera que reimpulsar al sector exportador es una tarea que compromete a todos los peruanos, y por ende, todos debiéramos poner manos a la obra para superar la actual situación, dejando de lado la actitud pasiva de esperar que los mercados mundiales se recuperen para recién conseguir mejores condiciones para nuestro país.

Mientras más tiempo demoremos en adoptar las decisiones, más empresas exportadoras saldrán del mercado de exportación, e inclusive muchas se verán forzadas a cesar sus actividades con el consiguiente daño social y fiscal que esto acarrea.

Confiamos en que, con una actitud positiva y el trabajo en conjunto, el crecimiento exportador peruano volverá a ser una realidad.

Jorge von Wedemeyer Knigge
Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

PRÓLOGO

La Cámara de Comercio de Lima se ha caracterizado por ser la institución gremial más representativa del país, con más de 16.000 miembros asociados, de los cuales gran parte están ligados directa e indirectamente a la actividad de comercio exterior.

Durante los últimos años, el sector exportador ha sufrido una baja considerable que hasta el momento no hemos conseguido revertir. En muchos casos, las razones de la reducción exportadora fueron atribuidas al contexto internacional desfavorable, sin embargo, es notorio que durante los últimos 24 meses el real problema está ligado a la falta de competitividad y a la baja productividad de las empresas locales.

Esta baja productividad y la pérdida de competitividad es un problema local que decanta en la falta de medidas audaces para la promoción a las exportaciones, pero adicionalmente, viene ligada a la sobrerregulación y burocratización de la actividad exportadora. En pocas palabras, hemos sido los propios peruanos, los que hemos jugado en contra de nuestras exportaciones, haciéndolas más caras, más gravosas y más complicadas que el resto de nuestros competidores a nivel internacional.

Es por ello que el trabajo presentado por la CCL en el presente libro, constituye una fuente importantísima de información para toda persona, sea pública o privada, relacionada al sector exportador, conteniendo una serie de medidas puntuales en las áreas medulares donde el Perú tiene serias deficiencias de regulación o de implementación, dentro de las que se encuentran la falta de aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio, las políticas de promoción a las exportaciones o las regulaciones para mejorar los costos logísticos y la facilitación del comercio, entre otras.

Este gran esfuerzo elaborado en conjunto por los estamentos de Comercio

Exterior de la CCL (IDEXCAM / X.Com / CCEX) ha concluido en un documento de altas cualidades técnicas que debería ser tomado como la hoja de ruta para lograr la reactivación y consolidación de las exportaciones peruanas, y cuyo único objetivo es volver a posicionar al Perú como un país con mayor diversificación productiva y exportadora, con altos estándares en competitividad y productividad.

Felicito los esfuerzos continuos que hace la CCL para mejorar las políticas públicas y las regulaciones nacionales en materia de comercio exterior, y estoy seguro que en el próximo gobierno, el trabajo transparente, planificado y continuo, será naturalmente implementado de la mano con los gremios empresariales y el sector privado en su conjunto.

Samuel Gleiser Katz
Presidente del Gremio de Comercio Exterior de la CCL X.Com

PREÁMBULO

Una de las principales obligaciones del Estado Peruano en torno a las exportaciones, está directamente ligada a la generación de competitividad a nivel nacional. En la actualidad, debido a la gran integración que existe a nivel mundial tanto para las operaciones de comercio como para la producción, el factor de competitividad es uno de los más relevantes para garantizar un crecimiento sostenido del pilar exportador del país.

En ese orden de ideas, resulta de suma importancia que el Gobierno defina una serie de medidas normativas que promuevan la competitividad y de esa manera permitan ubicar al Perú en el primer cuartil de los indicadores internacionales antes del año 2021. El Estado debe generar un entorno adecuado y amigable, que permita el desarrollo del Comercio Exterior en condiciones que reduzcan, tanto los costos logísticos como los costos por procesos e infraestructura inadecuada. Para ello es menester revisar, adaptar y definir los elementos que garanticen dicho objetivo.

El presente documento elaborado por la Cámara de Comercio de Lima constituye una propuesta técnica para la reactivación de las exportaciones, motor de gran impacto para la economía nacional. Esta propuesta contiene un conjunto de medidas deberían ser ejecutadas en los primeros 100 días del nuevo Gobierno (Ejecutivo – Legislativo), y a la vez establece pautas y acciones de cambio a ser desarrolladas de manera conjunta entre el sector público y el sector privado, aprovechando las sinergias que de dicho binomio derivan, orientadas al necesario crecimiento económico para alcanzar los niveles de bienestar que los ciudadanos aspiran y merecen.

Carlos E. Posada Ugaz
Director Ejecutivo del Instituto de
Investigación y Desarrollo de la Cámara de Comercio de Lima
IDEXCAM

Pilar 1

ADECUADO APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS

Gracias a la adopción de una política de apertura comercial, iniciada desde la reinserción a la economía Internacional de los años 90, se ha logrado obtener un crecimiento considerable en los niveles de exportación, producto de este aprovechamiento. Sin embargo aún hay tareas pendientes para lograr el mayor aprovechamiento de los acuerdos suscritos.

a.- Los protocolos sanitarios

Desde el año 2002 hasta la fecha, el Perú se ha caracterizado por mantener una política agresiva de negociaciones comerciales que ha rendido hasta la fecha 17 acuerdos comerciales que se han suscrito con los principales socios estratégicos. Dichos países constituyen los principales mercados de destino para nuestras exportaciones, los cuales, gracias a dichos acuerdos, han permitido un acceso preferencial que incide directamente en la competitividad de nuestros productos. A pesar de lo positivo de dicha política, uno de los aspectos que se ha descuidado en los últimos años es el mayor aprovechamiento de dichos acuerdos comerciales. En efecto, el potencial exportador se ha circunscrito a los típicos productos del ámbito tradicional, principalmente minerales y derivados, y en el ámbito no tradicional, a los espárragos, las uvas, los mangos, los t-shirts y la pesca para consumo humano, entre otros.

Sin embargo, para lograr la expansión de nuevos productos no se han realizado las acciones internas necesarias para poder aprovechar de manera real los Acuerdos Comerciales, siendo uno de los puntos pendientes, la negociación de los protocolos sanitarios. Estos protocolos sanitarios son requisito sine qua

non para garantizar el libre acceso de los productos de los sectores del agro y de la pesca, pero para su correcta aplicación requieren de un trabajo consensuado entre los sectores público y privado que lamentablemente no se ha dado en los últimos años.

Es por ello que el Estado Peruano debe implementar una política de negociaciones y suscripción de protocolos sanitarios, priorizando aquellos productos de la canasta exportadora con mayor capacidad real, que garanticen un real aprovechamiento de los instrumentos internacionales anteriormente señalados, reduciendo así los costos de acceso a nuevos mercados.

b.- El valor agregado en la producción:

Por otro lado, otro aspecto poco explotado y contemplado en las políticas públicas para el real aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales, es el desarrollo del valor agregado en la producción y el desarrollo de cadenas de valor en la logística internacional.

En efecto, en el mundo de hoy a excepción de los productos agrícolas y del sector pesca, gran parte de la producción mundial busca incorporar cada vez más valor agregado, y son justamente los países que han implementado este tipo de políticas, los que han dado un salto en sus exportaciones de manera exponencial. Es evidente que aquellos productos de alto valor agregado, tales como automóviles, teléfonos inteligentes y computadoras, generan un impacto mayor en los números de exportación que aquellos que producen las manzanas,

peras o mandarinas.

Pero lo más importante es el efecto que este tipo de políticas tiene sobre el desarrollo de la industria y la generación de mano de obra. Entre más valor agregado se le dé a la industria de un país, más capacidad tiene de enfrentar los problemas exógenos y el entorno internacional negativo. Es por ello que en el caso de los productos peruanos, consideramos necesario que el Estado apoye el esfuerzo del sector privado por lograr una mayor diversificación productiva, una mayor industrialización y una mayor presencia de valor agregado en la producción nacional.

Esta política puede buscar un desarrollo paulatino en la producción de bienes intermedios (dado que aún no contamos con grandes industrias de productos con alto valor agregado) que puedan insertarse en forma continua en las cadenas logísticas de valor, pero a su vez, aprovechando las grandes ventajas que ofrecen los Acuerdos Comerciales. El proceso de generación de valor agregado puede convertirse en el disparador para afianzar una industria cada vez más sólida, pero para ello debe garantizarse la máxima competitividad posible y un entorno favorable para la inversión que realicen las empresas.

c.- Las oportunidades y tendencias internacionales

Otro de los aspectos para el correcto aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales, es el análisis permanente de las tendencias de consumo de los mercados internacionales. Estas tendencias no solo permiten identificar

oportunidades de exportación para nuestra industria, sino a su vez permiten conocer oportunidades de compras públicas que realizan nuestros socios comerciales, compras que en muchas ocasiones podrían constituirse en la punta de lanza para abordar nuevos mercados. En este sentido, se debería iniciar acciones de prospección en los mercados de la región y luego ampliarla hacía otros mercados.

Lamentablemente, el día de hoy, el Estado peruano ha dejado de lado la prospección de mercados y la inteligencia comercial, pasando a ser un Estado reactivo que únicamente toma acciones paliativas y que cuenta con información limitada de la demanda internacional y de las tendencias de mercado.

Por ello, la CCL considera que debe retomarse la política de prospección de mercados público-privada, donde la retroalimentación de información, así como el trabajo conjunto para la generación de inteligencia comercial, permita aprovechar al máximo la información que pueda obtenerse. El día de hoy, el Perú cuenta con 35 oficinas comerciales – OCEX, y legaciones diplomáticas, que pueden servir como articuladores y centros de procesamiento de dicha información para la mejor colocación de los productos de exportación.

Para ello, consideramos prioritario que se establezca una política de información y de desarrollo estratégico de planes de exportación por destino, la cual debe ser implementada por cada Oficina Comercial o Legación Diplomática, conjuntamente con los Gremios Empresariales, de manera tal que pueda priorizarse el trabajo en función a capacidad exportadora, demanda internacional, compras públicas, tendencias de mercado, logística y costos de exportación, entre otros, permitiendo de esta manera un mayor aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales.

Esta política, deberá ser complementada con la buena labor que ejecuta PROMPERÚ (aunque con escasez de recursos, debemos reconocer), a través de la participación de empresas peruanas en ferias y misiones comerciales internacionales, pero con el añadido de trabajar en el seguimiento y desempeño de las empresas que asistieron a dichos eventos, para determinar la efectividad de las misiones y estudiar posibles causas para el mayor aprovechamiento de las oportunidades obtenidas. El seguimiento y análisis post evento, permitirá realizar las acciones que garanticen un mejor desempeño en futuras oportunidades.

d.- Las reglas de origen y la acumulación

Uno de los aspectos importantes para el mayor y real aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales es el referido a la correcta aplicación de las reglas de origen y a la acumulación de origen.

Durante años, la aplicación de dichas reglas ha estado ligada a la exportación de productos con componentes de origen tradicionales, es decir, de las Partes de cada Tratado. Sin embargo, por la globalización y el crecimiento de las cadenas logísticas de abastecimiento, se hace cada vez necesario el concepto de "acumulación de origen con terceros países", de manera tal que no se limite la producción a ciertos insumos, sino que exista la suficiente flexibilidad para generar la mayor competitividad posible.

En tal sentido, para aprovechar estas oportunidades de incorporación de insumos de terceros países, muchas veces desaprovechadas, el Estado debe mantener una política permanente de capacitación y difusión de las reglas de origen, la cual puede ser implementada de la mano con los gremios empresariales, generando la capacitación necesaria que garantice real acceso y sin problemas en los mercados de destino, aprovechando de esa manera las ventajas ocultas que contienen los Acuerdos Comerciales, continuamente desaprovechadas por desconocimiento.

Solo a manera de ejemplo, muchos de los Tratados de Libre Comercio vigentes, contienen cláusulas que permiten la inclusión de insumos provenientes de terceros países, pero que para efectos del acuerdo se consideran productos peruanos, permitiendo acceder a las preferencias arancelarias que los Acuerdos otorgan. El caso más representativo se da en el TLC con la Unión Europea, donde la inclusión de insumos de la Comunidad Andina son considerados como parte

de los componentes "nacionales" en la fabricación de un producto, permitiendo sin problemas, acogerse a las ventajas de dicho acuerdo. Esta situación de igual manera se dará con la entrada en vigencia del componente comercial de la Alianza del Pacífico.

Es por ello que el Estado de la mano con el Sector Privado, deben mantener una constante política de difusión y capacitación de dichas ventajas, mal aprovechadas hasta el día de hoy.

e.- Los beneficios de la inversión en los TLC´s

Al igual que los anteriores acápites, el poco aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú, también se presenta en la inversión extranjera directa. En la mayoría de los casos, el aprovechamiento de estas ventajas ha estado centrado desde el punto de vista receptivo en los sectores de: minería, energía y telecomunicaciones.

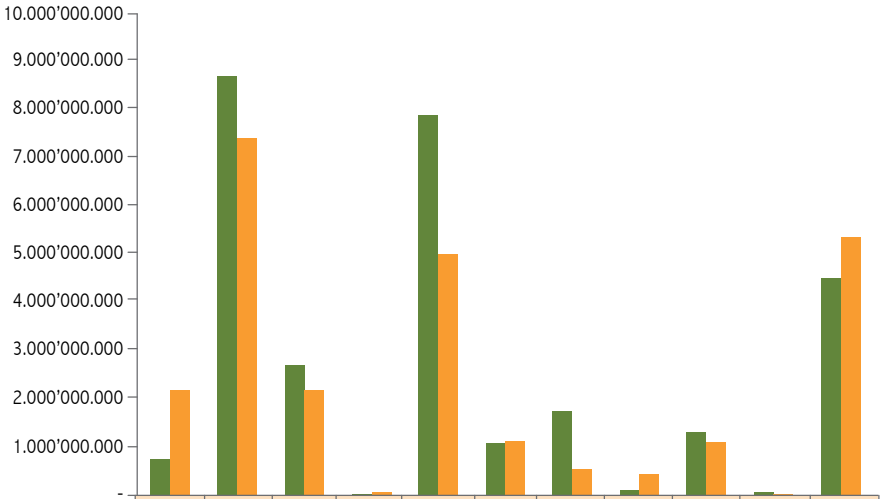
Sin embargo, desde el punto de vista proactivo, no se han realizado acciones para la promoción de nuestras inversiones en el extranjero, dentro de los cuales podrían estar la agricultura, la manufactura, entre otros. Es por ello, que si pretendemos ser un país diversificado productivamente, el Estado debe considerar dentro de sus trabajos de promoción, sectores que permitan desarrollar una diversificación real tanto para atraer inversiones, como para promover las inversiones peruanas en el exterior.

No debemos olvidar que las disposiciones de los acuerdos comerciales

vigentes garantizan a los inversionistas peruanos las mismas condiciones que los nacionales de terceros países, equiparando las condiciones que son necesarias para el desarrollo de inversiones en el extranjero. Estas condiciones están referidas a la no discriminación, trato justo y equitativo (trato nacional) y garantía de nación más favorecida.

Del mismo modo, debemos considerar que, en general, el aprovechamiento de los acuerdos, implica también que nuestros productores hagan uso de los beneficios arancelarios negociados, para importar insumos, bienes de capital y productos intermedios, para integrarlos a sus procesos productivos, a fin de obtener los productos finales a ser exportados.

BALANZA COMERCIAL DEL PERÚ Y SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES



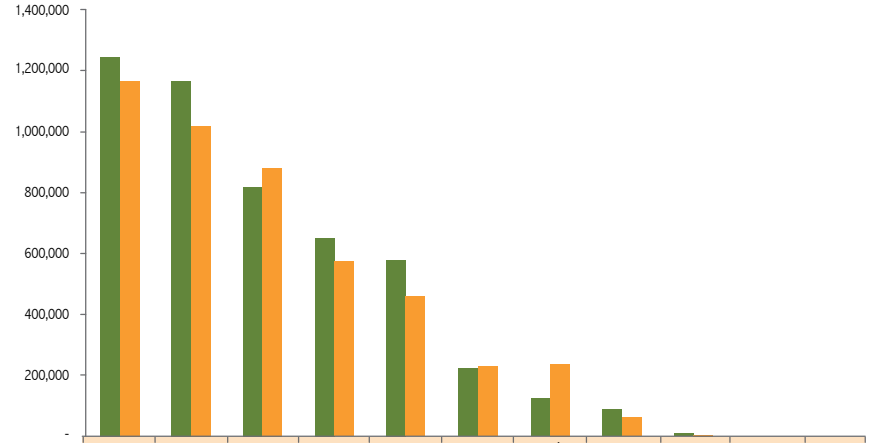
	CANADA	CHINA	CAN	COSTA RICA	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	JAPÓN	MÉXICO	PANAMÁ	REPÚBLICA DE COREA	SINGAPUR	UNIÓN EUROPEA
Importaciones 2015	754,505,03	8,676,910,	2,690,589,	24,647,672	7,862,740,	1,075,879,	1,728,459,	99,022,797	1,287,009,	60,723,668	4,493,862,
Exportaciones 2015	2,174,379,	7,379,988,	2,174,379,	55,820,698	4,991,384,	1,117,105,	545,515,23	444,774,69	1,089,331,	13,840,937	5,335,858,

Fuente: Sunat

Elaboración: IDEXCAM

IMPORTACIONES ACOGIDAS A TRATOS PREFERENCIALES INTERNACIONALES

(valor CIF en miles de dólares)



	ESTADOS UNIDOS	CAN	CHINA	MEXICO	COREA	JAPÓN	UNIÓN EUROPEA*	CANADÁ	COSTA RICA	SINGAPUR	PANAMÁ
Año 2014	1,245,382	1,165,040	815,769	649,401	576,945	220,253	122,076	85,131	4,149	836	1,098
Año 2015	1,168,318	1,020,075	882,360	573,427	458,154	226,283	236,568	63,239	3,447	286	443

Fuente: Sunat

Elaboración: IDEXCAM

Pilar 2

ACCIONES DE PROMOCION Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES

Durante años la promoción de las exportaciones se ha basado en una serie de estrategias, destacando entre ellas, la participación y asistencia a ferias y misiones comerciales. Sin embargo, el mundo de hoy exige que los países que quieran reforzar su crecimiento en las exportaciones, realicen medidas audaces que generen condiciones de eficiencia y mayor productividad, para un crecimiento sostenido en el futuro.

En el caso del Perú, las medidas deben abarcar cambios estructurales en ciertas entidades del Estado, pero a su vez, acciones operativas que impacten en la real promoción y desarrollo del comercio exterior peruano.

A continuación, enumeramos una serie de acciones y medidas de corto y mediano plazo que deben implementarse a cabalidad con el apoyo del sector privado.

1. Restructurar PROMPERÚ, a fin de lograr que los servicios que dicha entidad pone a disposición de los exportadores sean efectivos y acorde a las necesidades de los exportadores, no sólo respondiendo a una organización acorde al sector del cual depende. Esta reingeniería debe venir de la mano con un sistema de gestión por resultados en el desarrollo de las Exportaciones que cuente con mecanismos de medición del desempeño basado en indicadores medibles, que puedan ser evaluados y validados por Comités Consultivos. Esto deberá ser aplicado tanto a PROMPERU como en las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior -OCEX.

2. Establecer criterios de priorización en la promoción de productos e industrias, basados en la selección y apoyo selectivo a empresas. Estos criterios deben ser establecidos de la mano con el sector privado, y deben ser permanentemente monitoreados por PROMPERU para realizar los ajustes, en caso sea necesario.

3. Integrar las Actividades de Promoción en el Exterior, vinculando

las acciones de promoción comercial con las de turismo, inversión e imagen país en que se puede aprovechar y maximizar los recursos utilizados. Existió una fusión de los organismos de promoción con ese fin de aunar esfuerzos, pero siguen funcionando en forma unilateral y con presupuestos independientes. Es importante priorizar el uso de recursos y que exista una plataforma transversal de acciones por país.

4. Incentivar la generación de mayor valor agregado en los productos, mediante la adopción de programas de innovación y creatividad, eliminando los topes a los beneficios tributarios establecidos y validando los esfuerzos orientados a la mejora de los esfuerzos productivos; fomentando con ello a que las empresas inviertan en estas áreas. Se debe incluir programas integrales de desarrollo de nuevos productos hasta llegar al mercado objetivo, considerando el interés, capacidad y productividad de las empresas.

5. Establecer una política de promoción a la asociatividad empresarial, a través de la formación de un fondo público-privado concursable para la promoción de las exportaciones, dirigido únicamente a asociaciones e instituciones gremiales de todo el país, vía la presentación de proyectos, aprobados por un comité especializado. Con ello se podrá fomentar que las instituciones formen grupos de empresas en sus regiones, las organicen y busquen fondos para actividades en el exterior.

6. Regular de manera única a las Zonas Francas o Zonas de Tratamiento Especial, con beneficios tributarios condicionados a niveles de inversión y crecimiento trianual, mayor empleabilidad, fomentando de esa manera la industrialización de las exportaciones. El Perú por su ubicación geo estratégica, tiene la oportunidad de convertirse en un polo productivo potencializado por las ventajas que generan las zonas de tratamiento especial, similares a la que

ya tiene Corea del Sur, Panamá, Colombia, entre otros países. Esta regulación a su vez promoverá la integración puerto-aeropuerto, generando mejores costos logísticos a través del transporte multimodal.

7. Fortalecimiento de instrumentos financieros como el Sepymex que no sólo garantice los préstamos en la etapa pre embarque sino también los de la etapa post embarque. Este instrumento permitirá que pequeñas y medianas empresas cuenten con el respaldo del fondo, tanto para la etapa productiva como para la etapa exportadora, asegurando un porcentaje de la operación en caso de casos fortuitos o fuerza mayor. Para ello se debe aprobar el reglamento respectivo.

8. Implementar una Comisión Multisectorial Publico Privada que articule Oficinas Comerciales, Cámaras de Comercio y otros organismos de Promoción Comercial, amparadas en convenios bilaterales que permita sacar provecho de las sinergias que se generan entre dichos actores. La CCL puede operativizar proyectos piloto para el intercambio de información, oportunidades comerciales, capacidad productiva, costos logísticos, entre otros, que permitan a las empresas peruanas, aprovechar las oportunidades de mercado en los momentos oportunos, y a su vez retroalimentar a las OCEX con el potencial exportador, necesidades de colocación y acceso a mercados que requieren las empresas peruanas.

9. Reestructuración de la Administración de las OCEX- Oficinas Comerciales en el Exterior, no existe un claro sustento de los mercados en que contamos oficinas comerciales, ligados a las operaciones comerciales que realizamos con esos países, que estén medidas por costo beneficio, controlando los resultados y presupuestos que se aplican para mantener esas oficinas. Contamos con oficinas en Ghana, en Suiza y en Marruecos en donde existen

cero resultados de ventas concretas. Por otro lado no hay una regulación salarial de sueldos de nuestros Consejeros adaptadas al costo de vida de cada mercado, es una tarifa flat y no es posible establecer un sueldo de un mercado como Londres comparado con el de Ecuador y Bolivia.

Pilar 3

MEJORA EN LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA Y LA LEGISLACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

De acuerdo a los estudios, que sobre costos logísticos asociados al comercio exterior se han realizado a nivel Latinoamericano, los países que presentan mayores trabas tienen un 40% promedio de costos logísticos, mientras aquellos países que han iniciado las acciones necesarias para la mejora de sus aspectos logísticos, como por ejemplo Chile, (principal competidor regional), presenta costos del orden del 18%. El Perú, muestra costos logísticos cercanos al 40%.

Considerando que nuestro país busca formar parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE, cuyos países miembros muestran un costo logístico vinculado al comercio en promedio no mayor del 9%, consideramos necesario adoptar medidas necesarias para la reducción de los mismos.

a.- Los puertos

El vertiginoso crecimiento del comercio exterior peruano durante la década pasada, exigió que el país invierta en el desarrollo de la infraestructura logística y en la modernización de la legislación ligada al comercio exterior. Pese a los esfuerzos realizados, el Puerto del Callao, uno de los principales puertos de la costa oeste del pacífico, no tiene una capacidad operativa que garantice un crecimiento sostenible de las exportaciones en el corto plazo. Este déficit de infraestructura nacional portuaria, se ve ahondado cuando le agregamos temas como las dificultades de acceso a las instalaciones portuarias en él Callao, la presencia de múltiples autoridades que tienen diversos niveles de competencia (debiendo recaer esas competencia

exclusivamente en la Autoridad Portuaria Nacional, como así funciona en otros países), la falta de carreteras camioneras, puertos feeders, aeropuertos internacionales, vías férreas, entre otros aspectos que deberían funcionar en sincronía y para beneficio del comercio exterior peruano.

En efecto, en el Perú el transporte marítimo se encuentra concentrado en el puerto del Callao (90% del comercio exterior), lo que en realidad significa que el Perú está prácticamente a merced de un solo puerto para efectos logísticos. Esta situación poco adecuada, ha quedado latente durante la última huelga de los trabajadores portuarios del terminal portuario operado por el concesionario APM Terminals Callao (Muelle Norte), que llevó a una reducción y casi paralización total de las operaciones de las cargas a granel o cargas sueltas, y una disminución parcial de las operaciones de la carga en contenedor, a través de dicho terminal portuario.

Para desconcentrar la logística marítima y evitar que situaciones embudo como las descritas en el párrafo anterior, es importante desarrollar por lo menos dos puertos alternativos que diversifiquen el volumen de carga y reduzcan costos operativos, así como tiempos y servicios en las exportaciones peruanas. El puerto Paita, es un puerto adecuado para cubrir la demanda de las exportaciones de la zona norte del país, siendo necesario que se completen los trabajos para la ampliación de su infraestructura y de los servicios que brinda. Mientras que en el sur, se puede contar con el Puerto San Martín en Pisco, el cual aún se encuentra en proceso de implementación. El puerto de Matarani, operado por TISUR, resulta ser una tercera alternativa, pero que aún requiere una mejor oferta de transporte. Una red compuesta por dos puertos feeders, un puerto mayor como lo es el Callao y un cabotaje libre, constituyen una alternativa viable que garantiza una mejor operatividad logística y una reducción de los costos operativos, que redunda en una mayor competitividad exportadora.

b.- El cabotaje

La Ley de Promoción y Reactivación de la Marina Mercante Nacional, reservó en forma exclusiva, el servicio de transporte de mercancías por cabotaje, a través de buques y empresas navieras nacionales. Debido a ésta normativa, a la fecha, sólo se cuenta con dos naves de bandera nacional, operadas por empresas navieras nacionales, que tienen capacidad para el transporte de mercancías en contenedores.

Una de ellas opera en la costa con grandes dificultades para reunir carga suficiente que optimice los viajes, lo que origina que las cargas en muchos casos deban esperar hasta 15 días para poder ser trasladadas. Esta situación genera por tanto, mayor uso de los camiones para el traslado de las cargas desde el interior del país hacia el puerto del Callao, con el consiguiente congestionamiento de las avenidas en la zona del Callao.

REGULACIÓN DEL CABOTAJE EN LA ACTUALIDAD
El cabotaje marítimo en nuestro país se encuentra estancado y genera altos sobrecostos a las empresas.
IDEXCAM
A la fecha en el Perú existe una restricción legal que impide que empresas extranjeras se dediquen a transportar mercancías entre nuestros puertos y que empresas peruanas alquilen buques extranjeros con ese fin, salvo por seis meses no renovables, restrisgiéndose radicalmente la oferta.

Es por ello, que el Perú debe abrir su legislación sobre cabotaje, permitiendo que sean los usuarios quienes decidan la mejor logística posible en función a su perfil productivo y sus mercados de destino, así como facilitar a los inversionistas, el desarrollo de nuevas oportunidades de transporte al interior del Perú. Países como Brasil, Panamá y Colombia, aplican legislación sobre cabotaje que reduce y minimizan el impacto que tienen los costos del transporte interno en las operaciones de exportación.

En tal sentido, proponemos que se permita que el cabotaje pueda ser efectuado por naves de bandera extranjera, que al arribar al primer puerto peruano para dejar mercancías, puedan recoger contenedores con carga nacional con destino al Puerto del Callao y desembarcadas en dicho puerto para su posterior embarque en otras naves con rumbo al exterior, mientras que las naves que las trasladaron continúen su travesía programada. Con ello se lograría una importante reducción en los costos asociados al transporte de la carga

REGULACIÓN DEL CABOTAJE - PROPUESTA
Se debe permitir que el servicio de cabotaje sea prestado por cualquier empresa nacional o extranjera.
Se debe permitir que naves de bandera extranjera, en travesía Internacional, puedan recoger carga de los puertos peruanos para dejarla en otros puertos peruanos, aprovechando el espacio que pudieran tener y agilizando el movimiento de carga, reduciento así los costos de su traslado.
IDEXCAM

c.- El Transporte Aéreo

Por su parte, en el transporte de comercio exterior, el Aeropuerto Internacional Jorge Chavez es el único aeropuerto del país que recibe mercancías del exterior y el único por el que se exportan productos peruanos por vía aérea.

Esta situación trae como consecuencia un gran congestionamiento y un encarecimiento de los costos operativos de exportación. Por ello, es urgente el establecimiento de un Plan de Desarrollo aeroportuario, que incluya el desarrollo de más aeropuertos con posibilidades de manejo de carga de exportación directamente desde las regiones productivas, los mismos que deben contar con todas las facilidades necesarias para el tratamiento de la carga, según sus exigencias.

Este Plan de Desarrollo Aeroportuario siempre debe contemplar la posibilidad de generar hubs multimodales en aquellas regiones donde se cuente con puertos cercanos, así como zonas de tratamiento especial, anteriormente mencionadas. Asimismo, se deben concretar las acciones necesarias para concluir con la entrega de los terrenos al concesionario del AIJCH, resolviendo a la brevedad los problemas de interferencias en dichos terrenos, a fin de que se dé inicio a las labores para la tan ansiada ampliación de la segunda pista, dado que ya se está alcanzando preocupantes niveles de congestión de la única pista de aterrizaje con que se cuenta.

d.- Las carreteras y las vías férreas para el comercio exterior

Un aspecto crítico para el comercio exterior peruano es el referido al sistema de carreteras en el país. El país cuenta con una sola carretera para atender la logística del transporte comercial, que recorre toda la costa, la cual cuenta con un solo carril por sentido en la mayoría de su trayecto.

Las principales ciudades de la costa peruana han crecido alrededor de ella causando gran congestionamiento y accidentes de tránsito, pero sobretodo, ésta débil infraestructura incide en los tiempos y costos en el traslado de las mercancías, impactando cada vez más en la competitividad de los productos en su exportación.

El desarrollo de un sistema carretero moderno con reglas únicas y homogéneas para todas las regiones del país, debe permitir la interconexión de los centros de producción con los puntos de embarque, sean estos puertos, aeropuertos o terminales terrestres.

Para el caso de la costa, la ampliación de los carriles de la Carretera Panamericana, resulta primordial, y en algunas localidades, estudiar la posibilidad de cambiar el trazo de ésta, para así evitar su paso por las ciudades, estableciendo zonas intangibles a los lados de la misma, para evitar el problema antes descrito.

De igual manera, debería priorizarse la implementación de vías férreas en paralelo a las grandes carreteras del país, partiendo por la costa, cuyo terreno resulta ser el más apropiado para este tipo de construcciones. No olvidemos que el Perú es el segundo país del mundo, después de Nepal, que cuenta con la geografía más agreste, situación que definitivamente impacta en los costos de transporte y en la real conectividad interna que el país tanto requiere.

e.- Medidas de planificación, mejora logística y reducción de costos de exportación

1. Contar con un Plan Nacional de Desarrollo Logístico, que permita corregir la distorsión originada por la falta de planeación de un desarrollo armónico del sector. El hecho que existan tantas autoridades con competencias exclusivas, en relación a la regulación del transporte, en los ámbitos nacional, regional y local, fomenta soluciones aisladas, que no permiten resolver el problema en forma directa.

En tal sentido se debe convocar al sector privado en su conjunto, tanto operadores como usuarios, para que de la mano con las autoridades del MTC, MINCETUR, APN, MPC y GRC, se elabore el Plan Nacional de Desarrollo Logístico, para resolver en forma integral, el problema. El MTC debe liderar esta iniciativa y ser el responsable de su ejecución y cumplimiento de metas.

2. Los concesionarios de los terminales portuarios deben implementar un sistema de control no intrusivo, que no entorpezca las operaciones, pero que a su vez permita garantizar la no contaminación con narcóticos de los despachos de exportación.

Durante los dos últimos años, la cantidad de casos de mercancías de exportación contaminadas con narcóticos en los terminales portuarios del Callao, ha ido en un alarmante aumento afectando la operatividad exportadora, pero sobretodo dañando el buen nombre

de las exportaciones peruanas. Esto ocasiona que, compradores en los mercados de destino corten sus relaciones comerciales con los exportadores peruanos, y que a su vez desincentiven a potenciales compradores en un futuro cercano.

Para ello, la inversión que realicen los operadores portuarios podría ser considerada como parte de las inversiones que deben realizar según los contratos de concesión con el Estado, sin que su costo incida en los usuarios de los servicios. Cualquier sistema de control no intrusivo debe ser operado por una fuerza conjunta integrada por SUNAT, DIRANDRO y MGP, para evitar que sean amenazadas o tentadas las personas a cargo.

El uso de medidas de inspección no intrusiva, tiene como objetivo principal el disuadir a las organizaciones criminales, de utilizar los despachos de exportación para el transporte de sus narcóticos, garantizando con ello que los productos peruanos puedan llegar a los puertos de los mercados de destino, sin incidencias que afecten su trámite.

3. Restitución de la R.D. N° 030-2004-MTC -12 (RAP 112), la cual disponía que en el caso del transporte aéreo, “los gastos hasta la entrega de la carga al destinatario y/o su representante, estaban a cargo del transportista, de acuerdo al marco normativo internacional”.

El restablecimiento de dicha norma evitará que los terminales de Almacenamiento contratados por las líneas aéreas, como terminal de carga, cobren directamente a los dueños de la carga, por los servicios brindados a las líneas aéreas.

Esto tendrá una incidencia directa en los costos asociados al transporte internacional de mercancías, permitiendo que los importadores puedan contar con predictibilidad en los costos de sus importaciones, las cuales en muchos casos, constituyen insumos para la producción que finalmente será exportada.

4. Deben adecuarse todos los procedimientos aduaneros, buscando

implementar el concepto de "facilitación" que se encuentra en la Ley General de Aduanas.

Los procedimientos aduaneros aplicados el día de hoy, han sido elaborados estableciendo una serie de controles destinados a detectar a los operadores que buscan eludir el accionar de la administración aduanera, en perjuicio de los operadores que sí cumplen las normas, entorpeciendo los procedimientos, con la consiguiente incidencia en los costos asociados al cumplimiento de los procesos exigidos.

La Aduana del Perú debe ser una entidad promotora y facilitadora del comercio exterior y no una entidad fiscalizadora y sancionadora.

5. El procedimiento sancionador seguido por la administración aduanera, debe modificarse para comprender los criterios establecidos en el artículo 230 y siguientes de la Ley del Procedimiento Administrativo General, en especial los referidos a los principios de la potestad sancionadora, donde se establece la gradualidad de las sanciones considerando criterios específicos de aplicación sucesiva, entre los cuales se encuentra el de la observación de las circunstancias de la comisión de la infracción.

6. Modificación de la Ley N° 29816, Ley de Fortalecimiento de la SUNAT, a fin de no vincular los incentivos al incremento de la recaudación proveniente de mayores cantidades de ajustes de valor y/o aplicación de multas.

Los indicadores para el otorgamiento de los incentivos establecidos en dicha Ley, deben ser reevaluados y estar ligados a criterios de efectividad real, en donde el costo del trabajo que realice la autoridad no sea mayor a lo que se pretende recaudar.

7. Debe eliminarse la exigencia de una doble declaración (una para embarcar y otra para regularizar lo embarcado) en el régimen aduanero de exportaciones. Esta doble exigencia genera costos adicionales tanto para la administración tributaria, como para los

exportadores, sin que exista una razón técnica válida que justifique esta doble exigencia.

8. Deben eliminarse todos aquellos requisitos y procedimientos cuyo cumplimiento y aplicación resultan ineficientes, repetitivos y más costosos en su ejecución y fiscalización (por ejemplo, la obligación de la Declaración Jurada para el caso del rotulado, o el anexo 5 de procedencia de los fondos por requerimiento de la UIF).

Pilar 4

MECANISMOS LABORALES Y TRIBUTARIOS PARA INCENTIVAR COMERCIO EXTERIOR

a.- Ley de Promoción Agraria – Ley 27360

Si bien es cierto que el sector agroexportador ha amortiguado la caída de las exportaciones en el año 2015, aún no podemos afirmar que es un sector consolidado. Por el contrario, tiene serios retos internos por resolver a pocos años del 2021, año en que vence dicho régimen que otorga beneficios laborales y tributarios.

En los últimos tres años se dio un incremento del 50% en el costo de la mano de obra. Sólo por nombrar un producto en particular, los que más problemas han tenido a la hora de captar trabajadores son los cafetaleros que poseen operaciones cercanas al valle de los ríos Apurímac, Ene y Mantaro (Vraem), ello debido a que los cafetaleros pagan al día entre 20 y 25 soles, mientras que los cocaleros se llevan a la gente por 50 soles.

Es de crucial importancia llevar a la agricultura a niveles razonables de industrialización, pues hoy en día es inevitable el incremento del costo de la mano de obra y la falta de cuadros técnicos que soporten su desarrollo. En cuanto a los beneficios laborales establecidos en la ley de promoción agraria, éstos vencen en el año 2021.

Es por ello que debe adoptarse una decisión clara y contundente que avale la continuidad del régimen, pues un clima de incertidumbre o de caducidad definitivamente restringirá las inversiones proyectadas a casi US$6.000 millones.

Por el contrario, siendo testigos de excepción de los excelentes resultados obtenidos por dicho régimen, debe analizarse la posibilidad de extender dichos beneficios laborales y tributarios al sector manufactura, de manera tal que se fomente una mayor industrialización y un aumento de la productividad que incida directa y positivamente en el potencial exportador peruano.

b.- Zonas Económicas Especiales - ZEE

Las ZEE, son una de las estrategias más exitosas para incrementar las inversiones locales y atraer nuevos inversionistas para el desarrollo del comercio exterior y la producción nacional.

Éstas son áreas segregadas localizadas en diferentes puntos estratégicos del país que reciben beneficios fiscales, migratorios y laborales orientados a promover el desarrollo de actividades económicas específicas. El Perú a partir del TLC con Estados Unidos, decidió cambiar la política de los años 70, donde no estaban permitidos los beneficios a productos provenientes de Zonas Francas. Hoy en día por el contrario, están incluidos prácticamente en todos los Acuerdos Comerciales vigentes, donde se garantizan los beneficios y ventajas a las mercancías producidas en ZEE, sin exclusión alguna.

Sin embargo, la contradicción se da en el frente interno. El Perú no promueve la producción en dichas zonas, como si lo hacen directos competidores como son Brasil, Colombia, Chile, entre otros, ni mucho menos se preocupa por generar las condiciones básicas para promover y hacer efectivas las Zonas Francas o ZEE ya creadas legalmente en el país. Por el contario, el MEF con una visión ortodoxa y desconectada de la realidad mundial, evita el desarrollo de estos polos productivos por considerarlos una competencia desleal y un trato diferenciado con el resto del país.

Como conclusión se tiene que las ZEE peruanas mantienen por años una posición anticompetitiva y desventajosa respecto a otros países de la región, y se desaprovechan las grandes oportunidades generadas en el mercado internacional para apuntalar el desarrollo de este tipo de polos productivos.

Experiencias como las implementadas en EEUU, permiten que las ZEE estén

ubicadas en recintos debidamente delimitados dentro de las propias fábricas o industrias y de esa manera generar competitividad directa a las operaciones de exportación. Es por ello que el Perú debe implementar un solo sistema de ZEE dejando de lado la ortodoxa y anacrónica legislación de Zonas Francas o CETICOS, que no ha funcionado por años, para pasar a una legislación de vanguardia como la utilizada en Corea del Sur, Panamá, Colombia o EEUU, países que han basado sus centros de desarrollo productivo y atracción de inversiones, en ZEE.

c.- Restitución simplificada de Derechos Arancelarios

Considerando la gran cantidad de factores que afectan la competitividad exportadora de las empresas peruanas, consideramos que una medida temporal para paliar dichos efectos consiste en modificar el Decreto Supremo que regula el procedimiento de la Restitución de Derechos Arancelarios, permitiendo que el mismo sea más ágil y que pueda ser utilizado por todas las empresas que califiquen para dicho efecto, incluyendo a las PYMES.

A su vez, en tanto no se supera el momento de desaceleración mundial que estamos atravesando, debe aumentarse la tasa de restitución de derechos a un nivel de 8% para su posterior rebaja a 5%, cuando se compruebe que las condiciones mundiales que están afectando al comercio exterior han regresado a situaciones de normalidad y estabilidad y que se sientan los efectos de los diversos esquemas que vienen implementándose, como el Plan Nacional de Diversificación Productiva, empiecen a dar frutos.

d.- Evitar la Doble Imposición Tributaria

Desarrollar un plan claro de suscripción de Tratados para evitar la Doble Imposición Tributaria y así atraer inversiones que permitan el desarrollo del sector productivo con miras a la exportación. En la actualidad el Perú tiene vigentes pocos tratados de este tipo, básicamente circunscritos a la Comunidad Andina, y algunos países como España, Suiza, México y Corea del Sur, lo cual limita la capacidad de expansión de las empresas peruanas a otros destinos. Para mejorar la competitividad de las empresas exportadoras, éstas no pueden estar sujetas al pago tributario en dos países a la misma vez, por ello este tipo de Tratados son una necesidad inmediata, sobre todo con aquellos países con los que ya se tienen TLC´s vigentes.

CONVENIOS PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN SUSCRITOS POR EL PERÚ

Convenios en vigor	Fecha en que entró en vigor
Convenio con Chile	Aplicable desde el primero de enero de 2004.
Convenio con Canadá	Aplicable desde el primero de enero de 2004.
Convenio con la Comunidad Andina	Aplicable desde el primero de enero de 2005.
Convenio con Brasil	Aplicable desde el primero de enero de 2010.
Convenio con los Estados Unidos Mexicanos	Aplicable desde el primero de enero de 2015.
Convenio con la República de Corea	Aplicable desde el primero de enero de 2015.
Convenio con la Confederación Suiza	Aplicable desde el primero de enero de 2015.
Convenio con la República de Portugal	Aplicable desde el primero de enero de 2015.

Fuente: MEF

Elaboración: IDEXCAM

Pilar 5

REESTRUCTURACIÓN DE ORGANISMOS DE CERTIFICACIÓN

Debido a la globalización y al aumento del comercio mundial, los países se han visto obligados a imponer requisitos que resguarden la calidad de vida y la salud de las personas, así como la calidad de los productos que son materia de comercialización, sin que lleguen a convertirse en barreras para-arancelarias.

En efecto, los Acuerdos Comerciales, muchas veces regulan las formas y los requisitos exigibles al momento del ingreso de los productos al mercado de destino. Muchos de estos requisitos van ligados a la presentación de certificaciones o documentos de garantía, tanto para productos manufacturados como para el caso de los productos agrícolas o pesqueros.

En el caso peruano, la competencia para estos efectos recae principalmente en el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), en el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES), en el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP) y la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), organismos clave para el desarrollo del comercio exterior en el Perú. De ellas dependen que las certificaciones sanitarias y cumplimiento de requisitos normativos de acceso, para lograr un acceso real de nuestros productos en los mercados de destino, sean éstos agrícolas, pesqueros o manufacturados.

Lamentablemente, en el campo de la agro exportación, la negociación de protocolos fito y zoosanitarios está prácticamente detenida, debido a que el SENASA no cuenta con la capacidad técnica ni presupuestal para realizar dicha labor clave para el verdadero y real aprovechamiento de los TLC´s.

En efecto, la labor de SENASA se ha centrado básicamente en el establecimiento o regulación de protocolos para la importación de productos, más no se ha hecho un trabajo ofensivo que garantice un real acceso a los mercados internacionales por parte de los agroexportadores peruanos.

Considerando que el Sector Agroexportador es uno de los que más potencial de crecimiento tiene en los próximos años, y en donde a la fecha se han generado grandes inversiones en la costa y sierra del país, la capacidad de desarrollo podía verse limitada en el frente internacional de no concretarse los protocolos fitosanitarios requeridos por las normas internacionales.

Es por ello que resulta imperioso que SENASA cuente con el personal adecuado y capacitado, que se adapte a las necesidades del sector agroexportador y garantice un acceso real en los mercados internacionales,

y no como sucede en la actualidad, donde no se negocian protocolos de este tipo por "falta de presupuesto y personal". Al no existir protocolos sanitarios, es imposible aprovechar al máximo las ventajas y reducciones arancelarias ganadas en las negociaciones de los TLC´s.

Por otro lado, en el frente pesquero destinado a exportación, deben sincerarse la forma y los cobros relacionados con certificados sanitarios de valor oficial. En efecto, SANIPES, entidad estatal que expide estas certificaciones para ciertas exportaciones como son las destinadas a los países de la Unión Europea, básicamente funge como un intermediario pues todo el trabajo de análisis, inspección y retiro de muestras, es realizada por las empresas privadas y los laboratorios privados contratados para dicho efecto.

Sin embargo, además del pago que se realiza para los trabajos antes mencionados a los laboratorios privados, posteriormente hay que pagar nuevamente a SANIPES para que valide, imprima y emita los certificados, sobre la base de la información que envíen los laboratorios. Este doble costo impacta directamente sobre la competitividad de los productos pesqueros, por lo cual una reestructuración de procesos y facultades de delegación de carácter integral, permitiría a los laboratorios, realizar los análisis, la inspección y el retiro de muestras, conjuntamente con la emisión de los certificados, reduciendo de esa manera tiempos y costos de certificación, ayudando directamente en la competitividad exportadora.

En cuanto al sector farmacéutico y productos para la salud, la DIGEMID es un regulador totalmente desbordado por las responsabilidades asignadas que se enfrenta con una clara limitación de recursos. Dicha institución no cuenta con las capacidades técnicas ni presupuestales para hacerse de profesionales, ni la infraestructura necesaria para llevar adelante las asignaciones mínimas de su sector. Siendo así, su labor se ve reducida a los aspectos regulatorios del mercado nacional únicamente desde una perspectiva defensiva. Adicionalmente, no cuenta con la Certificación Nivel IV de la Organización Panamericana de la Salud, lo que impide que el Perú participe del sistema de reconocimiento mutuo de las certificaciones que emiten los entes reguladores de la región, dificultando de esta manera el ingreso de productos peruanos a los mercados que nos rodean y por tanto, afectando las exportaciones de dicho sector.

La situación en la DIGESA no difiere mucho, ya que básicamente dicha Dirección se ha centrado en el control de salubridad en las importaciones y en la venta al público local, pero ha dejado abandonada su labor de certificación de los productos alimenticios procesados. Este tipo de conductas, van en contra de la diversificación productiva que el actual Gobierno se trazó como meta.

Es por ello que todas esas instituciones deben enfocar sus labores con mayor fuerza en el frente exportador. Para ello deben modificarse los Reglamentos de Organización y Funciones (ROF), creando secciones especializadas en exportación que sirvan como real soporte de acreditación, certificación y garantía, con una visión pro exportadora. Esta labor debe estar alineada con objetivos trazados por el sector privado, y debidamente coordinada con las demás entidades de la cadena de exportación: Sunat, Mincetur, MTC, entre otros.

En igual sentido, deberá existir plena interconexión con la Ventanilla Única de Comercio Exterior, donde SENASA, ITP, SANIPES y DIGEMID permitan en la mayor medida de lo posible, que los trámites se realicen electrónicamente. Este sistema debe permitir la reducción de tiempos y trámites en las entidades sobre una base procedimental electrónica que facilite realmente el comercio exterior.

Por último debemos lograr que el flamante Instituto Nacional de la Calidad, INACAL, adscrito al Ministerio de la Producción, realice la homologación necesaria a las entidades certificadoras (entre las que debería incluirse a las universidades peruanas que cumplan con las condiciones), facilitando la obtención de certificaciones y validación de procesos exigidos por los mercados de destino.

Pilar 6

FOMENTO A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

El Perú es uno de los pocos países en la región que impone tributos a la exportación de servicios, en total oposición a las tendencias internacionales y a los compromisos que actualmente se están actualizando a nivel de la Organización Mundial del Comercio – OMC.

En efecto, la actual regulación peruana en la exportación de servicios limita el desarrollo de actividades de servicios exportables, perjudicando su competitividad por la carga tributaria que afrontan. El 01 de enero del año 2011, se aprobó la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, legislación que contenía una serie de modificaciones al Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC, acogiendo las modalidades de exportación de servicios señaladas por la Organización Mundial de Comercio (4 modalidades), ampliando la cantidad de actividades consideradas exportación.

De esta manera, no estaban afectas al IGV las exportaciones de servicios, existiendo una equivalencia plena con las exportaciones de bienes. Lamentablemente, esta norma fue prácticamente derogada por instrucción directa del Ministerio de Economía y Finanzas, a través de la expedición de los Decreto Legislativos N° 1116 y 1119, eliminando los grandes avances logrados y reimponiendo el IGV a la mayoría de servicios exportables.

Esta situación genera que el Perú sea uno de los pocos países de la región que grava con impuestos la exportación de servicios, atentando directamente contra la competividad del sector y desviando el comercio hacia terceros países mucho más competitivos, como lo son Colombia o Chile.

Por ello, para revertir este escenario, debe expedirse una Ley que otorgue a la exportación de servicios los mismos derechos que tiene la exportación de bienes. No es posible que el Perú pueda ser un país competitivo en este rubro, si la exportación de servicios está gravada con el 18% de IGV, cuando la mayoría de competidores del Perú no lo están. Esta precisión en la Ley de IGV permitirá que actividades como el turismo, la prestación de salud, la asesoría, el diseño, entre otras, puedan verse grandemente dinamizadas al volverse nuevamente competitivas a nivel internacional.

No olvidemos que el Perú adoptó hace más de 20 años la política de no exportar impuestos, razón por la cual, la exportación de servicios no debería ser una excepción.

ANEXOS

CUADRO DE PROPUESTAS DE SOLUCIÓN Y ACCIONES A IMPLEMENTAR

ADECUADO APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS

PROPUESTA DE SOLUCIÓN	ACCIONES EN EL CORTO PLAZO
El Estado Peruano, en conjunto con el sector privado, debe priorizar y suscribir acuerdos sanitarios que garanticen un real acceso a los mercados de destino, sin que estos se conviertan en barreras encubiertas al comercio.	Reforzar los equipos negociadores de las autoridades sanitarias, con convocatoria del sector privado.
Aprovechar los criterios de acumulación de origen, negociados en los diversos Acuerdos Comerciales, para lograr que los productos peruanos con valor agregado, que no constituyen en sí mismos productos finales, sino productos intermedios, puedan insertarse en las cadenas de valor mundiales.	Convocar a las comisiones administradoras de los Acuerdos Comerciales, para demandar el otorgamiento de dichos criterios Constituir grupos de trabajo con el sector privado para la identificación de dichas cadenas de valor.
Elaboración de los estudios necesarios por cada acuerdo, por parte del MINCETUR, para determinar las políticas de impulso necesarias, de acuerdo a las tendencias identificadas en cada mercado.	Requerir a las OCEX el levantamiento de la información para su sistematización y su posterior análisis.
Poner a disposición de los exportadores la información referente a las compras públicas de los socios comerciales, con detalle de la forma de acceder a ellas.	Implementación de plataforma de compras públicas bajo los TLC. Implementar programas de capacitación para participación en pequeñas licitaciones en países de con TLC.
MINCETUR y PROMPERÚ deben informar a los exportadores sobre las restricciones de ingreso para las mercancías en los países donde funcionen las OCEX.	Desarrollo de plataforma que permita dar a conocer las restricciones.
Se debe impulsar la llegada de empresas que generen empleo, motiven el desarrollo de proveedores y fortalezcan la economía en su conjunto.	Programa de IED en sectores de manufactura desde Proinversión.
Llevar la información de las reglas de origen de los principales acuerdos a empresas con potencial exportador, con asesoría para la adecuación de los productos y servicios.	Desarrollar plataformas de información de acceso a mercados que tengan un trabajo de difusión más agresivo, complementando y fortaleciendo la información existente en el SIICEX.

ACCIONES DE PROMOCION Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES

PROPUESTA DE SOLUCIÓN	ACCIONES EN EL CORTO PLAZO
Reformular PROMPERÚ, para que responda a las necesidades de los exportadores, incluyendo el establecimiento de un sistema de gestión por resultados en el desarrollo de las exportaciones.	Promulgar un D.S. que disponga los cambios necesarios. Establecimiento de indicadores de gestión que permitan medir el desempeño de las acciones tendientes a impulsar las exportaciones.
Establecimiento de un programa a diferentes plazos, que incorpore requerimientos de usuarios y prioridades (costo de oportunidad).	Crear Sistema de seguimiento y monitoreo de MINCETUR. Establecer criterios y priorización productos PROMPERU y OCEX
Establecer programas de innovación y creatividad, eliminando los topes a los beneficios tributarios establecidos, pero atados a criterios de costo-beneficio. Establecimiento de programas integrales de desarrollo de nuevos productos hasta llegar al mercado objetivo, basado en la capacidad productiva e interés de las empresas.	Aprobación de los programas, mediante los instrumentos de gestión correspondientes.
Establecimiento de una política de asociatividad empresarial, fomentando con ello que las instituciones formen grupos de empresas en sus regiones, organizándolas y buscando los fondos para las actividades de comercio exterior.	Formación de un fondo concursable público-privado dirigido a instituciones gremiales y asociaciones, en todo el país, vía la presentación de proyectos
Regular de forma única y uniforme las Zonas Francas o Zonas de Tratamiento Especial, con beneficios tributarios condicionados a niveles de inversión, crecimiento trianual y generación de empleos, fomentando la industrialización de las exportaciones.	Aprobación de la legislación necesaria para unificar el sistema y establecer los criterios señalados.
Fortalecimiento de instrumentos financieros como el SEPYMEX, para garantizar préstamos tanto pre embarque como post embarque, dirigidos a micro, pequeñas y medianas empresas.	Aprobar el reglamento del SEPYMEX post embarque.
Aprovechar las sinergias generadas entre las OCEX, las Cámaras de Comercio a nivel nacional y otros organismos de Promoción Comercial, para articular un intercambio de información sobre oportunidades comerciales, capacidad productiva, costos logísticos entre otros.	Formación de una Comisión Multisectorial Público Privada, mediante Decreto Supremo.

MEJORA EN LA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA, LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO Y LA LEGISLACIÓN DE ADUANAS

PROPUESTA DE SOLUCIÓN	ACCIONES EN EL CORTO PLAZO
Infraestructura logística	
Establecimiento de puertos feeder a lo largo de la costa. Para desde estos, trasladar las mercancías nacionales con destino al exterior y recibir aquello que tenga destino al interior del país.	Modificación de la Ley de Promoción y reactivación de la Marina Mercante Nacional, para mejorar la regulación del Cabotaje, para permitir el traslado de la carga de exportación en buques de bandera extranjera, con destino al Callao.
Establecimiento de un Plan de Desarrollo Aeroportuario, para la mejora de la infraestructura nacional.	Conformación de una comisión multisectorial, que incluya tanto al MTC, como MINAGRI, MINCETUR, PRODUCE y el sector Privado.
Desarrollo de un sistema de carreteras moderno que permita la conexión entre los centros de producción y los puntos de embarque.	Conformación de un Grupo de Trabajo conformado por el sector público y privado, para la elaboración de los proyectos respectivos. Bajo la dirección del MTC.
Logística de comercio	
Elaboración de un Plan Nacional en un plazo máximo de 6 meses	Conformación de Grupos de Trabajo, integrados tanto por el sector público como el sector privado a través de los gremios representativos. Bajo la dirección del MTC, con participación del MINCETUR, APN y MEF.
Adquisición e implementación de sistemas de control no intrusivo, adquirido por los concesionarios portuarios, como parte de su inversión y operado por SUNAT.	Hacer públicas las recomendaciones de la misión del BID que ha ayudado para la definición de los sistemas. Aprobar las adendas a los contratos de concesión respectivos.
Hacer públicas las recomendaciones de la misión del BID que ha ayudado para la definición de los sistemas. Aprobar las adendas a los contratos de concesión respectivos.	Dejar sin efecto las modificaciones efectuada a la RAP 112.
Regulación en Aduanas	
Mejora en los procedimientos aduaneros, regulando en forma general y buscando implementar la FACILITACIÓN en el comercio.	Aprobación de modificaciones en los procedimientos de despacho y de restitución, en un plazo no mayor de 60 días.
Cambio de criterio en la tipificación de las infracciones, dejando de lado el criterio objetivo, para las infracciones cometidas por los declarantes.	Modificación del artículo 189° de la LGA.

Modificar la Ley 29816, a fin de no vincular los incentivos al incremento de la recaudación proveniente de mayores cantidades de ajustes al valor aduanero y/o aplicación de multas. Modificación de los criterios para el otorgamiento de bonificaciones por desempeño al personal de SUNAT.	Modificación del artículo 11° de la Ley 29816 y de la regulación del otorgamiento de los incentivos, incluidos los indicadores.
Eliminación de la doble declaración, reduciendo los costos administrativos al tener que destinar personal al control de ambas declaraciones.	Modificación del Capítulo I del Título III de la Sección Tercera de la LGA.
Mejorar la regulación del Procedimiento de Restitución, de manera que las PYMES no afronten controles excesivos.	Modificación del D.S. que regula la Restitución.

MECANISMOS LABORALES Y TRIBUTARIOS PARA INCENTIVAR COMERCIO EXTERIOR

PROPUESTA DE SOLUCIÓN	ACCIONES EN EL CORTO PLAZO
Implementar un solo sistema de ZEE dejando de lado la ortodoxa y anacrónica legislación de Zonas Francas o CETICOS, adoptando las medidas de avanzada que mantienen otros países donde sí es exitoso el sistema.	Presentación de Proyecto de Ley al Congreso de la República para la adopción de las mejores prácticas de regulación.
Modificación del Decreto Supremo que regula la Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios, elevando el porcentaje de restitución, en forma temporal a una tasa del 8%, para posteriormente, cuando se compruebe que las condiciones mundiales que están afectando al comercio exterior han regresado a situaciones de normalidad y estabilidad, reducirlo a una tasa del 5%.	Aprobación del Decreto Supremo que modifique el Decreto Supremo N° 104-95-EF.

REESTRUCTURACIÓN DE ORGANISMOS DE CERTIFICACIÓN

PROPUESTA DE SOLUCIÓN	ACCIONES EN EL CORTO PLAZO
Reestructuración de SENASA, de manera tal que se le dote con los recursos y el personal adecuado y capacitado, que se adapte a las necesidades del sector agroexportador y garantice un acceso real en los mercados internacionales.	Aprobación de la norma legal respectiva, que permita garantizar los objetivos señalados.
Se debe reestructurar los procesos en el SANIPES, de manera tal que se delegue en los laboratorios acreditados dicha entidad, realizar los análisis, la inspección y el retiro de muestras, conjuntamente con la emisión de los certificados, reduciendo de esa manera tiempos y costos de certificación, ayudando directamente en la competitividad exportadora.	Aprobación de la norma legal respectiva.
Deben modificarse los Reglamentos de Organización y Funciones (ROF), de DIGESA y DIGEMID, creando secciones especializadas en exportación que sirvan como real soporte de acreditación, certificación y garantía, con una visión pro exportadora. Esta labor debe estar alineada con objetivos acordados con el sector privado, y debidamente coordinada con las demás entidades de la cadena de exportación: Sunat, Mincetur, MTC, entre otros.	Aprobación de los dispositivos legales respectivos, previo trabajo en Mesas de Trabajo con el Sector Privado.
El Instituto Nacional de la Calidad, INACAL, adscrito al Ministerio de la Producción, debe realizar la homologación necesaria a las entidades certificadoras (entre las que debería incluirse a las universidades peruanas que cumplan con las condiciones), facilitando la obtención de certificaciones y validación de procesos exigidos por los mercados de destino.	Emisión del dispositivo legal correspondiente.

FOMENTO A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

PROPUESTA DE SOLUCIÓN	ACCIONES EN EL CORTO PLAZO
Modificación de la Ley del IGV e ISC, que elimine el listado de actividades consideradas exportación de servicios. Emisión de los procedimientos necesarios para garantizar la devolución del IGV a los turistas al momento de su salida del país.	Modificación del artículo 33° del Texto Único Ordenado de la Ley del IGV e ISC.

IDEXCAM

Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA

La Cámara de los Gremios