

# PERÚ: INDUMENTARIA

INFORME DE ECONOMÍA Y COMERCIO EXTERIOR

---

DICIEMBRE 2014



Buenos Aires Ciudad



EN TODO ESTÁS VOS

# Índice

Aspectos generales.....	<b>03</b>
Informe Indumentaria .....	<b>06</b>
Importadores Peruanos .....	<b>16</b>
Estilo Negociador .....	<b>19</b>
Principales Ferias del sector .....	<b>19</b>
Aspectos tributarios .....	<b>19</b>
Bibliografía .....	<b>24</b>

# Perú: Sector Moda e Indumentaria

---

## Aspectos generales

### 1. Ubicación geográfica

La superficie de Perú es de 1.285.215 km<sup>2</sup>, siendo el tercer país más grande de América del Sur. Limita al norte con Ecuador y Colombia, al este con Brasil, al sureste con Bolivia, al sur con Chile y al oeste con el océano Pacífico.

### 2. Economía y Comercio. Aspectos estructurales y sus relaciones internacionales

La República del Perú es miembro fundador de la Organización de Naciones Unidas (ONU), parte contratante del GATT de 1947 y miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el 1º de enero de 1995. A su vez, es país miembro del Fondo Monetario Internacional (FMI), del Banco Mundial (BM), del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la Corporación Andina de Fomento (CAF), de la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y de la Organización de Estados Americanos (OEA), entre otras.

En lo que a sus relaciones con las Instituciones Financieras Internacionales respecta, la mayor parte de su financiación externa la encausa a través de el Banco Mundial, el BID y la CAF que, asimismo, colaboran decididamente con el gobierno peruano en sus programas de reformas institucionales.

### 3. Relación comercial regional

- **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI):** en 1980 Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia firmaron el Tratado de Montevideo que instituye la ALADI. A éstos luego se adhirieron Cuba y Panamá. Propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos: preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.
- **Comunidad Andina de Naciones (CAN):** • en 1969 los gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela firmaron el Acuerdo de Cartagena que instituye la Comunidad Andina y establece como objetivo promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. Para tal fin establece un Programa de Liberación de bienes y un Arancel Externo Común.

El gran logro de la CAN ha sido la creación de una Zona de Libre Comercio, la cual comenzó a operar plenamente en 1993 entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, cuando estos países terminaron de eliminar los aranceles y restricciones al intercambio recíproco de productos. Perú, que había suspendido sus compromisos con respecto al Programa de Liberación en 1993, inició su incorporación a la ZLC andina en agosto de 1997 de acuerdo a un Programa de Liberación y desgravación arancelaria que culminó el 31 de diciembre de 2005, haciendo realidad una zona de libre comercio entre los cinco países miembros de la CAN.

Venezuela se retiró en 2006, año en que Chile se re-incorporó en calidad de País Asociado, posición que también ostentan Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

- **Acuerdo de Complementación Económica N° 58 (ACE 58) Perú - MERCOSUR:** se suscribió el 30 de diciembre de 2005 y entró en vigencia a partir del 2 de enero de 2006 con Argentina, Brasil y Uruguay y del 6 de febrero del mismo año con Paraguay. El objetivo principal del mismo constituye la formación de un área de libre comercio entre las Partes, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no-arancelarias.
- **Alianza del Pacífico:** en junio de 2012 Chile, Colombia, México, y Perú suscribieron el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, el cual definió a la misma como una iniciativa de integración regional de países con visiones afines de desarrollo y promotores del libre comercio como impulsor del crecimiento. En la VIII Cumbre en Cartagena de Indias (febrero de 2014) se firmó un Protocolo Adicional que regula en materia de acceso a mercados, normas de Origen, cooperación aduanera, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias. El mismo establece la desgravación inmediata del 92% de los bienes y servicios que se comercializan entre los cuatro países miembros y la liberación arancelaria gradual para el 8% restante, que incluye productos agrícolas “sensibles”.

#### 4. Relación comercial bilateral

La República del Perú ha firmado Tratados de Libre Comercio con Chile (suscrito el 22 de agosto de 2006, se encuentra vigente desde el 1° de marzo de 2009. El mismo constituye una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica N° 38 (ACE N° 38) vigente desde 1998, se mantuvo el programa de liberación arancelaria y se incluyeron las disciplinas de servicios e inversiones. El cronograma de desgravación contenido en el ACE N° 38 dispone la eliminación de los derechos aduaneros y cargas equivalentes para la formación de una Zona de Libre Comercio. El comercio entre ambos países quedará totalmente liberado a partir del 1 de julio del 2016); Canadá (suscrito en Lima el 29 de mayo de 2008, vigente desde el 1° agosto del 2009); Singapur (suscrito el 29 de mayo de 2008, vigente desde el 1° de agosto de 2009); China (suscrito el 28 de abril de 2009 en la ciudad de Beijing-China, entró en vigencia el 1° de marzo de 2010); Panamá (suscrito el 25 de mayo de 2011, entró en vigencia el 1° de Mayo de 2012); Costa Rica (suscrito el 26 de mayo de 2011, vigente desde el 1° de Junio de 2013); los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (firmado en Reykjavic el 24 de Junio de 2010 y en Lima el 14 de Julio de 2010, entró en vigencia con Suiza y Liechtenstein el 1° de Julio de 2011, con Islandia el 1° de Octubre de 2011 y con Noruega el 1° de julio de 2012); y Guatemala (suscrito el 6 de diciembre de 2011, aún no vigente). Acuerdos de libre comercio con Honduras, El Salvador y Turquía se encuentran actualmente en proceso de negociación.

Ha firmado con Cuba el Acuerdo de Complementación Económica N° 50 (suscrito 5 de octubre de 2000 y registrado ante la ALADI como AAP.CE N° 50, entró en vigencia el 9 de marzo de 2001. Dicho Acuerdo, tiene entre sus objetivos el facilitar, expandir y fortalecer las relaciones comerciales bilaterales a través del otorgamiento de preferencias arancelarias entre las Partes) y con Venezuela un Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial (suscrito el 7 de enero de 2012, tiene por objeto el otorgamiento de preferencias arancelarias recíprocas aplicables a las importaciones de productos originarios de las Partes, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo de ambos países)

Por último, ha firmado un Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos (el 12 de abril de 2006, en vigencia desde 1 Febrero 2009); un Acuerdo de Integración Comercial con México (el 6 de abril de

2011, entró en vigencia el 1 de febrero de 2012. Anteriormente a la entrada en vigencia del mismo, el intercambio comercial entre Perú y México, se desarrollaba al amparo de lo dispuesto en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 8), suscrito en el año 1987. Sin embargo, dicho Acuerdo contemplaba un universo parcial de mercancías y no contemplaba disposiciones en materia de servicios e inversiones); un Acuerdo de Asociación Económica con Japón (suscrito el 31 de mayo de 2011, en vigencia el 1° de marzo de 2012); un Protocolo para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio y sus Protocolos Adicionales con Tailandia (se negociaron entre el año 2004 y el año 2010 y se encuentran vigentes desde el 31 de diciembre de 2011); un Acuerdo Comercial Multipartito con la Unión Europea y Colombia (suscrito el 26 de junio de 2012 y entró en vigencia para Perú y la UE el 1° de marzo de 2013. Prevé una liberalización total de los intercambios de productos industriales y de la pesca). El Acuerdo de Asociación Transpacífico y el Acuerdo de Comercio de Servicios (acuerdo plurilateral sobre servicios compatible con los compromisos asumidos en el marco de la OMC) se encuentran en proceso de negociación.

## 5. Composición productiva

En relación a su estructura económica, se encuentra desagregada de la siguiente manera:

- Primario: 6.2% - espárragos, café, cacao, algodón, caña de azúcar, arroz, papas, maíz, plátanos, uvas, naranjas, manzanas, limones, peras, coca, tomates, mangos, plantas medicinales, cebolla, trigo, carne de vaca, carne de cerdo, productos lácteos, pescado, entre otros.
- Secundario: 37.5% - minería y refinación de los minerales; acero; extracción y refinación de petróleo, gas natural; pesca y procesamiento de pescado, cemento, vidrio, textiles, prendas de vestir, cerveza, refrescos, caucho, maquinaria, productos químicos, muebles, entre otros.
- Terciario: 56.3% (2013 est.)

**Principales productos de exportación:** cobre, oro, plomo, zinc, estaño, hierro, molibdeno, plata; petróleo y productos derivados del crudo, gas natural; café, espárragos, frutas, ropa y textiles, harina de pescado, pescado, productos químicos, productos metálicos y maquinaria.

**Destinos:** China (19.9%), Estados Unidos (15.7%), Canadá (9.5%), Japón (6.6%), España (5.2%) y Chile (4.9%) (2012).

**Principales productos de importación:** Petróleo y sus derivados, productos químicos, plásticos, maquinaria, vehículos, teléfonos y equipos de telecomunicaciones, hierro y acero, trigo, maíz, productos de soja, papel, algodón, vacunas y medicamentos.

**Origen:** Estados Unidos (24,6%), China (14%), Brasil (6,4%), Argentina (5%), Chile (4,8%), Colombia (4,2%), Ecuador (4,1%), México el (4%) (2012).

# Informe Indumentaria

## Mercado Argentina - Perú

### Período 2010-2014

Para estudiar el dinamismo y comportamiento de la industria, se tomó como período a analizar el último quinquenio<sup>1</sup>. Asimismo, el análisis parte de lo global, tomando las principales posiciones arancelarias que involucran al sector, hasta lo específico en relación al vínculo comercial bilateral entre nuestro país y el mercado peruano.

#### 1. Mercado Global Indumentaria

En 2013, el comercio mundial de indumentaria mostró un crecimiento, aunque menor al de 2011. No obstante, tanto las compras como las ventas mundiales de las posiciones 61 y 62 alcanzaron el pico máximo del quinquenio en 2013. Al primer trimestre de 2014, esta tendencia positiva se mantuvo.

Sin embargo, las mayores importaciones del período analizado arrojaron un saldo deficitario, aunque se redujo significativamente, acumulando una mejora del 90,8% entre 2010 y 2013 que para el primer trimestre del 2014 cesa.

COMERCIO MUNDIAL 2010-2014 POSICIONES 61 + 62 (EN MILLONES DE US\$)					
Año	Exportaciones FOB	Var.%	Importaciones FOB	Var.%	Saldo
2010	294.427,8		323.470,9		-29.043,1
2011	345.470,3	17,3%	361.995,1	11,9%	-16.524,8
2012	345.775,5	0,1%	354.835,1	-2,0%	-9.059,7
2013	375.110,6	8,5%	378.019,3	6,5%	-2.908,7
I-2013	88.409,9		90.123,6		-1.713,7
I-2014	95.879,3	8,4%	98.536,9	9,3%	-2.657,7

Fuente: OIC en base a Nosis

<sup>1</sup> Para los agregados mundiales, la información es al primer trimestre de 2014.

En 2014, los mayores demandantes de estos productos fueron países centrales (Estados Unidos, las principales economías europeas y Japón), mientras que los principales proveedores fueron países del sudeste asiático y de Europa occidental. Alemania estuvo presente en el top 5 como exportador e importador. Idénticos resultados se observaron en 2013.

RANKING PAÍSES EXPORTADORES 2014			RANKING PAÍSES IMPORTADORES 2014		
1	China	25,6%	1	Estados Unidos	20,4%
2	Bangladesh	6,9%	2	Alemania	9,2%
3	Italia	6,3%	3	Japón	7,2%
4	Alemania	5,3%	4	Francia	6,0%
5	Vietnam	4,9%	5	Reino Unido	5,5%
84	Argentina	0,02%	75	Argentina	0,1%

Fuente: OIC en base a Nosis

Al analizar la situación de Perú y Argentina dentro del mercado global, Perú tuvo tanto en 2013 como en 2014 una mayor presencia que Argentina en el comercio de indumentaria.

Como proveedor mundial de los capítulos 61 y 62, Perú se ubicó en el 35º puesto en 2013 y en el 39º puesto en 2014, con una participación promedio entre 2010 y 2014 del 0,4%, mientras que Argentina ocupó el puesto 84 en los últimos dos años, con una participación promedio del 0,03%.

En cuanto demandante mundial de indumentaria, tanto Perú como Argentina participaron con un 0,1% respectivamente en el período bajo estudio, aunque Perú se ubicó unos lugares por encima en los ranking 2013 y 2014 (Perú en el puesto 53 en 2013 y 47 al primer trimestre de 2014, y Argentina en el 71 y 75 respectivamente).

## 2. Comercio Exterior de Indumentaria Argentina

### 2.1 Balanza comercial de prendas de vestir

En 2014, las exportaciones argentinas de los rubros 61 y 62 muestran una caída más pronunciada que las importaciones, tendencia similar a 2013, luego del pico alcanzado en 2012 para las exportaciones y en 2011 para las importaciones.

COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO 2010-2014. POSICIONES 61+62 (EN MILLONES DE US\$)					
Año	Exportaciones FOB	Var. %	Importaciones CIF	Var. %	Saldo
2010	89,2		330,0		-240,8
2011	103,1	15,7%	445,6	35,1%	-342,5
2012	106,4	3,1%	389,7	-12,5%	-283,4
2013	86,8	-18,4%	320,5	-17,8%	-233,7
2014	68,3	-21,3%	293,9	-8,3%	-225,6

Fuente: OIC en base a Nosis

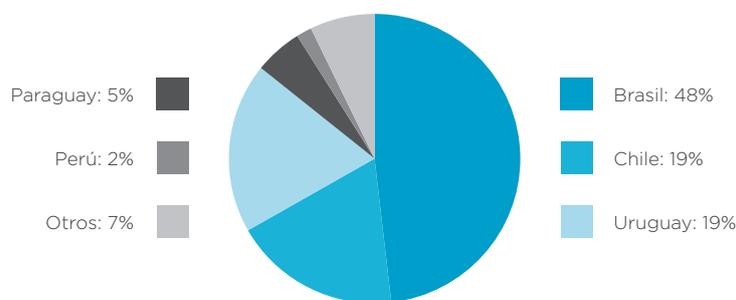
Las explicaciones sobre la caída en las exportaciones nacionales de indumentaria son diversas. Algunos señalan la falta de competitividad del sector textil, resultado de la fuerte protección que tiene, dirigiendo la producción cada vez más al mercado interno, sumado a las trabas a la importación de ciertos insumos necesarios (producto de las licencias no automáticas) que de a poco va cediendo<sup>2</sup>. Otros señalan que es un problema de demanda<sup>3</sup>.

En relación a las menores importaciones, las mismas parecen responder a las restricciones a la importación, que encarecieron el precio de la indumentaria importada en el mercado local<sup>4</sup>.

Como resultado, el saldo comercial de estas posiciones es negativo durante todo el período analizado, aunque se observa una mejora progresiva a partir de 2012.

En relación a los principales destinos de la producción argentina de indumentaria, la mayor concentración se dio en la región de Sudamérica. Para 2014, los primeros 5 destinos representaron el 92,8% de las exportaciones argentinas.

#### PRINCIPALES PAÍSES DESTINO DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE INDUMENTARIA 2014



Fuente: OIC en base a Nosis

## 2.2 Capítulo 61: Prendas de vestir de punto

Las exportaciones argentinas de este capítulo cayeron un 35,0% entre 2010 y 2014, siendo Uruguay el destino que presentó la caída más significativa en su demanda de productos argentinos (-47,1% para 2010-2014 y -22,8% para 2010-2013). En este sentido, fueron China y Brasil quienes ganaron el terreno perdido por Argentina como exportador textil a Uruguay. Podría pensarse que ello se relaciona no solo con los mejores precios que ofrecen ambos competidores, sino también como una respuesta a las dificultades que encontró Uruguay en los últimos años para colocar productos textiles en el mercado argentino, producto de las restricciones a las importaciones impuestas por este<sup>5</sup>.

En cuanto a los principales destinos de las exportaciones argentinas, el único país que tanto en el período bajo estudio como en 2014 aumentó su demanda en este rubro fue Brasil.

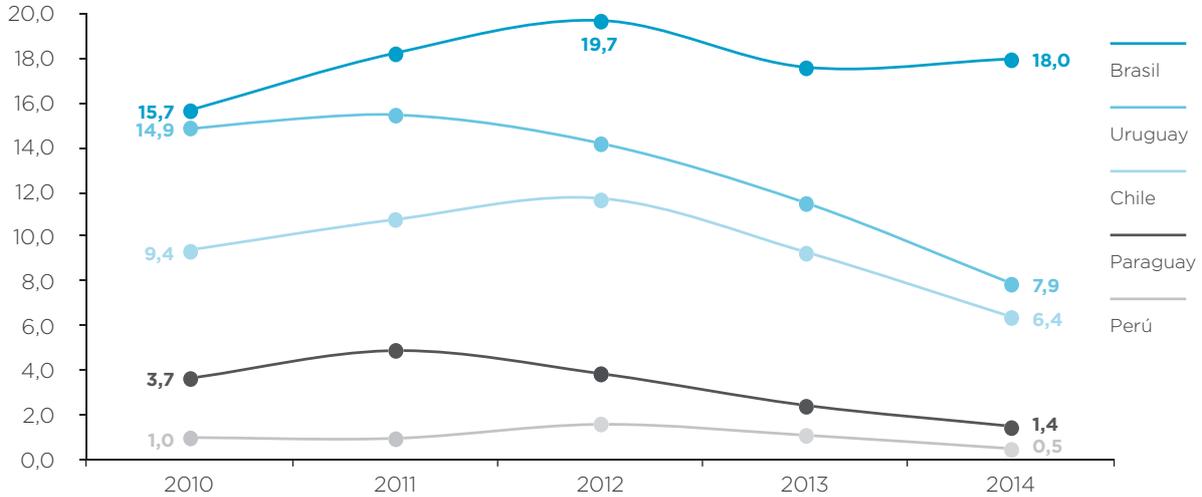
<sup>2</sup> Más información en: [www.iprofesional.com/notas/163191-Por-falta-de-competitividad-se-reducen-las-exportaciones-de-indumentaria](http://www.iprofesional.com/notas/163191-Por-falta-de-competitividad-se-reducen-las-exportaciones-de-indumentaria)

<sup>3</sup> Más información en: [www.iprofesional.com/notas/163191-Por-falta-de-competitividad-se-reducen-las-exportaciones-de-indumentaria](http://www.iprofesional.com/notas/163191-Por-falta-de-competitividad-se-reducen-las-exportaciones-de-indumentaria)

<sup>4</sup> Más información en: [www.iprofesional.com/notas/138776-La-ropa-cada-vez-ms-cara-cae-la-importacin-y-los-precios-le-ganan-a-la-inflacin](http://www.iprofesional.com/notas/138776-La-ropa-cada-vez-ms-cara-cae-la-importacin-y-los-precios-le-ganan-a-la-inflacin)

<sup>5</sup> Más información en: [www.despachantesargentinos.com/detalle\\_noticia.php?id=7768](http://www.despachantesargentinos.com/detalle_noticia.php?id=7768) y <http://www.mercado.com.ar/notas/economia-y-politica/8015778/nuevo-conflicto-entre-argentina-y-uruguay>

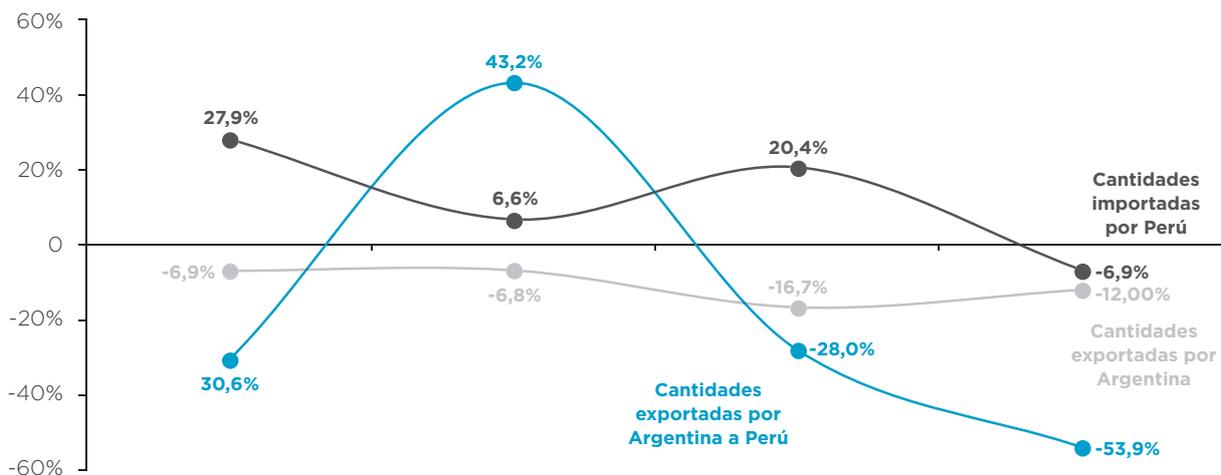
**EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES ARGENTINAS.  
CAPÍTULO 61 (EN MILLONES DE US\$)**



Fuente: OIC en base a NOSIS

En relación a Perú, en 2014 se ubicó en el 6º lugar dentro de los principales destinos de las exportaciones argentinas de prendas de vestir de punto (en 2013 se ubicó en el 5º lugar), mostrando una participación promedio del 1,9% para el período estudiado. No obstante, en los últimos dos años Perú redujo su participación como demandante de este rubro. Asimismo las cantidades exportadas a este país cayeron por encima de la media:

**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ARGENTINA-PERÚ.  
CAPÍTULO 61 (VAR. % A/A)**



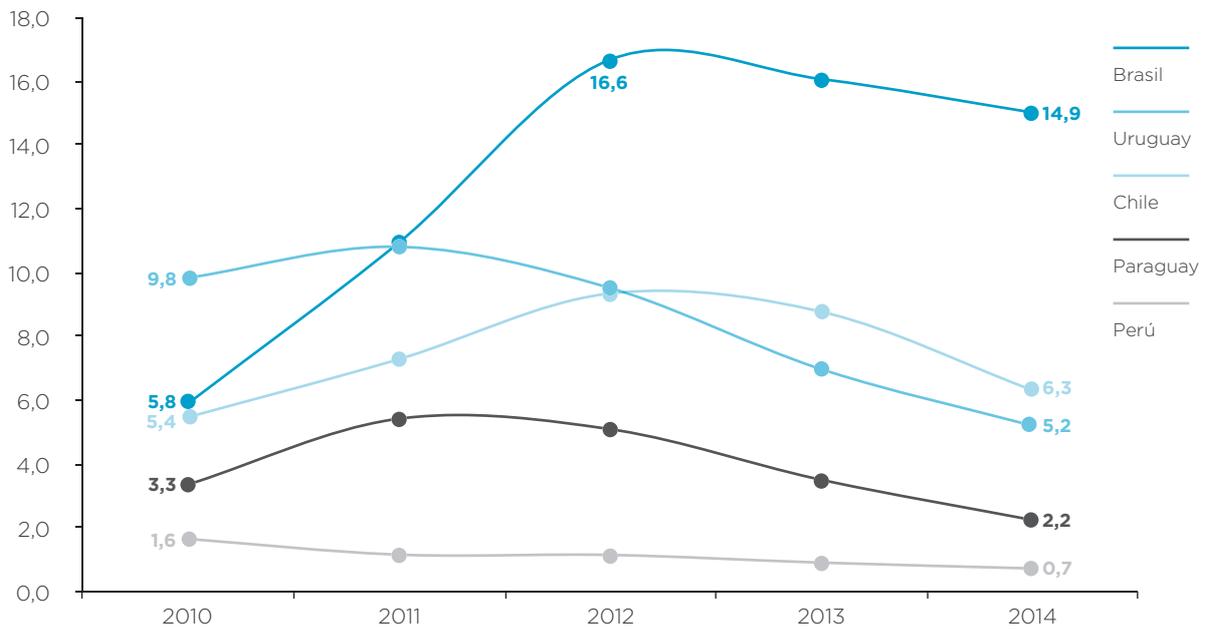
Fuente: OIC en base a NOSIS

Si bien las menores exportaciones de Argentina a Perú en 2014 podrían guardar cierta relación con la caída en la cantidad importada por Perú, la principal causa del deterioro del comercio argentino con Perú en este rubro parece responder a los precios poco competitivos de Argentina en comparación con otros como China u otros asiáticos.

### 2.3 Capítulo 62: Prendas de vestir excepto de punto

En esta posición, las exportaciones argentinas disminuyeron un 3,5% en el período analizado. Nuevamente, el destino que más disminuyó sus compras de indumentaria a Argentina fue Uruguay. No obstante, hasta 2013 Argentina se mantuvo como 2º mayor exportador textil en el mercado uruguayo, superado solamente por China<sup>6</sup>.

**EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES ARGENTINAS. CAPÍTULO 62. (EN MILLONES DE US\$)**



Fuente: OIC en base a NOSIS

En este capítulo, Perú se posicionó como 5º destino de las exportaciones argentinas en 2014 (en 2013, como 6º destino), promediando entre ambos capítulos el 5º lugar tanto en 2013 como en 2014. En cuanto a su participación en las importaciones a Argentina, Perú cayó del 4,8% en 2010 al 2,2% en 2014, promediando una participación del 2,8% para el período analizado.

#### Síntesis

Perú es el 5º destino de las exportaciones argentinas de prendas de vestir, con una participación decreciente como demandante para 2010-2014.

<sup>6</sup> En 2014, Argentina fue superada a su vez por Chile, España y Brasil. Podría pensarse que ello se debe a los precios poco competitivos de Argentina en materia textil.

### 3. Comercio Exterior de Indumentaria Perú

El comportamiento de las exportaciones de Perú en el agregado de ambas posiciones se asemejó a la dinámica que experimentó Argentina y el comercio global: en ambos países se observó una evolución ascendente hasta alcanzar el pico en 2012, al igual que a nivel global, aunque en este último el pico se dio en 2013.

En lo que respecta a las importaciones, los resultados fueron distintos: mientras Perú desaceleró el crecimiento en las compras de indumentaria a partir de 2012 y Argentina las redujo a partir del mismo año, la tendencia a nivel mundial implicó un crecimiento de las importaciones con un pico en 2013.

COMERCIO EXTERIOR PERUANO 2010-2014. POSICIONES 61+62 (EN MILLONES DE US\$)					
AÑO	Exportaciones FOB	Var. %	Importaciones CIF	Var. %	Saldo
2010	1.098,3		197,3		901,0
2011	1.493,0	35,9%	416,6	111,2%	1076,4
2012	1.588,5	6,4%	500,7	20,2%	1087,8
2013	1.341,7	-15,5%	611,1	22,1%	730,5
2014	1.108,8	-17,4%	661,8	8,3%	447,0

Fuente: OIC en base a Nosis

Las menores exportaciones que registró Perú en los últimos dos años se explican por la menor participación que tuvo en Estados Unidos, su principal mercado, ya que este comenzó a reemplazar la indumentaria peruana por la de países de Centroamérica, sobre todo Honduras, por una cuestión de menores precios<sup>7</sup>. También se encuentran las menores exportaciones a Venezuela, producto de la crisis económica y política en la que se encuentra dicho país<sup>8</sup>.

Por su parte, las importaciones crecieron fuertemente en 2011 (+111,2%), observando a partir de allí una desaceleración de la suba. Esto último se explica principalmente por la aplicación de tasas antidumping a la importación de indumentaria proveniente de China, que en 2011 llegó a absorber el 71% del mercado interno de prendas de vestir<sup>9</sup>.

Como resultado de ambas tendencias, si bien el comercio de indumentaria en Perú fue superavitario, el saldo se redujo a lo largo del período bajo estudio.

#### 3.1 Proveedores

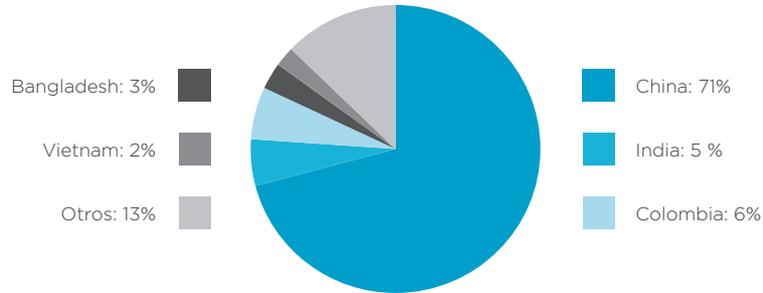
En 2014, los principales proveedores de indumentaria de Perú fueron países asiáticos, principalmente China, y en Latinoamérica se destacó Colombia.

<sup>7</sup> Más información en: [www.elcomercio.pe/economia/peru/sector-textil-confecciones-peruano-ha-perdido-su-brillo-noticia-1768522](http://www.elcomercio.pe/economia/peru/sector-textil-confecciones-peruano-ha-perdido-su-brillo-noticia-1768522)

<sup>8</sup> Más información en: [www.elcomercio.pe/economia/peru/sector-textil-confecciones-se-contraeria-2-fines-2014-noticia-1777410](http://www.elcomercio.pe/economia/peru/sector-textil-confecciones-se-contraeria-2-fines-2014-noticia-1777410)

<sup>9</sup> Más información en [http://www.rpp.com.pe/2013-12-20-prendas-chinas-ingresaran-al-peru-con-tasas-antidumping-noticia\\_656639.html](http://www.rpp.com.pe/2013-12-20-prendas-chinas-ingresaran-al-peru-con-tasas-antidumping-noticia_656639.html)

## PRINCIPALES PROVEEDORES DE PERÚ. 2014



Fuente: OIC en base a Nosis.

Todos ellos han tenido en los últimos 5 años altas tasas de crecimiento en sus exportaciones a Perú, excepto China y Colombia en el último año, que han disminuido su aporte. No obstante, el crecimiento acumulado en 2010-2014 fue positivo para los 5 principales proveedores, sobre todo para India y Bangladesh, que han multiplicado sus ventas a Perú 16 y 18 veces respectivamente. La predominancia de China, Bangladesh y Vietnam en las exportaciones de indumentaria se da a su vez mundial, ubicándose dentro del top 5 de los mayores exportadores.

## 3.2 Capítulo 61: Prendas de vestir de punto

Al profundizar el análisis por capítulo, se tiene que en la posición 61 destacó Colombia como competidor regional, aunque creció a una tasa bastante menor que los países asiáticos (+77,2% para 2010-2014, en contraste con las tasas asiáticas, varias veces mayores).

PRINCIPALES PROVEEDORES DE PERÚ - CAPÍTULO 61						
Puesto 2014	Exportadores	Participaciones				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	China Var. % a/a	76,8%	75,4% -1,8%	73,8% -2,0%	72,4% -1,9%	67,9% -6,3%
2	India Var. % a/a	1,3%	1,4% 6,0%	1,5% 12,2%	4,5% 194,8%	6,4% 42,1%
3	Colombia Var. % a/a	7,7%	8,0% 4,2%	-7,6% -4,8%	6,4% -16,3%	5,9% -8,1%
4	Bangladesh Var. % a/a	1,3%	2,3% 76,6%	2,0% -13,4%	2,8% 38,1%	3,7% 32,8%
5	Vietnam Var. % a/a	1,1%	1,2% 11,9%	1,4% 18,3%	1,2% -17,6%	1,9% 57,7%
13	Ecuador Var. % a/a	0,5%	0,6% 23,4%	0,4% -28,3%	0,5% 5,4%	0,7% 40,5%
14	Chile Var. % a/a	1,1%	0,9% -16,9%	1,0% 13,1%	0,7% -33,8%	0,6% -15,4%
15	Portugal Var. % a/a	0,1%	0,1% 16,5%	0,5% 455,7%	0,4% -20,9%	0,4% 20,8%
22	Argentina Var. % a/a	0,5%	0,4% -22,0%	0,6% 54,6%	0,4% -37,7%	0,3% -14,2%
<b>Total importaciones Perú Var. % a/a</b>		-	<b>50,5%</b>	<b>20,7%</b>	<b>22,3%</b>	<b>4,6%</b>

Fuente: OIC en base a NOSIS

Asimismo, la participación de Colombia como proveedora de prendas de vestir de punto disminuyó, pasando del 2º al 3º puesto en 2014, como resultado de una mayor inserción de India. Ese mismo año, se sumaron otros dos competidores regionales, Ecuador y Chile, acumulando el primero un crecimiento que más que duplica la evolución argentina. Ello puede explicarse por los bajos precios que ofrece Ecuador en dicha posición, que como ya se mencionó resulta de la *maquila*.

En síntesis, Argentina se ubicó tanto por debajo de las altísimas tasas de crecimiento de China, India y Portugal, como de otras más moderadas como la de Colombia. A nivel regional, sin embargo, superó el crecimiento que tuvo Chile.

### 3.3 Capítulo 62: Prendas de vestir excepto de punto

En este capítulo se observa un comportamiento similar al caso anterior, destacando a nivel regional Colombia, ubicándose como 2º mayor proveedor de Perú y mostrando un crecimiento más pronunciado que en la posición 61 (+394,7% contra +77,2% en 2010-2014). Respecto de los países asiáticos, nuevamente integraron el top 5 de proveedores de Perú, presentando a su vez altas tasas de crecimiento. A diferencia de la posición anterior, se destacó el crecimiento de Turquía, que superó la evolución de los países asiáticos.

PRINCIPALES PROVEEDORES DE PERÚ 2010-2014 - CAPÍTULO 62						
Puesto 2014	Exportadores	Participaciones				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	China Var. % a/a	78,4%	79,1% 0,8%	76,1% -3,8%	75,5% -0,7%	73,4% -2,8%
2	Colombia Var. % a/a	6,4%	7,4% 14,7%	6,7% -9,3%	6,9% 2,4%	5,9% -14,0%
3	India Var. % a/a	2,3%	2,0% -12,4%	2,4% 21,2%	3,3% 37,7%	4,2% 26,4%
4	Vietnam Var. % a/a	1,7%	1,6% -9,4%	2,1% 32,2%	2,3% 11,2%	2,5% 11,0%
5	Bangladesh Var. % a/a	0,8%	0,7% -8,0%	1,3% 79,5%	1,26% 23,9%	2,4% 47,8%
7	Turquía Var. % a/a	0,3%	0,3% -17,3%	0,8% 206,6%	0,7% -6,1%	1,0% 29,2%
17	Portugal Var. % a/a	0,1%	0,1% -7,1%	0,3% 364,1%	0,3% -7,0%	0,3% 19,6%
19	México Var. % a/a	0,6%	0,3% -43,7%	0,5% 48,4%	0,4% -10,4%	0,3% -32,8%
24	Argentina Var. % a/a	1,0%	0,3% -64,9%	0,4% 3,2%	0,3% -7,4%	0,2% -41,8%
<b>Total importaciones Perú Var. % a/a</b>		-	<b>231,7%</b>	<b>19,7%</b>	<b>21,9%</b>	<b>11,6%</b>

Fuente: OIC en base a NOSIS

Focalizando en los competidores regionales, Argentina tuvo un crecimiento marcadamente menor que Colombia y que México, aunque en materia de participación en el mercado peruano no distó tanto de este último. Nuevamente aquí se observa la menor competitividad argentina en materia de precios, sobre todo en el caso de México (el precio promedio 2010-2014 de las exportaciones del capítulo 62 fue de USD 21,7 en México contra USD 55,8 en Argentina). La mejor marca de Colombia en el capítulo 62 puede explicarse por la gran presencia que tuvo en la posición 62.12.10 (corpiños, corses, ligas y similares), que fue el 2º producto del capítulo más importado por Perú en 2010-2014.

### 3.4. ¿Qué tipo de productos importa Perú?

A continuación se analizarán las importaciones mundiales de Perú en los últimos 5 años, destacando los 10 productos más demandados de prendas de vestir, a 6 dígitos.

El análisis muestra una distribución homogénea en la demanda peruana de las posiciones tomadas como referencia en el período bajo estudio. No obstante, los rubros que destacaron fueron los siguientes: 61.10.30 (sweaters, pullovers, cardiganes, chalecos), 62.03.42 (trajes, sacos, pantalones largos y shorts de algodón, para hombres o niños), 62.12.10 (corpiños, corses, ligas y similares), 61.09.10 (t-shirts y camisetas de algodón) y 61.10.20 (sweaters, pullovers, cardiganes, chalecos, de algodón).

#### PRINCIPALES IMPORTACIONES DE PERÚ EN 2014

Los principales rubros representaron en 2014 el 48% de las posiciones 61+62.



Fuente: OIC en base a NOSIS

Otras categorías que han mantenido compras significativas a lo largo de todo el período fueron: 61.11.20 (prendas y accesorios de algodón para bebés), 61.06.20 (camisas y blusas de fibras sintéticas, para mujeres o niñas), 61.15.96 (calzas y demás artículos de calcetería de fibras sintéticas), 62.03.43 (trajes, sacos, pantalones largos y shorts de fibras sintéticas, para hombres o niños) y 62.06.30 (camisas y blusas de algodón, para mujeres o niñas).

En relación a los rubros que tomaron relevancia en los últimos 2 años están: 61.16.10 (guantes, mitones y manoplas, revestidos con plástico o caucho), 61.05.10 (camisas de punto de algodón, para hombres o niños) y 62.01.92 (abrigos, anoraks, cazadoras y artículos similares de algodón, para hombres o niños, excepto los de la partida 62.03).

Al respecto, si se compara los rubros más demandados en los últimos años con los del principio del período, se observa para determinadas prendas como las calzas una preferencia por las fibras sintéticas en detrimento del algodón.

### 4. Intercambio de Indumentaria Argentina-Perú

La creciente demanda de indumentaria por parte de Perú no está suficientemente aprovechada por Argentina. Mientras que las importaciones de Perú al mundo aumentaron un 390% entre 2010 y 2014, las exportaciones de Argentina a Perú cayeron un 55%.

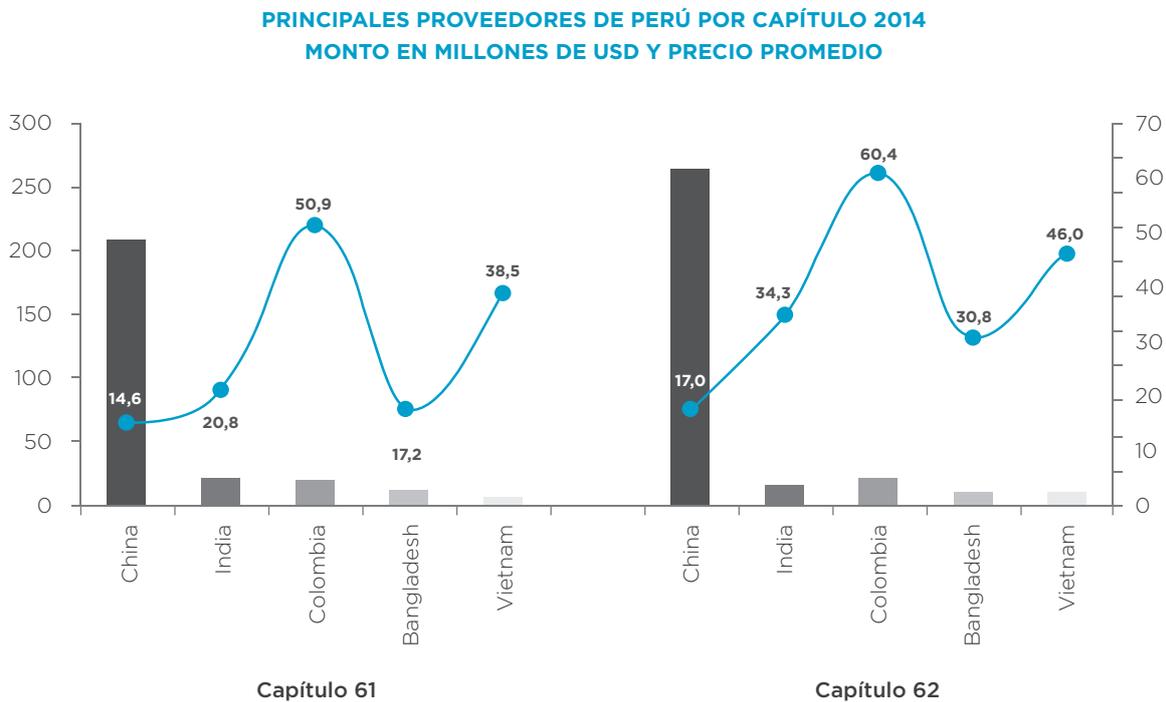
En el período analizado, de los 10 productos más importados por Perú, sólo 4 se encuentran dentro de los 10 productos que más le exportó Argentina a este país, quedando fuera los 3 rubros más importados por Perú:

- » 61.10.30 - sweaters, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares de punto, de fibras sintéticas
- » 62.03.42 - trajes, conjuntos, sacos, pantalones largos y shorts para hombres o niños, de algodón
- » 62.12.10 - corpiños, fajas, ligas y artículos similares

Asimismo, Argentina ha ido reduciendo su participación en los 10 productos más importados por Perú, pasando de promediar el 1,7% en 2010 a representar el 0,1% en 2014. Muestra de ello es que el pico registrado en 2010 del 7,3% en el rubro 62.03.42 no volvió a repetirse en 2014 (la participación más alta fue del 0,3%).

#### 4.1. Competidores

El siguiente gráfico muestra a China como el principal proveedor de Perú en las posiciones más importadas de indumentaria en 2014:



Fuente: OIC en base a NOSIS

Al analizar el precio por peso neto comercializado de los mayores proveedores de los capítulos 61 y 62, China resulta el proveedor más económico en todo el período. Le siguen Bangladesh e India en 2º y 3º lugar, respectivamente, y un poco más alejado Vietnam. Estos países tienen una fuerte presencia en la industrial textil por los bajos costos laborales, la amplia fuerza de trabajo, escasas exigencias medioambientales, buena localización en Asia y cooperación entre el gobierno del país y el sector privado<sup>10</sup>.

A nivel regional, y dentro de los mayores exportadores con precios menores a los de Argentina, resaltó Colombia, que si bien no ofrece precios tan bajos como los proveedores asiáticos, los mismos muestran un bajo crecimiento en el período estudiado. También se encuentran México, Honduras<sup>11</sup>, Chile<sup>12</sup>, Paraguay<sup>13</sup> y Ecuador<sup>14</sup>, donde los bajos precios pueden explicarse, al igual que en los países asiáticos<sup>15</sup> antes mencionados, por la *maquila*. Se trata de una forma de producción en donde el capital extranjero se instala en países con mano de obra barata para emplearla en la producción de bienes exportables al país de origen de la inversión, beneficiado éste con baja tributación; esto genera mayor empleo para la población local, aunque bajo condiciones precarias de trabajo<sup>16</sup>.

Por su parte, Argentina presentó precios poco competitivos en relación a otros países de la región: USD 59,2 para la posición 61, 8 veces el precio de Paraguay y aproximadamente el doble respecto de los otros países latinoamericanos, y USD 73,3 para la posición 62, 6 veces el precio de México y Ecuador, 4 veces el de Honduras, 3 veces el de Chile y 2 veces el de Brasil. Respecto de Colombia, la diferencia no fue tan grande: en ambos capítulos el precio resultó 20% menor al de Argentina.

Por último, y en relación a los países asiáticos, el precio argentino en ambos capítulos resultó 4 veces el precio de China, más que duplicando los precios de Bangladesh, India y Vietnam.

## Importadores peruanos

### Posición 610910 / T-shirts y camisetas de interiores de algodón

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	7.588.135,86	20,00%
HIPERMERCADOS TOTTUS S. A.	5.269.046,20	14,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	5.276.367,59	14,00%
CENCOSUD RETAIL PERU S. A.	3.159.329,90	8,30%
TIENDAS PERUANAS S. A.	1.647.515,37	4,30%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

### Posición 610990 / T-shirts y camisetas interiores de las demás materias textiles

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	4.362.239,57	17,00%
EQUIPERU S. A. C.	3.620.885,76	15,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	3.494.279,18	14,50%
ADIDAS PERU S. A. C.	2.179.376,33	8,75%
KS DEPOR S. A.	1.518.522,81	6,25%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

### Posición 611020 / Sweaters de algodón

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	8.320.540,55	24,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	6.264.910,31	18,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	4.380.484,20	12,60%
TRADING FASHION LINE S. A.	3.098.369,87	8,80%
CENCOSUD RETAIL PERU S. A.	2.459.216,58	7,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

<sup>10</sup> Más información en: [www.fundacionfie.org/las-empresas-textiles-en-asia-42185.htm](http://www.fundacionfie.org/las-empresas-textiles-en-asia-42185.htm)

<sup>11</sup> Más información en: [www.laprensa.hn/recetas/758647-410/contin%C3%BAa-la-expansi%C3%B3n-de-la-maquila-en-honduras](http://www.laprensa.hn/recetas/758647-410/contin%C3%BAa-la-expansi%C3%B3n-de-la-maquila-en-honduras)

<sup>12</sup> Más información en: [www.voltairenet.org/article176323.html](http://www.voltairenet.org/article176323.html)

<sup>13</sup> Más información en: [www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2013/05/130516\\_paraguay\\_maquila\\_brasil\\_jgc](http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2013/05/130516_paraguay_maquila_brasil_jgc)

<sup>14</sup> Más información en: [www.ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk\\_ecuador/news\\_bilder/Clipping/2011/Febrero\\_2011/7-11\\_Febrero/La\\_industria\\_\\_local\\_Maquila\\_con\\_menos\\_beneficios.pdf](http://www.ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk_ecuador/news_bilder/Clipping/2011/Febrero_2011/7-11_Febrero/La_industria__local_Maquila_con_menos_beneficios.pdf)

<sup>15</sup> Más información en: [www.sdpnoticias.com/columnas/2014/12/07/la-crisis-de-la-industria-textil-mexicana-y-sus-retos](http://www.sdpnoticias.com/columnas/2014/12/07/la-crisis-de-la-industria-textil-mexicana-y-sus-retos)

<sup>16</sup> Más información en: [www.catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ri/tay\\_b\\_aa/capitulo2.pdf](http://www.catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ri/tay_b_aa/capitulo2.pdf)

**Posición 611030 / Sweaters de FS**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	9.176.973,71	20,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	7.141.838,16	15,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	6.155.637,53	13,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	3.670.974,06	8,00%
CENCOSUD RETAIL PERU S. A.	3.261.635,46	7,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

**Posición 620342 / Pantalones H de algodón**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	7.713.485,92	18,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	7.399.024,74	17,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	3.333.430,85	8,00%
T. J. C. PERU S. A.	2.743.873,64	6,50%
TIENDAS PERUANAS S. A.	2.543.894,16	6,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

**Posición 620462 / Pantalón M de algodón**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	8.685.683,85	29,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	4.663.124,50	15,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	3.703.328,40	12,00%
CENCOSUD RETAIL PERU S. A.	1.803.990,29	6,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	1.373.296,37	4,50%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

**Posición 620520 / Camisas H de algodón**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	6.373.287,27	21,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	5.513.642,03	18,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	3.068.389,67	10,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	2.729.724,39	9,00%
FASHION COMPANY S. A. C.	1.570.508,08	5,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

**Posición 620620 / Camisas blusas de lana o pelo fino**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	6.373.287,27	20,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	5.513.642,03	17,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	3.068.389,67	9,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	2.729.724,39	8,00%
FASHION COMPANY S. A. C.	1.570.508,08	5,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

**Posición 620630 / Sweaters de FS**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	2.172.183,41	24,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	1.084.464,80	11,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	788.949,78	8,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	758.949,83	8,00%
CENCOSUD RETAIL PERU S. A.	571.070,85	6,00%
SUPERMERCADOS PERUANOS S. A.	562.332,85	6,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

**Camisas y blusas (M) de FS**

IMPORTADORES	CIF	PARTICIPACION % SOBRE EL TOTAL IMPORTADO
SAGA FALABELLA S. A.	6.791.170,46	20,00%
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S. A.	2.260.943,73	17,00%
IBEROTEX SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1.533.854,40	9,00%
TRADING FASHION LINE S. A.	1.293.191,62	8,00%
TIENDAS PERUANAS S. A.	1.191.329,53	5,00%

Fuente: elaboración propia en base al Nosis

## Estilo Negociador

Aspectos a tener en cuenta al momento de una negociación.

- **Quiénes negocian.** Las negociaciones se inician por lo general con calificados representantes de carácter técnico pero las altas jerarquías son las que realmente definen las líneas de negociación y toman las decisiones en la mesa de negociaciones.
- **Comportamientos comunes.** La concepción predominante de negociar es el regateo, basado en hacer demandas muy altas al comienzo para ir ajustándolas a lo largo del tiempo. Asimismo, se acostumbra a discutir diversos temas de la negociación a la vez, por lo que los mensajes deben transmitirse de manera clara y precisa.
- **Formalidad.** La negociación transcurre dentro de un ambiente informal y recurriendo a habilidades y criterios subjetivos. Frecuentemente se encuentran en las negociaciones expresiones de emocionalidad, que pueden ser temperamentales, de amistad y de enemistad, de cortesía y de indiferencia. Sin embargo, en el sector gubernamental, que es bastante reglamentado, la formalidad y el protocolo son obligatorios.
- **Base de la confianza.** En la cultura peruana de negociación se establece credibilidad al comienzo a través del acercamiento amistoso y es muy importante la relación personal.
- **El tiempo.** La cultura peruana es muy flexible en el uso del tiempo por lo que la impuntualidad es un fenómeno frecuente. Debe tener en cuenta que los tiempos de negociación suelen dilatarse debido a las actividades sociales que forman parte de la fase inicial de acercamiento.

## Ferias internacionales más importantes del sector

### • FERIA INTERNACIONAL “PERÚ MODA & PERÚ GIFT SHOW”

Lugar: Lima

Fechas: del 15 al 17 de abril

Rubro: Moda, prendas de vestir, calzado, textil, artículos hechos a mano y accesorios

Web: [www.perumoda.com](http://www.perumoda.com)

### • FERIA “EXPOTEXTIL PERÚ 2015, CALZATEX, TEXMODA Y STAMPERTEX”

Lugar: Centro de Exposiciones Jockey, Lima

Fechas: del 22 al 25 de octubre

Rubro: Proveedores de la industria textil - confecciones, cuero y calzado

Web: [www.expotextilperu.com](http://www.expotextilperu.com)

## Aspectos tributarios (gentileza Estudio Lazo, De Romaña & Gagliuffi Abogados)

### Tratamiento Tributario de las Sociedades y Sucursales de Sociedades Extranjeras

**1.1 Impuesto a la Renta Anual:** la única diferencia entre una sociedad y una sucursal de sociedad extranjera es que estas últimas tributan sólo sobre su renta de fuente peruana, mientras que las sociedades tributan sobre su renta de fuente mundial. Por lo demás, la normativa peruana otorga el mismo régimen del Impuesto a la Renta para todas las personas jurídicas establecidas en el Perú, incluidas las sucursales de sociedades extranjeras.

Para la determinación de la renta imponible, se permite a las personas jurídicas la deducción de los gastos que sean necesarios para la generación de rentas gravadas o para el mantenimiento de su fuente productora. En algunos casos existen requisitos, límites y/o condiciones para la deducibilidad de ciertos

gastos (p.e. reglas de sub-capitalización para la deducción de intereses entre partes vinculadas, provisiones por malas deudas entre relacionadas, gastos de representación, viáticos, salarios, entre otros). Por otro lado, nuestra legislación tributaria contempla el acogimiento al Régimen especial del Impuesto a la Renta (RER). Para poder acceder a dicho régimen se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- 1) Al momento de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) indicar que desea registrarse en el RER.
- 2) Los Ingresos y adquisiciones anuales de forma independientes no deben superar los S/. 525,000.
- 3) El valor de las maquinarias y equipos, sin incluir los predios y vehículos, en total no deben superar los S/. 126,000.
- 4) El personal afecto a la actividad no debe superar las 10 personas por turno de trabajo (Microempresa).

Ahora bien, los beneficios de pertenecer a dicho régimen son los siguientes:

- 1) El pago del Impuesto a la Renta es 1.5% de los ingresos netos mensuales, luego de descuentos.
- 2) No existe la obligación de presentar Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta.
- 3) Obligaciones contables: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario y Libro Mayor.
- 4) El Impuesto General a las Ventas se paga de forma mensual.

Cabe mencionar que en el caso que la empresa supere alguno de los montos antes indicados ésta pasará automáticamente al Régimen General del Impuesto a la Renta.

**1.2 Intangibles:** el inciso g) del Artículo 44 de la Ley del IR establece que no es deducible para la determinación de la renta imponible del Impuesto a la Renta, la amortización de llaves, marcas, patentes, procedimientos de fabricación, juanillos y otros activos intangibles similares; salvo, aquellos activos intangibles de duración limitada que podrá ser considerado como gasto y aplicado a los resultados del negocio en un solo ejercicio

Por su parte, el numeral 2 del inciso a) del Artículo 25 del Reglamento de la Ley del IR dispone que se consideran activos intangibles de duración limitada a aquellos cuya vida útil está limitada por ley o por su propia naturaleza, tales como las patentes, los modelos de utilidad, los derechos de autor, los derechos de llave, los diseños o modelos, planos, procesos o fórmulas secretas, y los programas de instrucciones para computadoras (software). Agrega que no se consideran activos intangibles de duración limitada las marcas de fábrica y el fondo de comercio (goodwill).

Dicha disposiciones deberán ser consideradas de forma especial en las industrias vinculadas a audiovisual, videojuegos y franquicias, puesto que en las mismas la comercialización y/o utilización de intangibles se realiza en gran número y de forma frecuente.

**1.3 Depreciación:** La depreciación tributaria se aplica bajo el método de línea recta. El límite de la depreciación tributaria deducible admitida es, por regla general, la depreciación contabilizada (salvo en el caso de inmuebles). Sin embargo, en ningún caso (salvo las excepciones especiales de bienes adquiridos a través de arrendamiento financiero-leasing), la depreciación tributaria puede exceder las siguientes tasas máximas:

RUBRO	TASA
Edificaciones y construcciones	5%
Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general	20%
Maquinaria y equipo utilizado para las actividades minera, petrolera y de construcción; excepto muebles, enseres y equipos de oficina	20%
Equipos de procesamiento de datos	25%
Maquinaria y Equipo adquirido a partir del 1 de Enero de 1991	10%
Otros bienes del activo fijo	10%

Cabe mencionar, que a partir de la Ley No. 30264 se creó el régimen excepcional y temporal de depreciación para edificios y construcciones a partir del ejercicio gravable 2015 aplicando un porcentaje anual del 20% hasta su total depreciación, siempre que los bienes sean destinados al desarrollo empresarial y cumplan con las siguientes condiciones:

- 1) La construcción se hubiera iniciado a partir del 01 de enero de 2014. Se entiende por inicio de edificación a la obtención de la licencia de edificación u otro documento que establezcan el Reglamento.
- 2) Si hasta el 31 de diciembre de 2016 la construcción tuviera como mínimo un avance de obra no menor de 80%. Si la edificación no hubiere concluido al 31 de diciembre de 2016, se presume que el avance de obra a esa fecha es menor al 80%, salvo prueba en contrario.

El beneficio también alcanza a quienes adquieran los bienes durante el 2014, 2015 y 2016, siempre y cuando cumplan con las dos condiciones mencionadas en líneas anteriores.

Los contribuyentes que utilicen el porcentaje de depreciación de este régimen tienen la obligación de llevar cuentas de control especiales.

**1.4 Pagos a Cuenta del Impuesto a la Renta:** Sólo a manera de información, cabe señalar que las personas jurídicas peruanas están obligadas a realizar pagos a cuenta mensuales del Impuesto a la Renta, los mismos que se calculan sobre la base de los ingresos brutos devengados en cada mes. A raíz de las recientes modificaciones introducidas a la Ley del IR, existen dos métodos aplicables para la determinación de los pagos a cuentas: (i) el métodos del porcentaje (tasa de 1.5%); y, (ii) el método del coeficiente, que se obtiene de dividir el total del IR del ejercicio anterior entre el total de ingresos del mismo ejercicio. El contribuyente deberá efectuar el pago a cuenta comparando el monto que resulte mayor de comparar ambos métodos. Cabe indicar, que aquellos que se encuentren en el sistema del 1.5%, podrán optar por modificar su sistema de pago a cuenta dos veces en el año en base a un coeficiente calculado en función a un estado de ganancias y pérdidas al 30 de abril (para los pagos a cuenta de mayo a junio) y al 31 de julio (para los pagos a cuenta de agosto a diciembre).

**1.5 Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN):** Las personas jurídicas sujetas al impuesto a la renta de la tercera categoría (IR empresarial) se encuentran obligadas a realizar pagos del ITAN, con excepción de aquellas empresas que se encuentren en etapa pre-operativa o que hayan iniciado operaciones a partir del 1 de enero del ejercicio gravable al que corresponde el pago del ITAN.

La base imponible está constituida por el valor de los activos netos de los contribuyentes según balance general al 31 de diciembre del ejercicio anterior, ajustado con las deducciones y amortizaciones admitidas por la Ley del Impuesto a la Renta. El importe del ITAN (que se paga en cuotas mensuales a partir del mes de abril de cada ejercicio) se determina aplicando las siguientes tasas progresivas sobre la base imponible calculada:

TASAS	ACTIVOS NETOS
0%	Hasta S/. 1'000,000
0.4%	Por encima de S/. 1'000,000

Debe tenerse presente que el importe del ITAN pagado por la persona jurídica constituye un crédito compensable contra las obligaciones del impuesto a la renta corporativo (pago a cuenta mensual o anual). En caso no sea compensado totalmente, el saldo del ITAN no utilizado puede ser objeto de devolución por parte de la Administración Tributaria.

**1.6 Impuesto a los Dividendos:** La Ley del Impuesto a la Renta grava, según sea el ejercicio gravable, los dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades, de acuerdo al siguiente cuadro:

EJERCICIOS GRAVABLES	TASAS
2015-2016	6.80%
2017-2018	8.00%
2019 en adelante	9.30%

Para los efectos de dicho impuesto, se entiende por dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades, a las utilidades que las personas jurídicas distribuyan entre sus socios, asociados, titulares, o personas que las integran, según sea el caso, en efectivo o en especie, salvo mediante títulos de propia emisión representativos del capital.

Sólo resulta aplicable el impuesto a los dividendos cuando se distribuya a sujetos no domiciliados o a personas naturales domiciliadas, y no cuando la distribución ocurra entre dos personas jurídicas domiciliadas. El citado impuesto a los dividendos es pagado a través de la retención en la fuente, y por ende, la persona jurídica que distribuya los dividendos es la obligada a pagar dicho tributo.

Respecto al momento de nacimiento de la obligación tributaria, cabe indicar lo siguiente:

(i) En el caso de sociedades, ello ocurre con el pago de los dividendos o en la fecha del acuerdo de distribución, lo que ocurra primero.

(ii) En el caso de las sucursales de sociedades extranjeras, la obligación de pagar el impuesto surge aún cuando las utilidades no se distribuyan, pues el inciso e) del Artículo 56 de la Ley del Impuesto a la Renta dispone que “en el caso de sucursales de personas jurídicas no domiciliadas, se entenderán distribuidas las utilidades en la fecha de vencimiento del plazo para la presentación de la declaración jurada anual del Impuesto a la Renta, considerándose como monto de la distribución, la renta disponible a favor del titular del exterior. (...)”. Esta es una de las principales diferencias entre una sociedad constituida en el Perú y una sucursal de sociedad extranjera.

Por último, cabe mencionar que de acuerdo a la Novena Disposición Complementaria Final de la Ley No.30296, los resultados acumulados u otro conceptos susceptibles de generar dividendos gravados obtenidos hasta el 31 de 2014 que forman parte de la distribución de las utilidades de dividendos o de cualquier otra forma de distribución de utilidades se le aplicara la tasa de 4.1 %.

**1.7 Operaciones Realizadas con Domiciliados en Paraísos Fiscales:** No son deducibles los gastos originados en operaciones realizadas por sujetos domiciliados en paraísos fiscales (existe una lista de países considerados como paraísos fiscales).

Sin perjuicio de ello, por excepción, los pagos por las siguientes operaciones podrán ser deducidas de la determinación del Impuesto a la Renta de la empresa domiciliada usuaria del servicio, aún cuando provengan de una contraparte ubicada en un paraíso fiscal:

**1.8 Impuesto General a las Ventas:** No existe ninguna diferencia respecto al Impuesto General a las Ventas a cargo de las sucursales de sociedades extranjeras y a cargo de las sociedades reguladas por la Ley General de Sociedades, pues lo que prevalece es la realización del hecho imponible. Los supuestos gravados con el IGV con la tasa de 18% en el Perú son:<sup>(i)</sup> venta de bienes muebles en el país;<sup>(ii)</sup> la prestación de servicios en el país;<sup>(iii)</sup> los contratos de construcción;<sup>(iv)</sup> la importación de bienes;<sup>(v)</sup> la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados; y,<sup>(vi)</sup> la primera venta de inmuebles efectuada por el constructor de los mismos.

En el caso de la importación de bienes, el gravamen se aplica sobre el valor de importación (valor aduanero conforme a los criterios de la OMC), que básicamente incluye el precio, el flete y el seguro (según tabla referencial), además de los derechos arancelarios. Los servicios utilizados en el Perú y prestados

<sup>(i)</sup> Crédito,

<sup>(ii)</sup> Seguros o reaseguros,

<sup>(iii)</sup> Cesión en uso de naves o aeronaves;

<sup>(iv)</sup> Transporte que se realice desde el país hacia el exterior y desde el exterior hacia el país; y,

<sup>(v)</sup> Derecho de pase por el canal de Panamá. Dichos gastos serán deducibles siempre que el precio o monto de la contraprestación sea igual al que hubieran pactado partes independientes en transacciones comparables.

por contribuyentes no domiciliados están gravados con el IGV en cabeza del contribuyente domiciliado usuario del servicio.

La Ley del IGV contempla el sistema de débito/crédito, por lo que el IGV pagado por el adquirente domiciliado en su adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, puede ser utilizado como crédito fiscal para compensar el IGV por pagar que genere sus propias operaciones gravadas con dicho impuesto. El crédito fiscal del IGV que no pueda ser compensado en un determinado período puede ser arrastrado (a valores históricos) para su utilización en el futuro contra cualquier IGV por pagar que se genere. Debe tenerse presente que la devolución del crédito fiscal del IGV únicamente es posible para los exportadores (de bienes y servicios) y para las empresas en etapa pre-operativa que cumplan con determinados requisitos.

**1.9 Precios de Transferencia:** La normativa peruana establece la obligación de realizar estudios de precios de transferencia, al final de cada ejercicio gravable, para acreditar que las transacciones entre partes vinculadas han sido realizadas a valores de mercado determinados en función a comparables válidos. Asimismo, existe la obligación de presentar anualmente una declaración jurada informativa de precios de transferencia.

Del mismo modo, este estudio deberá elaborarse para sustentar el valor de mercado de las operaciones celebradas con sujetos domiciliados en paraísos fiscales.

**1.10 Impuesto a las Transacciones Financieras (“ITF”):** El ITF es un impuesto que grava con un 0.005% todas las operaciones bancarias en moneda nacional y extranjera (tanto de débito como de crédito). Es deducible para efectos del Impuesto a la Renta.

**1.11 Convenios para evitar la Doble Imposición:** El Perú tiene suscrito un Convenio para Evitar la Doble Tributación con los Países de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Bolivia) bajo la Decisión N° 578, y que se basa en el modelo de Naciones Unidas.

Bajo el Modelo OCDE, el Perú tiene vigente Convenios para Evitar la Doble Imposición con Chile, Canadá y Brasil. Ha suscrito Convenios con España y México, pero ambos se encuentran aún pendientes de aprobación por los Congresos de los respectivos países, por lo que todavía no se encuentran vigentes.

**1.12 Derechos Arancelarios (Ad-Valorem):** Los derechos arancelarios se imponen en el valor aduanero determinado de acuerdo a las reglas de valoración del Acuerdo de Valor de la OMC. Existen en el Perú tres tasas (0%, 6% y 11%). No hay restricciones a las importaciones ni exportaciones, aun cuando existe una lista limitada de productos cuya importación se encuentra restringida y/o prohibida.

En términos generales, casi el 70% de las partidas arancelarias se encuentran dentro de la tasa de 0% de derechos arancelarios. La mayoría de bienes de capital (maquinaria y equipos – nuevos o usados) se encuentran afectos a la tasa de 0%. Hay una pequeña lista de bienes de capital (p.e. automóviles y otros) que se encuentren dentro de la tasa del 6%. La mayoría de partidas afectas a la tasa de 11% son productos textiles.

Existe una partida esencialmente compuesta por bienes de capital respecto a los que es posible acoger al régimen de importación temporal, que es un régimen aduanero que permite recibir determinadas mercancías en el territorio nacional, con suspensión de los derechos arancelarios y demás impuestos que graven su importación (debidamente garantizados), destinadas a cumplir un fin determinado en un lugar específico y ser reexportadas en el plazo establecido (máximo de 18 meses) sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal como consecuencia del uso.

**1.13 Drawback:** El drawback es el régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción.

Es importante mencionar que la restitución será otorgada por un monto equivalente al 5% del valor FOB del producto exportado que figure en la Declaración Aduanera de Mercancías de exportación, con un tope de 50% de costo de producción de los bienes exportados.

### Equipo de trabajo

Observatorio de Industrias Creativas del GCBA  
Dirección General de Comercio Exterior del GCBA  
Fernando Arias  
Eduardo Fernández Rostello (h)  
Javier Vilá  
Aldana Feigelsohn  
Catalina Trabucco

## Bibliografía

- Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Colombia
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia
- ICEX España Exportación e Inversiones
- The World Factbook - CIA
- ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración
- [www.acuerdoscomerciales.gob.pe/](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/) Wikipedia
- OLIGASTRI, E y SALCEDO, G. 2008. La cultura negociadora en el Perú.  
Link: [investigaciones.esan.edu.pe/archivos/cultura\\_negociadora\\_en\\_el\\_peru.pdf](http://investigaciones.esan.edu.pe/archivos/cultura_negociadora_en_el_peru.pdf)
- ProChile. Oficina Comercial Lima, Perú. 2013. Cómo Hacer Negocios con el Perú.
- Base de Datos Nosis
- Informe Doing Business in Peru LAZO, DE ROMAÑA & GAGLIUFFI ABOGADOS

**Jefe de Gobierno**

Ing. Mauricio Macri

**Vicejefa de Gobierno**

Lic. María Eugenia Vidal

**Jefe de Gabinete**

Lic. Horacio Rodríguez Larreta

**Ministro de Desarrollo Económico**

Ing. Francisco Cabrera

**Director General de comercio Exterior**

Lic. Marcos Amadeo

**Dirección General de Comercio Exterior**

Algarrobo 1041  
Ciudad de Buenos Aires  
(+5411) 4126-2950  
[buenosaires.gob.ar/comercioexterior](http://buenosaires.gob.ar/comercioexterior)  
@BAcomex