

capechi trae

SEA PARTE DE LA RED DE NEGOCIOS
MÁS GRANDE DEL MUNDO

**MINISTRO
JAIME GÁLVEZ
DELGADO**
ANALIZA SITUACIÓN
COMPLEJA
Y PERSPECTIVAS
DE LA MINERÍA

**OBRAS POR
IMPUESTOS**
MUCHO POR HACER

EL TELETRABAJO
¿LLEGÓ PARA
QUEDARSE?

SUPERALIMENTOS
LOS NUEVOS EMBAJADORES
DE LA DIVERSIDAD PERUANA

¿Cuáles son tus desafíos?



- Acelerar el impacto digital y tecnológico
- Crear experiencias únicas de cliente

- **Apoyar en la gestión integral de riesgos y de cumplimiento normativo**
- **Prevención e investigación de fraudes en las empresas**

- Descubrir oportunidades mediante el uso de datos
- Crear y desarrollar una ventaja competitiva
- Optimizar las transacciones
- Estimular la innovación
- Transformar el capital humano
- Alinear los costos con la estrategia del negocio
- Asegurar los activos

Podemos trabajar juntos en nuevas formas.
Para conocer cómo podemos ayudarte,
contáctanos.



www.pwc.pe

Facebook.com/PwCPeru

Twitter.com/PwC_Peru

RETOS Y OPORTUNIDADES

Son los tiempos difíciles los que imponen retos a las personas y a las empresas. Nunca pudimos imaginar que un año después, la pandemia seguiría afectando la vida como la conocíamos y, sin duda, la economía local y mundial. Tanto nuestra querida Cámara de Comercio Peruano China como nuestro aliado estratégico Graffiti seguimos apostando por nuestra revista institucional *Capechi Trade*, porque hoy más que nunca necesitamos comunicar. A falta de reuniones presenciales de trabajo, sociales o de *networking*, tenemos una necesidad mayor de informar, de compartir, de sentirnos parte de la abundante agenda que implica el seguimiento y desarrollo de las relaciones comerciales y económicas entre el Perú y China.

Para algunos puede resultar increíble que, en plena pandemia y la crisis generada por ella, una importante empresa china haya cerrado la adquisición de una gran empresa peruana del sector eléctrico o que un sólido banco chino anuncie el inicio de sus operaciones en el Perú. A pesar de todo, el mundo sigue adelante y, si bien los proyectos pueden ser más desafiantes y complicados, hay que hacer lo posible por sacarlos adelante. Ese es el espíritu que queremos transmitir en esta edición especial de nuestra revista dedicada, como tema principal, a la minería. Somos un país minero, siempre lo hemos sido, China sigue siendo un ávido comprador de nuestros minerales y, por ello, es el motor de desarrollo que, entre otros, nos tiene que conducir a una recuperación que esperemos llegue pronto. Agradecemos especialmente al ministro de Energía y Minas Jaime Gálvez por su participación; su tiempo y disposición son muy valorados en estas épocas complicadas.

Además de analizar el sector minero y sus proyecciones, este número aborda noticias tan importantes para el mundo del comercio, las inversiones y los negocios como la entrada en vigencia del primer Código Civil chino, un hito legislativo que no puede pasar desapercibido, o los esfuerzos que viene realizando China para desarrollar mecanismos de prevención y solución de controversias comerciales y de inversión que permitan un desarrollo en armonía. En medio de esta pandemia, también hemos celebrado 10 años del Tratado de Libre Comercio con China, instrumento fundamental para el desarrollo de nuestro comercio bilateral, que se encuentra en pleno proceso de evaluación y actualización.

Encontrarán mucho más porque, reitero, tenemos mucho por contarles, comunicar y compartir. Debemos cuidar nuestra salud al máximo, pero también ser conscientes de los retos y, por qué no, oportunidades que se presentan en tiempos de crisis. Esperemos que, en poco tiempo, cuando las medidas sanitarias lo permitan, podamos encontrarnos presencialmente en algún evento organizado por *Capechi*, darnos la mano y disfrutar de la presentación que hagan nuestros expositores invitados. Mientras tanto, los invito a disfrutar de este número especial, hecho con mucho cariño y dedicación.

JOSÉ TAM PÉREZ
PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO PERUANO CHINA
(*Capechi*)



8 ENTREVISTA

MINISTRO DE ENERGÍA Y MINAS JAIME GÁLVEZ DELGADO HABLA SOBRE LA SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA ACTIVIDAD MINERA EN EL PAÍS.

20 EL MEJOR ARREGLO

Crean en China organismo para resolver controversias comerciales. Capechi es miembro fundador.



24 EL ABC DE OBRAS POR IMPUESTOS

En pandemia, el mecanismo es una gran oportunidad para las empresas privadas.



32 TRABAJAR DESDE CASA

Cómo se están adaptando las empresas al cambio de paradigma.

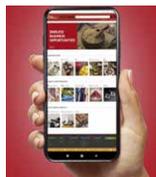
38 EL CÓDIGO CIVIL CHINO

Lo que los empresarios peruanos deben saber sobre este sistema legal.



42 LOS SUPERALIMENTOS

La nutritiva oferta exportable peruana se afianza en el mercado asiático.



CONSEJO DIRECTIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO PERUANO CHINA 秘中商会 董事会

Calle Francisco Masías 544, piso 6, San Isidro • Telf.: 422-8152 / 422-8358 / 750-4207 • Email: info@capechi.org.pe

Presidente
JOSÉ JAVIER TAM PÉREZ
Rodrigo, Elías & Medrano Abogados

Vicepresidente
ALVARO BARRNECHEA CHAVEZ
Minera Chinalco Perú S.A.

Director Secretario
RAFAEL TORRES MORALES
Estudio Torres y Torres Lara Abogados

Director Tesorero
JOSE PAGADOR TWEDDLE
Delfin Group Co S.A.

Directores
AUGUSTO MERKT LUJAN
Banco de Crédito del Perú - BCP

RAÚL VERA LA TORRE
Shougang Hierro Peru S.A.A.

ALVARO OSSIO GUIULFO
Minera Las Bambas S.A.

JOSE SAM YUEN
Corporación Sam S.A.

LIU LEI
CEP Logistic Group S.A.C.

Gerente General
TERESA JOO LAMG DE SIU

Director Ejecutivo
JORGE CHIAN CHONG

Gerente de Comercio Exterior
PABLO MATOS LEON

Comité consultivo de Capechi

TAO FENGHUA
Asociación de Empresas Chinas en el Perú

ERASMO WONG LU
Corporación E. W.

Oficina de edición y comercialización:
GRAFFITI COMUNICACIÓN CORPORATIVA S.A.C.
Verrochio 374 of. 201 – San Borja

Móvil: 997-105665
Email: prensa@graffiti.com.pe
http://graffiti.com.pe/

Dirección editorial
JOSÉ TAM PÉREZ

Dirección ejecutiva
PATRICIA VON LEÓN

Edición general
RUTH LOZADA DEJO

Redacción
GIULIANA LEVANO
SERGIO CARRASCO
SONIA MILLONES

Fotografía
PAUL VALLEJOS CORAL
FIDEL CARRILLO, PROMPERÚ

Diseño y diagramación
LUIS CABELLOS GÁRATE

Corrección
MELODY TOLEDO CHÁVEZ

Publicidad y Marketing
CRISTINA NIETO
capechi.marketing@gmail.com



Una empresa segura, brinda grandes resultados.

Reafirmamos nuestra solidez y confianza con todos
nuestros asegurados, **brindándoles un portafolio completo de seguros:**



Seguro
SCTR



Seguro
Vida Ley



EPS



Seguros
Patrimoniales



Seguro
Vehicular



Seguro
Multirisgo

+80 años
de **experiencia**

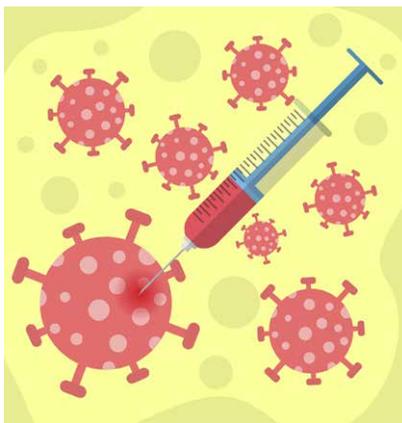
+4.5 MM
asegurados

CHINA, ¿SIN POBRES?

En solo 30 años, China sacó de la pobreza a 800 millones de sus habitantes, una proeza que es elogiada por Jorge Marchini, vicepresidente de la Fundación para la Integración Latinoamericana (FILA), quien dijo que este logro requirió «acción estatal, decisiones políticas y técnicas para poder llevar adelante este objetivo en un período de tiempo tan corto». Marchini agregó que «lo que la experiencia china traslada a otros países es la necesidad de ser "sistemáticos" con los objetivos de alivio de la pobreza extrema». China invirtió cerca de 1.6 billones de yuanes (246 millones de dólares) de fondos fiscales en el alivio de la pobreza en los últimos 8 años y desarrolló una estrategia de crecimiento económico y de apertura con otros países, que hoy la coloca en el segundo lugar entre las economías del mundo.



FOTO: SHUTTERSTOCK



VACUNADOS A 2022

Una carrera acelerada viene desarrollando el Gobierno de China para vacunar al 70 u 80% de su población —entre 900 y 1,000 millones de habitantes— a más tardar a mediados del próximo año; así lo informó Gao Fu, director del Centro Chino para el Control y la Prevención de Enfermedades. Gao detalló que Sinopharm tiene planeado aumentar su capacidad de producción a más de 1,000 millones de dosis de vacunas este año, mientras que Sinovac fabricaría 2,000 millones de dosis cada año. Aseguró que «China está trabajando con más de 10 países en la investigación y el desarrollo de vacunas y que el país podrá disponer de muchas más opciones de estos medicamentos en el futuro».

CRECIMIENTO Y TECNOLOGÍA

Mejorar las condiciones internas y el bienestar de las personas son, entre otros, los objetivos prioritarios del 14 Plan Quinquenal (2021-2025) acordados por la sesión anual de la Asamblea Popular Nacional de China. Otro de los acuerdos fue mantener el crecimiento del producto interno bruto (PIB) a una tasa promedio anual de 6% en los próximos 5 años, lo cual es significativo para numerosas economías del mundo que tienen a China entre sus principales socios comerciales. La Asamblea decidió también apoyar el desarrollo tecnológico con más inversión en este campo e impulsar varios parques científicos en Pekín, Shanghái, Shenzhen y Hefei, designados como centros nacionales de ciencia e incubadoras de empresas tecnológicas.



Hazla ^{no} TODO



ALL NEW GX3



Control de estabilidad



Filtro de aire CN95



Botón de encendido



Sunroof



Asientos de Eco-cuero



Control crucero

LLÉVATELA HOY

DESDE US\$ **11,990** o S/ **43,764**

Encuentra más información en: /GeelyPerú /GeelyPerú www.geely.pe

Vigencia de la campaña: Del 1/4/2021 hasta 30/4/2021. Precio corresponde a GX3 COMFORT 1.5 MT FL modelo 2021. Tipo de cambio referencial S/ 3.65. Campaña válida a nivel nacional desde 1/4/2021 al 30/4/2021 o hasta agotar stock. Stock min: 10u.

5 AÑOS
DE GARANTÍA
o 150,000 KM

MINERÍA: UN ALIADO DEL PAÍS

China figura como el segundo mayor inversor en cartera de proyectos del sector, reflejada en 7 proyectos con inversión conjunta de 10,425 millones de dólares, afirma titular del MEM.

Luego de las celebraciones de Semana Santa y antes de los comicios generales, el ministro de Energía y Minas Jaime Galvez Delgado hizo un aparte en los trajines propios de su gestión para examinar la situación y perspectivas de la actividad minera en el país en las complejas circunstancias que imponen la situación sanitaria y económica.

Entrevista SERGIO CARRASCO



Según una reciente encuesta de Datum, 76% de peruanos está a favor de que el nuevo Gobierno apoye la minería. La oferta electoral de gran parte de candidatos parece no compartir esa opinión. ¿Cómo superar este aparente desencuentro?

No puedo pronunciarme respecto a planteamientos y propuestas de los candidatos, pero sí puedo señalar de forma categórica que la minería es una actividad

estratégica que ha mostrado una progresiva y sólida recuperación que será crucial para dinamizar la economía, mientras se continúa en la lucha contra la pandemia. En 2020, a pesar de la cuarentena, se ejecutaron 4,334 millones de dólares de inversión minera y este año se espera recuperar el crecimiento con un total de 5,200 millones de dólares. El sector minero-metálico del año pasado representó el 8,8% del PIB nacional. El empleo directo en minería ha alcanzado un nivel similar al que tuvo en el primer trimestre de 2020, antes de la llegada de la pandemia, con un total de 201,404 trabajadores a enero pasado. Las regiones recibieron 3,899 millones de soles en 2020 correspondientes a las transferencias de canon y regalías mineras que se destinaron a la lucha contra el COVID-19 y a proyectos de desarrollo. No puedo dejar de mencionar los importantes donativos realizados por empresas minero-energéticas entre los que destaca la entrega de un suministro de 20 toneladas diarias de oxígeno y 30 plantas generadoras de este producto. La conclusión es que la minería es un aliado del país, un generador de recursos y de oportunidades y se hace presente en los momentos más difíciles. El Perú se encuentra en una de las peores crisis sanitarias y económicas de su historia; para salir de ella es indispensable apoyarnos en todos los sectores productivos y, más allá de posturas políticas e ideológicas, es indiscutible el papel de la minería para lograr ese objetivo.



Jaime Gálvez Delgado, titular del Ministerio de Energía y Minas.

Un estudio del IPE estima en 57 mil millones de dólares en inversiones y en 2.3 millones de nuevos empleos directos e indirectos generados si se ejecutan los más de 40 proyectos mineros (nuevas inversiones y ampliaciones de las actuales) en cartera. ¿Cuáles son las proyecciones del Minem sobre los beneficios que traerá la ejecución de esos proyectos en los próximos años?

La actual Cartera de Proyectos de Construcción de Mina consta de 46 proyectos que engloban una inversión de 56,158 millones de dólares para los próximos años. Solo en 2021, se espera el inicio de la construcción de 7 proyectos del listado, que representan una inversión comprometida de 3,577 millones de dólares y que generarán más de 6,000 empleos directos en esa etapa. Hasta 2025, se tiene previsto el inicio de la ejecución de un total de 13 proyectos de la cartera por una inversión de 11,753 millones de dólares, que se traducirá en miles de empleos y en un impulso a la economía de las regiones. Asimismo, para 2025 se espera que la producción cuprífera nacional supere las 3.1 millones de toneladas métricas finas anuales y que la de oro alcance los 158.5 millones de gramos finos. Esto contribuiría a un aumento del PIB nacional en la balanza comercial y en el ingreso de divisas, así como a un incremento de las transferencias económicas a los gobiernos subnacionales.

¿Qué se requerirá de parte de las nuevas autoridades que se elijan en abril próximo para que esos proyectos efectivamente se ejecuten?

Lo primordial es consolidar un clima de paz social que asegure la operatividad de las minas existentes y la eficiente ejecución de nuevos proyectos de exploración y de construcción. Esa, precisamente, es una de las tareas prioritarias de la gestión, la cual nos demanda un trabajo sostenido y permanente con un enfoque preventivo para atender con diligencia los conflictos sociales. En paralelo, se debe mantener la confianza al inversionista siendo la estabilidad jurídica, el respeto de los contratos y el acompañamiento de los proyectos aspectos cruciales para lograrlo. En el corto tiempo que resta al Gobierno de transición, culminaremos importantes propuestas orientadas a lograr un mayor desarrollo de la minería moderna y sostenible en el país, como la Política Nacional para la Pequeña Minería y la Minería Artesanal, la consolidación del Centro de Convergencia y Buenas Prácticas Minero-Energéticas (Rimay) y de los Comités de Gestión Minero-Energético, el fortalecimiento de la Oficina General de Gestión Social, entre otros.

¿Cuán significativamente –en términos cuantitativos y cualitativos– se incrementará la presencia e inversión china en el sector con la ejecución de los correspondientes a ese país entre esos 40 proyectos en cartera?

La inversión china en el Perú ha sido y es fundamental, no en vano es nuestro principal socio comercial y el mayor demandante del cobre nacional, sin considerar las importantes unidades mineras operadas por empresas con capitales chinos como Las Bambas, Shougang y Toromocho, que generan trabajos y recursos para el país. En la Cartera de Proyectos de Construcción de Mina, la cual está compuesta por 46 proyectos, China figura como el segundo mayor inversor con una participación del 18.6% reflejada en 7 proyectos por una inversión conjunta de US\$ 10,425 millones. Estoy seguro de que la inversión china y las buenas relaciones peruano-chinas continuarán mejorando en los próximos años. **CT◀**

MINERÍA

HORIZONTE

Estudio del IPE pone en blanco y negro beneficios de la ejecución de proyectos mineros en cartera, que incluyen cuando menos dos inversiones chinas en el sector, además del impacto positivo de las operaciones en marcha en la caja fiscal y el empleo.



DE PROMESA



La minería representa el 10% del PIB nacional y explica el 16% de la inversión privada, y por cada mil soles de aportaciones mineras se generan 240 de ingresos fiscales, señala el estudio.

Escribe SERGIO CARRASCO



nversiones por 57,000 millones de dólares y 2.3 millones de nuevos empleos directos e indirectos generados para el país si se ejecutan los más de 40 proyectos mineros en cartera son algunas de las cifras auspiciosas que arroja el recientemente publicado

estudio del Instituto Peruano de Economía (IPE) *Contribución de la minería a la economía nacional*, informe encargado por la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía.

Este se presentó como parte de las actividades «Camino al 14 Simposium del Oro, Plata y Cobre», el ya tradicional evento internacional minero que se celebra cada 2 años y cuya realización está programada para el próximo año en Lima.

Entre los proyectos mineros en cartera que toma como base para sus proyecciones el estudio, se encuentran dos de las numerosas inversiones chinas en el sector: Pampa del Pongo (Jinzha Mining) y la ampliación de Las

Bambas (MMG). El primero es un proyecto de extracción de hierro a tajo abierto, ubicado en la costa sur del Perú, en los distritos de Bella Unión y Lomas (Caravelí, Arequipa) y en el distrito de Marcona (Nasca, Ica). El segundo comprende la optimización, ampliación y mejora de los componentes de la operación minera de Las Bambas (Apuímac).

El estudio del IPE analizó dos grupos de proyectos mineros en cartera, uno conformado por 15 proyectos que estarían operativos hacia el año 2025, y el otro integrado por 27 operaciones mineras que entrarían en actividad hacia el año 2030.

GENERACIÓN DE EMPLEO

De otro lado, según indicó Diego Macera, gerente del IPE, los 2.3 millones de nuevos puestos de trabajo formales —directos e indirectos— que el estudio estima que puede generar la ejecución de las más de 4 decenas de proyectos mineros en cartera es semejante al número de empleos perdidos en 2020 como consecuencia de la pandemia del COVID-19.

«La minería es una fuente importante de generación de empleo en el Perú, no solo por la calidad de puestos de trabajo que crea directamente, sino sobre todo, por el empleo

Impuestos y aportes

Obligaciones de la minería informal con el Estado alcanzan el 47% de sus utilidades

Al igual que el resto de las empresas que operan formalmente en el país, la minería está gravada con el impuesto a la renta. Este impuesto lo pagan las empresas mineras sobre sus utilidades, cuando las hay. En proyectos de larga maduración como son los propios del sector, las utilidades recién llegan cumplidas las etapas de exploración y construcción, en las que las empresas solamente invierten sin obtener retorno. Cuando se empieza a producir y comercializar el mineral, primero se recupera lo invertido. Es recién a partir de entonces cuando la empresa obtiene utilidades y se paga el impuesto a la renta.

Pero, a diferencia de otras actividades económicas en el país, la minería está gravada con regalías —una compensación por extraer el mineral que se paga desde que se inician las operaciones— y el impuesto especial a la minería o gravamen a la minería. Conforme a ley, las empresas mineras deben destinar el 8% de sus utilidades para repartirlas entre sus colaboradores. Además, están obligadas a abonar el impuesto a los dividendos que se paga a los inversionistas. Así, por cada 100 soles de utilidad, la minería formal aporta el 47%.

Ver <https://www.youtube.com/watch?v=UuesBWedKD4&t=6s>



Los más de 40 proyectos en cartera generarían en los primeros 10 años de operación ingresos fiscales por 109,000 millones de soles.



Diego Macera, gerente del IPE, señala que hoy por cada empleo directo creado en la minería se generan ocho empleos adicionales.

que promueve a través de los encadenamientos con otras actividades económicas», sostuvo Macera. Al respecto, indicó que, en la actualidad, por cada empleo directo creado en la actividad minera, se generan ocho empleos adicionales.

CONTRIBUCIÓN A LOS INGRESOS DEL ESTADO

Los resultados del estudio, asimismo, ponen en evidencia el papel de la minería como importante contribuyente a los ingresos del Estado peruano a través de diferentes obligaciones, tanto tributarias como no tributarias, entre las que se encuentran las regalías mineras, el impuesto especial a la minería (IEM) y el gravamen especial a la minería (GEM), cargas que son propias de la minería y no afectan a otros sectores productivos del país. En ese sentido, tomando como punto de partida la fecha de ejecución de los proyectos según la cartera del Ministerio de

Necesario ajuste

Solamente se ejecutó el 65% de transferencias por canon minero y regalías

El canon minero —participación de la que gozan los gobiernos locales (municipalidades provinciales y distritales) y regionales del total de ingresos y rentas obtenidos por el Estado por la explotación económica de los recursos mineros metálicos o no metálicos— es la mitad del impuesto a la renta que pagan las empresas formales. Además del canon, las regiones, provincias y distritos donde operan las mineras reciben el monto de la contribución por concepto de regalías. Según cifras del Ministerio de Economía y Finanzas, a lo largo del período 2009-2019, el monto de dichas transferencias fue casi 40,000 millones de soles.

Con estos recursos, los gobiernos regionales y locales están en capacidad de financiar la provisión de agua y desagüe, educación, salud y vías de comunicación. No obstante, los gobiernos regionales han ejecutado únicamente el 65% de los recursos que recibieron. Ancash y Arequipa son —entre las 23 regiones beneficiarias del canon y regalías— las que más fondos reciben. En esta última región, de cada 3 soles invertidos en salud, transporte o educación, 1 sol proviene de las obligaciones de la minería formal. «La actividad minera ha impactado positivamente en la economía nacional, pues contribuye al dinamismo de la inversión privada de forma descentralizada, favoreciendo el desarrollo de las regiones del país», indicó Diego Macera durante la presentación del informe del IPE. Por esto llamó la atención sobre la necesidad de mejorar la calidad del gasto de estos recursos.



Ver <https://www.youtube.com/watch?v=UHBsN1vtSrg&t=12s>

Energía y Minas, el IPE realizó una estimación del impacto fiscal de la ejecución de los mismos.

De acuerdo con las proyecciones del IPE, en conjunto, los más de 40 proyectos identificados en la cartera del sector minero generarían en los primeros 10 años de operación ingresos fiscales —directos e indirectos— por un total de 109,000 millones de soles. En caso de iniciar operaciones el segundo grupo de proyectos en los siguientes 10 años, el Estado obtendría ingresos adicionales por 240,000 millones de soles. Esta es una de las fortalezas que el estudio identifica claramente en la minería para impulsar la reactivación económica del país.

En el primer caso (15 proyectos), entre los años 2025 y 2035 estos generarían ingresos fiscales directos por aproximadamente 43,000 millones de soles; en tanto que la contribución de los restantes 27 proyectos ascendería a cerca de 96,000 millones de soles en el período 2030-

2040. «La entrada en operaciones de los 2 grupos de la cartera de proyectos implicaría un impacto sumamente positivo para el desarrollo del país, sobre todo si se observa tanto los efectos directos como indirectos que se generan», sostuvo Macera.

De acuerdo con la información estadística del Banco Central de Reserva, el sector minero es el que más ha contribuido en los últimos años a las exportaciones del país, proveyendo divisas para la estabilidad de las cuentas macroeconómicas. A lo largo de la última década, entre los años 2010 y 2019, en promedio se exportaron anualmente productos mineros por un valor de 24,655 millones de dólares, lo que representó un promedio anual de 58% de las exportaciones totales. El informe del IPE calcula que la operación de los proyectos mineros en cartera incrementaría las exportaciones de minerales 66% con relación a las cifras de 2017.

Razón de la devolución

El IGV es el único tributo que se restituye y aplica a todas las empresas exportadoras

Del total de impuestos (renta, regalías, especial a la minería, entre otros aportes) que recibe el Estado peruano por la actividad empresarial en general, 18% corresponde a las obligaciones del sector minero y no está sujeto a devolución alguna. De otro lado, las mineras también pagan el 18% de IGV por los insumos que requieren para su actividad, que como se sabe es un impuesto que pagan los consumidores finales cuando se consume un producto o servicio. Por lo tanto, al vender sus productos, al igual que todas las empresas, las mineras lo hacen cobrando el IGV, que trasladan al consumidor final. Luego restan el IGV que recibieron al vender del IGV que pagaron al comprar. Conforme a ley, cuando una empresa —ya sea minera o de cualquier sector— exporta sus productos, como no va a recabar el IGV producto de la venta, la Sunat le restituye dicho impuesto pagado al comprar los insumos correspondientes a dicha venta.



Ver <https://www.youtube.com/watch?v=Vhml0VjGbkk&t=4s>



La operación de los proyectos mineros en cartera incrementaría las exportaciones de minerales 66% con relación a 2017.

«La minería será el gran motor para la recuperación y reactivación de la economía nacional. Urge de la voluntad política de las autoridades para sacar adelante esta valiosa cartera de proyectos mineros que contribuirá con el desarrollo del Perú y permitirá al Estado obtener más ingresos fiscales para invertir en el cierre de las brechas sociales y derrotar a la pobreza», puntualizó Macera.

ACTUAL MOTOR DE LA ECONOMÍA

El estudio también analiza el actual papel de la minería en el desempeño de la economía peruana. Al respecto, Macera señaló que, tal como se analizó en el estudio, la actividad minera representa el 10% del PIB nacional y explica el 16% de la inversión privada. Por cada 1,000 soles de aportaciones mineras se generan 240 de ingresos fiscales, añadió. De otro lado, hoy la minería es generadora de 200,000 empleos directos, y el salario promedio del sector se encuentra por encima del salario promedio nacional.

Macera destacó también la ventajosa condición del país para la actividad minera por su riqueza polimetálica, condición que le permite balancear los riesgos de precios en la coyuntura externa. **CT**

UN AÑO DESPUÉS, SEGUIMOS **JUNTOS** CONTRA EL COVID-19

Desde el inicio de la crisis sanitaria por COVID-19, Las Bambas ha invertido más de USD 4.9 millones en dar una respuesta oportuna y efectiva a las comunidades de su área de influencia y del Corredor Vial Sur. Un año después, seguimos en una situación muy difícil que nos demanda un mayor esfuerzo y sobre todo nuestra capacidad para seguir trabajando junto a las autoridades y las personas, con el fin de mitigar el impacto de la crisis; especialmente en los más vulnerables. ¡Juntos la hacemos!



Contribución para el traslado del primer lote de vacunas COVID-19

A través de la SNMPE y junto a otras empresas del sector minero energético, se facilitó el traslado del primer lote de vacunas para la inmunización de 150.000 profesionales de la salud que trabajan en la primera línea de defensa.

150K
PROFESIONALES
DE LA SALUD
INMUNIZADOS



Oxígeno para Apurímac

Financiamos la compra e instalación de 02 modernas plantas generadoras de oxígeno medicinal para los hospitales de Abancay y Tambobamba (Apurímac).

- > La planta generadora de oxígeno medicinal entregada al GORE Apurímac tiene capacidad de producir 480m³ diarios y cubrirá el 82% de la demanda actual de la región.
- > La planta generadora de oxígeno medicinal entregada al Hospital de Tambobamba tiene capacidad para producir 84,4m³ diarios.
- > Adicionalmente, se realizaron aportes significativos a las colectas desarrolladas por la sociedad civil para este mismo objetivo.

2
PLANTAS
GENERADORAS
DE OXÍGENO

82%
DE LA DEMANDA
EN LA REGIÓN
CUBIERTA

564 m³
DIARIOS DE
OXÍGENO

S/.978K
APORTE AL PLAN
DISTRITAL COVID
CHALLHUAHUACHO



Fortalecimiento de la atención primaria en salud

Se fortaleció la capacidad de respuesta de 30 establecimientos de salud ubicados en el área de influencia de Las Bambas y el Corredor Vial Sur, lo que incluyó:

- > Entrega de más de 100 balones de oxígeno en Apurímac y Cusco.
- > Donación de 05 ventiladores volumétricos.
- > Instalación de camas de hospitalización y UCI en diversos puntos.

+30
ESTABLECIMIENTOS
DE SALUD AMPLIARON
SU CAPACIDAD
DE ATENCIÓN

+4.9K
ATENCIÓNES MÉDICAS
POR CAMPAÑAS EN
21 COMUNIDADES,
ADECUADAS A COVID-19



Apoyo para testeo masivo de COVID-19

- > Junto a otras empresas del sector se financió la compra de 500,000 pruebas COVID-19 para el Ministerio de Salud.
- > 19,000 pruebas COVID-19 adicionales fueron entregadas en Apurímac y Cusco.

500K
PRUEBAS COVID-19
PARA EL GOBIERNO
DEL PERÚ

+19K
PRUEBAS COVID-19
PARA LOCALIDADES EN
APURÍMAC Y CUSCO





Estrategia de educación digital



Representa una inversión de más de USD 1.4 millones de dólares y está dividida en 3 niveles:

- > Educación digital: (+200) Laptops, (+600) tablets, acceso a internet, capacitación docente, materiales educativos, auxiliares educativos comunitarios.
- > PREBS: 21 establecimientos del Programa de Recursos Educativos de Las Bambas (PREBS), se han convertido en centros para el aprendizaje de más de 600 escolares de nuestra área de influencia.
- > Kits educativos: 149 laptops, 47 impresoras multifuncionales, papel para impresión, USBs con recursos educativos y cuadernos de trabajo para más de 5,000 escolares en 35 comunidades del Corredor Vial Sur.

1.4
MILLONES DE
DÓLARES EN
EDUCACIÓN DIGITAL

30
HRS. SEMANALES
DE TRANSMISIÓN
"APRENDO EN CASA"

+5K
ESTUDIANTES
RECIBIERON KITS
EDUCATIVOS

+20
PREBS EN
CENTROS DE
RECURSOS
EDUCATIVOS

Adicionalmente, Radio Surphuy de Las Bambas es la emisora oficial para la difusión del programa educativo "Aprendo en Casa" en la provincia de Cotabambas (Apurímac) y transmite 30 horas de contenido educativo en beneficio de miles de niños.

Apoyo solidario



Brindado a gobiernos regionales y locales, a más de 80 comunidades y más de 19 comités distritales COVID-19:

- > 10,168 canastas con productos de primera necesidad.
- > 9,000 kits de limpieza familiar.
- > 10,000 mascarillas reutilizables, 28,000 guantes quirúrgicos, 28,000 mascarillas quirúrgicas, 713 frascos de alcohol en gel (1 Lt), 220 lavamanos portátiles, 90 termómetros digitales, entre otros implementos de bioseguridad y tamizaje.
- > 02 carpas para aislamiento y atención instaladas en Mara y Tambobamba (Apurímac).
- > 20,000 mantas confeccionadas con material reciclado.
- > 1,622 kilómetros de calles desinfectadas en Apurímac y Cusco con el Llinphuy (vehículo nebulizador)
- > 852 personas movilizadas hacia sus hogares en Cusco y Apurímac.
- > Entrega de mochilas motofumigadoras e insumos para fumigación.

1,622 km
DE CALLES
DESINFECTADAS
CON EL "LLINPHUY"

852
PERSONAS
MOVILIZADAS HACIA
SUS HOGARES EN
CUSCO Y APURÍMAC

Reactivación económica local



660 empresarios locales de Challhuahuacho (Apurímac) recibieron capacitaciones sobre los nuevos protocolos de bioseguridad.

Además, el plan de reactivación contempla:

- > Inspección de hospedajes, restaurantes y lavanderías de Challhuahuacho.
- > Tamizaje y pruebas de descartes a trabajadores de empresas locales y contratistas que harán uso de los servicios.
- > Supervisión permanente para el cumplimiento estricto de los protocolos.

660
EMPRESARIOS
LOCALES
CAPACITADOS EN
PROTOCOLOS
DE BIOSEGURIDAD

9
PROTOCOLOS
SANITARIOS PARA LA
REACTIVACIÓN DE
NEGOCIOS EN
CHALLHUAHUACHO



PROTOCOLO DE NEGOCIOS

* Rubén Tang (邓如朋)

LAS COMIDAS EN LAS REUNIONES DE NEGOCIOS CON CHINOS

Cuando viajamos a China para visitar o conocer un futuro proveedor o socio, es muy probable que luego de la reunión de negocios nos inviten a almorzar o cenar en un restaurante y, de esta manera, demostrarnos su hospitalidad, tradición muy arraigada en este país. Es también una forma de celebrar de manera exitosa el acuerdo logrado y fortalecer la relación de confianza y amistad entre las partes. Normalmente, estos almuerzos o cenas se realizan al mediodía y las seis de la tarde, respectivamente, porque esas son las horas de las comidas en China y en otros países de Asia, por lo que habrá que adaptarse rápidamente a esta costumbre durante nuestro viaje. De la misma manera, cuando una delegación china visita nuestro país, es muy recomendable corresponder de forma recíproca con esta invitación.

No es algo absoluto, porque hay flexibilidad de por medio, pero, generalmente, hay una jerarquía en la forma de disposición de la mesa. Por ello, es recomendable que esperemos a que nos indiquen dónde debemos colocarnos y evitar así alguna situación incómoda o comprometida. El **anfitrión o persona de mayor autoridad es la persona que da inicio a la comida** haciendo un brindis con todos los presentes con vino, cerveza u otro tipo de licor chino, tales como el **máotái** (茅台) o el **báijiǔ** (白酒). Si no podemos beber licor por razones personales, podemos perfectamente brindar con jugo, Coca Cola, té o simplemente agua, pero debemos acompañar en la ceremonia del brindis. Para quien tiene la capacidad de beber mucho, es muy común hacer **gānbēi!** 干杯 (seco y volteado) o simplemente **Suíyì!** 随意! (lo que pueda o desee la persona).



Ahora bien, la gastronomía china es muy variada y, según la región o ciudad que visitemos, las comidas serán más saladas, dulces, amargas o picantes. Debido a la mayor cantidad de inmigrantes de la provincia de Cantón al sur de China, la comida que conocemos en el Perú es generalmente de esta región, pero adaptada al paladar y gusto peruanos y que se ofrece generalmente en los chifas locales. Pero la comida que se come allá no es igual y, por lo tanto, de no tener una dieta especial o alguna alergia a ciertas comidas, es muy importante estar dispuestos a probar sabores y platos totalmente diferentes y nuevos a los que conocemos.

Los platillos que se sirven son abundantes y diversos y, por ello, hay que procurar comer un poco de todo y no llenarse muy pronto. La señal de que el almuerzo o la cena está concluyendo es cuando se sirve fruta, como melón o sandía. Para lograr una buena empatía con nuestros anfitriones chinos y mostrar interés por su cultura, es muy útil practicar antes del viaje el uso de los palitos o **kuàizi** (筷子) a fin de no tener que usar el tenedor, la cuchara y el cuchillo. Muchas veces nuestro anfitrión toma el mejor trozo o pedazo de algún platillo y nos lo pone en nuestro plato como señal de cortesía y atención. Cuando nuestra contraparte china visita el Perú, se recomienda consultarles si les agrada comer comida típica local o, de lo contrario, buscar la opción de un restaurante que cocine comida china. Sin embargo, hay mucha curiosidad por parte de ellos en conocer nuestra rica y famosa gastronomía por lo que, más que ordenar un plato individual, los piqueos fríos o calientes, la chicha morada y el pisco sour son muy bienvenidos.

Por tanto, se puede concluir que las comidas son una parte importante en el protocolo de negocios con China con la finalidad de afianzar la amistad y la cooperación con nuestra contraparte y, de esta manera, lograr el éxito esperado. Estar preparados y dispuestos a experimentar nuevos sabores, conocer mejor sus costumbres, así como tratar a nuestros invitados con la mayor cortesía y generosidad, tendrá, sin lugar a dudas, un impacto positivo en el establecimiento de futuros proyectos de negocios.

ICBC PERU BANK

El banco preferido y elegido por los clientes de negocios sino-peruanos

ICBC PERU BANK (ICBC) lleva más de 7 años en el Perú, ¿cómo va el crecimiento general hasta ahora?

ICBC opera en el Perú desde 2014 y se ha posicionado en el mercado para atender las inversiones y el comercio bilateral entre China y el Perú, ofreciendo una amplia gama de productos financieros a las empresas locales y chinas. Nuestra base de clientes se ha ido ampliando gradualmente y, hoy, abarca industrias como la minería, la infraestructura, la agricultura, la manufactura, etc. En el año 2020, nuestra tasa de crecimiento de las ganancias y activos ha estado entre las más altas de la industria bancaria en el país.

La pandemia ha tenido un impacto económico y financiero considerable en varios sectores, ¿cómo ve su banco las oportunidades de desarrollo en el Perú como resultado de la crisis sanitaria?

Actualmente, debido al impacto de la pandemia, las empresas y los individuos tienen un mayor deseo de trabajar desde casa, el comercio electrónico se ha convertido en una nueva tendencia y estamos trabajando para proporcionar a nuestros clientes más y mejores opciones en estas áreas. Por ejemplo, en septiembre de 2020, junto con Capechi y la Comisión de Comercio de Shanghai, organizamos con éxito una rueda de negocios virtual para las empresas textiles chinas y peruanas. En los 2 primeros años de la Exposición Internacional de Importación de China (CIIE), cooperamos con Promperú y auspiciamos a la delegación empresarial peruana a asistir a la CIIE en Shanghai. El año 2020, ante la situación de COVID-19, nuestra casa matriz puso en marcha la plataforma de enlace comercial en línea, que se llama **BMM**, para seguir promoviendo el comercio exterior electrónico empresarial (business to business o B2B).

¿Qué tipo de plataforma es el BMM?

ICBC Business Matchmaker (BMM) es una plataforma B2B creada por el Grupo ICBC bajo la tendencia de la globalización en línea, en la que todos los usuarios registrados pueden compartir información, negociar y realizar ruedas de negocios vía videos y participar en actividades especiales organizadas por la plataforma. ICBC, con su potente tecnología —que cuenta con más de



ICBC 

FENGHUA TAO

GERENTE GENERAL
ICBC PERU BANK

8 millones de clientes corporativos en China y subsidiarias ubicadas en 49 países y regiones de todo el mundo—, espera proporcionar más servicios de valor añadido a sus clientes. Registrarse es muy sencillo e invitamos a los asociados de Capechi a inscribirse visitando match.icbc.com.cn

¿Cuáles son las iniciativas de ICBC en respuesta al creciente número de empresas peruanas que hacen negocios con China?

Nuestra estrategia más importante es convertirnos en el banco elegido y preferido por nuestros clientes para desarrollar negocios bilaterales. Recientemente, hemos creado una plataforma que prestará servicios únicos a las empresas peruanas en las esferas de la banca de inversión, la liquidación bilateral, la financiación del comercio y los negocios relacionados con RMB. Este nuevo servicio, China Desk, cuenta con un equipo dedicado a proporcionar productos personalizados para nuestros clientes y damos la bienvenida a las consultas de las empresas que ya tienen o están interesadas en hacer negocios con China. Creemos que, con la profundización de la cooperación entre los dos países en varios campos, el Grupo ICBC, como el banco comercial más grande de China y el mayor banco del mundo por capitalización de mercado, podrá ayudar a las empresas peruanas a acceder a servicios financieros de calidad en el desarrollo de sus negocios con China.

Capechi es miembro fundador

CREAN EN CHINA ORGANISMO PARA RESOLVER CONTROVERSIAS COMERCIALES

Tendrá un rol estratégico para garantizar independencia e imparcialidad en la solución de disputas empresariales, comerciales y de inversión.





China trabaja de manera sostenida para ofrecer los instrumentos legales que brinden seguridad a comerciantes e inversionistas que quieran hacer negocios en su territorio, tal como lo hacen otras potencias mundiales. El país ha tomado conciencia de que se trata de

una cuestión fundamental para el desarrollo del intercambio comercial, por lo que, en los últimos dos años, se ha facilitado la entrada en vigencia de normas legales como la Ley de Inversión Extranjera y el Código Civil, que adoptan principios aceptados en el derecho internacional.

En esta línea de internacionalización, se creó en octubre del año pasado la Organización Internacional de Solución y Prevención de Controversias Comerciales (ICDPASO, por su sigla en inglés), una institución internacional no gubernamental y sin fines de lucro, cuya sede se encuentra en la ciudad de Beijing y que ha sido establecida conjuntamente por el Consejo de China para la Promoción del Comercio Internacional y la Cámara de Comercio Internacional de China.

Está conformada, en principio, por 45 instituciones comerciales, organizaciones de promoción del comercio, proveedores de servicios legales y otras entidades relacionadas con el comercio internacional alrededor del mundo. La Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) ha tenido el honor de ser invitada como fundadora y miembro del Consejo Consultivo.

ICDPASO brindará servicios de prevención y solución de controversias comerciales internacionales, creando un entorno empresarial eficiente y de equidad.

«Ya estamos trabajando y haciendo llegar nuestros comentarios a varios proyectos de reglamento de arbitraje y mediación. El Perú es un país en el que el arbitraje se ha desarrollado mucho en cantidad y calidad, por lo que tenemos la experiencia y conocimiento necesarios para aportar», comenta al respecto José Tam, presidente de Capechi.



La creación del ICDPASO, con sede en Beijing, es un hito importante para China en la regulación y seguridad de su comercio internacional.

UNA OPORTUNIDAD PARA LAS EMPRESAS PERUANAS

Con la instalación de la ICDPASO, se aleja la percepción de que es imposible reclamar el incumplimiento de una empresa china en su territorio debido a diferencias lingüísticas, culturales, legales, económicas o por una supuesta parcialidad de los tribunales chinos a la hora de resolver una disputa comercial internacional.

«La creación de la ICDPASO le da a la empresa peruana la posibilidad de que la controversia se resuelva a través de una mediación o un arbitraje. Nosotros podemos orientar a nuestros asociados sobre los nuevos mecanismos que tiene a su disposición».



«Cuando había un reclamo de una empresa peruana a una china, si no se llegaba a un acuerdo, la alternativa era una demanda. Yo he vivido once años en China y nunca vi que un reclamo peruano llegara a los tribunales. Las empresas desistían y preferían perder el dinero frente a los costos que hubiera supuesto un juicio», dice Jorge Chian, director ejecutivo de Capechi.

«La creación de la ICDPASO le da a la empresa peruana la posibilidad de que la controversia se resuelva a través de una mediación o un arbitraje —continúa Chian—. Nosotros podemos orientar a nuestros asociados sobre los nuevos mecanismos que tiene a su disposición».

ICDPASO pone especial énfasis en la prevención para evitar que se llegue al enfrentamiento. «Mecanismos como la mediación son fundamentales para acercar a las partes de una manera profesional y tratar de que arreglen sus

diferencias, evitando más gasto de tiempo y dinero», añade José Tam.

UN HUB DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN AMÉRICA LATINA

Las grandes controversias comerciales se suelen ventilar en cortes internacionales de arbitraje con sede en París, Nueva York, Londres, Hong Kong o Singapur, para mencionar las más importantes del mundo. Sin embargo, la

tendencia que prima hoy es a evitar el conflicto, por lo cual las Cámaras de Comercio de cada país crean centros de arbitraje que ayudan a resolver estos diferendos.

En esta línea, Capechi y la Cámara de Comercio de Lima han suscrito un memorándum de entendimiento para el desarrollo de proyectos y trabajos conjuntos que promuevan la relación entre Perú y China. Firmaron el documento los presidentes de ambas instituciones, José Tam y Peter Anders, respectivamente.

Tam destacó que esta iniciativa de Capechi tiene, entre otros objetivos, convertir a Lima en un *hub* de solución de controversias chino-latinoamericanas. «El Centro de Arbitraje de la CCL es la institución idónea para la administración de procesos arbitrales nacionales e internacionales y solución de controversias, por ello se harán esfuerzos para hacerlo más atractivo dentro de un adecuado marco jurídico y cultural», destacó. **CT◀**



CHINALCO PERÚ

OBTUVO CERTIFICACIÓN COMO
OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO
(OEA) POR LA SUNAT

POR UNA **OPERACIÓN**
100% SEGURA Y EFICIENTE



MINERA CHINALCO PERÚ S.A.

OBRAS POR IMPUESTOS

¿Ha funcionado el mecanismo por el cual los privados ejecutan obras públicas con cargo al pago de impuestos?

Escribe LUIS CARLOS CARAVEDO BARREDA*



Alternativa viable aún?

Han pasado más de 10 años desde que se implementó el mecanismo de obras por impuestos y fue de cierta manera muy innovador en su momento, tanto que otros países de la región, como Colombia, lo copiaron y le siguieron

otros. Resumiremos este mecanismo, básicamente, como el encargo que da el Estado al privado para que ejecute obras públicas, con cargo a un máximo del 50% del impuesto a la renta por pagar.

Para responder a si se trata de una alternativa viable, haremos un análisis en retrospectiva sobre si ha funcionado o no el mecanismo. En términos generales podemos afirmar que sí ha funcionado; la curva de aprendizaje ha sido un poco larga y tortuosa, pero, al final del día, el Estado, empresas y especialmente la ciudadanía han visto sus frutos, pero hay que ir por más.

¿Por qué el Estado autorizaría al privado a ejecutar sus obras públicas?

El Estado peruano creó este mecanismo ante las dificultades que enfrenta en la ejecución de su presupuesto de manera ágil, eficaz, eficiente, transparente y ante una demanda urgente de inversión pública por parte de distintas regiones del país. Vio como alternativa que la eficiencia del sector privado se aplique al sector público, autorizándolo a ejecutar obras en su reemplazo.

Desde que se inició el mecanismo y conforme lo señalado por Proinversión, las empresas privadas han participado por un monto de 5,300 millones de soles (entre adjudicado, concluido y con convenio suscrito). Están pendientes de adjudicación poco más de 6,000 millones de soles, esto es, alrededor de 1,800 millones de dólares, pero la brecha en infraestructura en nuestro país es aún muy alta, por lo que se podrán ejecutar muchas obras a través de este mecanismo en los próximos años.

Para facilitar la ejecución del mecanismo, el Estado, entre otras medidas, elaboró una suerte de manual en el que se precisan todos los documentos necesarios para el desarrollo del proceso y los llamaron «documentos

* Abogado especialista en infraestructura de Campos y Caravedo Abogados + Consultores SAC

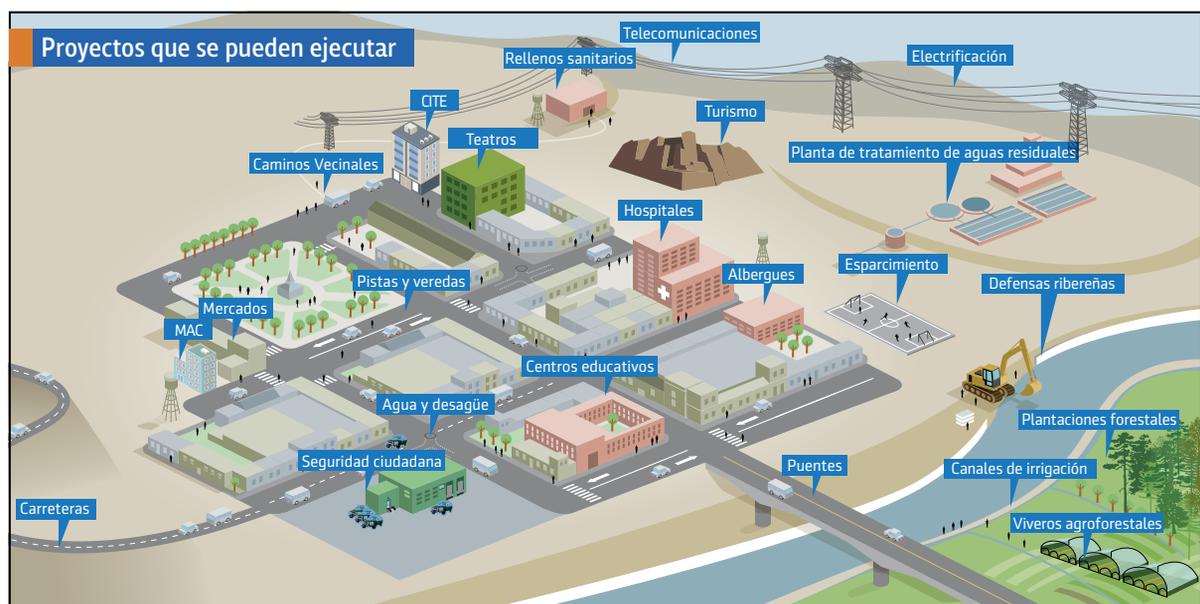


En un escenario de grandes brechas de infraestructura, el mecanismo es una gran oportunidad para obras de envergadura.

estandarizados». Se pretende así evitar que los distintos estamentos del Estado y las empresas privadas utilicen formatos distintos. Esto ha posibilitado una cierta agilidad, ya que permite que la evaluación de los documentos y requisitos por parte de las entidades del Estado sea más sencilla y el privado ve predictibilidad en los procedimientos. Esto

es, conoce de antemano qué documentos se utilizan, cuáles le corresponden y el procedimiento administrativo a seguir.

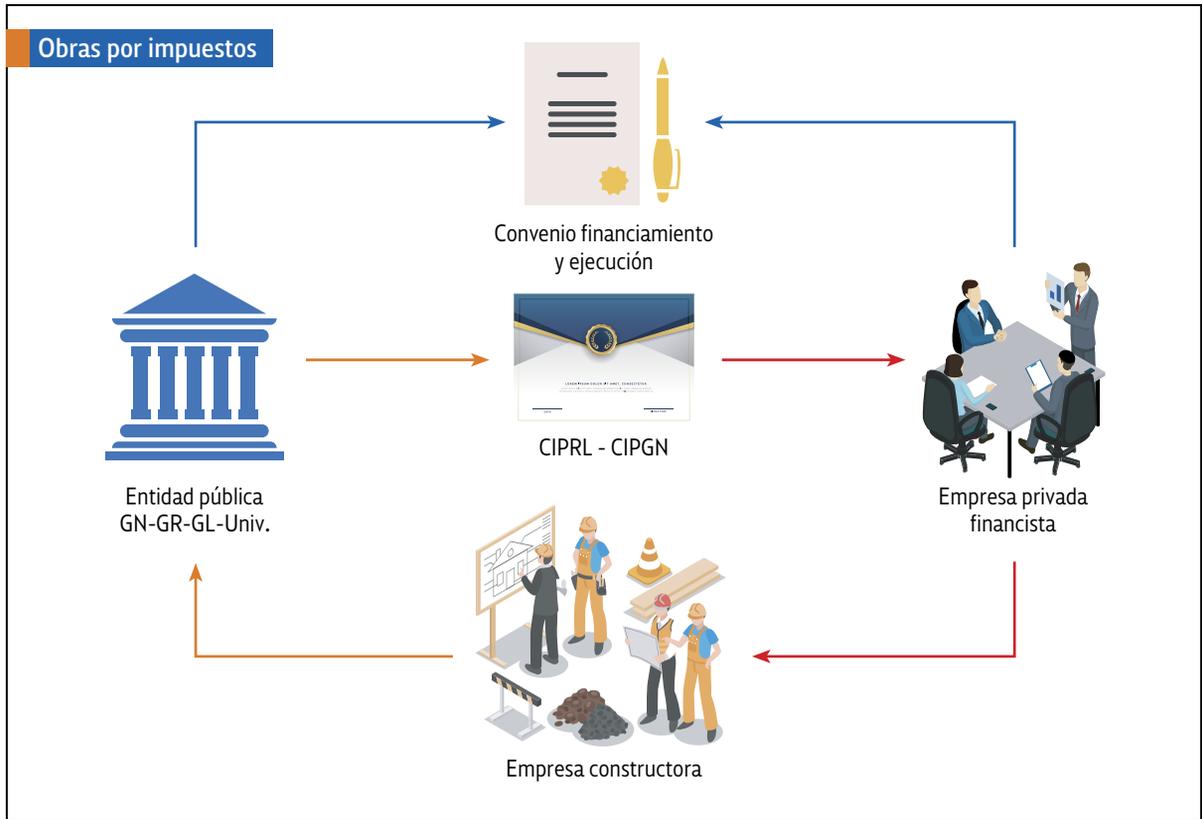
Proinversión lo explica de manera muy sencilla; la lista puede ser muy larga, por lo que consideramos conveniente mostrar la siguiente imagen:



Fuente: Proinversión, gráfico recortado/editado por nosotros

¿Cuál es la hoja de ruta del mecanismo?

La hoja de ruta está definida en la ley, tiene plazos muy estrictos, pero en líneas generales funciona conforme a lo siguiente:



Fuente: Campos y Caravedo Abogados y V3 Consulting

¿Qué son los Certificados de Inversión Pública Regional y Local (CIPRL) y los del Gobierno Nacional (CIPGN)?

Son los documentos que emite la institución pública receptora de la obra (municipalidad, Gobierno regional o entidad del Gobierno central, como Ministerio de Educación, Transportes y Comunicaciones, Salud, entre otros) y que reflejan el monto de inversión que se utilizará como «crédito» contra el impuesto a la renta. Estos documentos pueden ser emitidos trimestralmente y son considerados títulos valores; ello significa que son divisibles y transferibles. La empresa cuenta hasta con 10 años para redimirlos.

¿El beneficio es mutuo?

Puede parecer que el mecanismo solo beneficia al Estado, sin embargo, una mirada

más cercana evidencia que ambas partes se ven favorecidas y dependerá de cada cual cómo le saque el mayor provecho. Por ejemplo, si la obra pública se encuentra dentro del área de influencia de la empresa privada, de manera inmediata, obtendrá un rédito reputacional positivo en cuanto a responsabilidad social, mejora de su relación con sus *stakeholders*, mejora de las capacidades productivas de las micro y pequeñas empresas de su entrono, entre otros.

Es importante destacar que, si bien existen muchos proyectos locales y regionales, estos se encuentran supeditados a las capacidades presupuestales de sus instituciones públicas, sean municipios distritales, provinciales e incluso regionales que no necesariamente cuentan con los presupuestos suficientes para

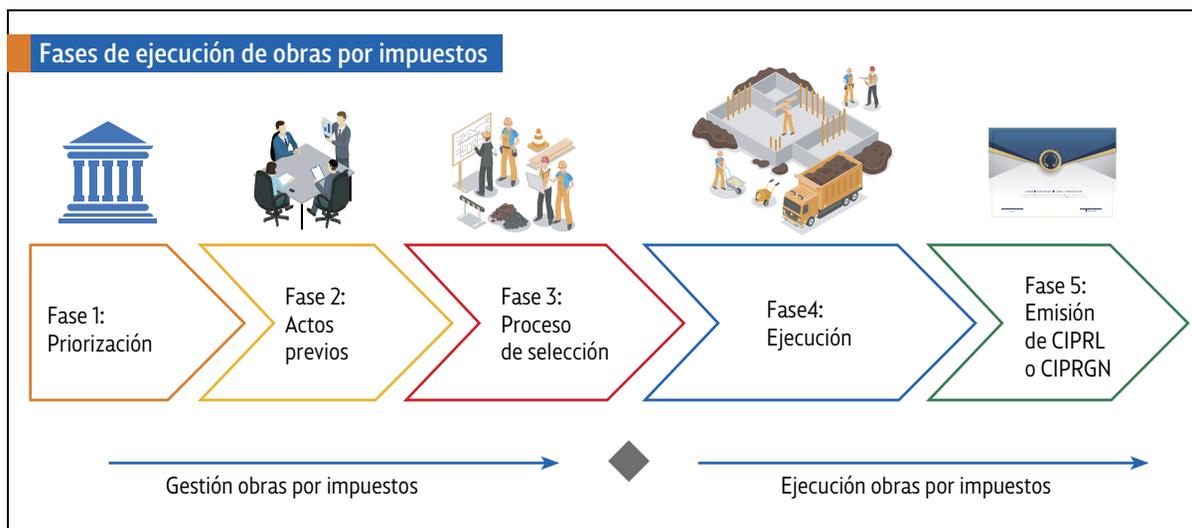
desarrollar obras de gran envergadura. Es por ello que se puede coordinar con el Gobierno central a efectos de llevarlas a cabo. Claro está que dependerá de la voluntad política para ello. En ese sentido, el nivel de coordinación entre ambos niveles de gobierno es fundamental.

Un aspecto importante del mecanismo es que reduce significativamente e inclusive desaparece la posibilidad de que se presente una situación de corrupción, ya que la Ley 29230 y normas complementarias han establecido una serie de «candados» que evitan que se infiltre el flagelo de la corrupción. En tal virtud, se han presentado diversos

pedidos al Ministerio de Economía para que autorice la inclusión de algunos rubros que aún no están contemplados en el mecanismo, como los servicios, por ejemplo.

En el momento actual de crisis por la pandemia, sería importante que las empresas privadas no solo donaran plantas de oxígeno, balones e insumos médicos, sino que también utilizaran el mecanismo de obras por impuestos para realizar aportes de mayor envergadura. Es evidente que aún hay camino por recorrer.

El siguiente gráfico nos puede aclarar las etapas del proceso y cuál es la ruta a seguir:



Fuente: Campos y Caravedo Abogados y V3 Consulting

Denisse Miralles, de PROINVERSIÓN: hay gobiernos regionales con capacidad presupuestal para la ejecución de centros de salud de fácil acceso para su población.



Como primer paso para seleccionar la obra por impuestos, es necesario contar con la información del Estado de los proyectos priorizados. Luego, se debe analizar el estado de avance de la obra, es decir, si está a nivel de idea, con formulación, con o sin expediente técnico, o eventualmente aprobada y a la espera de que una empresa privada (inversionista) manifieste interés en la ejecución de la misma.

Otro aspecto a considerar es si la obra es de tal envergadura que una sola empresa no pueda ejecutarla por la circunstancia que sea (principalmente, por el tope de su impuesto a la renta), en tal sentido, se puede conformar un consorcio con otras empresas, en porcentajes

En la crisis por la pandemia, las empresas privadas vienen aportando con plantas de oxígeno e insumos médicos.



Proyectos para reactivar la economía

480 millones de soles se invertirán este año en la ejecución de 40 obras

Escribe DENISSE MIRALLES MIRALLES*

En medio de un escenario de grandes brechas de infraestructura y de acceso a servicios públicos en el país, nos sorprendió una pandemia mundial cuyo impacto final aun no podemos estimar.

Sin embargo, ante un escenario tan complejo, el mecanismo de obras por impuestos se presenta como una oportunidad, pues diversas entidades públicas, de la mano de ProInversión, siguen impulsando la adjudicación y ejecución de más proyectos a través de una estrategia que involucra una constante articulación entre los diversos actores de esta modalidad, permitiendo así

acelerar los procedimientos, lograr una pronta adjudicación y contribuir con la reactivación económica.

Esta modalidad de ejecución de proyectos de inversión pública permite al Gobierno nacional –y también a los regionales y locales– la ejecución de proyectos en diversos sectores. A modo de ejemplo, podemos mencionar al sector salud, en el cual los gobiernos subnacionales, de acuerdo a sus competencias, pueden trabajar en el cierre de brechas desde el primer nivel de atención. Resaltamos los casos de Cusco, Ancash, Callao y Arequipa que cuentan con importantes topes de capacidad y que podrían destinarlos, en parte, a la ejecución de centros de salud de fácil acceso para su

*Directora (e) de Inversiones Descentralizadas de ProInversión

distintos y según el nivel de aporte de cada una. Así se formó un consorcio para ejecutar obras relacionadas a un grupo importante de comisarías en distintas localidades, por ejemplo.

Es importante recalcar que no solo los proyectos priorizados por el Estado son susceptibles de ejecución bajo este mecanismo, también está previsto que la empresa privada proponga a la institución pública un determinado proyecto. Siguiendo los procedimientos establecidos y mediando las autorizaciones correspondientes, dicho proyecto podrá ejecutarse.

Como se puede observar, el Estado ha sido muy flexible al establecer las reglas del mecanismo de obras por impuestos y, contrario a lo que se podría pensar, en el sentido de las restricciones por el «uso de fondos públicos por privados», hay una

variedad de proyectos y procedimientos a seguir para ejecutarlos mediante este mecanismo, sea que el Estado haya o no priorizado una determinada obra. Por estas razones es que consideramos, desde un inicio, que es una herramienta muy innovadora en su creación y puesta en marcha.

Son grandes los retos que nos esperan en los próximos años: una pandemia que ha afectado la economía del país, la salud de las personas y la moral de toda la ciudadanía. Retomar el camino de la prosperidad no será tarea fácil y no debería quedar en el exclusivo ámbito del Estado o de las empresas privadas, máxime si contamos con un mecanismo que los hace una suerte de socios en la solución de los problemas de infraestructura. Utilizar el mecanismo de obras por impuestos hoy es más que una alternativa, estamos convencidos de que será parte de la solución.

Obras como el paso a desnivel de la avenida Mansiche, inaugurado en 2012, en beneficio de la población de Trujillo.



población. Desde su creación en 2008 a la fecha, alrededor de 16 millones de peruanos se han beneficiado con la ejecución de 417 obras por impuestos, con una inversión de S/ 5,398 millones, a nivel nacional.

PROYECTOS EN PROMOCIÓN

ProInversión viene brindando asistencia técnica a las entidades públicas en 40 proyectos, con especial énfasis en salud, educación, saneamiento, transporte y seguridad, y cuya adjudicación representa una inversión estimada en S/ 480 millones en

2021. También promueve una cartera con un alto compromiso de parte de las entidades públicas para lograr su pronta adjudicación y se encuentra en busca de empresas privadas con interés en participar de los procesos de selección. Los interesados pueden acceder al link <https://bit.ly/ProyectosOxiPromocion> para ver la relación de proyectos. Entre ellos, destacan los impulsados por los gobiernos regionales de Ancash, Cusco, Loreto, Tacna y Tumbes, así como los impulsados por el Ministerio de Educación y el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. **CT**

OEA, UNA CERTIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Ser un operador económicamente autorizado (OEA) trae múltiples ventajas: trabajo colaborativo con aduanas, seguridad en la cadena de suministros, reducción de trámites y plazos en operaciones de importación y exportación, entre otros.

Escribe CPC JOSÉ PACHECO GUERRA

SOCIO COMPLIANCE, LADERSAM CONSULTORES
WWW.LADERSAM.COM

Ser un operador económicamente autorizado (OEA) es una ventaja que valoran cada vez más quienes manejan empresas vinculadas al comercio exterior, ya sea importadores, exportadores, almacenes, agentes de aduanas y empresas de servicio de entrega rápida. Para ellos, este es un objetivo estratégico que los mantendrá competitivos en el escenario de negocios.

¿Qué es la certificación OEA?

El certificado OEA es un reconocimiento que brindan las autoridades aduaneras a cualquier agente económico que interviene en la cadena logística del comercio internacional, para lo cual estos deben cumplir ciertos estándares.

Ser OEA se basa en el concepto de *colaboración* entre la empresa y la autoridad aduanera; ambos trabajan en estrecha cooperación para garantizar un fin común: la seguridad de la cadena de suministro.

A partir de los atentados terroristas de setiembre de 2001 en

los Estados Unidos, se redefinieron y adecuaron las medidas de seguridad para la cadena logística de comercio exterior. En el año 2005, la Organización Mundial de Aduanas elaboró un marco normativo común internacional denominado SAFE, el cual fue ratificado por más de 150 países; en 2007, se incorpora oficialmente el concepto de OEA.

En el Perú, la Sunat implementó el programa OEA en 2013, con el fin de certificar a empresas confiables que cumplen con las medidas de seguridad de la cadena logística.

¿Cuáles son los beneficios de tener una certificación OEA?

Las empresas que obtienen esta certificación cuentan con una serie de beneficios, como:

- Reducción de plazos
- Facilitación de trámites
- Capacitación otorgada por Sunat
- Reducción de los controles de carga
- Presentación de garantías nominales
- Atención personalizada con sectoristas asignados

¿Por qué es importante certificarse?

Nuestras exportaciones e importaciones se canalizan a través de complejas cadenas de suministro que abarcan todo el planeta. Necesitamos sistemas eficientes de gestión de riesgos para garantizar la seguridad de los ciudadanos y protegerlos de la falsificación y el contrabando y, al mismo tiempo, facilitar y agilizar el comercio legítimo. Por esa razón, en el año 2020, se emitió el Decreto Supremo 267-2020-EF para que instituciones que intervienen en el control de ingreso y salida de mercancías (Senasa, Sanipes, Sucamec, Digesa y Digemid) se incorporen al programa brindando facilidades a las empresas OEA en sus operaciones de exportación e importación, otorgándoles certificados sanitarios y permisos de exportación y circulación. Dichos procedimientos suelen abarcar alrededor del 90% de los trámites que se realizan. Como se ve, la certificación agiliza los procesos y logra establecer reconocimientos y un clima de confianza en el comercio planetario.



Pero hay más. La empresa con certificación OEA obtiene prerrogativas similares en países con los que el Perú ha suscrito acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM). La Sunat está avanzando rápidamente en este proceso que permite a las empresas peruanas acceder a ventajas y facilidades aduaneras con sus pares de otros países.

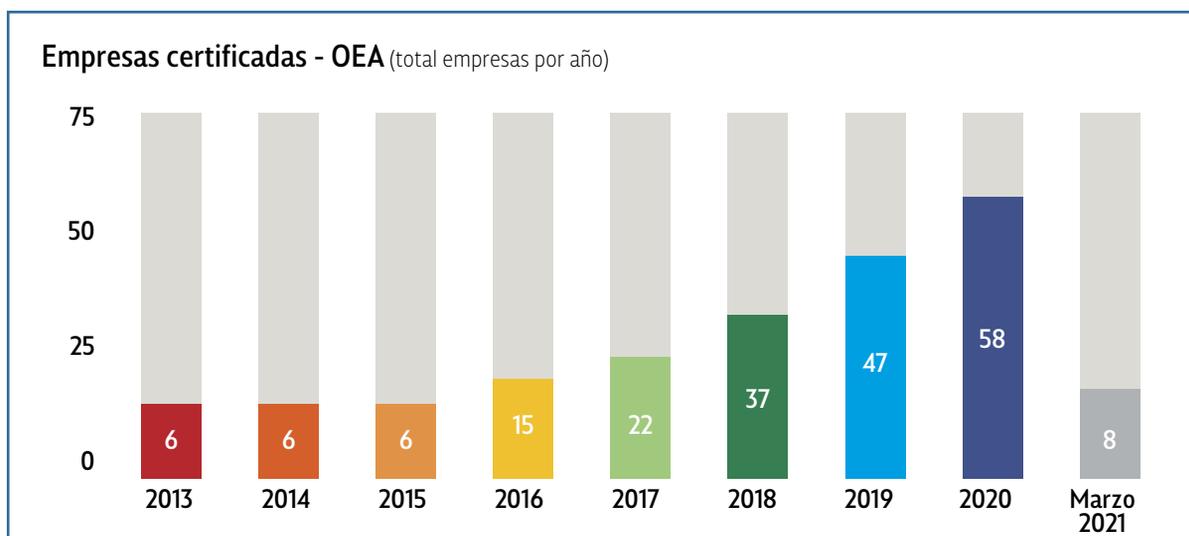
Actualmente se han firmado ARM con Estados Unidos, Corea del Sur, Colombia, Bolivia, Ecuador, Chile, Uruguay, México y Brasil, están en progreso futuros ARM con el Mercosur, Canadá, Costa Rica, Guatemala y hay contacto inicial con China.

contratan servicios de consultoría especializada en OEA, a fin de lograr el cumplimiento y sostenimiento de los requisitos planteados por la Sunat. **Ladersam**, una firma de consultoría y auditoría con más de 20 años de experiencia brindando servicios a compañías de marca global y local, ofrece consejería para los operadores de la cadena logística del comercio internacional.

Haga una autoevaluación de su empresa y sepa si está preparada para la certificación, abra el siguiente enlace: www.ladersam.com/OEA **CT**

¿Cómo obtener una certificación OEA?

La certificación OEA en el Perú se consigue a través de un proceso 100% digitalizado y gratuito. Generalmente, se



FUENTE: Sunat 18MAR21

EL CAMBIO DE PARADIGMA

El 82% de los empresarios mantiene al 52% de su fuerza laboral trabajando desde casa

Escribe SONIA MILLONES ALVARADO

H

a pasado más de un año desde que gran parte del planeta se tuvo que quedar en casa para mitigar la propagación del coronavirus y, con ello, el trabajo remoto o *home office* se convirtió en una práctica que está planteando varios desafíos a empleadores,

trabajadores y estados. Los representantes de empresas de diversos rubros analizan las tendencias de esta modalidad laboral en apogeo, además de las fórmulas para fomentar la productividad y motivación por esa vía, en tiempos de pandemia.

PROYECCIONES

La mayoría de los líderes empresariales proyecta que el trabajo remoto se mantendrá, de acuerdo a un estudio sobre recursos humanos para el año 2021 que realizó la consultoría PwC Perú en octubre 2020, donde participaron cerca de 100 empresas de diversas industrias. El 86% de estas empresas manifestó que en 2021 se continuará trabajando de manera remota, abarcando un



Óscar La Torre,
de PwC Perú:
«La comunicación
del líder de equipo
es vital en el home
office».



promedio de 52% de su fuerza laboral. Las áreas en las que el trabajo remoto seguirá operando son Administración, Finanzas y Contabilidad (en un 96%), Recursos Humanos (88%), Tecnología y Transformación Digital (79%) y Asesoría Legal (75%).

Esta nueva modalidad de trabajo ha cambiado paradigmas. «Nos hemos dado cuenta de que no necesitamos todo el espacio que pensábamos para trabajar y ser eficientes. Es muy posible que la demanda de oficinas extensas en metraje sufra una reducción importante», manifiesta Óscar La Torre, socio de la Consultoría de Negocios de PwC Perú.

Además, vaticina que luego de que la población esté vacunada, se incursionará en un modelo

de trabajo virtual/semipresencial, en el que ir a la oficina será solo para reuniones y coordinaciones puntuales por algunos momentos o días en la semana. «El resto del trabajo se seguirá haciendo desde casa. Esto conlleva a cambios en la forma de liderazgo y medición del desempeño de los equipos», reflexiona La Torre.

En ese sentido, considera que se debe tener en cuenta que las dificultades del *home office* estuvieron más en el lado de la administración dentro del hogar de los trabajadores, con falta de espacios, conexión de internet inestable o saturada, gestión de horarios, ansiedad por la pandemia, entre otros inconvenientes. Frente a ello, recalca que la comunicación del líder

¿Y el sector automotriz?

En marzo del año pasado, cuando se decretó la cuarenta obligatoria, la empresa de automóviles Geely tuvo que apostar de la noche a la mañana por un modelo de ventas virtuales que implicó reorganizar los procesos de gestión, capacitar vendedores y asesores comerciales, además de encontrar un equilibrio entre la vida laboral y personal.

«El cambio fue abrupto, tuvimos que cerrar tiendas y abrir un método de trabajo para ventas virtuales a través de un sistema que implicó capacitaciones en relaciones comerciales virtuales: cómo atender al cliente, cómo presentarse, cómo hablar, porque no se trata de tener al cliente tantas horas en la pantalla», explica Alex Vivas, gerente de la mencionada compañía.



Alex Vivas: el modelo de ventas virtuales de autos implicó reorganizar procesos de gestión, capacitación de vendedores y encontrar un equilibrio entre la vida laboral y personal.

acostumbrado al contacto físico con el auto desde el primer momento. No obstante, esta nueva modalidad de ventas ha sido bien recibida por los compradores, a tal punto que seguirá operando.

«De todas maneras se retornará a la venta tradicional de autos, pero también se dará una atención mixta, primero la virtual y luego en el concesionario. Estoy seguro de que, una vez que volvamos a la normalidad, el cliente va a aumentar su presencia en los concesionarios», avizora.

Para el gerente de Geely también resulta importante cuidar el capital humano, por ello, su empresa puso en marcha un marco normativo con horarios comerciales que se respetan, implementación de turnos de atención por equipos, además de respetar las normas relacionadas a la salud en el trabajo.

Vendedores y asesores fueron capacitados para realizar demostraciones en vivo de los vehículos, a través de las plataformas digitales. Por WhatsApp, Zoom u otras aplicaciones, se establecen conversaciones y se comparten cotizaciones, documentos e informaciones. «El descubrimiento del vehículo se hace a través de la virtualidad, pero en el algún momento se concreta una cita presencial para que el cliente pruebe el carro, lo sienta, lo huela», detalla.

La transición de la venta presencial a los *showrooms* digitales y tiendas virtuales ha sido un proceso de mucho aprendizaje, porque el cliente, según Vivas, está



Se vaticina un modelo de trabajo virtual/semipresencial, en el que ir a la oficina será solo para reuniones y coordinaciones puntuales.

de equipo es vital. «Debe tener la capacidad de integrar a todos en las reuniones virtuales y tener siempre espacios para distender las conversaciones hacia otros temas que no necesariamente estén relacionados con el trabajo», precisa.

AHORRO DE TIEMPO

El *home office* ha permitido derribar mitos porque, mayoritariamente, antes se pensaba que solo se podía ser productivo desde una oficina, pero ahora nos damos cuenta de que, desde casa, se puede trabajar en forma ordenada, ahorrar tiempo en el desplazamiento a la oficina y tener más horas efectivas de trabajo a lo largo del día, sostiene el abogado laboralista Juan Carlos Benavente, socio del Estudio Torres y Torres Lara.

Asegura el especialista que el trabajo desde el hogar en el sector de los abogados ha sido una revolución positiva, porque ha permitido ahorrar bastante tiempo muerto en el tráfico vehicular, en los ascensores y filas en el Poder Judicial, y en otros trámites. «Antes, para ir a

una audiencia que podía durar media hora, uno tenía que desaparecer entre tres y cuatro horas de la oficina, pero, ahora, con la audiencia virtual son solo 30 minutos, uno se conecta a una plataforma y sigue la audiencia desde casa. Ahorramos mucho tiempo, lo que permite que seamos más productivos», argumenta.

Entre los aspectos positivos también destaca que esta nueva forma de trabajo ha permitido ampliar la cartera de clientes que están en el extranjero, quienes ahora pueden participar en las audiencias judiciales virtuales. En contraste, lo que sí extraña de las audiencias presenciales es el acceso cercano que se podía tener a un juez, en el sentido de que, si un abogado tenía algún reclamo sobre un procedimiento, podía expresarlo en forma más directa e inmediata. «Imagino que todo eso será implementando», agrega.

En el ámbito normativo, se debe tener en cuenta que el teletrabajo y trabajo remoto son dos mecanismos legales distintos. El teletrabajo se produce tras un acuerdo entre el empleador y trabajador, mientras que el trabajo remoto

se aplica cuando la empresa decide de manera unilateral la modificación del lugar de prestación de servicios del colaborador. A partir de la crisis sanitaria por la pandemia, el Gobierno peruano dispuso una norma para que se ponga en marcha el trabajo remoto hasta el 31 de julio de 2021, aunque es muy probable que extienda su vigencia, según Benavente.

RECURSOS DIGITALES Y HUMANOS

Para el coordinador de Gestión Humana de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco, Gustavo Asato, una de las lecciones de la migración obligatoria y acelerada al trabajo remoto es la importancia de invertir en tecnología y capacitación digital. «Nosotros, desde hace ocho años, hicimos fuertes inversiones en la parte digital y el coronavirus nos agarró medianamente preparados, claro que hay algunos temas que hemos aprendido en la marcha», precisa.

Refiere que los procesos de aportes, préstamos, créditos y otros instrumentos ya se venían haciendo de manera digital, a través de la página web de Abaco, pero implementaron

más procesos a tal punto que cerca del 70% de sus asociados son atendidos de manera digital, a pesar de que, en la actualidad, están operando dos de sus oficinas para recibir a los clientes con el aforo permitido. Cuenta que lo que se aprendió en la marcha fue el acompañamiento emocional a los trabajadores, la empatía, flexibilidad en los horarios y una fórmula más orientada a la gestión por resultados.

Desde su experiencia, la búsqueda y aplicación de fórmulas creativas para poder mantener el contacto entre todo el equipo son claves en esta etapa. Por ejemplo, frente al agotamiento por el exceso de encuentros por Zoom y otras plataformas, propone aplicar el método japonés Nemawashi, que sirve para acortar las reuniones y decidir más eficazmente.

Refiere que ese método consiste en dar algunos pasos previos para compartir información, a través de otros canales como llamadas, correo o WhatsApp, para luego llegar a las reuniones de videoconferencia solo para establecer acuerdos. En su opinión, un colaborador con menos preocupaciones es más productivo y, en esa línea, se debe fomentar que los trabajadores compartan mayor tiempo con sus seres queridos y respetar esos espacios.

Óscar La Torre menciona que los entrevistados coinciden que la pandemia ha acelerado cambios y desafíos en el ámbito laboral. Entre ellos está la necesidad de avanzar hacia la formalización y modernización del empleo, que implica invertir en el desarrollo de capacidades digitales, el uso de análisis de datos y el desarrollo de modelos de liderazgo efectivo para equipos de trabajo remoto.

Por su parte, Juan Carlos Benavente asevera que, a corto y mediano plazo, se debe avanzar en tener una legislación que se adapte a los cambios y llegar a un punto de equilibrio entre los requerimientos para trabajar en casa y las necesidades de los empleadores. También, agrega, se deben impulsar prácticas que fomenten el balance de la vida personal y el trabajo. En esa misma línea, Gustavo Asato considera importante definir bien los horarios de trabajo, tener plataformas tecnológicas adecuadas para desarrollar la labor, incorporar el concepto de pausas activas y apostar por ambientes con una buena ergonomía. **CT◀**



Juan Carlos Benavente, del Estudio Torres y Torres Lara. «Para los abogados ha sido positivo».

COMPLIANCE PENAL

CONSULTORÍA EN COMPLIANCE PENAL

El 1 de enero de 2018 entró en vigencia la Ley 30424 a través de la cual se busca evitar que las empresas sean utilizadas como medios para la comisión de delitos. La norma tiene por finalidad, entre otros, la de sancionar a toda persona Jurídica que se vea beneficiada por un hecho delictivo realizado por personas naturales vinculadas a ésta (particularmente, delitos de Cohecho Genérico, Cohecho Especial y Cohecho Transnacional, Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo). Esta responsabilidad resulta ser independiente de la que pueda acarrear la persona que cometió el ilícito.

Las sanciones que se pueden aplicar pueden llegar incluso hasta la orden de disolución y liquidación de la empresa.

Ante ello, la norma prevé la posibilidad de eximir de responsabilidad a la persona jurídica por la comisión de delitos en la medida que la empresa implemente un Sistema o Modelo de Prevención de delitos en el interior de su organización.

NUESTROS SERVICIOS

Las fases de nuestra consultoría son las siguientes:

- 1. Levantamiento de información**
Revisión de documentación y procesos internos.
- 2. Informe Situacional**
Diagnóstico inicial sobre el grado de adecuación que tenga el cliente y riesgos preliminares advertidos.
- 3. Elaboración de Matrices de Riesgo y Documentos**
Identificación, evaluación y mitigación de riesgos detectados en el cliente, Políticas de Prevención de Delitos, Designación del Encargado de Prevención, entre otros.
- 4. Implementación**
Capacitación al Encargado de Prevención del Sistema y al personal del cliente.
- 5. Auditoría Interna**
Verificación de la correcta y eficiente implementación de las medidas elaboradas.

PRINCIPALES BENEFICIOS

- Disminuir o eximir la responsabilidad penal de la empresa frente a los actos ilícitos cometidos por sus trabajadores o personal relacionado.
- Reducir la configuración de actos ilícitos dentro de la empresa.
- Mejorar la percepción e imagen de la empresa frente a terceros (clientes, proveedores y socios de negocios) al implementar libremente prácticas de anticorrupción dentro de la organización, diferenciándose de otras empresas en el mercado.

Para mayor información escríbenos a: contacto@tytl.com.pe

CHINA Y SU PRIMER CÓDIGO CIVIL

Entró en vigencia en enero de este año y servirá de guía para las reformas económicas que el Gobierno chino tiene pendiente canalizar.

Escribe CLAUDIA MARTÍNEZ ZÚÑIGA ¹

Semanas atrás, un tribunal de distrito de Fangshan en Beijing, aplicando las disposiciones establecidas en el recientemente publicado primer Código Civil chino, resolvió que un hombre debería pagar a su exesposa, como compensación por las tareas domésticas que realizó en la residencia conyugal por 5 años, la cantidad de \$ 7,700. Este monto, que es distinto a lo que le correspondía a la exesposa por bienes gananciales y pensión alimenticia de su hijo, sería la valorización que le está reconociendo el tribunal chino al trabajo doméstico de la exesposa. En términos generales, varios especialistas en el tema consideran que el tribunal tomó en cuenta que un cónyuge que trabaja fuera del hogar familiar puede beneficiarse de los recursos, las

conexiones y el estatus que obtienen del empleo que ejercen, mientras que aquellos que trabajan en el hogar enfrentarán dificultades cuando busquen empleo después de un divorcio por la falta de experiencia y desarrollo laboral. Eso significa que quienes se encargan de las labores domésticas pagan un costo oculto, adicional a los esfuerzos que hicieron durante el matrimonio y ese sería el valor que se estaría compensando. Este caso es solo una muestra de que los tribunales chinos ya vienen aplicando su nuevo Código Civil para emitir sentencias, el cual entró en vigencia el 1 de enero de 2021. Este Código es una fusión de leyes civiles existentes y nuevas que se extiende a lo largo de 7 capítulos y 1,260 artículos. Wang Li Ming, miembro de la comisión que elaboró el Código indicó que «el Código Civil es la primera ley que lleva el título de “código” para la República Popular China, el cual establece los principios fundamentales para la regulación de las actividades comerciales, como la protección a los derechos de la persona, sin lugar a dudas, refleja tanto la realidad de China como la voluntad del pueblo» (traducción propia).

¹ Abogada con Maestría en Inversiones Chinas en Países en Desarrollo por la University of International Business and Economics (UIBE), Beijing, China, con especialización en derecho chino por la Escuela de Derecho de la UE y China de la University of Political Sciences and Law. Asociada sénior del Estudio Rodrigo, Elías & Medrano. Presidenta de la Asociación de Ex Becarios de China (Adepec).



FOTO: SHUTTERSTOCK

El Código ofrece protección jurídica a una serie de intereses que van desde derechos de propiedad, derechos personales (a la vida, integridad física, salud, etc.), privacidad y protección de datos, matrimonio, medioambiente, entre otros. Emitir un código civil vanguardista, con tantos conceptos no tan familiares para los tribunales chinos, tiene un gran significado en este país, y su aplicación dependerá de cómo sea utilizado, caso por caso, y de las interpretaciones que realice la Corte Suprema de China.

Cabe precisar, de acuerdo con la exposición de motivos del Código, que este servirá de guía para las reformas económicas que el Gobierno chino tiene pendiente canalizar: por un lado, construir mecanismos legales para encauzar las soluciones frente a los problemas de la sociedad moderna, como la crisis mundial de COVID-19 y, por otro lado, el principal problema que enfrentaría el sistema judicial chino con la promulgación del Código, que es el obtener mayor predictibilidad en las sentencias judiciales y evitar fallos contradictorios.

Regresando al caso de la compensación por tareas domésticas que ha llamado la atención

a nivel mundial, la anterior ley de China (artículo 40 de la Ley de Matrimonio) limitaba el derecho a reclamar una compensación por las tareas del hogar solo en circunstancias en las que existiese un acuerdo por escrito entre la pareja que adoptase un régimen de separación de bienes durante su matrimonio. En otras palabras, si no había un acuerdo que establezca reglas de propiedad separadas entre la pareja, ninguno de los cónyuges tenía derecho a solicitar la compensación.

En realidad, el acuerdo prenupcial de separación de bienes continúa siendo de poca aplicación en China, por lo tanto, la regla de compensación bajo la Ley de Matrimonio apenas se aplicaba en la práctica judicial. Por su parte, el artículo 1,088 del nuevo Código Civil chino modifica dicha norma y establece que, cuando uno de los cónyuges tenga mayores obligaciones para criar hijos, cuidar de los ancianos o ayudar al otro cónyuge en su trabajo, este tiene derecho a solicitar una indemnización en caso de divorcio. Los arreglos específicos para hacer tal compensación serán determinados por los cónyuges, mediante un acuerdo de partes o

serán adjudicados por el tribunal respectivo cuando no se llegue a un acuerdo.

Independientemente de si el monto establecido por el tribunal en el caso antes descrito es demasiado poco para un matrimonio de cinco años, el fallo del tribunal chino tiene un impacto social y jurídico positivo en la igualdad de género y la vida familiar, pues el nuevo Código ha abierto la puerta para poder compensar las tareas del hogar que realice uno de los cónyuges —ya sea mujer u hombre—, las cuales, hasta la fecha, son un trabajo no remunerado. Este fallo estaría trazando el camino para que otros países analicen la posibilidad de reconocer el valor del trabajo doméstico.

Algunos otros conceptos que regula el primer Código Civil de China y que deberíamos hacer seguimiento para ver cómo van a resolver los tribunales chinos son los siguientes:

LA INFORMACIÓN PERSONAL

El Código coloca la vida privada bajo protección legal e incluye el correo electrónico personal, el historial de viajes y la información biométrica en el alcance de la información personal que debe ser protegida por la ley. El Código reconoce el desarrollo de la libre personalidad, derecho a la vida, cuerpo y salud, al honor y a la privacidad. Cabe precisar, respecto a este último punto, que pone especial énfasis en la protección de datos personales, lo cual deberá entenderse como la protección hacia la recopilación de datos personales en internet, reconocimientos biométricos, manipulación de genes y/o embriones humanos. El énfasis en los derechos relacionados a la persona refleja la necesidad de hacer frente a los desafíos que surgen con las nuevas tecnologías; sin embargo, pese a que esto está regulado en el Código, no queda claro cómo se protegerían estos derechos frente al uso por parte del Gobierno chino.



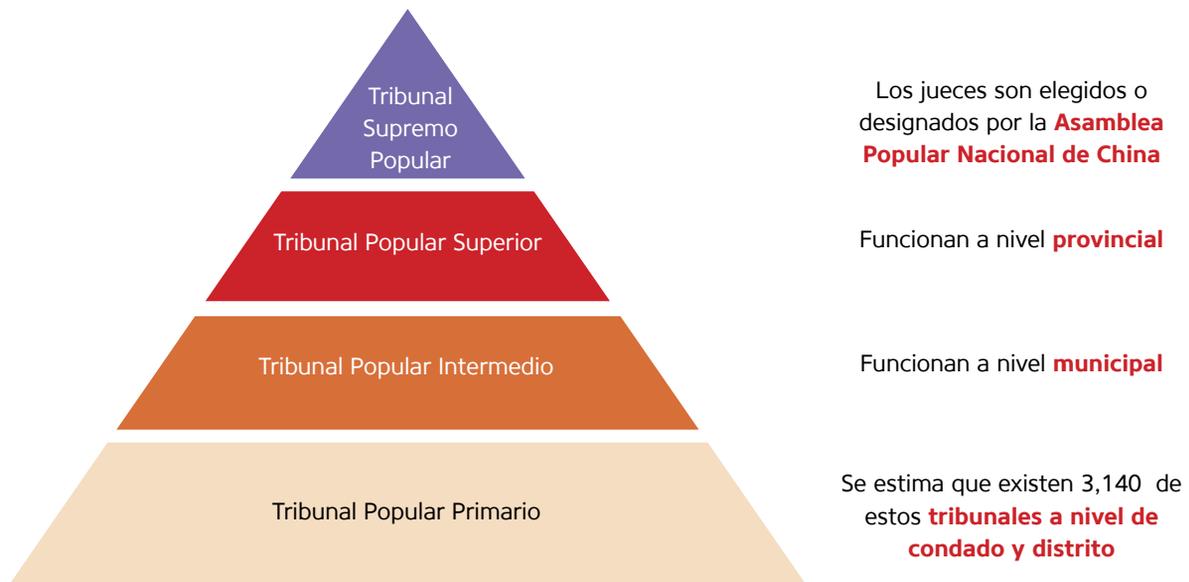
Claudia Martínez: hay que enfocarse desde la cultura legal china y no con ideas occidentales preconcebidas.

EL USO DE LA TIERRA

En China, el propietario de la tierra es el Estado chino o, en el caso de tierras rurales, la propiedad es colectiva y les pertenece a los habitantes de dicha localidad rural. Por lo tanto, lo que obtienen las personas en China respecto de sus inmuebles son una especie de derecho de superficie, pues las construcciones sobre el terreno pertenecen al propietario de los derechos de uso de la tierra y, si transfieren por venta o herencia las construcciones o edificaciones, también se transfieren los derechos de superficie. La duración de este derecho varía según su uso, siendo que para efectos de vivienda residencial el plazo es de 70 años. A medida que se acerca la primera ola de vencimientos, las personas que cuentan con estos derechos desean saber qué deben hacer con sus hogares, por lo que es necesario aclarar

El tribunal de Fanshan inauguró el Código Civil chino resolviendo una demanda de divorcio cuyo fallo tendrá un impacto social y jurídico positivo en la igualdad de género y la vida familiar en China.

LOS CUATRO NIVELES DEL SISTEMA JUDICIAL DE CHINA



qué pasa después de que expire ese derecho. Ante ello, el Código reafirma que los derechos de superficie de la tierra para las residencias se renovarían automáticamente después de su vencimiento; sin embargo, no se especifica claramente si los propietarios deben pagar algún monto por renovar ese derecho o será gratis.

PROTECCIÓN CONTRA EL ACOSO SEXUAL

El Código establece que, en caso de acoso sexual, la víctima también tendrá derecho a una compensación por parte del delincuente. En este contexto, las empresas, escuelas, universidades, etc., están obligadas a adoptar e implementar normas internas en materia de protección contra el acoso sexual, manejo de denuncias, educación y cooperación con las autoridades investigadoras, entre otras medidas.

Ahora bien, habiendo mencionado algunos casos y situaciones particulares que está generando la aplicación del Código, nos preguntamos por qué es importante que, nosotros, peruanos, entendamos cómo funciona el sistema legal chino y su derecho civil. ¿Por qué debería llamarnos la atención que China haya promulgado su primer Código Civil? Porque China es nuestro principal socio

comercial, no solo en términos de comercio exterior, sino también por las grandes inversiones que ha realizado últimamente en nuestro país, a través de sus empresas estatales y privadas. Siendo que China es tan importante para nuestra economía, es necesario conocer cómo es su sistema jurídico, sus leyes, cómo son sus empresas y qué aspectos debemos tomar en cuenta cuando vamos a firmar un contrato con una contraparte china o cuando vamos a trabajar con una empresa china. Como dijo Sun Tzu en *El Arte de la Guerra*: «Si conoces a tu enemigo y te conoces a ti mismo, saldrás triunfador en mil batallas».

Finalmente, si bien debemos conocer más a China en su aspecto legal, considero importante traer a colación lo que la mayoría de mis profesores en China me decían, que los que quieren saber de derecho chino y vienen de un mundo occidental tienden a compararlo —encontrar semejanzas y diferencias— en base al sistema legal con el cual se encuentran más familiarizados, lo cual puede conllevar a enfocarse en conceptos e ideas preconcebidas occidentales en vez de hacerlo según conceptos de la cultura legal de China, lo que promueve que se considere al sistema legal chino como un sistema originariamente fallido. **CT◀**

LOS NUEVOS EMBAJADORES

Frutas frescas, hortalizas y granos andinos obtienen gran demanda en China y en todo el mercado asiático por sus poderes nutritivos, ideales para estos tiempos de pandemia. El interés que despiertan echa luz sobre otros productos locales.

Escribe GIULIANA LEVANO

A

fines de enero pasado, las principales avenidas de las ciudades chinas de Beijing y Shanghai lucieron paneles con la marca Super Foods Perú, en los que se promocionaron los superalimentos peruanos que encierran un sorprendente poder

nutritivo. También, en las paradas de buses y centros comerciales, se informó al público sobre las maravillas que produce el lejano país de América del Sur, con el que China mantiene lazos históricos; este mensaje se reforzó a través de plataformas digitales y se estima que alcanzó un millón de visualizaciones.

Se considera superalimentos a un conjunto de cultivos —entre los que destacan algunas frutas, hortalizas y granos andinos— que son ricos en vitaminas y minerales y que contribuyen a fortalecer el sistema inmunológico, así como ciertas especies marinas pródigas en vitaminas y ácidos grasos omega-3. Esto significa que son alternativas con gran ventaja en momentos en que se requiere una alimentación saludable y,



Mario Ocharán, director de Promoción de las Exportaciones y director de Inversiones de Promperú.

además, generan muchas oportunidades, pues constituyen un nicho de mercado en alza.

«La campaña de Super Foods Perú estuvo a cargo de las dos oficinas comerciales que tenemos en Beijing y Shanghai —refiere Mario Ocharán, director de Promoción de las Exportaciones de PromPerú—. El primer trimestre del año suele ser el de mayor negociación allá, pues se inicia con la celebración del Año Nuevo chino». En 2020,



se exportó a China 157 millones de productos bajo la marca Super Foods Perú, lo que significó un crecimiento del 5% respecto de 2019 y representó 53,000 toneladas de envíos.

Los tres cultivos con mayor demanda en el mercado chino fueron los arándanos frescos (casi 75 millones de dólares), uvas frescas (38 millones de dólares) y paltas frescas (26 millones de dólares). Las mandarinas frescas están recibiendo un interés importante, al punto que se

espera que alcancen pronto los primeros lugares: su exportación en 2020 sumó 15 millones de dólares, lo cual significó un crecimiento del 50% con respecto al año anterior.

La exportación de arándanos creció en 5% con relación a 2019 y las paltas lo hicieron en 2%. Las uvas, en cambio, se mantuvieron estables porque su consumo tradicional en febrero y marzo de 2020 se vio alterado por la pandemia y el confinamiento obligatorio.

UNA OPCIÓN PARA MEDIANOS Y PEQUEÑOS

La agroexportación peruana ha alcanzado un nivel de madurez tal que ahora se dirige a nichos de mercado específicos. Tal es el caso de los alimentos funcionales, o «de diseño», que tienen un efecto positivo en la salud, más allá de la nutrición básica, y son los que cuentan con una mayor presencia en el mercado chino.

«Sus productores son, generalmente, empresas medianas y pequeñas que tienen una opción de comercio con China: hablamos del maíz gigante del Cusco, la quinua en grano, el sachu inchi y el camu camu, que viene creciendo poco a poco desde 2018. Calculamos que sus ventas pueden alcanzar este año los 3 millones de dólares, lo cual significará un crecimiento importante, impulsado por la pandemia», sostiene el ejecutivo de PromPerú.

Sobre el rol de PromPerú, Ocharán menciona que «funciona como un puente entre la oferta exportable peruana y el mercado chino a través de nuestras oficinas en Hong Kong, Shanghai y Beijing. También ofrecemos programas de capacitación y asistencia técnica, con rutas especializadas exportadoras tanto para el mercado chino como para el asiático en general. Aconsejamos sobre diversos aspectos, sea logísticos, financieros, de negociación y hasta culturales. Damos una asesoría muy especializada a unas 15 o 20 empresas, a través de un programa que se repite unas 10 veces al año, de manera que estamos ayudando a más de 250 empresas a fortalecer sus capacidades de exportación, sea en el mercado chino o asiático».

El ente promotor, además, provee a las empresas de información generada por la inteligencia comercial peruana y por las oficinas comerciales. Cuando ya están preparados, se hacen ruedas de negocios virtuales para los diferentes sectores, sea textil y confecciones, servicios, y en especial de superfoods, tanto para empresas agrícolas como pesqueras.

«Debido a la emergencia sanitaria, el año pasado no hemos cobrado nada por estos servicios, y esperamos que este año tampoco lo hagamos. Así ocurrió con la participación peruana en la feria Asia Fruit Logística, que se hizo de manera virtual en Singapur con miras

¿Quiénes nos compran?

Nuestro consumidor final en China es un *millennial* o *centennial* que busca comer variado y saludable, pero que también busca experiencias (aprecia mucho la cultura y la historia) y estatus, porque estos productos son costosos en el mercado chino. Están dirigidos exclusivamente a un nicho de poder adquisitivo importante, lo cual en China significa millones de personas: todavía nuestros productos no llegan al 2% de ese mercado. Queda, entonces, mucho camino por recorrer.

Una «tienda bandera» peruana en internet

Algunos de nuestros superalimentos con valor agregado se ofrecen también, desde diciembre de 2020, a través de las principales plataformas chinas de *e-commerce*, como Jingdong o Alibaba, lo cual ayuda muchísimo para su comercio y posicionamiento: recordemos que Jingdong cuenta con cerca de 362 millones de usuarios activos y Alibaba es uno de los 20 sitios web más visitados del mundo.

María Luisa Pujalt, socia fundadora y gerente general de Laurie & Pujalt, la empresa que produce sal de Maras de Natural Crystal Salt (ver recuadro) cuenta que «Promperú hizo en China un lanzamiento extraordinario, con una conferencia de prensa a la que asistieron muchos medios. La presentación tuvo mucho impacto. Es un gran trabajo el que están haciendo allá».

Por su parte, Mario Ocharán explica que «Estas plataformas se dirigen sobre todo a los *retailers*, al canal moderno. Estamos estableciendo un centro de distribución en China para que tanto un comprador B2B o un B2C puedan seguir estos productos y nosotros lleguemos mucho más rápido a completar los procesos de compra que se generan a través del *e-commerce*».



Los superfoods peruanos se venden también a través de las tiendas chinas en línea JD.com y Tmall.com



La pequeña empresa que quiere conquistar al gigante

Laurel-Pujalt es la empresa peruana que produce sal de Maras *gourmet* en diversas presentaciones. Está dirigida por una mujer, María Luisa Pujalt, quien, desde diciembre de 2020, ingresó a Jingdong como parte del grupo de empresas peruanas que se promociona en esa plataforma.

María Luisa nos cuenta que «Estamos vendiendo la sal de Maras china en presentación de 150 gramos y también los molinillos de 100 gramos. En la página de nuestros productos se ha colgado un video traducido al chino y se han colocado imágenes y presentaciones muy bonitas. Se ve el esfuerzo y esmero que han puesto PromPerú y la plataforma china. Ha habido mucho entusiasmo para dar a conocer nuestros productos».

Laurel-Pujalt tiene ya diez años en el mercado *gourmet* peruano y decidió dar el salto a un mercado enorme. «Hemos sido pocos los seleccionados: teníamos

que ser productos con mucho valor agregado —añade Pujalt—. Se requiere mucho esfuerzo. Nosotros contamos con certificaciones internacionales como HACCP, que garantiza la trazabilidad de nuestros productos. Otra exigencia era tener la Marca Perú, para lo cual hemos pasado por una evaluación muy rigurosa. La presentación, por ejemplo, tiene que ser de gran calidad para que lo que se exhiba haga quedar bien al país».

«Quiero destacar el extraordinario trabajo que está haciendo PromPerú. Ellos nos han acompañado desde hace más de un año, durante toda la pandemia, y el profesionalismo que han demostrado es increíble: nos hacen seguimiento, nos han capacitado para el *marketing*, para el *e-commerce*, el etiquetado y la presentación. Es una enorme ayuda para las pequeñas empresas que queremos hacer un buen trabajo».

al mercado asiático en general. Esperamos que la situación se regularice y, a partir del tercer trimestre de este año, estemos en la capacidad de visitar estos países con empresarios peruanos y activar la participación nacional con superalimentos», afirma el también director de Inversiones de PromPerú.

En cuanto a la proyección y los desafíos de estos productos, Ocharán explica que «A través de estos productos estrella que todavía no son consolidados, pero que están creciendo a ritmo muy fuerte, vamos a comenzar a jalar otros productos. Claro que en el rubro alimentario está siempre la dificultad del acceso sanitario, por lo cual estamos trabajando con el Gobierno chino y Senasa para incrementar el portafolio de productos que ofrecemos a ese mercado. Creemos que con esta estrategia de marcas sectoriales se está posicionando muy bien el sector de *superfoods*, que, desde 2020, a pesar de ser un año muy complicado, ha empezado a experimentar un punto de inflexión: ahora comienza una curva ascendente que va a ir muy rápido hacia arriba». **CT**

PECES DE AGUA DULCE

Los aldeanos de Higrompampa en Huánuco y la Empresa de Generación Huallaga S.A. echaron las redes para un proyecto rentable, autosostenible y amigable con el medioambiente.

E

l 24 de enero de 2020 fue el día fijado por los aldeanos de Higrompampa para la primera cosecha; con los nacientes rayos del sol, echaron las redes en la poza de agua dulce. Era la culminación de un ansiado proyecto que comenzó 10 meses atrás con la firma de un convenio

con la Empresa de Generación Huallaga S.A. (EGH) bajo el liderazgo de China Three Gorges Corporation (CTG), empresa encargada desde 2019 de la operación de la Central Hidroeléctrica de Chaglla, en el departamento de Huánuco.

Ese día, como si se repitiera el episodio bíblico, las redes salieron cargadas de peces paco que aleteaban con sus carnes prietas y escamadas, para júbilo de los comuneros. Para la comunidad campesina era el comienzo de un nuevo emprendimiento económico —vendieron más de 700 kilos de carne de pescado y obtuvieron un ingreso de más de 8,000 soles para reinvertir en la segunda cosecha—, y

asegurar una nueva fuente nutricional de alta calidad para las mesas de las más de 40 familias de la comunidad y los poblados aledaños. «Antes, teníamos que pescar en el río o comprar en otros pueblos para comer peces. Ahora, no solo nos alimentamos con la crianza, sino que también logramos más ingresos con la venta», explica el aldeano Filomeno Trujillo.

El proyecto Mi Piscigranja Comunal es una muestra más de la amistad entre China y América Latina. Al observar que la población que vive en el área de influencia directa de la Central Hidroeléctrica Chaglla sufría de aislamiento geográfico y pobreza, la empresa China Three Gorges Corporation (CTG) se propuso promover y apoyar a los campesinos para que sean actores principales de su propio desarrollo aprendiendo a realizar actividades sostenibles que no afecten su medioambiente.

Fue así como el 16 de junio de 2019 se firmó el Convenio de Apoyo Social 001-2019 entre la Empresa de Generación Huallaga S.A. (EGH) y la Asociación Comunal del Caserío de Higrompampa, con la finalidad de desarrollar la actividad de acuicultura.



La crianza de peces tropicales es una buena alternativa y la cosecha de especies como el paco es muy rentable.



El día de la cosecha de su granja de peces. Antes se dedicaban al cultivo del maíz y cría de animales domésticos para autoconsumo.

El programa contempló un período de 6 meses de capacitación mediante talleres teóricos y prácticos, que enseñó a los comuneros a desarrollar la técnica de crianza para la producción de peces. Además de contratar al experto que brindó la capacitación, la empresa apoyó con maquinarias y financiamiento para la construcción del estanque de 20 x 50 m de extensión y 2 m de profundidad, y la compra de alevinos (crías de pez).

Antes, los campesinos de Higrompampa vivían de actividades como el cultivo del maíz y la cría de animales domésticos para su autoconsumo; gracias a la piscigranja, han adquirido nuevos medios para sostenerse y, actualmente, ya van por la segunda cosecha de peces paco.

La EGH elaboró, además, un programa de reproducción de alevinos nativos en colaboración con el Instituto de Investigación de la Amazonia Peruana (IIAP), lo que permite al pueblo aumentar sus rentas con peces de mayor valor económico, como la carachama. Este programa fue premiado por el Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura del Perú.

El gerente de Sostenibilidad de la EGH Carlos Vásquez expresó su confianza en el futuro, ya que se ha construido un nuevo estanque y se

esfuerzan por ofrecer comidas y otros servicios turísticos. Además, algunos caseríos cercanos han mostrado su interés en participar. «Queremos dar más valor agregado a los peces y damos la bienvenida a más pueblos para integrarse en este programa», subraya Vásquez.

Asimismo, la EGH ha formado un equipo dedicado a la forestación alrededor del embalse, ha prestado servicios gratuitos de autobús y lancha al pueblo, donado libros y cuadernos a las escuelas locales y tiene planeado lanzar un programa agrícola de palta para crear ingresos este año.

«Es nuestra responsabilidad generar continuamente electricidad limpia al servicio de los peruanos, proteger el medioambiente ecológico y promover la vida de las comunidades dentro de la Central, dice con orgullo Elcio Mauricio, director de Operación y Mantenimiento de la EGH.

Como la tercera más grande de Perú, la central de Chaglla cuenta con una capacidad total instalada de 45,6 megavatios y una producción eléctrica anual de 2,400 millones de kilovatios por hora, lo que representa el 7% del consumo nacional (RL). **CT**◀

LOS AÑOS AUSPICIOSOS

Con crecimiento sostenido del comercio bilateral, incremento de exportaciones no tradicionales aún insuficiente y mayor número de productos exportados, el TLC con China cumple una década desde su entrada en vigencia. La optimización del acuerdo deberá hacer ajustes necesarios también en materia de inversión.

Escribe SERGIO CARRASCO

C

ircunstancias particulares enmarcan el décimo año de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Perú y China. De un lado, el 50 aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas bilaterales y, asimismo y en distinta escala, el décimo aniversario de creación de

la Cámara de Comercio Peruano China (Capechi) y, de otro lado, un escenario mundial marcado por la pandemia y, como consecuencia de ella, inmerso en una transformación con alcances no

del todo predecibles en la economía, el comercio y la inversión, entre otros muchos aspectos.

En términos generales, la década transcurrida desde el 1 de marzo de 2010 encumbró a China como primer socio comercial de nuestro país e impulsó vigorosamente la inversión china en el Perú, convirtiéndose en el inversionista minero que exhibe mayor dinamismo (controla aproximadamente 20% de la cartera de proyectos mineros y es el principal destino de exportación de productos metálicos), fenómenos ambos jalonados por el referido acuerdo.

Visto desde otra perspectiva, en palabras del embajador de China en el Perú, nuestro país es el cuarto mayor socio comercial del gigante asiático en América Latina.



Pero ¿cuáles son los detalles del impacto del TLC y cuáles sus proyecciones y expectativas en torno de la optimización del mismo? Tales preocupaciones fueron materia del seminario a distancia «TLC Perú-China: 10 Años de Progreso y Beneficios» organizado por Capechi, con la participación del viceministro de Comercio Exterior Diego Llosa, los embajadores del Perú en China y de China en el Perú, Luis Quesada y Liang Yu, respectivamente, el director general de Asuntos Económicos del Ministerio de Relaciones Exteriores, embajador Luis Tsuboyama, y el presidente de Capechi José Tam. Asimismo, un panel integrado por el exministro de Comercio Exterior y Turismo Edgar Vásquez, la directora del Centro de Estudios de China y Asia Pacífico de la Universidad del Pacífico Rosario Santa Gadea, el *country senior* de PwC Perú Orlando Marchesi,

y el gerente de Asuntos Corporativos de Minera Chinalco y vicepresidente de Capechi Álvaro Barrenechea.

BENEFICIOS AL TRASLUZ

En una amplia exposición, el viceministro de Comercio Exterior destacó el papel del comercio externo en la política comercial del país y su impacto en la economía, con cifras prepandemia: 1.6 millones de empleos asociados a exportaciones, más de 8 mil empresas exportadoras (72% de ellas pymes), incremento del comercio de bienes y servicios de 35% del PIB (2000) a 46% (2019) que refleja una creciente inserción en las cadenas internacionales de valor, impulso a la diversificación reflejada en 4,755 productos exportados, y promoción



Embajadores de China en Perú, Liang Yu, y del Perú en China, Luis Quesada, relievieron beneficios y desafíos de la relación bilateral y del TLC.

de la descentralización, a través de una oferta exportable y nuevos productos de distintas regiones del país. Desde luego, como señaló Diego Llosa, la pandemia ha afectado negativamente la demanda, el consumo y los precios, particularmente, de las materias primas. También, ha tenido consecuencias similares debido al confinamiento inicial en la producción y la oferta exportable. A esto se añaden los problemas derivados de las mismas causas, que, sin embargo, han venido siendo superados paulatinamente.

Señales y pronósticos coinciden, en efecto, acerca de una recuperación de nuestra economía y, en particular, de nuestro comercio exterior, que el viceministro de Comercio Exterior atribuye a la red de acuerdos comerciales, puesto que, no obstante ser la nuestra una economía pequeña, está bastante integrada al mercado internacional. De hecho, alrededor del 90% de nuestras exportaciones está dirigido a mercados de países socios. Al respecto, destacó la entrada en vigencia del TLC con Australia a partir de febrero 2021, los

avances en el TLC con Gran Bretaña (que el Congreso aprobó días antes del fin de 2020) y los avances en las negociaciones con el mismo fin con India.

En cuanto al TLC con China, el viceministro resaltó su importancia no solamente por sus beneficios directos, sino también en relación a la participación de Asia en el comercio internacional peruano, que se ha incrementado hasta alcanzar el 42% de nuestras exportaciones en 2019 siendo los mercados de destino China, principalmente, pero también Corea, Japón e India. En ese sentido, el TLC con China constituye un hito en la relación comercial y económica con la región Asia Pacífico, que era considerada un mercado distante por muchos operadores económicos. A una década de vigencia del TLC, hay cada vez más exportadores que consideran natural la búsqueda de mercado en China y son numerosos los emprendimientos cuya actividad está basada en importaciones de China. Como todo TLC, este abarca medidas arancelarias y no arancelarias (sanitarias y obstáculos

Potencial por realizar

Hay oportunidades por aprovechar para muchos productos peruanos, incluyendo algunos que ya se exportan

Para el viceministro de Comercio Exterior, el crecimiento de la economía china —y las consecuentes preocupaciones por la seguridad alimentaria y la consolidación del poder adquisitivo de las clases medias chinas— abre oportunidades para la exportación de productos alimenticios.

En ese sentido, recordó el potencial no realizado de productos peruanos que ya ingresan a China, como langostino (85%) paltas (69%), uva (65%), arándanos (60%), entre otros.

Pero también se requiere continuar trabajando para suscribir los protocolos sanitarios correspondientes a nuevos productos, entre los cuales se cuentan en lugar expectante el plátano fresco y la granada. También se mantienen constantes las gestiones para el acceso de la carne de ave y de cerdo, pecana, plantas de arándanos, frutos procesados (pulpa congelada de palta, arándano y mango), y otros.



Uva, mango y palta son algunos de los productos priorizados para su promoción en China.

Entre los productos alimenticios priorizados para la promoción en China, se encuentran productos agroindustriales frescos, tales como la palta, la uva, el mango, la mandarina y el arándano; alimentos procesados (*ready to eat*), como el espárrago y la alcachofa; alimentos funcionales, como la maca y la quinua; productos hidrobiológicos congelados, como el langostino y la pota. Así también el café y el chocolate.

No solamente hay productos alimenticios en el portafolio de productos priorizados. También se incluyen los siguientes: en el rubro vestimenta, prendas de alpaca de tejido de punto (*cardigans*, *sweaters*, accesorios de puntos, bufandas,

pashminas), prendas de alpaca de tejido plano (abrigos, capas, accesorios en plano, bufandas, pashminas); en el rubro decoración y regalo, figuras de animales y personajes; en el rubro manufacturas diversas, cosmética y salud, colorantes naturales; y en el rubro de manufacturas de madera, pisos y maderas aserradas.

técnicos al comercio) en relación al comercio de bienes, e incluye, además, tanto servicios e inversiones como movimiento de personas de negocios, cooperación y propiedad intelectual. Su marcha es objeto de seguimiento por parte de una comisión administradora del TLC, que se ha reunido en dos ocasiones (2012 y 2018) y, según anunció, lo hará próximamente para continuar con el fortalecimiento del acuerdo.

MENSAJE DETRÁS DE LAS CIFRAS

En estos 10 años de vigencia del TLC, el comercio bilateral se ha más que duplicado. Nuestras exportaciones a China acumularon un valor agregado de más de US\$ 89 miles de millones de dólares, si bien un muy modesto 4.3% correspondió a exportaciones no tradicionales. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones a China

—tradicionales y no tradicionales— fue de 11.6%. La tasa es tanto más significativa si se compara con el 2% que corresponde a la tasa promedio anual de las exportaciones de América Latina.

En el rubro de las exportaciones no tradicionales, desde la entrada en vigencia del TLC, los que más crecieron fueron los sectores agropecuario (28%), pesquero (19%) y minero no metálico (19%).

En 2019 —último año de actividad comercial internacional en condiciones normales—, China fue el mercado de destino del 29% de nuestras exportaciones y aquellas no tradicionales, principalmente provenientes del sector agroexportador (uva, arándanos, sobre todo), registraron un récord histórico.

Según el *Estudio de Aprovechamiento del TLC Perú-China a 10 años de vigencia* del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), en la señalada década se registraron 786 nuevos productos exportados a China, por un valor acumulado de exportaciones de 2,014 millones de dólares. De dichos productos, el 96% pertenece al sector no tradicional, particularmente, de los rubros metalmecánico (con una participación de 26%), químico (16%) y textil (16%).

Por otra parte, se registraron 1,578 nuevas empresas exportadoras a China, cuyos envíos alcanzaron un monto acumulado de 23,803 millones de dólares.

En lo que respecta a las importaciones, el crecimiento promedio anual de materias primas y productos intermedios fue de 14%, el de bienes de consumo fue 12% y el de bienes de capital y materiales de construcción fue 10%.

AJUSTES NECESARIOS

Aunque el proceso para la llamada optimización del TLC se dio mediante la evaluación bilateral de sus resultados, la negociación propiamente dicha se inició en 2019 y, desde entonces, se han sucedido 4 rondas entre las autoridades concernidas en el asunto de ambos países. Según el Mincetur, durante la emergencia sanitaria y hasta lo que va de 2021, los equipos han continuado trabajando y coordinando, a través de medios virtuales.

Las áreas o aspectos a optimizar que se han identificado son los siguientes:

- Inversión; la idea es establecer un marco que impulse el incremento y la diversificación de los flujos provenientes de China, que actualmente están concentrados en minería (55%) y finanzas (42%), orientándolos a la digitalización y telecomunicaciones, entre otros.
- Facilitación de procedimientos y trámites, con el objetivo de simplificarlos y hacerlos más claros, liberando de trabas operativas que afectan sobre todo a las mipymes para alcanzar los beneficios.
- Fortalecimiento de la cooperación aduanera, con el propósito de lograr una mayor eficiencia y garantizar un mayor flujo de comercio.
- Incorporación de aspectos referidos a la digitalización aprovechando los beneficios que hoy ofrecen las tecnologías, asunto sobre el que no estuvo contemplada la inclusión de un capítulo —dado su incipiente desarrollo cuando se negoció el TLC—, pero que hoy es un canal fundamental en el comercio y para el cual se requiere regular las certificaciones electrónicas.

A su vez, el embajador de China en el Perú expresó que la optimización del TLC elevará el comercio bilateral a un nivel superior. Tras destacar la coincidente oposición al proteccionismo de parte de China y el Perú, aludió a la complementariedad de las economías de ambos países y a la importancia de las importaciones chinas en la transformación digital. Todas las mesas temáticas han alcanzado avances importantes al momento. Según el Mincetur, a la fecha, destacan en la negociación los avances en cuanto a reglas y procedimientos de origen y en materia de propiedad intelectual. Los temas aún pendientes de negociación son pocos y específicos.

RETOS Y OPORTUNIDADES

En opinión del director de Asuntos Económicos del Ministerio de Relaciones Exteriores peruano, persisten desafíos en cuanto al flujo comercial asimétrico, ya que el Perú continúa exportando mayoritariamente *commodities*, a pesar del incremento de nuestras exportaciones, aún de las no tradicionales. Sostuvo que una de las formas de mejorar esta



786 nuevos productos exportados a China, por un valor acumulado de 2,014 millones de dólares en diez años de vigencia del TLC.

asimetría en el intercambio podría ser a través de inversión china destinada más allá de la minería y las finanzas, orientadas a desarrollar competencias a través del flujo tecnológico y de conocimiento.

De manera concordante, el exministro de Comercio Exterior y Turismo destacó el crecimiento de la economía china en un escenario duro y complejo como el actual, lo que considera que abre posibilidades de expandir el comercio y las inversiones. Pero señaló que también plantea la necesidad de profundizar la sinergia entre los sectores público y privado, por ejemplo, en los esfuerzos que realizan la Cancillería y el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) para la suscripción de nuevos protocolos fitosanitarios que allanen el acceso de nuevos productos al mercado chino y diversifiquen las exportaciones, con el fin de darle un nuevo perfil a la balanza comercial.

A manera de referencia digna de consideración, el exministro refirió que, mientras que en el caso de las exportaciones a China menos del 5% corresponde a

exportaciones no tradicionales, en el caso de las exportaciones a Estados Unidos, las exportaciones no tradicionales superan el 70%. Asimismo, coincidió en la necesidad de diversificar las inversiones chinas en el Perú. Al respecto, para el arribo de nuevas inversiones en otros rubros, consideró clave el proyecto del puerto de Chancay, que lleva adelante el consorcio Cosco Shipping Ports, que reúne a la naviera estatal china Cosco Shipping y la minera peruana Volcan, y está destinado a ser un *hub* logístico de recepción de carga de China y Asia, en general, y de trasbordo para los países de la costa oeste de Sudamérica.

El embajador de China en el Perú relievó la importancia de dicha obra y destacó que el Perú es el destino preferido de inversiones de su país en América Latina, habiendo llegado ya a nuestro país 170 empresas chinas, casi 7 veces más que antes de la suscripción del TLC.

Asimismo, manifestó que paltas, uvas, arándanos y langostinos peruanos han enriquecido la carta alimenticia de los chinos y destacó el gran potencial de productos de exportación no tradicional peruanos, tales como harina de algas, textiles, entre otros.

Apuntando a la necesidad de diversificar la oferta peruana, a su vez, consideró indispensable prestar atención a las preferencias del mercado chino y, en particular, al crecimiento de la demanda doméstica y por productos de calidad.

Con relación a la diversificación de la oferta exportadora no tradicional peruana, la directora del Centro de Estudios de China y Asia Pacífico de la Universidad del Pacífico refirió que la transformación económica de China abre oportunidades, por cuanto la tendencia a la deslocalización de su producción a países cercanos también representa una oportunidad para el diseño de una política de exportaciones que puedan insertarse en esas cadenas de valor.

El *country senior* de PwC Perú se refirió puntualmente a un aspecto indispensable para brindar seguridad a los negocios bilaterales: la necesidad de eliminar la doble imposición. Actualmente, el Perú tiene sendos convenios que eliminan la doble tributación con ocho países, y entre ellos no está China. **CT◀**

Crecimiento diferenciado

Fueron 2,805 empresas peruanas, mayormente microempresas, las que dejaron de exportar a los distintos mercados internacionales el año pasado. El número es mayor en 13.6% respecto al registrado en 2019 (2,469 empresas), según estadísticas recogidas por el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores (CIEN-ADEX). No obstante, el número de **empresas que exportaron a China** (584) creció 1.8% (8 adicionales respecto al año precedente).

Según su tamaño, de las 584, correspondieron 282 a la gran empresa, 23 a la mediana empresa, 147 a la pequeña empresa y 132 a la microempresa. En el caso de la gran empresa y de la microempresa, se registró un descenso en el número (7 y 1, respectivamente), en tanto que, en lo que se refiere a la mediana y pequeña empresa, hubo más empresas que exportaron a China (9 y 7, respectivamente). A lo largo de la última década —la de vigencia del TLC—, se registraron 1,578 nuevas empresas exportadoras a China, que acumularon envíos con un valor de US\$ 23,803 millones. El 74% de estas empresas fueron micro y pequeñas exportadoras.

Por SERGIO CARRASCO

Destino principal

El monto de las **exportaciones** peruanas a China en 2020 fue de 11,115,238.7 miles de dólares FOB, lo que representó el 28.27% de nuestras exportaciones totales en el año. De otro lado, el monto de las exportaciones a Hong Kong en el mismo período sumó 191,746.3 miles de dólares FOB, siendo el 26º destino de nuestras exportaciones, según el valor de las mismas.

Cobre, hierro, harina de pescado **Minerales** de cobre y sus concentrados, **cátodos** y secciones de cátodos de cobre refinado y minerales de hierro y sus **concentrados**, fueron los principales productos de exportación en el año según el valor de los envíos, los mismos que ascendieron a 5,925,828.2 miles de dólares FOB, 1,135,097.9 miles de dólares FOB y 1,076,150.3 miles de dólares FOB. Seguidamente, se ubicó la exportación de **harina, polvo y pellets de pescado**, que alcanzó un valor de 905,522.8 miles de dólares FOB. Los envíos de **grasas y aceites de pescado** sumaron otros 33,475.8 miles de dólares FOB.

Arándanos, uvas y paltas

Los principales productos no tradicionales de exportación agrícola a China en el año 2020 fueron



los **arándanos rojos**, mirtilos y demás frutos del género *vaccinium* frescos, las **uvas frescas**, y las **paltas frescas o secas**. El valor de exportación de estos productos ascendió a 72,030.3 miles de dólares FOB, 37,522.2 miles de dólares FOB y 26,279.4 miles de dólares FOB, respectivamente.

Del mar nuestro

Las exportaciones de **jibias (sepias)** y **calamares** y de **mejillones congelados** sumaron por su parte 51,172.7 y 44,680.7 miles de dólares FOB durante el año.



Al alza

A 1,034,922.9 miles de dólares CIF ascendió el monto de las **importaciones** de China en enero pasado, la fecha más reciente de estadísticas oficiales. La cifra supera la alcanzada en enero de 2020: 955,403.4 miles de dólares CIF y, en los últimos 12 meses, solamente fue menor que la alcanzada en octubre y diciembre del año pasado (1,066,110.2 y 1,268,574.9 miles de dólares CIF, respectivamente). Las importaciones de China sumaron 10,310,219.4 miles de dólares CIF en 2020.



Computadoras y teléfonos

Las máquinas automáticas para tratamiento y procesamiento de datos, digitales portátiles (**laptops**) y los **teléfonos móviles** (celulares) y de otras redes inalámbricas se ubicaron a la cabeza de las importaciones en enero de 2021, con valores de 89,179.6 y 85,527.2 miles de dólares CIF. También se importaron **aparatos de telecomunicación** por corriente portadora o telecomunicación digital por 10,980.6 miles de dólares CIF.

Vehículos y televisores

La importación de **vehículos ensamblados** con motor de pistón de cilindrada superior a 1,000 cm³ pero inferior o igual a 1,500 sumó 28,537.7 miles de dólares CIF, en tanto que la correspondiente a **motocicletas y velocípedos** con motor de embolo alternativo de menor cilindraje (50 a 250 cc) ascendió a 28,353.9. A su vez, el valor de los televisores importados alcanzó los 8,567.6 miles de dólares CIF.

EXPORTACIONES DEL PERÚ A CHINA VERSUS TOTAL (miles de dólares FOB) Enero-diciembre 2020

TOTAL	GENERAL	CHINA
ENERO	3,709,306.9	965,852.1
FEBRERO	3,406,369.7	848,270.3
MARZO	2,747,401.5	794,169.8
ABRIL	1,860,493.9	555,447.2
MAYO	1,996,191.8	447,445.9
JUNIO	2,813,473.0	728,384.4
JULIO	3,572,312.6	1,313,733.3
AGOSTO	3,352,514.1	902,701.8
SETIEMBRE	4,062,103.6	1,270,748.8
OCTUBRE	4,166,068.4	1,265,759.9
NOVIEMBRE	3,657,458.1	960,690.0
DICIEMBRE	3,967,168.1	1,062,035.2
Total anual	39,310,861.7	11,115,238.7

Fuente: Sunat

IMPORTACIONES CHINAS DESDE EL PERÚ VERSUS TOTAL (miles de dólares CIF) Enero-diciembre 2020

TOTAL	GENERAL	CHINA
ENERO	3,735,671.5	955,403.4
FEBRERO	3,111,989.1	792,081.1
MARZO	2,686,658.8	424,681.6
ABRIL	2,457,447.2	567,265.7
MAYO	2,312,234.5	822,457.3
JUNIO	2,358,507.5	824,188.8
JULIO	2,784,582.6	858,003.0
AGOSTO	2,835,719.1	863,757.5
SETIEMBRE	3,046,452.9	857,816.0
OCTUBRE	3,365,995.3	1,066,110.2
NOVIEMBRE	3,442,979.0	1,009,879.8
DICIEMBRE	3,925,854.3	1,268,574.9
Total anual	36,064,091.9	10,310,219.4

Fuente: Sunat

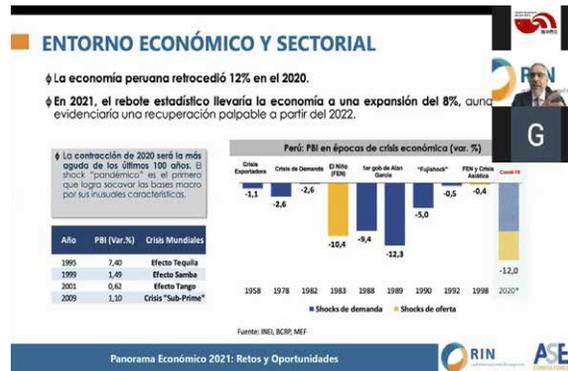
El escenario de la pandemia de COVID-19 no ha detenido las actividades de la Cámara de Comercio Peruano China, Capechi, que ahora las viene realizando de manera virtual. Durante estos meses se han organizado seminarios, talleres y capacitaciones para los socios y aliados de negocios de Capechi, con el objetivo de seguir impulsando el comercio entre el Perú y China.

■ Panorama económico 2021

Tras un 2020 que afectó severamente el índice del PIB, este año el panorama económico se muestra favorable según el Banco Mundial. Nuestro país podría lograr una tasa de crecimiento de 7.6%. El taller «Panorama económico 2021: retos y oportunidades», organizado por Capechi, Torres y Torres Lara Abogados, la Red Internacional de Negocios y ASE Consultores, compartió información económica y algunas estrategias para enfrentar los retos de los próximos años. La exposición estuvo a cargo de Julio del Castillo, magister en Finanzas de la Universidad del Pacífico y economista de la Universidad de Lima. Actualmente, es socio en Ase Consultores y director de Red Internacional de Negocios (RIN).

■ El Perú y sus socios comerciales

Con el apoyo institucional de Capechi, la Red Internacional de Negocios (RIN) realizó la 48.^a Reunión Ejecutiva de la RIN para el mercado empresarial. Las oportunidades de inversión para los sectores construcción, minería, industrial, inmobiliario, agrario, forestal y turismo fueron los temas de la agenda. La ocasión fue propicia para la mesa de discusión «Perspectivas de inversiones y negocios entre Perú y sus principales socios comerciales para los próximos 24 meses», moderada por Carlos Canales, presidente de la Canatur y socio partner de la RIN y los panelistas Aldo Defilippi, CEO de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham); Alberto Almendres Sánchez, presidente de la Cámara Oficial de España en el Perú (Cocep); y José Tam, presidente de Capechi, quien destacó a China como la única potencia económica internacional que logró un crecimiento del 2.3% en 2020 y estimó que para este 2021 la cifra superaría el 7%.



Julio del Castillo expuso acerca del entorno económico y sectorial del Perú para este año y las proyecciones para los siguientes.

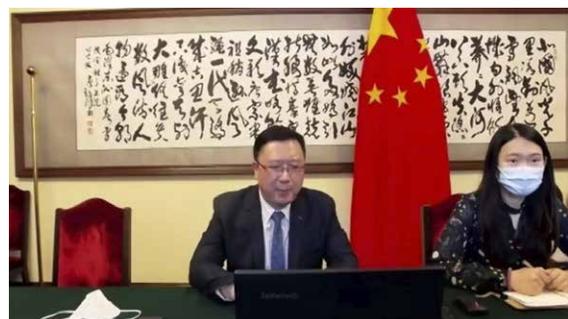
■ Importar y exportar en tiempos de COVID-19

El webinar taller «Oportunidades de negocios para importar y exportar a China en tiempos de COVID-19», brindó las claves para realizar negocios con el país asiático. Participaron Jorge Chian, exagregado económico y comercial de la Embajada del Perú en China; Rubén Tang, asesor del vicerrectorado de la PUCP y exdirector del Instituto Confucio de la PUCP; Julio Guadalupe, socio del Estudio Rodrigo Elías & Medrano Abogados; Miguel Gálvez, director de la Unidad de Investigación de Negocios

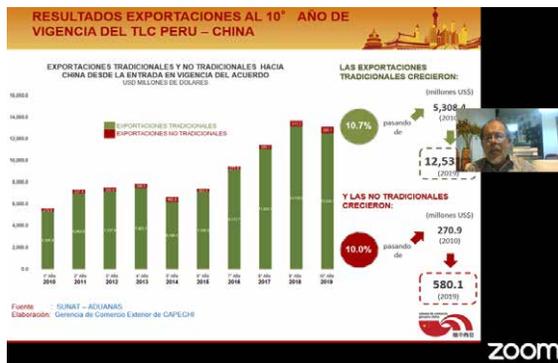
de Capechi; Enrique Gonzales, gerente de Importaciones del Banco de Crédito; Juli Gutiérrez, socia de Diez Canseco Competencia &PI; Mauricio Paredes, socio de Torres y Torres Lara Abogados; y Luiggi Matta, representante legal en políticas aduaneras de Talma Servicios Aeroportuarios S.A.

Medidas tributarias y laborales

Es imprescindible estar al día con del nuevo panorama tributario peruano y saber cómo funciona el esquema de prórrogas, declaraciones y pagos de las obligaciones tributarias; la ampliación de la suspensión perfecta de labores; la prórroga del trabajo remoto o los derechos de los trabajadores a la desconexión laboral. Todos estos temas fueron abordados en el *webinar* «Nuevas medidas tributarias y laborales: todo lo que debes saber», organizado por Capechi y Torres y Torres Lara Abogados. La exposición estuvo a cargo de la doctora Indira Navarro, socia principal y jefa del Área Tributaria, y el doctor Juan Carlos Benavente, socio principal y jefe del Área Laboral.



Encuentro entre el presidente de Capechi José Tam, Pablo Matos, Jorge Chian y Zhao Chunjiang, nuevo consejero económico y comercial de la Embajada de China.



Miguel Gálvez, director de la Unidad de Investigación de Negocios de Capechi, expuso acerca de las oportunidades que ofrece el TLC Perú-China.

Negocios con China: protocolos, idioma y cultura empresarial

China ha experimentado en los últimos años una transformación y apertura al exterior sin precedentes, y las empresas y personas que quieran visitar el país asiático con motivos profesionales o de negocios deben tener presente que es fundamental conocer su cultura y costumbres. Por ello, Capechi, la PUCP y el Instituto Confucio de la PUCP organizaron el *webinar* «Aspectos claves en el protocolo, idioma y cultura de negocios con China» con la participación del doctor Rubén Tang, asesor del vicerrectorado de Investigación de la PUCP en el Proyecto Relaciones PUCP-Asia; el Ing. Jorge Chian, director ejecutivo de Capechi y Patricia Pérez-Albela, coordinadora académica del Instituto Confucio de la PUCP.

Nuevo consejero económico y comercial de la Embajada China

A inicios de este año, se realizó el encuentro entre el presidente de la Cámara de Comercio Peruano China José Tam y el nuevo consejero económico y comercial de la Embajada de la República Popular China Zhao Chunjiang. La reunión tuvo como tema principal la relación bilateral que existe entre ambos países a nivel político, económico-comercial y cultural. La cita contó con la presencia de Zhang Lin, agregada comercial de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada; Jorge Chian, director ejecutivo de Capechi; y Pablo Matos, gerente de Comercio Exterior de Capechi.

■ Las memorias de Teresa

Capecchi lanza su primer proyecto editorial en reconocimiento a los valiosos aportes institucionales de Teresa Joo Lamg de Siu

La Cámara de Comercio Peruano China cerró el año 2020 con un gran acontecimiento: el lanzamiento de su primer proyecto editorial *Apuntes de mi vida*, libro testimonial de Teresa Joo Lamg de Siu, gerente de Capecchi, sobre su participación en el establecimiento de relaciones diplomáticas entre el Perú y China.

Galardonada en 2017 con el premio Luz de China por sus aportes al fortalecimiento de los lazos sino-peruanos, y en 2019 con la Medalla Conmemorativa del 70 Aniversario de la Fundación de la República Popular

China, que otorgaron conjuntamente el Comité Central del Partido Comunista de China, el Consejo de Estado y la Comisión Militar Central «a aquellos amigos, de cualquier condición o país, que han hecho notables contribuciones a la fundación y al desarrollo de la Nueva China», Teresa Joo Lamg de Siu fue una notable empresaria

quien, al lado de su esposo, llevó adelante a su familia sin dejar de lado sus ideales que buscaban hermanar al Perú y China.

El libro, editado por Graffiti Comunicación Corporativa, narra el devenir de Teresa Joo como periodista y empresaria tusán, que mantuvo la mira puesta en China, donde tuvo oportunidad de conocer a su último emperador Puyi, y al primer dirigente de la China contemporánea Mao Zedong; desde la década de 1960, persistió en lo que ha definido como «una doble obligación»: hermanar los países de origen y de acogida de sus ancestros. El libro recoge también los testimonios de su hijo mayor Santiago Siu, de Máximo San Román, y Eduardo Yong Mota, así como palabras del embajador de la República Popular de China Liang Yu. **CT**◀

La versión digital del libro se puede descargar sin costo ingresando a <http://capecchi.org.pe/pdf/LIBRO-TERESA-JOO.pdf>



Teresa Joo, en 2019, recibió la Medalla Conmemorativa del 70 Aniversario de la Fundación de la República Popular China.

¡GRACIAS PERÚ POR RECIBIRNOS!



DESCUBRE UNA NUEVA FORMA DE ALQUILAR Y GESTIONAR MAQUINARIA



40%

AHORRO EN
TIEMPOS DE CONTRATACIÓN



1

TODOS TUS ALQUILERES
EN UN SOLO LUGAR



100%

DIGITAL

www.wymaq.pe

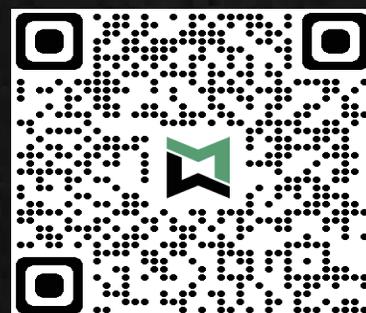
(51) 98-905-6411

infoperu@wymaq.com

[company/wymaq-com/](https://www.linkedin.com/company/wymaq-com/)

@wymaq

[Facebook.com/wymaq](https://www.facebook.com/wymaq)



社论

挑战与机遇

艰难的时期给人们和企业带来了挑战。我们无法想象,一年后,这种流行病继续影响着我们的生活,当地和全球的经济。深受众人喜爱的秘中商会和我们的战略盟友Graffiti,继续为《秘中贸易》杂志倾注精力,因为我们现在比以往任何时候都需要交流。在没有面对面的工作会议,社交会议的情况下,我们更加需要告知、分享信息,为跟踪和发展中秘经贸关系贡献力量。

在大流行和由此引发的危机中,令人难以置信的是,一家大型中国公司完成了对秘鲁电力行业一家大型公司的收购,一家大型中国银行宣布在秘鲁开始营业。无论如何,世界仍在继续,尽管项目可能更具挑战性和复杂性,但我们必须尽一切努力使其继续向前发展。这就是我们要在本杂志特别版传达的精神。该期杂志专门以矿业为主题。秘鲁是一个矿业大国,中国一直是秘鲁矿产的重要购买者,因此,这一发展动力必将带领秘鲁实现复苏,我们希望这种复苏尽快到来。我们特别感谢能源和矿业部部长海梅·加尔维兹先生的参与,艰难时期他的付出尤为重要。

除了分析、预测采矿业之外,本期杂志还涉及贸易、投资和商业领域的重要新闻,例如第一个《中国民法典》的生效,这是一个不容忽视的立法里程碑,是中国一直努力发展预防和解决商业和投资争端机制的结果,是和谐发展的体现。在新冠疫情期间,我们还庆祝了中秘签署《自由贸易协定》十周年,这是发展中秘双边贸易的基础,该协定正处于评估和更新过程中。

你们会发现更多,因为我们有很多信息要和你们分享和交流。我们必须高度重视自己的健康,要意识到挑战,那为什么不意识到危机中的机遇呢?希望不久在卫生条件允许的情况下,我们可以在秘中商会组织的活动中亲自见面、握手并听取我们邀请的参展商的介绍。同时,我邀请你们欣赏本期专刊,这份专刊充满了爱心和奉献精神。

何塞·唐

采访

“矿业是秘鲁的盟友”

秘鲁能源矿业部负责人称,中国是秘鲁矿山建设投资组合项目的第二大投资国,中国共参与七个项目,投资量达1042.5万美元。

来自塞尔吉奥·卡拉斯科的采访

在圣周和大选前几日,秘鲁能源矿业部部长海梅·加尔维兹·德尔加多忙于工作,研究在目前卫生和经济复杂形势下秘鲁采矿行业的状况和前景。

根据最近Datum的一项民意调查,有76%的秘鲁人民支持新政府采矿,然而,大多数候选人的选举提议似乎并不同意采矿。如何克服这种明显的分歧?

我无法评论候选人的提议,但我可以明确地指出,采矿是一项战略活动,该行业已显示出逐步且坚实的复苏迹象,这对振兴经济至关重要。然而,反对采矿的斗争仍在继续。2020年尽管秘鲁实行隔离措施,但仍有43.34亿美元的矿业



投资,今年有望恢复增长,投资总额将达到52亿美元。去年的采矿金属总值占全国GDP的8.8%。采矿业带来的直接就业已达到与新冠疫情爆发前2020年第一季度相近的水平。截至今年1月,采矿业共有201404名员工。2020年,38.99亿的采矿租金和特许权使用费用于抗击新冠疫情以及发展项目。在此,我不得不提及采矿和能源公司的重要捐赠,其中每天提供20吨氧气和30个供氧设备的捐赠最为突出。总之,采矿业是秘鲁的盟友,是资源和机会的创造者,并且与秘鲁共患难。秘鲁处于历史上最严重的卫生和经济危机,要摆脱这一困境,除了政治和意识形态立场外,各生产部门必须要相互支持,而采矿业在实现这一目标的作用毋庸置疑。

秘鲁经济研究所的一项研究报告估计,如果实施这40多个采矿项目(包括新投资和现有投资),投资额将达到570亿美元,为国家带来230万个新的直接和间接就业岗位。能源矿产部预测这些项目的实施将在未来几年带来什么样的收益?

目前的矿山建设组合项目包括46个项目,未来几年的投资额将达到561.58亿美元。预计仅在2021年始建清单上的七个项目的承诺投资额为357.7万美元,并将创造6000多个直接就业机会。到2025年,投资组合中总共计划执行13个项

目, 投资额为117.53亿美元, 这将转化为成千上万的就业机会, 并带动地区经济发展。到2025年, 预计全国铜产量将超过每年310万吨, 黄金产量将达到1.585亿克。这将有助于增加国民生产总值, 平衡贸易, 增加外汇收入, 增加对地方政府的经济转移。

今年4月选举产生的政府需要做些什么, 才能有效执行这些项目?

最主要的是维持社会和平稳定的环境, 以确保现有矿山的运营及新勘探和建设项目的有效实施。确切地说, 这是管理的优先任务之一, 它要求持续不断地开展工作, 并采取预防措施努力解决社会冲突。同时, 稳定投资者信心、维持法律的稳定性、尊重合同、支持项目是实现这一目标的关键因素。在本届过渡政府剩余的短时间内, 我们将执行相关重要提议, 如《小型采矿业和手工采矿业国家政策》, 巩固发展融合与良好采矿能源实践中心与矿业能源管理委员会, 加大社会管理总局的工作力度等, 旨在实现秘鲁矿业的现代化和可持续发展。

从数量和质量上来看, 中国在采矿业的存在和投资将随着40多个投资组合项目的实施而增加吗?

中国在秘鲁的投资一直至关重要。中国是秘鲁的主要贸易伙伴, 对秘鲁铜矿有巨大需求。除了为秘鲁创造就业机会和资源的大型中资矿业公司外, 如Las Bambas, 首钢和Toromochu, 在由46个项目组成的矿山建设投资组合中, 中国是第二大投资国, 中国参与的七个项目的投资总额为1042.5万美元, 占18.6%。我相信, 未来几年里, 中国的投资将继续增加, 良好的中秘关系将继续发展。

社会

特蕾莎的记忆

秘中商会发起了首个出版项目, 承认特蕾莎·何香莲女士对该商会的重要贡献。



秘中商会以重大事件结束了2020年: 启动了首个出版项目《我一生的笔记》, 这是秘中商会总经理特蕾莎·何香莲的见证书, 内容涉及她在中秘建交过程中的贡献。

因为在促进中秘关系发展方面做出了贡献, 2017年何莲香获得“中华之光”奖, 并于2019年获得“庆祝中华人民共和国成立70周年纪念章”, 这是由中国共产党, 国务院和中央军事委员会向“在新中国建立和发展过程中做出了杰出贡献的朋友”颁发的奖项。何莲香是一位著名的女商人, 她在丈夫旁边照顾家庭的同时, 也没有放弃她寻求团结秘鲁和中国的理想。

这本书由Graffiti Comunicación Corporativa出版, 讲述了何香莲作为秘鲁土生新闻工作者和女商人的发展过程。她一直将目光投向中国, 在那里她有机会见到了中国最后一位皇帝溥仪, 当代中国第一位领导人毛泽东。自1960年代以来, 她坚持自己所定义的“双重义务”: 团结原籍国和祖先的祖国。该书还包括其长子Santiago Siu, Máximo San Román和Eduardo Yong Mota的见证词, 以及中国驻秘鲁大使梁宇的讲话。

该书电子版可通过以下链接免费下载:

<http://capechi.org.pe/pdf/LIBRO-TERESA-JOO.pdf>



EXECUTIVE
SEARCH
NUGENT & DELGADO



MEMBER OF
irc { global executive
search partners

CONFIANZA QUE UNE
ND / EXECUTIVE SEARCH

Expertos en búsqueda de Ejecutivos para la Alta Gerencia y Miembros de Directorio

ALIANZAS ESTRATÉGICAS





La plataforma que te comunica con el mercado chino



Desde 1991, incentiva y promueve el intercambio comercial e inversión entre Perú y la República Popular China, asistiendo a las empresas en la promoción de sus negocios.

Servicios

- Directorio de exportadores e importadores chinos.
- Referencias comerciales de empresas chinas.
- Asesoría comercial.
- Estadística aduanera.
- Mediación comercial.
- Información de ferias y misiones comerciales.
- Asesoría en viajes de negocios.
- Asesoría y trámite de la visa china.
- Cursos, seminarios, capacitaciones, ruedas de negocios.

Productos

- Acceso a la web capechitrade.
- Semanario CAPECHITRADE.
- Síntesis Legal CAPECHITRADE.
- Reporte comercial mensual Perú – China.
- Reporte de ferias & exhibiciones en China.
- Reporte de oferta y demandas.
- Directorio virtual de socios.
- Revista institucional CAPECHITRADE.
- Entre otros servicios.