



Peru

Peru



Powierzchnia:
• 1 285 216 km²



Język hiszpański
• używany przez 83,9% populacji
• quechua 13,9 %
• aymara 1,8% ludności
Liczba ludności: 33,7 mln ludzi
- czwarte najludniejsze państwo Ameryki Południowej



Strefa czasowa:
• UTC -5



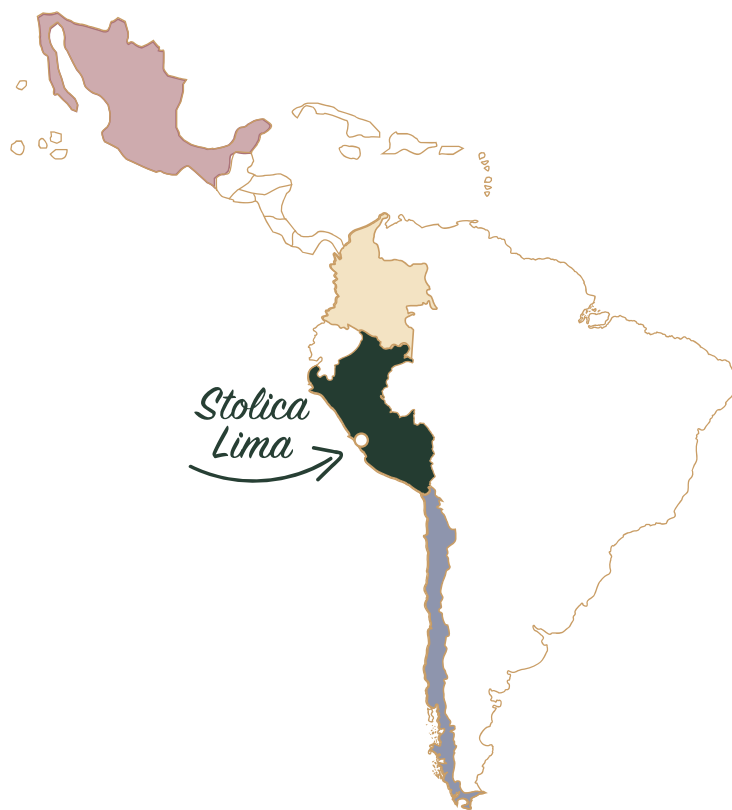
Ustrój polityczny:
• Republika



PKB ceny bieżące: 242,6 mld USD (2022)
PKB per capita: 7,126 USD (2022)¹
Wzrost gospodarczy: 3,1% (2022)
Inflacja: 8,2% (2022.01)²



Waluta: sol peruwiański (PEN)



Eksport: 63,19 mld USD (2022)

Główne towary w eksporcie: Eksport dotyczył w głównej mierze sektorów górnictwa energetycznego (66% wartości eksportu) rolnictwa i rybołówstwa, sektora chemicznego. Najważniejsze towary to: miedź, złoto, srebro, cynk, ołów, ropa naftowa i produkty uboczne, szparagi, borówki, winogrona, kawa, ziemniaki, papryka, organiczne banany, komosa ryżowa, karczochy, jagody, mango, kakao, tekstylia, mączka rybna i mocznik. W 2022 Peru było największym na świecie eksporterem borówek, winogron, quinoa, świeżych szparagów, laków barwnikowych, cementu i antracytu.

Główni partnerzy handlowi w eksporcie: Chiny, Stany Zjednoczone, Kanada, Szwajcaria, Korea Południowa, Japonia, Indie, Brazylia, Holandia, Chile.



Import: 60,31 mld USD (2022)³

Główne towary w imporcie: Ropa i produkty pochodne, artykuły elektroniczne, tworzywa sztuczne, maszyny, pojazdy, żelazo i stal, pszenica, soja, cukier i papier.

Główni partnerzy w imporcie: Chiny (26%), Stany Zjednoczone (23,6%), Brazylia, Argentyna, Meksyk, Argentyna, Chile, Kolumbia, Ekwador, Niemcy, Japonia.



Stolica Lima



PRZESŁANIE AMBASADORA PERU

Sojusz Pacyfiku to mechanizm integracji gospodarczej i handlowej, utworzony przez cztery kraje – Chile, Kolumbię, Meksyk i Peru, które zdecydowały się utworzyć obszar głębokiej integracji poprzez współpracę i konsolidację. Utworzony poprzez podpisanie Deklaracji z Limy w dniu 28 kwietnia 2011 r., Sojusz umożliwia swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i ludzi między czterema państwami członkowskimi oraz wzmacnia ukierunkowanie gospodarcze ich gospodarek w stronę krajów Azji i Pacyfiku, w celu poprawy dobrobytu mieszkańców krajów Sojuszu.

Wprowadzony mechanizm integracji i ułatwienia działalności gospodarczej skłonił państwa członkowskie Sojuszu do usunięcia 99% ceł, jakie obowiązywały w obrocie produktami w tym regionie, czyniąc go atrakcyjnym obszarem dla biznesu. Oznacza to, że przedsiębiorcy i Innowatorzy ze wszystkich czterech krajów, zarówno małe, jak i średnie przedsiębiorstwa, działają jeszcze bardziej aktywnie, przy czym dynamika polityczna regionu Ameryki Łacińskiej nie ma wpływu na ten mechanizm integracji.

Siła makroekonomiczna Peru pozwala na odpowiednią stabilność finansową i kontrolę inflacji, co budzi zaufanie inwestorów, o czym świadczą informacje, które udostępniamy czytelnikom dzięki wsparciu Polsko - Latinoamerykańskiej Rady Biznesu.

Peru ufa, że Sojusz Pacyfiku będzie się rozwijał i asymilował kraje, które obecnie posiadają status stowarzyszonych. Pod koniec 2022 r. Peru ratyfikowało umowę o wolnym handlu z Singapurem i przekazało pierwszą roczną składkę do Funduszu Współpracy na finansowanie projektów na rzecz obywateli. Popiera przystąpienie Ekwadoru i Kostaryki do Sojuszu Pacyfiku oraz strategiczne włączenie jako kraju do Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC) oraz wspiera zbliżenie Sojuszu Pacyfiku do wspomnianego Forum.

Hubert Wieland-Conroy
Ambasador Peru w Polsce

DLACZEGO PERU?

Oferta inwestycyjna Peru rozciąga się na królestwo roślin i zwierząt, ponieważ Peru jest krajem bardzo zróżnicowanym biologicznie, obejmującym rozległe, jeszcze nieeksploatowane terytoria, z podstawą prawną dającą szanse zarówno krajowymi, jak i zagranicznym osobom fizycznym i prawnym.

Puszcza Amazońska, która zajmuje 60% terytorium, jest ściśle powiązana z przemysłem farmaceutycznym i jego przyszłym rozwojem, a także z przemysłem energetycznym, turystycznym, drzewnym oraz badaniami naukowymi w różnych dziedzinach, w tym społecznych i antropologicznych.

Andy, które przecinają terytorium Peru, są najwyższym tropikalnym pasmem górskim na planecie i skrywają źródła słodkiej wody, różnego rodzaju lasy, doliny, krajobrazy i niezliczone gatunki ptaków, gadów, owadów i ssaków typowych dla regionu. Potencjał bogactwa mineralnego i form życia jest nadal niewykorzystany.

Te zasoby naturalne wraz z bogactwem bezkresnego morza sprawiają, że Peru jest szczególnym miejscem dla inwestorów z całego świata z dalekosiężną wizją przyszłości, ponieważ region przybrzeżny oferuje również wspaniałe możliwości inwestycyjne w agrobiznesie eksportowym. Co istotne, strategiczne położenie w strefie pośredniej Ameryki Południowej ułatwia połączenie handlowe z Azją.

Kraj bardzo bogaty i zróżnicowany pod względem surowcowym i jeśli chodzi o zasoby ludzkie. Niewątpliwie jeden z najatrakcyjniejszych krajów pod względem możliwości inwestycyjnych w strategicznych sektorach, takich jak górnictwo, infrastruktura, energetyka czy przemysł rolniczy.

Jeden z głównych rynków wschodzących na świecie, kraj stabilny gospodarczo i o średnim PKB wynoszącym 4,4%. W 2021 r. Peru odnotowało najwyższą stopę wzrostu w Ameryce Południowej – na poziomie 13,3%, a w latach 2023-2025 prognozuje się średni wzrost na poziomie 3,3%.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) wskazuje, że Peru ma najniższy dług publiczny w regionie, wysokie rezerwy międzynarodowe, odporny sektor finansowy i dostęp do międzynarodowych rynków kapitałowych, które czynią kraj odpornym na potencjalne kryzysy i pozwala generować przestrzeń do realizacji ambitnych planów gospodarczych.

Średni wiek to 29 lat, przy czym 32% obywateli ma poniżej 20 lat. Dodatkowo, atutem Peru jest dynamicznie rosnąca klasa średnia z rozwijającą się świadomością konsumencką, co oznacza zwiększające się szanse na popyt na produkty wyższej jakości.

Jeden z siedmiu najbardziej zróżnicowanych krajów na świecie pod względem ekosystemów, gatunków, zasobów naturalnych i kultur tubylczych. Istnieje tu 11 eko-regionów, które umożliwiają rozwój szeregu kluczowych sektorów gospodarki, takich jak turystyka i przemysł rolny, będących głównymi generatorami zatrudnienia.

Uczestnictwo w wielostronnych organizacjach i porozumieniach – członek Organizacji Narodów Zjednoczonych od 1945 r. i Rady Bezpieczeństwa w 2006 r. i 2007, Światowej Organizacji ds. Handlu od 1995 roku, Sojuszu Pacyfiku od jego utworzenia w 2011 r., członek Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC), a także posiada liczne umowy o współpracy gospodarczej i traktaty o wolnym handlu z kilkoma krajami.

Olbrzymim atutem jest bardzo dobry wizerunek Polski i Polaków w Peru, zbudowany w XIX przez polskich inżynierów, którzy przyczynili się do tego stopnia pozytywnie do rozwoju kraju, że bardzo dobre postrzeganie Polski utrzymuje się do dzisiaj, co wpływa także na relacje gospodarcze.





BOGACTWA NATURALNE I GŁÓWNE SEKTORY GOSPODARKI

Sektor wydobywczy – przemysł Peru opiera się głównie na wydobyciu i eksporcie rud miedzi, cynku, ołowiu, żelaza, ropy naftowej, srebra, złota i guano. Tylko w 2022 r. eksport w sektorze wydobywczym osiągnął 37 711 mln USD, co stanowiło 63,71% eksportu peruwiańskiego.

W 2022 r. PKB w sektorze górnictwa rud metali wzrósł o 11%. Peru jest jednym z krajów o największym bogactwie i różnorodności minerałów na świecie. Niektóre z kopalni metali szlachetnych i metali nieszlachetnych są największe na świecie i wiele najważniejszych światowych firm górniczych prowadzi działalność właśnie w tym kraju.

W 2022 r. Peru było drugim światowym producentem miedzi i cynku, trzecim srebra i cyny. Jest również głównym producentem cynku, cyny i ołowiu w Ameryce Łacińskiej. Sektor górniczy daje zatrudnienie bezpośrednio blisko 240 tysiącom mieszkańców, przy czym na każde bezpośrednie miejsce pracy generuje się ponad 8 pośrednich miejsc pracy.



Biorąc pod uwagę potencjał górniczy kraju zakresy produkcyjne Peru są minimalne - uważa się, że Peru ma możliwości podwojenia lub potrojenia produkcji, zwłaszcza w zakresie wydobycia metali podstawowych. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych technik i sprzętu, rozwijany jest potencjał handlowy dotyczący różnych minerałów z regionu, w tym takich, które wcześniej uważano za niedostępne. Jasne i proste przepisy dotyczące górnictwa oraz doskonały potencjał geologiczny, zapewniły jeden z największych budżetów na poszukiwania złóż i rozwój górnictwa.

Peru ma także ogromny potencjał eksploracyjny w zakresie krytycznych i strategicznych pierwiastków, takich jak uran, lit, nikiel i kobalt. W południowym Peru, szczególnie w Puno i Cusco, zidentyfikowano środowiska wulkaniczne (tufy), które na poziomie perspektywicznym przedstawiają potencjał litu w minerałach, takich jak lepidolit, zinwaldyt i monacyt. Szacuje się, że w Peru znajduje się 880 tys. ton litu szacowanych zasobów (przed wierceniem złóż), co czyniłoby z kraju ważnego gracza w sektorze.

Miejsce Peru w światowym rankingu produkcji górniczej (2021)⁴

Produkt	Ameryka łacińska	Świat
Złoto	2	10
Miedź	2	2
Srebro	2	3
Cynk	1	2
Ołów	1	5
Cyna	1	4
Molibden	2	4
Kadm	2	9
Fosforyty	2	10
Diatomit	2	6
Indium	1	7
Kyanit i pokrewne minerały	1	4
Selen	1	10

Miejsce Peru w światowym rankingu zasobów górniczych (2021)⁴

Produkt	Ameryka łacińska	Świat
Złoto	2	9
Miedź	2	3
Srebro	1	1
Cynk	2	5
Ołów	1	3
Cyna	3	8
Molibden	1	3



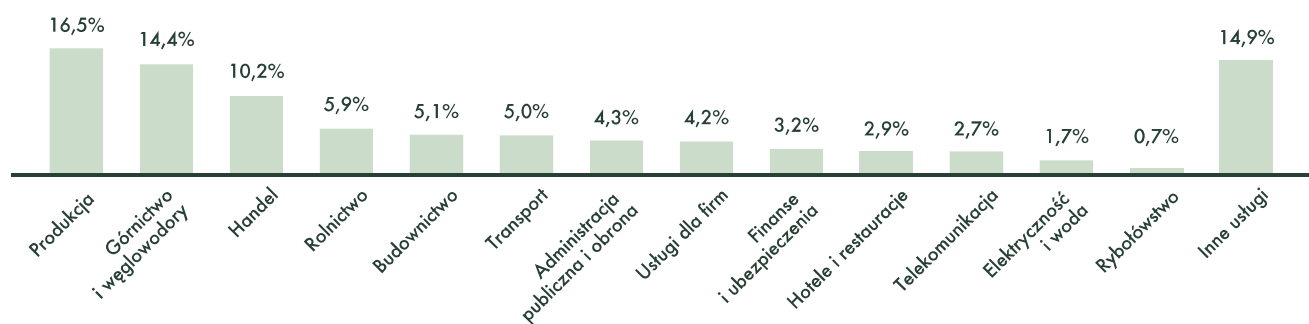
Istotny dla gospodarki jest również przemysł przetwórczy, przemysł spożywczy (cukrowniczy, młynarski i przetwórstwa ryb), przemysł włókienniczy i przemysł środków transportu.

Przemysł przetwórczy wytwarza 20% przemysłowego PKB oraz 2,1% tradycyjnego PKB i zatrudnia ponad 300 tys. osób. Branża rozwija się dynamicznie, a jej wzrost jest silnie związany ze wzrostem branży gastronomicznej i handlu detalicznego.

Branża rolnicza – Peru charakteryzuje różnorodność biologiczna i obecność 84 ze 104 stref biologicznych. Płony mogą być zbierane cały rok. Procesy produkcyjne są stosunkowo krótkie, w związku z czym branża rolnicza szybko dostosowuje się do nowych technologii.

Główne bogactwa naturalne Peru to złoto, miedź, cynk, srebro, gaz, ropa naftowa, ryby, fosforany, drewno i produkty rolne, takie jak trzcina cukrowa, kukurydza, winorośl, banany, bawełna, awokado, mango, kakao, kawa, tytoń, ziemniaki, ryż, szparagi, organiczne banany, karczochy, cukier, komosa ryżowa i jagody.

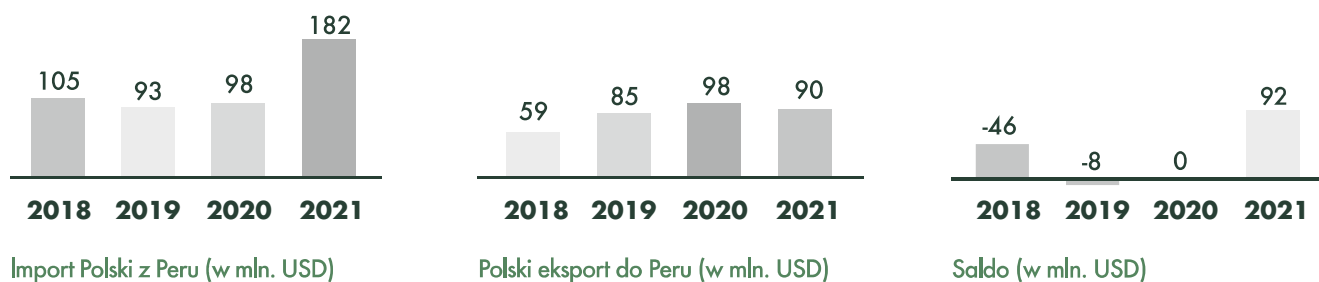
PKB w poszczególnych sektorach w 2021 r. w Peru, (rok bazowy 2007)⁵



WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA Z POLSKĄ

Polska to 28. rynek docelowy dla peruwiańskiego eksportu i 36. dla importu.

Wymiana handlowa Peru z Polską (2018-2021)⁶



Polski eksport do Peru w 2021 – główne grupy produktów ⁶		w mln. USD
maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposaż. do tych artykułów		32
produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych		17
ścier z drewna lub pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura, z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz artykuły z nich		8
tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i artykuły z kauczuku		7
metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych		9



Polski import z Peru w 2021 – główne grupy produktów ⁶	w mln. USD
Produkty pochodzenia roślinnego	99
Produkty mineralne	52
Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	5
Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych	5
Metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych	13

NISZE DLA FIRM POLSKICH

Najważniejsze branże, w których Peru poszukuje inwestorów: górnictwo; system finansowy, giełda i system emerytalny; energia, elektryczność i woda; węglowodory; budownictwo; produkcja; handel i konsumpcja krajowa; rolnictwo i agrobiznes; rybołówstwo; transport i komunikacja oraz turystyka, gastronomia i hotelarstwo.

Perspektywiczne branże dla polskich eksporterów:

- **Infrastrukturalna** – Rząd Peru przyjął Narodowy Plan Infrastruktury na rzecz Konkurencyjności (PNIC) na lata 2019-2039, który zakłada priorytetowe wykonanie 52 projektów o łącznej wartości prawie 30 miliardów dolarów. Oznacza to, że dzięki rozwojowi i wdrażaniu dużych projektów infrastrukturalnych istnieją perspektywy dla polskich firm w sektorze budowlanym i sektorach z nim związanymi. Wśród licznych projektów realizowanych w ramach międzynarodowych przetargów publicznych wyróżniają się m. in. projekty z branży wodno-kanalizacyjnej, projekty elektryczne, projekty dla sektora zdrowia, projekty w sektorze edukacji, w sektorze transportu i łączności. Istnieją także szanse dla producentów materiałów budowlanych, firm inżynieryjnych i producentów ciężkiego sprzętu.
- **Górnicza** – poszukiwane są technologie górnicze i wydobywcze, maszyny; popyt na sprzęt wykorzystywany w kopalniach odkrywkowych i pojazdy przemysłowe.
- **Spożywcza i przetwórcza** – maszyny do obsługi branży spożywczej, maszyny do obróbki termicznej, urządzenia mleczarskie, maszyny pakujące, owijające, uszczelniające, etc., a także opakowania, produkty mleczne i mleko w proszku.
- **Farmaceutyczna i chemiczna** – w związku ze stabilnym wzrostem klasy średniej w Peru i zwiększeniem popularności prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych, zauważa się wzrost zainteresowania produktami farmaceutycznymi i wyposażeniem medycznym.
- **Rolno-przemysłowa** – potencjał dla polskich producentów maszyn rolniczych, ciągników i traktorów oraz firm oferujących nowe technologie w tej branży.

Zagrożenia

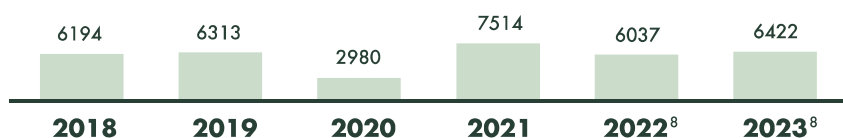
Wśród zagrożeń i negatywnych stron tego rynku wspomina się korupcję, niestabilność polityczną oraz fakt, że rynek jest wrażliwy cenowo. Należy sprawdzić, czy produkt będzie wymagał rejestracji w odpowiednim organie rządowym, jeśli tak, konieczne jest uzyskanie certyfikatów rządowych w Peru lub odpowiedników certyfikatów w Polsce, dokumenty muszą zostać przekazane elektronicznie importerowi przed samą wysyłką. Wymagana jest deklaracja celna (informacje formalne na temat przeprowadzanej transakcji), faktura, list przewozowy oraz list potwierdzający ubezpieczenie. Do żywności i produktów rolniczych niezbędny jest certyfikat i rejestracja w odpowiedniej instytucji. Produkty, których import jest objęty dodatkowymi procedurami lub ograniczony, wymagają dodatkowych certyfikatów. Należy o tym pamiętać zwłaszcza eksportując urządzenia telekomunikacyjne, chemikalia, produkty farmaceutyczne, morskie, żywność i produkty roślinne.



KLIMAT INWESTYCYJNY

- Ogromne możliwości realizowania korzystnych inwestycji.
- Drugi najwyższy rating kredytów w Ameryce Łacińskiej, co ułatwia sektorowi prywatnemu i publicznemu dostęp do międzynarodowych rynków finansowych na korzystnych warunkach.
- Kraj otwarty na handel międzynarodowy - cieszy się ciągłym wzrostem zagranicznych inwestycji ze względu na oferowane korzystne ramy prawne i zachęcające warunki prowadzenia działalności gospodarczej.
- Bariery wejścia na rynek są stosunkowo niskie, ponieważ 95% wymiany handlowej odbywa się na podstawie umów handlowych, dodatkowo firmy doceniają zauważalny brak dyskryminacji między inwestorami z Peru, a zagranicznymi.
- Rząd Peru jest zaangażowany w tworzenie klimatu przyjaznego inwestorom. Aktywnie stara się przyciągać zarówno inwestycje zagraniczne, jak i krajowe we wszystkich sektorach gospodarki. W związku z tym podjął niezbędne kroki w celu ustanowienia spójnej polityki inwestycyjnej, która eliminuje wszelkie przeszkody dla inwestorów zagranicznych, dzięki czemu obecnie Peru jest uważane za jeden z najbardziej otwartych systemów inwestycyjnych na świecie.
- Peru przyjęło ramy prawne dla inwestycji, które oferują automatyczną autoryzację inwestycji i ustanawiają niezbędne zasady stabilności ekonomicznej w celu ochrony prywatnych inwestorów przed arbitralnymi zmianami warunków prawnych ich przedsięwzięć oraz zmniejszając ingerencję rządu w działalność gospodarczą.
- Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne (BIZ) koncentrują się głównie w sektorach: górniczym, finansowym, energetycznym, telekomunikacyjnym i przemysłowym. Szacuje się, że w latach 2018-2021 do Peru napłynęło 23 001 mln USD w ramach BIZ. Po okresie kryzysu COVID-19 w 2020 roku, w 2021 roku nastąpił 152% wzrost napływu.

Ewolucja BIZ w Peru, 2018-2021, prognozy do 2023 r. (w mln USD)⁷



ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ – WSKAZÓWKI PRAWNIKA

Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Wszystkie spółki w Peru powinny mieć przynajmniej 2 partnerów lub akcjonariuszy, którymi mogą być osoby fizyczne lub prawne. Akt założycielski spółki musi zawierać określenie wkładu wnoszonego przez każdego wspólnika/akcjonariusza, opis przedmiotu działalności spółki, organów spółki oraz innych procedur dotyczących zmiany statutu i regulaminu, których należy przestrzegać w celu podwyższenia lub obniżenia kapitału zakładowego, sporządzania i zatwierdzania sprawozdań finansowych oraz innych zasad uznanych za dogodne dla organizacji spółki. Statuty wszystkich spółek w Peru są publiczne.

Rejestracja spółki w Peru, w wyniku której podmiot taki uzyskuje osobowość prawną, zajmuje ok. 5-10 dni roboczych.

Spółka kapitałowa/korporacja

Ten rodzaj osoby prawnej jest najczęściej wykorzystywany w Peru. Musi być założona przez dwie lub więcej osób fizycznych i prawnych, w formie aktu notarialnego dokonanej przez notariusza i zarejestrowana w peruwiańskim rejestrze publicznym. Wymagania związane z rejestracją zajmują ok. 5 dni roboczych. Statut korporacji może ustanawiać ograniczenia dotyczące przenoszalności akcji, ale nie może jej wyłączać. Istnieją trzy główne typy korporacji:

Spółka: Wkłady do kapitału są reprezentowane przez udziały, a odpowiedzialność majątkowa wspólników za zobowiązania spółki jest ograniczona do wysokości wniesionego wkładu. Podmiot taki musi posiadać zarząd i dyrektora generalnego.

Spółka zamknięta: Nie może mieć więcej niż dwudziestu udziałowców, jej akcje nie mogą być notowane na giełdzie, a przenoszenie akcji podlega ograniczeniom. Zarząd jest opcjonalny, ale wymagane jest powołanie dyrektora generalnego.

Spółka publiczna: Spółka w stosunku do której;

(a) przeprowadzono pierwszą ofertę publiczną akcji lub obligacji zamiennych, w wyniku której spółka ma ponad 750 akcjonariuszy lub ponad 35 procent kapitału zakładowego jest być podzielone między co najmniej 175 akcjonariuszy; albo

(b) wszystkie jej akcje są przedmiotem obrotu na giełdzie papierów wartościowych.

Ustanowienie zarządu oraz powołanie dyrektora generalnego są obowiązkowe. Swobodne rozporządzenie akcjami nie może zostać ograniczone.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Ten rodzaj spółki musi być utworzony przez co najmniej dwie i nie więcej niż dwadzieścia osób fizycznych lub prawnych, poprzez akt notarialny sporządzony przez notariusza, a następnie zarejestrowany w peruwiańskim rejestrze publicznym.

Kapitał spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest podzielony na równe i niepodzielne udziały, które nie mogą być traktowane jako akcje, a ich posiadaczowi nie jest wydawany żaden tytuł ani dokument. Jednakże wspólnicy podlegają ujawnieniu w peruwiańskim rejestrze publicznym (SUNARP). Wspólnicy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie ponoszą odpowiedzialności majątkowej za jej zobowiązania.

Umowa lub regulamin mogą nakładać ograniczenia i warunki dotyczące przenoszenia udziałów w spółce, ale nie mogą go całkowicie zabronić. Zarządzanie spółką powierzone jest jednemu lub większej liczbie dyrektorów, którzy mogą, ale nie muszą być wspólnikami i którzy reprezentują spółkę w każdej sprawie związanej z jej przedmiotem działalności. W konsekwencji ich powołania, dyrektorzy posiadają ogólne i specjalne uprawnienia związane z reprezentacją spółki. Podmiot ten nie posiada zarządu.

Oddział spółki zagranicznej

Oddział nie jest samodzielną osobą prawną i nie ma odrębnej osobowości prawnej od spółki zagranicznej. Jednak jest uważany za odrębny podmiot dla celów podatkowych. W tym znaczeniu, oddział musi być zarejestrowany za pomocą aktu notarialnego wydanego przez przedstawiciela prawnego centrali w Peru. W przypadku, gdy dokument ten byłby w języku obcym, musi być przetłumaczony na język hiszpański przez peruwiańskiego tłumacza przysięgłego, aby mógł zostać złożony w peruwiańskim rejestrze publicznym (SUNARP).

Działalność oddziału jest kierowana przez stałego przedstawiciela prawnego wyznaczonego przez spółkę zagraniczną, którego zakres umocowania musi być ujawniony w peruwiańskim rejestrze publicznym. Takie pełnomocnictwo może być odwołane tylko przez spółkę główną lub przez posiadacza pełnomocnictwa nadrzędnego w Peru. Zakres pełnomocnictwa przedstawiciela może się różnić w zależności od przedmiotu działalności spółki głównej, ale powinien być wystarczająco szeroki, aby umożliwić odpowiednią reprezentację w Peru.

Nie ma regulacji przewidujących wymóg składania sprawozdań finansowych spółki matki w Peru.

SYSTEM FISKALNY

Podatek dochodowy od osób prawnych

Zgodnie z peruwiańską ustawą o podatku dochodowym (PITL), podatnicy mający siedzibę w kraju podlegają temu podatkowi na poziomie ogólnościowym, podczas gdy oddziały, agencje i stałe zakłady (PE) podmiotów niebędących rezydentami zarejestrowanymi w Peru podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym od ich dochodów pochodzących z Peru. Peruwiański podatek dochodowy obowiązuje w ujęciu rocznym i memoriałowym.

Podatnicy, mający siedzibę, w kraju są zobowiązani do samodzielnego naliczania podatku dochodowego od osób prawnych w ujęciu rocznym. Dodatkowo ustawa PITL przewiduje, że podatnik powinien zapłacić 12 miesięcznych rat, które mogą być zaliczone na poczet podatku dochodowego. Wysokość miesięcznych rat jest obliczana poprzez pomnożenie miesięcznego dochodu netto podatnika przez współczynnik.



Współczynnik ten ustala się, dzieląc podatek dochodowy, obliczony w poprzednim roku, przez łączny dochód podlegający opodatkowaniu za ten sam okres. Natomiast nowe firmy lub firmy ze stratami podatkowymi określają swoje miesięczne zobowiązania z tytułu zaliczek, płacąc 1,5% swoich miesięcznych przychodów netto. Pod pewnymi warunkami możliwe jest obniżenie współczynnika, a nawet zawieszenie miesięcznych płatności.

Na potrzeby ustalania podstawy opodatkowania podmioty mogą odliczyć wydatki, które zostały uznane za niezbędne do wytworzenia lub utrzymania przychodu podlegającego opodatkowaniu. Wymogi, ograniczenia lub limity mogą mieć zastosowanie do odliczenia niektórych wydatków (zasady cienkiej kapitalizacji, przepisy dotyczące złych długów, wynagrodzenia, koszty podróży, prezenty, darowizny, kary i inne). PITL umożliwia zaliczenie na poczet podatku dochodowego różnych płatności, w tym podatków dochodowych zapłaconych z góry, kwot zapłaconych z tytułu niektórych innych podatków oraz podatków dochodowych zapłaconych w zagranicznych jurysdykcjach podatkowych. Od 1 stycznia 2019 r. wprowadzono szczególne zasady dotyczące kredytowania podatków dla podatników rezydentów.

Od 2019 r. uprawnieni podatnicy będą mogli odliczać następujące podatki jako kredyty (zastosowanie będą miały szczególne wymagania):

- podatek dochodowy zapłacony lub potrącony za granicą z tytułu dywidend wypłaconych („direct credit”) przez podmioty nieposiadające siedziby („first level entities”).
- Podatek dochodowy zapłacony za granicą z tytułu działalności gospodarczej prowadzonej przez podmioty zagraniczne pierwszego stopnia („indirect first level credit”) w części odpowiadającej wyżej wymienionym dywidendom.
- podatek dochodowy zapłacony za granicą z tytułu działalności gospodarczej prowadzonej przez podmioty zagraniczne nieposiadające siedziby (nie-rezydenci), które wypłacają dywidendy podmiotom pierwszego stopnia w części odpowiadającej takim dywidendom („indirect second level credit”). Dywidendy i wszelkie inne rodzaje podziału zysku wypłacane przez podatnika mającego siedzibę w kraju na rzecz podmiotu niemającego siedziby w Peru podlegają opodatkowaniu podatkiem u źródła w wysokości 5%.

Podmiot wypłacający dywidendę zobowiązany jest do uiszczenia podatku u źródła (WHT) według ww. stawek. Osoby prawne będące rezydentami nie podlegają podatkowi u źródła (WHT) od dywidend otrzymanych od innych korporacji peruwiańskich. Za to wypłata dywidendy na rzecz osób fizycznych będących rezydentami podlega 5% WHT.

Przedsiębiorstwa podlegają dodatkowej stawce podatkowej w wysokości 5% od każdej kwoty lub świadczenia w naturze, które w wyniku kontroli podatkowej zostaną zinterpretowane jako dochód podlegający opodatkowaniu, w zakresie, w jakim stanowi pośrednią dystrybucję takiego dochodu, która wymyka się dalszej kontroli Administracji Podatkowej, w tym dochód, który nie został zadeklarowany.

Spółki zarejestrowane za granicą są uważane za nieposiadające siedziby w Peru dla celów podatkowych i dlatego w większości przypadków podlegają stawce podatku dochodowego w wysokości 30% od ich peruwiańskich dochodów brutto. Co do zasady, zagraniczne firmy nie mogą odliczać wydatków i są opodatkowane od dochodu brutto.

Opodatkowanie grupowe

Opodatkowanie grupowe nie jest dozwolone w Peru.

Zasady dotyczące cen transferowych

Transakcje między podmiotami powiązаныmi oraz transakcje zawierane z podmiotami mającymi siedzibę w rajach podatkowych podlegają zasadom dotyczącym cen transferowych. W zależności od rodzaju transakcji zawartej między stronami powiązаныmi, PITL stanowi, że w celu ustalenia wartości godziwej wartości rynkowej tych transakcji należy zastosować „najbardziej odpowiednią metodę”. W tym celu w ustawie o PITL wymienione są różne metody.

Przepisy dotyczące wartości rynkowej i cen transferowych stanowią, że w przypadku każdego rodzaju transakcji wartość przypisana towarom i usługom musi być godziwą wartością rynkową (FMV) dla celów podatkowych. Jeżeli wartość ta różni się od wartości rynkowej, czy to z powodu zawyżenia, czy też zaniżenia wartości, administracja podatkowa przystąpi do jej korekty zarówno dla nabywcy, jak i sprzedawcy, nawet jeżeli jeden z nich jest podmiotem nieposiadającym siedziby w Peru, pod warunkiem, że uzgodniona wartość skutkuje niższym podatkiem niż ten, który miałby zastosowanie, gdyby zastosowano zasady dotyczące cen transferowych. Korekta zostanie nałożona w okresie podatkowym, w którym dokonano czynności z podmiotami powiązаныmi.

W przypadku transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi lub zawieranych z rajami podatkowymi lub terytoriami niewspółpracującymi, wartość FMV będzie równoważna wartości uzgodnionej z niezależnymi podmiotami w podobnych transakcjach. W takim przypadku obowiązkowe będzie przeprowadzenie pomocniczego badania cen transferowych. Ustawa stanowi, że przepisy dotyczące cen transferowych nie mają zastosowania do celów podatku VAT.

Podatek akcyzowy i VAT

Ogólna stawka VAT wynosi 18% (16% VAT samego w sobie oraz 2% podatku od promocji gminy). Podatek VAT ma zastosowanie do następujących czynności:

- sprzedaż towarów na terenie kraju
- pierwsza sprzedaż nieruchomości dokonywana przez konstruktorów
- umowy o roboty budowlane
- import towarów

Usługi świadczone przez podmiot zagraniczny, które są ekonomicznie wykorzystywane w Peru przez podmiot z siedzibą w kraju i generujący dochód korporacyjny, również podlegają opodatkowaniu 18% stawką VAT. Sprzedaż określonych towarów, m.in. paliwa, papierosów, piwa, likieru, pojazdów podlega akcyzie. Stawki podatku akcyzowego oraz sposób naliczania podatku zależą od rodzaju towarów lub usług.

Płatności

Zobowiązania realizowane poprzez płatności gotówkowe, których kwota przekracza 2000 S/ lub 500 USD, muszą być realizowane za pośrednictwem rachunku bankowego lub depozytu, przelewów bankowych, poleceń zapłaty, kart kredytowych, czeków niezbywalnych lub innymi środkami płatniczymi udostępnianymi przez peruwiańskie podmioty systemu finansowego (Ustawa o usługach płatniczych). Wszelkie zobowiązania, które nie są wykonywane przy użyciu takich metod, nie pozwalają na odliczenie lub rozpoznanie kosztu dla celów podatkowych, ani uznanie ulg podatkowych (naliczonego podatku VAT).

Od 4 marca 2022 r., zgodnie z dekretem ustawodawczym 1529, zobowiązania podlegające wymogowi „środków płatności” uznaje się za spełnione tylko wtedy, gdy zobowiązania są płacone bezpośrednio wierzycielowi, dostawcy usług lub towarów. Jeżeli płatności są wysyłane do osoby trzeciej lub osoby wyznaczonej przez wierzyciela, należy je wcześniej zgłosić do peruwiańskiej administracji podatkowej, aby można było je uznać za zgodne z prawem.

Podatek od transakcji finansowych obciąża, oprócz innych transakcji, wszystkie obciążenia lub kredyty na rachunkach bankowych posiadanych przez podatników. Stawka podatku obowiązująca od 1 kwietnia 2011 roku wynosi 0,005%. Istnieją pewne operacje zwolnione z podatku od transakcji finansowych, takie jak operacje pomiędzy rachunkami tego samego posiadacza, kredyty lub debety dokonywane na rachunkach bankowych otwartych na wniosek pracodawcy wyłącznie w celu deponowania wynagrodzeń jego pracowników, kredyty lub debety na rachunkach bankowych dla odpraw pracowniczych.

Zatrudnienie



Zgodnie z obowiązującym w Peru prawem, po rozpoczęciu stosunku pracy pracownicy przechodzą trzymiesięczny okres próbny. W trakcie jego trwania pracownik może zostać zwolniony z jakiegokolwiek powodu bez wypłaty odszkodowania za arbitralne zwolnienie. Okres próbny może być przedłużony do sześciu miesięcy w przypadku pracowników wykwalifikowanych i na tzw. stanowiskach zaufania lub do dwunastu miesięcy w przypadku zatrudnionych na pozycjach kierowniczych.

Peruwiańscy pracodawcy są zobowiązani do korzystania z elektronicznego systemu płac, aby rejestrować pracowników i realizować ich miesięczne wypłaty. System ten jest tworzony przez T-Registro, który zawiera informacje o pracownikach, umowach o świadczenie usług profesjonalnych, stażystach, osobach z zewnątrz, itp. oraz PLAME, który zawiera miesięczne płatności. Oba rejestry muszą być przekazywane co miesiąc do administracji podatkowej. W celu uproszczenia niektórych formalnych obowiązków pracowniczych, dekret legislacyjny 1310, zatwierdzony 30 grudnia 2016 r., zezwolił na stosowanie elektronicznych podpisów cyfrowych w dokumentach pracowniczych, dostarczanie świadectw płatności za pośrednictwem narzędzi technologicznych oraz stosowanie cyfrowej wersji dokumentów pracowniczych podczas kontroli przeprowadzanych przez urząd pracy. Dodatkowo ustalono, że pracodawcy muszą przechowywać dokumenty pracy lub świadectwa przez pięć lat po dokonaniu odpowiednich płatności.

W odniesieniu do rozwiązania umowy o pracę, to w przypadku rozwiązania umowy bez uzasadnionej przyczyny (uregulowanej prawnie), pracownikowi przysługuje prawo do otrzymania odszkodowania za arbitralne zwolnienie w wysokości 1,5 miesięcznego wynagrodzenia za każdy rok pracy, maksymalnie do 12 wynagrodzeń w przypadku umów o pracę na czas nieokreślony lub 1,5 wynagrodzenia za każdy miesiąc pozostały do końca umowy w przypadku umów na czas określony. Jeśli pracownik nie przyjmie odszkodowania, może wnieść powództwo o przywrócenie do pracy.

Wynagrodzenia

Wynagrodzenia podlegają ustawowym składkom na ubezpieczenie społeczne i podatkom pracowniczym. Obecna minimalna płaca miesięczna wynosi 1025 S/ (około 256 USD). Pracodawca może również uzgodnić z pracownikami, których miesięczne wynagrodzenie wynosi nie mniej niż dwie jednostki podatkowe (równowartość 9200 S/ lub około 2300 USD), aby ich wynagrodzenie było wypłacane za rok z góry.



Premie

Pracodawcy muszą płacić premię w wysokości jednej miesięcznej pensji w lipcu i grudniu. Premia ta nie podlega składkom na ubezpieczenie społeczne lub emerytalne, ale podlega podatkowi dochodowemu. Wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne powinna być wypłacana pracownikom jako premia nadwycieczna.

Udział w zyskach

Pracownicy firm, które prowadzą działalność generującą dochód przedsiębiorstwa, mają prawo do udziału w zyskach firmy, o ile firma zatrudnia więcej niż 20 pracowników i podlegają oni reżimowi pracy dla pracowników firm prywatnych. Pracodawcy uczestniczą w zyskach firmy poprzez dystrybucję procentu od dochodu netto firmy przed opodatkowaniem. Procent ten wynosi 10% dla firm rybackich, telekomunikacyjnych i przemysłowych; 8% dla firm górniczych, hurtowych, detalicznych i restauracji; oraz 5% dla pozostałych działalności. Pracownicy sektora rolniczego uczestniczą w 5% zysków swoich firm do roku 2023, w latach 2024-2026 wskaźnik ten wzrośnie do 7,5%, a począwszy od 2027 r. – 10%.

Na potrzeby obliczenia udziału w zyskach pracodawca musi potraktować wykorzystany wymiar urlopu macierzyńskiego za faktycznie przepracowany, zarówno przed, jak i po urodzeniu dziecka.

Telepraca

Zgodnie z ustawą 31572 pracodawca może zatrudniać telepracowników, do czego potrzebna jest pisemna umowa pomiędzy pracodawcą a pracownikiem. Telepracownicy mogą wykonywać swoje czynności w Peru lub w innym kraju. Ponadto, telepraca zakłada, że pracodawca udostępnia pracownikom wszystkie urządzenia i narzędzia potrzebne do pracy. W przypadku, gdy pracownik korzysta z własnego sprzętu i narzędzi, pracodawca musi mu wypłacić rekompensatę, chyba że uzgodniono inaczej.

Kancelaria PwC – kontakt w Peru

W przypadku szczegółowych pytań z przyjemnością służymy Państwu pomocą. Doskonałe przygotowanie akademickie, bogate doświadczenie w różnych branżach, w połączeniu z etyką zawodową opartą na wolności i niezależności przy prowadzeniu każdej sprawy, to elementy wyróżniające nasze usługi podatkowe i prawne. To właśnie połączenie tych czynników pozwala uzyskać nam efekt synergii, który jest trudny do osiągnięcia.

Kompetencje PwC Peru obejmują doradztwo w zakresie m.in.:

- rozliczeń podatkowych,
- audytów podatkowych,
- cen transferowych,
- prawa gospodarczego,
- prawa spółek,
- prawa pracy, czy też
- postępowań sądowych.

PwC Peru

Av. Santo Toribio 143, San Isidro - Lima, Perú

Telefon: +51(1) 211 6500 /

Adres poczty elektronicznej: pe_contactopwc@pwc.com

Przypisy

1. <https://data.worldbank.org>
2. <https://datos.bancomundial.org>
3. <https://www.comexperu.org.pe>
4. Izba Górnicza w Peru, www.camiper.com
5. Peruwiański Instytut Statystyki i Informatyki
6. Ministerstwo Rozwoju i Technologii RP
7. Centralny Bank Rezerw Peru (2022).
8. Dane szacunkowe, Centralny Bank Rezerw Peru (2022).

Santander Peru jest spółką zależną hiszpańskiego Banco Santander, który posiada 99% udziałów w tym podmiocie. Pozostały 1% należy do administracji banków Ameryki Łacińskiej Santander. Rynkiem docelowym banku jest segment korporacyjny, a mianowicie klienci globalni i regionalni, międzynarodowe korporacje z Ameryki Łacińskiej oraz lokalne firmy z rozliczeniami przekraczającymi 10 mln USD. Santander Peru działa od października 2007 roku i ma swoją siedzibę w Limie.

Grupa Santander wspiera internacjonalizację biznesu swoich klientów, dzięki obecności Santander International Desk aż w 15 krajach na świecie: Argentynie, Brazylii, Chile, Kolumbii, Niemczech, Meksyku, Peru, Polsce, Portugalii, Hiszpanii, Urugwaju, USA, Wielkiej Brytanii, Chinach i Maroku. Dzięki współpracy międzynarodowej otwarcie i obsługę rachunku bankowego można rozpocząć i koordynować w Polsce.

Co więcej, Grupa Santander, za którą stoi ponad 160 lat doświadczenia we wspieraniu firm w ich międzynarodowym rozwoju, zapewnia obsługę wymiany handlowej w ponad 150 krajach. W tym celu współpracuje również z najlepszymi lokalnymi bankami na całym świecie, by jeszcze bardziej usprawnić i ułatwić proces otwierania rachunków i dostęp do wartościowej oferty dla firm.

Cała sieć International Desk jest do Państwa dyspozycji. Z przyjemnością spotkamy się z Państwem lokalnie bądź wirtualnie i opowiemy o wymogach w kraju, którym jesteście Państwo zainteresowani biznesowo. Odpowiemy też na wszystkie Państwa pytania, które mogą ułatwić ekspansję na wybranym rynku. Pomożemy również nawiązać relacje z zewnętrznymi partnerami z obszaru doradztwa, księgowości czy obsługi podatkowej.

Santander Bank Polska może udzielić Państwu również porady i wsparcia w zakresie uzyskania gwarancji niezbędnych do przeprowadzenia inwestycji wymagających nakładów kapitałowych.

W przypadku nawiązania relacji biznesowych z nowym partnerem zagranicznym, i potrzeby zabezpieczenia Państwa interesów, w Santander International Desk możemy dostarczyć również szereg produktów finansowania handlu. Dodatkowo, dzięki portalowi Santander Trade Club Alliance, do którego dostęp otrzymuje każdy biznesowy klient Grupy Santander pierwszy krok w wyszukaniu partnera biznesowego na rynku zagranicznym będzie zdecydowanie łatwiejszy.

Pragniemy poinformować, że w tegorocznej edycji konkursu Awards for Excellence organizowanego przez magazyn Euromoney, po raz trzeci w ciągu sześciu lat Santander został uznany za „Najlepszy bank na świecie dla MŚP” i trzeci rok z rzędu za „Najlepszy bank na świecie w zakresie inkluzywnej bankowości”, oraz otrzymał tytuł „Najlepszy bank na świecie dla rynków wschodzących”. W wymiarze regionalnym Santander zdobył też tytuł „Najlepszego Banku” w Portugalii, Chile, Argentynie, Meksyku i Urugwaju oraz „Najlepszy bank w Ameryce Łacińskiej” i „Najlepszy Bank dla Wealth Management w Ameryce Łacińskiej”.

Fakty

Nazwa: Banco Santander Perú S.A.

Adres: Av. Rivera Navarrete N° 475 – 14th Floor - San Isidro

Swift code: BSAPPELP

Rating Fitch Banco Santander Perú S.A.: A-



1 oddział



175 pracowników



1207 klientów



Produkty

Santander Peru może zaoferować rachunki dla rezydentów jak i nie rezydentów w walucie PEN, USD jak i EUR, oraz szereg produktów dedykowanych klientom korporacyjnym jak: finansowanie handlu, produkty skarbowe, kredyty, wymiana walut, bankowość elektroniczna, leasing.

Z przyjemnością przedstawimy nasze możliwości wsparcia Państwa w planach ekspansji na tym rynku.

Dane kontaktowe Polska – InternationalDesk@santander.pl

Dane kontaktowe – internationaldesk@santander.com.pe



KULTURA BIZNESU

- czyli podstawowe wskazówki jak przygotować się i poprowadzić spotkanie

Pomimo znacznego zróżnicowania etnicznego i kulturowego, we wszystkich krajach latynoamerykańskich, w tym także należących do Sojuszu Pacyfiku, można wyodrębnić kilka wspólnych zasad:

1. Relacje biznesowe są bardziej oparte o kontakty osobiste niż formalne. Spotkanie jest wyżej cenione niż kontakt telefoniczny, a telefoniczny wyżej niż mailowy. Często praktyką jest prowadzenie niezobowiązującej rozmowy, która ma na celu poznanie rozmówcy i zbudowanie zaufania. Z tego względu należy unikać zmian w składzie delegacji, gdyż relacja będzie wtedy budowana na nowo.
2. W rozmowach należy bezwzględnie unikać tematów dotyczących polityki, kwestii społecznych czy oceny kraju kontrahenta. Latynosi generalnie są przyjacielscy i otwarci, ale też dumni ze swojej historii i osiągnięć. Dobrym motywem jest za to sport (zwłaszcza piłka nożna; trudno tu pominąć osobę Roberta Lewandowskiego) i kultura. Warto też znać kilka znaczących postaci z historii danego kraju (raczej nie polityków, którzy mogą budzić kontrowersje) oraz kilka znanych osób polskiego pochodzenia tam mieszkających i tworzących. Z uwagi na przewagę wyznania katolickiego, można wspomnieć o św. Janie Pawle II, który w tych państwach jest wspominany z dużą estymą i sympatią.
3. Z zasady Latynosi mają dość swobodny stosunek do czasu i spóźnienie o 30-60 min jest dla nich w pełni akceptowalne (choć i tu powoli sytuacja się zmienia). Od Europejczyków oczekują jednak punktualności. Te same oczekiwania odnoszą się także do kwestii odpowiadania na korespondencje i tempa realizacji zleceń.
4. Przy umawianiu spotkania generalnie wymagane jest minimum 2 – tygodniowe wyprzedzenie. Należy zawsze uwzględnić kalendarz lokalnych świąt i uroczystości, a co się z tym wiąże - ewentualnych długich weekendów.
5. Jeśli chodzi o godziny spotkań, należy pamiętać o powszechnej przerwie obiadowej przypadającej najczęściej w godzinach 12:00 – 14:00.
6. Umiejętność skutecznego komunikowania się w języku hiszpańskim jest bardzo cenna dla obcokrajowców prowadzących interesy w państwach latynoamerykańskich. Podczas gdy większość lokalnych dyrektorów jest dwujęzyczna i przyzwyczajona do prowadzenia interesów w języku angielskim, osoby obsługujące restauracje, hotele, taksówki czy sklepy posiadają znikomą znajomość tego języka.
7. Latynosom jest niezwykle trudno otwarcie powiedzieć „nie”. Zamiast tego powiedzą często, że „przyjrzą się czemuś bardziej szczegółowo” lub „jeszcze zobaczą co da się zrobić”. Równie dobrze mogą w rozmowie zmienić temat bez żadnego komentarza. Zdarza się także, że aby utrzymać dobrą atmosferę spotkania, kontrahent będzie chwalił jedynie pozytywne aspekty naszej oferty, nie wspominając o kwestiach, które mu nie odpowiadają. Wychwycenie negatywnych opinii wymaga od europejskiego przedsiębiorcy większej uwagi.
8. Kraje latynoamerykańskie są powszechnie uważane za wysoce niebezpieczne. Jest to jednak opinia przesadzona, choć oczywiście przestępczość występuje. W państwach tego regionu trzeba po prostu zachować zdrowy rozsądek, nie zwracać uwagi przestępców swoim stanem materialnym i unikać biedniejszych dzielnic, zwłaszcza po zmroku. Należy także zdać się na rady parterów handlowych, bądź zaraz po przyjeździe zasięgnąć informacji w recepcji hotelu.



CHILE

Chile jest krajem, gdzie punktualność jest wysoko ceniona i przestrzegana. Warto zatem dotrzymać uzgodnionego terminu spotkania, biorąc pod uwagę również fakt, że duże miasta w Chile nie są wolne od utrudnień w ruchu drogowym.

Chilijczycy są uważani za pomocnych, gościnnych i przyjaznych, ale też bardzo formalnych. W rozmowach zdecydowanie należy unikać kwestii rządów junty Pinocheta, a szczególnie opinii o jego działaniach. Chilijczycy są mocno podzieleni w ocenie tego okresu.

W rozmowie warto pamiętać, że w Chile bardzo wielkim szacunkiem do dziś cieszy się nasz rodak Ignacy Domeyko, twórca górnictwa chilijskiego, człowiek wielu umiejętności. Dobrym tematem są także wina chilijskie. W przeciwieństwie do Peruwianczyków, Chilijczycy nie mają problemu z przyjęciem zasady, że *pisco* jest produkowane także w Peru i innych państwach regionu. Podkreślenie walorów tego trunku będzie mile widziane.

Chile ma niski poziom korupcji, a społeczność biznesowa bardzo ceni sobie przejrzystość. Prowadząc interesy z nowym partnerem, często przeprowadza się badanie *due diligence* w celu zweryfikowania referencji i autentyczności danej firmy. Z tego powodu nie zaleca się interwencji ani usprawniania procesów biznesowych lokalnie, ponieważ może to zostać zinterpretowane jako próba ingerowania w podejmowanie decyzji przez stronę latynoską. Niemniej należy dokładnie kontrolować realizację porozumień; zdarza się, że Chilijczycy odłożą sprawę do załatwienia na później i tylko nasza interwencja skłoni ich do powrotu do tematu.

Umowy biznesowe w Chile są realizowane zgodnie z ustaleniami, a zmiany i negocjacje nie są dozwolone po podpisaniu umowy.

Oferowanie drogich prezentów, finansowanie atrakcji lub wycieczek jest w Chile postrzegane jako próba przekupstwa i jest zabronione w większości firm.

W przeciwieństwie do krajów, gdzie panuje kultura pracy 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, a otrzymywanie wiadomości e-mail późno w nocy jest powszechne, Chilijczycy są przyzwyczajeni do wypełniania swoich obowiązków w ustalonych godzinach i nietaktem jest zakłócanie ich spokoju w czasie prywatnym.



KOLUMBIA

Kolumbia jest krajem różnorodnym pod względem demograficznym i kulturowym, co wpływa na znaczące różnice także w kulturze biznesowej w danych częściach kraju. Warto wiedzieć, że region z którego pochodzi Kolumbijczyk determinuje w dużym stopniu sposób w jaki podchodzi on do robienia interesów. Osoby zamieszkałe w miejscach położonych na wybrzeżu karaibskim mają z reguły podejście mniej formalne, są bardziej otwarte i skłonne do ryzyka niż mieszkańcy centrum kraju.

Kolumbijska społeczność biznesowa jest bardzo zamkniętym środowiskiem i dlatego rekomenduje się przede wszystkim kontakty osobiste. Przed rozmowami biznesowymi konieczne jest stworzenie serdecznej atmosfery poprzez przyjazną, nieformalną rozmowę, ponieważ zdobycie zaufania przedsiębiorcy jest kluczem do sukcesu. W rozmowach pod żadnym pozorem nie można wspominać o kwestiach karteli narkotykowych czy postaci Pablo Escobara. W przeciwnym razie, w większości przypadków nasi rozmówcy zareagują bardzo negatywnie, a nawet zerwą jakiegokolwiek relacje. Warto natomiast pamiętać, że adiutantem Simona Bolívara (wysoko cenionego w Kolumbii ojca niepodległości kraju) był Polak Izydor Borowski.

Kolumbijczycy są wrażliwi na podniesiony ton głosu i dlatego zaleca się, aby mówić cicho i unikać gwałtownych zachowań.

Warto wiedzieć że w Kolumbii nie ma instytucji agenta handlowego i produkty zagraniczne dystrybuowane są przez dystrybutorów-importerów. Po podpisaniu umowy handlowej rekomendowane jest zawsze jej zarejestrowanie u notariusza.



MEKSYK

Meksykanie lubią robić interesy z ludźmi, których znają i cenią. Z tego powodu nieformalna wymiana zdań odgrywa ważną rolę w negocjacjach, wspólna kolacja jest również częścią biznesu, a zrobienie dobrego wrażenia wpływa na finalny wynik rozmów. Same negocjacje również rozpoczynają się od *small talku*, przejście od razu do sedna tematu jest źle postrzegane.

Podczas rozmów kwestie kontrowersyjne najlepiej oczywiście wyłączyć z dyskusji. I tak na przykład dużym nietaktem jest określanie Meksyku jako państwa Ameryki Południowej. Meksykanie mocno podkreślają, zgodnie zresztą z prawdą, że są państwem północnoamerykańskim. Podobnie jak w innych krajach należy unikać kwestii politycznych, społecznych i tematu przestępczości. Warto wspomnieć natomiast o piłkarzu Leandro Augusto Oldoni Stachelskim, zapaśniku Lawrence Langowskim, pisarce Elenie Poniatowskiej, botaniku Jerzym Rzedowskim czy aktorkach Dominice i Ludwice Paleta, a z odleglejszej historii o Karolu Beneskim, zaangażowanym w walki niepodległościowe Meksyku.

W przeciwieństwie do krajów o bezpośrednim stylu komunikowania się, w Meksyku milczenie zwykle oznacza odmowę. Konsekwentne ignorowanie naszych wiadomości lub brak kontaktu ze strony meksykańskiego kontrahenta wynika z niskiej asertywności i może być swoistą formą powiedzenia „nie”. Należy jednak zawsze pamiętać, że w porównaniu do europejskich standardów podejmowanie ostatecznych decyzji zajmuje stronie meksykańskiej więcej czasu i musimy to wziąć pod uwagę.

Ponieważ biznes zawsze wiąże się z osobistą więzią i dużo czasu inwestuje się w budowanie relacji, Meksykanów interesuje przede wszystkim długoterminowa relacja biznesowa, oparta na zaufaniu. Jeśli znajdują się pod presją czasu lub czują, że ich zaufanie zostało źle ulokowane, np. z powodu braku lojalności, braku wsparcia lub ostrej krytyki, istnieje ryzyko nagłego zerwania kontaktu. Względy ekonomiczne czy wspólne perspektywy rozwoju nie będą już wtedy miały znaczenia. Dotyczy to w szczególności firm rodzinnych i zarządzanych przez właścicieli.



PERU

Rozpoczynając relacje biznesowe w Peru dobrze jest zacząć od znalezienia pośrednika (tzw. *enchufado*), który wykorzysta swoje kontakty, aby zarekomendować nas odpowiednim osobom w firmie, z którą chcemy współpracować. Bez takiego wsparcia, przychodząc z zewnątrz, będzie nam niezwykle trudno nawiązać kontakt z osobami decyzyjnymi.

W relacjach biznesowych Peruwiańczycy są dość formalni, ale otwarci i przyjaźliwi. Jeśli chodzi o planowanie kalendarza spotkań, co ciekawe, należy unikać wtorków 13-ego, który to dzień jest traktowany jako przynoszący wyjątkowego pecha. W rozmowach nie należy poruszać tematów politycznych i tych związanych z terroryzmem. Nie powinno się także wspominać o kwestii miejscowej ludności indiańskiej. Natomiast dobrym tematem jest rola polskich inżynierów w rozwoju gospodarczym Peru. Tutaj najczęściej pada nazwisko Ernesta Malinowskiego (twórcy kolei transandyjskiej), Edwarda Habicha (założyciela pierwszej w Peru politechniki) czy Ryszarda Jaxa-Małachowskiego (architekta, twórcy głównego placu Limy, w tym Pałacu Prezydenckiego). Wielkim szacunkiem cieszy się w Peru także nieżyjąca już Maria Rostworowski, wybitna historyczka i badaczka kultur andyjskich, a dużą sympatią Peruwiańczycy darzą do dziś Grzegorza Lato.

Inne wdzięczne tematy to: wyjątkowa geografia kraju, unikatowe zabytki i kultura Peru, która w Polsce ma wielu admiratorów. Warto wiedzieć, że Peruwiańczycy dążą do wypromowania ekologicznych materiałów, niepowtarzalnych wzorów i kolorystyki stosowanych w Peru od wieków, we współczesnym wzornictwie i modzie.

Najpewniej podczas rozmów, czy wspólnych posiłków pojawi się również temat peruwiańskiego *pisco* – wódki produkowanej z winogron. Należy wówczas pamiętać, że dla Peruwiańczyków jest to dobro narodowe i obrazą jest choćby wspomnienie o tym że *pisco* produkowane jest także w innych krajach regionu. Można za to pochwalić kuchnię peruwiańską, której najbardziej chyba znanym w Polsce daniem jest *ceviche* – rodzaj sałatki z surową rybą marynowaną w soku z cytrusów lub innymi owocami morza.

CHILE KOLUMBIA MEKSYK & PERU



Polsko – Latinoamerykańska Rada Biznesu
Consejo Empresarial Polaco - Latinoamericano



POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARCZA
CÁMARA DE COMERCIO POLACO-ESPAÑOLA

ul. Trębacka 4
00-074 Warszawa
tel. (+48) 22 630 94 11
www.phig.pl