



EDITORIAL

QUE NO SE NOS VAYAN...



HECHOS

CANAL ROJO, CANAL VERDE



ACTUALIDAD

- MEDALLA DE CARTÓN PARA EL PERÚ
- MIENTRAS EL MUNDO TRABAJA EN BIOTECNOLOGÍA AGRARIA, EL PERÚ LA PROHÍBE



ECONOMÍA

SALARIO MÍNIMO: ¿JUEGO POLÍTICO O POLÍTICA ECONÓMICA?



COMERCIO EXTERIOR

TECNIFICACIÓN INCIPIENTE

TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES EL MOTOR DE TU NEGOCIO
FRONTIER
PRECIO MODELO 4X2 DESDE:
US\$ 17,200 s/. 49,020*

Foto referencial. * Tipo de cambio S/. 2.85. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (D22-D2-1010B) del 5 al 28 de Febrero del 2014. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye flete a provincias.

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con www.comexperu.org.pe/semanario.asp



Que no se nos vayan...

En los últimos años, la inversión ha sido el motor del crecimiento de nuestro país. En 2012, el ratio de inversión bruta sobre PBI superó el 25%, lo que ubicaba al Perú como una de las plazas de inversión más atractivas en Latinoamérica y a nivel mundial.

Sin embargo, durante los últimos años, gran parte de los proyectos de inversión locales vienen sufriendo una verdadera crisis de “tramitología”, debido a la gran cantidad de procedimientos y entidades de las que requieren permisos para ponerse en marcha. Esto no solo estaría ocasionando que menos inversionistas se animen a venir al Perú, sino que inversionistas ya instalados estén retirándose de nuestro país. Es decir, como las empresas no pueden (o en la práctica no se les deja) invertir, se van en busca de una plaza de inversión más atractiva y efectiva. Muchas veces, a algún país vecino.

Para muestra de lo anterior, tenemos al sector hidrocarburos, en el que ya seis empresas habrían dejado nuestro país, como consecuencia de las innumerables trabas y barreras burocráticas con las que tenían que lidiar constantemente, y que les impedían ejecutar sus proyectos de inversión. En este grupo figuran empresas de la talla de ConocoPhillips, Talisman Energy y Petrobras, esta última en proceso de venta a una empresa estatal China.

¿Realmente estamos haciendo lo necesario para atraer y retener inversiones de calidad en nuestro país? Si bien el año pasado el Perú participó en una serie de *roadshows* alrededor del mundo, con el fin de presentar a nuestro país como una plaza atractiva y segura para invertir, no estamos siendo lo suficientemente exitosos para facilitar y agilizar los procesos de inversión de proyectos en diversos sectores de nuestra economía. Se han hecho anuncios, pero los resultados aún no son los que se esperaban.

Es inaudito que actualmente existan 33 (de 75) proyectos petroleros en fuerza mayor; es decir, paralizados a solicitud de las propias empresas, las cuales no pueden ejecutarlos debido a “problemas sociales” (muchas veces políticamente inducidos) o a demoras en la evaluación o aprobación de algún instrumento ambiental o cualquier otro trámite burocrático exigido, que no está en manos del inversionista, sino del Estado. No podemos seguir promocionando al Perú como una gran plaza para hacer negocios y proyectos si al llegar los inversionistas enfrentarán trámites imposibles que terminen por convencerlos de irse a otro país.

En este contexto, las inversiones en el Perú deben estar respaldadas, ya que de lo contrario nuestro crecimiento tampoco lo estará. El Gobierno debe actuar decididamente, con más que palabras y anuncios. Solo así retomaremos la senda de crecimiento, la cual, siendo honestos, de momento pareciera hemos perdido.

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers

Co-editores

Rafael Zacnich Nonalaya
Álvaro Díaz Bedregal

Equipo de Análisis

Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Walter Carrillo Díaz
Juan Carlos Salinas Morris
Mario Rivera Liau Hing

Corrección

Ángel García Tapia
Diagramación
Carlos Castillo Santisteban
Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



LEVANTAR LAS PATENTES NO ES LA SOLUCIÓN

Recientemente, una ONG habría solicitado al Gobierno que, a través de una licencia obligatoria, se suspenda en el Perú la protección de la patente de un producto farmacéutico indicado para el VIH, hasta 2018. Sin embargo, de acuerdo con la ley peruana, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Adpic) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los tratados bilaterales con EE.UU., la UE y Japón, dicha licencia obligatoria solo puede concederse cuando un Gobierno enfrenta un caso de emergencia nacional. Un mayor acceso a los medicamentos en Perú sólo se logrará distribuyendo eficientemente el gasto público en salud, modernizando a la Digemid —encargada de otorgar permisos y autorizaciones sanitarias para comercializar medicamentos— y reduciendo los costos fijos de los actores en ese mercado. Toda “tramitología” constituye una barrera al libre comercio de los medicamentos. Mucho más en un mercado en que la innovación es el principal impulso a la competencia. Asimismo, eliminar aranceles a los medicamentos (por ejemplo los de tratamiento del VIH que hoy, increíblemente, pagan arancel al ingresar al Perú, a no ser que se encuentren en la relación de medicamentos e insumos inafectos de derechos arancelarios), aportaría mucho para lograr que los peruanos, en especial los más pobres, tengan acceso a medicamentos de última generación a cada vez menores precios. No nos vayamos por la vía fácil ni incumplamos nuestra ley ni el derecho internacional.



MENOR CRECIMIENTO EN BRASIL

De acuerdo con The Wall Street Journal, la economía brasileña sufrió una fuerte desaceleración en la segunda mitad de 2013, debido a una contracción en el gasto de consumo. Brasil tendría aún problemas para recuperar su senda de crecimiento, tras un periodo de tres años de dinamismo menor al esperado. Según el mismo medio, una investigación de catorce economistas prevé que Brasil habría crecido un 0.3% en el cuarto trimestre y un 2.2% en 2013, lo que supondría un 1% más respecto a 2012. Sin embargo, este incremento sería temporal, pues se estima que el crecimiento de Brasil continúe desacelerándose hasta llegar a tan solo el 1.5% en 2014. Por su parte, las ventas retail crecieron un 4.3% el año pasado, lejos del 8.7% de años previos. Asimismo, la industria creció solo un 1.2%, frente al 2.7% de 2012, a pesar de beneficiarse de la depreciación del real brasileño frente al dólar. La falta de inversión en infraestructura resulta ser el principal cuello de botella para el crecimiento brasileño.



UN CRECIMIENTO DEL 2% EN EL G20

En su última reunión en Sidney (Australia), los ministros de Finanzas y los directores de los bancos centrales de las economías del G20, conformado por países desarrollados y emergentes, acordaron hacer esfuerzos para acelerar el crecimiento de la economía mundial en un 2% en los próximos cinco años. De acuerdo con los participantes, si bien la economía mundial ha mostrado signos de una leve recuperación, aún se encuentra lejos de alcanzar un crecimiento fuerte y sostenido. La salida de capitales, mayores tasas de interés y fuertes depreciaciones de las monedas en los países emergentes, así como el endurecimiento de las condiciones financieras y un posible riesgo de deflación en la zona del euro, podrían restar dinamismo a la inversión y al crecimiento de la economía mundial. De acuerdo con el comunicado oficial, este objetivo corresponde a políticas “ambiciosas pero realistas” para aumentar su PBI. Entre otras cosas, el G20 emprendería acciones concretas en materia de creación de empleo, aumento de la inversión y promoción de la competencia.



MÁS OBRAS POR IMPUESTOS

De acuerdo con la División de Asuntos Corporativos del BCP, este banco prevé destinar S/. 60 millones, bajo el esquema de Obras por Impuestos, para infraestructura educativa, lo que beneficiaría a 10,000 estudiantes. Con este objetivo habrían venido trabajando con Gobiernos regionales y locales, e identificado 36 instituciones educativas en tres regiones donde se ejecutaría la iniciativa: Ica, Junín y Cajamarca. Según ProInversión, con S/. 192 millones, el BCP es la segunda empresa, después de Southern Perú (S/. 250 millones), que tiene una mayor inversión ejecutada o comprometida en la modalidad de obras por impuestos entre 2009 y 2014. En el área de comercio exterior, APM Terminals ha propuesto a empresas usuarias del Muelle Norte del Callao aplicar esta modalidad para la construcción de una vía elevada que solucione el problema de congestión vehicular en el puerto y reduzca así los sobrecostos asociados que ya afectan a terminales, operadores, usuarios, industrias y consumidores del Perú.



Medalla de cartón para el Perú

A los Juegos Olímpicos Londres 2012, Colombia logró clasificar 104 deportistas y obtuvo 9 medallas, que lo colocaron en el puesto 37 a nivel mundial y segundo a nivel latinoamericano. Por su parte, el Perú llevó 17 deportistas que regresaron a casa sin ninguna medalla. Uno pensaría que, para lograr esos resultados a nivel internacional, el Gobierno colombiano invirtió cifras estratosféricas tanto en infraestructura como en el aspecto motivacional, equipamiento y preparación técnica de los deportistas, o en calidad nutricional; áreas que probablemente el Perú estaría lejos de financiar en conjunto. Sin embargo, los números indican lo contrario. De acuerdo con cifras del MEF, el Gobierno peruano destinó, en 2013, US\$ 675 millones (S/. 1,889 millones) al deporte, es decir, cuatro veces más que el Gobierno colombiano en el mismo año (US\$ 167 millones)¹. Cabe destacar que, en 2012, el presupuesto público de Colombia para el deporte alcanzó los US\$ 163 millones, monto también menor a los US\$ 529 millones (S/. 1,396 millones) presupuestados por el Gobierno peruano. Si no tenemos los resultados de Colombia, ¿qué está fallando?

¿EN QUÉ SE GASTA?

Del presupuesto nacional total de 2013, la función presupuestal correspondiente a cultura y deporte apenas representó un 2% (S/. 2,679 millones), y se situó así en el puesto 14 de 25 categorías en el gasto público peruano. Del monto destinado exclusivamente a deporte (S/. 1,889 millones), un 16% fue destinado a promoción y desarrollo deportivo (S/. 307 millones), y el 84% restante fue para infraestructura deportiva y recreativa (S/. 1,583 millones).

Si entramos al detalle del gasto en promoción y desarrollo deportivo, veremos que el 60% de los S/. 307 millones estuvo destinado a la mejora del desempeño deportivo de los deportistas peruanos de alta competencia, principalmente a través de subvenciones a las 33 federaciones deportivas (en promedio, aproximadamente, S/. 5 millones anuales por federación), y estímulos a los 650 deportistas de alta competencia (en promedio, S/. 1,300 mensuales por deportista). Asimismo, un 31% fue destinado a "asignaciones presupuestarias que no resultan en producto" (fomento del deporte y la recreación, administración y operación del estadio Nacional y mantenimiento del estadio Municipal, entre sus principales partidas). Y, finalmente, el 9% restante estuvo destinado a incrementar la práctica de actividades físicas, deportivas y recreativas en la población peruana, del cual un 49% se destina a fortalecer alianzas estratégicas y un 20% a que la población a nivel nacional acceda a actividades físicas y deportivas.

En lo que respecta a infraestructura, los S/. 1,583 millones presupuestados se repartieron en tres grandes grupos. Primero, la categoría de asignaciones presupuestarias que no resultan en producto (S/. 852 millones; 54% del total), que incorporó principalmente el mejoramiento del servicio deportivo en Trujillo, el mejoramiento del estadio Inca Garcilaso de la Vega en Cusco (principalmente usado para fútbol profesional), el mejoramiento de la infraestructura del complejo deportivo Paucarbamba (Huánuco), la instalación del ecoparque recreacional Ilabaya (Tacna) y la construcción de losas deportivas.

El segundo grupo, referido al incremento de la práctica de actividades físicas, deportivas y recreativas en la población peruana (S/. 429 millones; 27% del total), incorporó entre sus principales partidas la construcción de estadios (9%), construcción de complejos deportivos (8%), construcción de losas deportivas (5%) y el fortalecimiento de las alianzas estratégicas (5%). Y el tercer grupo correspondió a la mejora del desempeño deportivo de los deportistas peruanos de alta competencia (S/. 284 millones; 18% del total), que incorporó entre sus principales partidas el mejoramiento de los servicios deportivos de la Villa Deportiva Nacional (43%) y el mejoramiento de los servicios deportivos en el complejo Elías Aguirre de Chiclayo (37%).

Entonces, si numéricamente las inversiones para el deporte en el Perú tienen incluso más presupuesto que una de las potencias deportivas latinoamericanas, ¿qué hace falta? En comparación con Colombia, dos cosas: mejorar la calidad del gasto público e implementar nuevos mecanismos de financiamiento del deporte.

Perú necesita mejorar la calidad del gasto público en deporte para que se invierta en infraestructura lo justo y necesario, para que no se construyan estadios en ciudades donde la población no alcanzaría a llenarlos, para que las losas y complejos deportivos no sean solo canchas cementadas que el distrito o la provincia usen de manera recreativa, sino para que vayan de la mano con programas de educación física, semilleros, formación y captación de talentos.

¹ Cifra obtenida en pesos colombianos, convertida a dólares norteamericanos al tipo de cambio promedio anual indicado por el Banco Central de Colombia.

FORO

EDUCACIÓN Y COMPETITIVIDAD

Jueves 06 de marzo / 8:00 a.m.
Swissotel

Participación
previa inscripción

Organiza:

COMEXPERU
Sociedad de Comercio Exterior del Perú

volver al índice



La inversión en infraestructura solo servirá si existen atletas que la aprovechen. Con ese fin, se debe motivar la participación en dos niveles: calificados y no calificados. Se necesita deportistas de alto rendimiento mejor motivados que utilicen esta infraestructura de una manera adecuada y con objetivos claros (como participar en campeonatos internacionales). Asimismo, se necesita también formar potenciales deportistas que, desde niños, con una mejor nutrición, entrenamiento moderno y con personal capacitado, y un mayor desarrollo de sus capacidades físicas puedan llevar una carrera deportiva de alto nivel de exigencia. De otro modo, el talento seguirá oculto y la inversión será en vano.

Cabe preguntarse, además, si la estrategia en promoción y desarrollo no debería ser también la de invertir en la búsqueda, selección y formación de potenciales deportistas de alta competencia, desde categorías menores y para diferentes disciplinas, traídos desde su ciudad originaria a centros de alto rendimiento, eventualmente concentrados en villas deportivas, en donde se disponga de los mejores recursos para su desarrollo, reciban educación escolar de calidad y formación deportiva que asegure una sucesión continua de deportistas calificados.

De acuerdo con el Departamento Administrativo del Deporte, la Recreación, la Actividad Física y el Aprovechamiento del Tiempo Libre de Colombia (Coldeportes), el buen desempeño deportivo hoy es resultado de un proceso serio que emprendió ese país, con colaboración de los Gobiernos respectivos, hace muchos años. Tras los pésimos resultados en Atlanta 1996, el Gobierno colombiano focalizó las zonas deportivas fuertes en el país, buscó nuevos talentos, incrementó el apoyo económico, el trabajo coordinado y la profesionalización del deporte.

En cuanto a los mecanismos de financiamiento del deporte, Colombia nos lleva una amplia ventaja. Además del gasto público bien enfocado, el país cafetero se caracteriza porque su sistema tributario está diseñado de tal forma que un porcentaje de su recaudación se destina directamente a mejorar el desempeño deportivo a nivel nacional. Esto permite que gran parte de los programas de Coldeportes y del Comité Olímpico Colombiano (COC) estén siempre adecuadamente financiados.

En el Perú, debemos buscar otras alternativas. Bien podríamos suplir nuestras falencias en ayuda al deporte a través de financiamiento privado, por ejemplo: incentivar al sector empresarial a financiar programas deportivos a cambio de otorgarles crédito fiscal; impulsar el financiamiento en este sector a través de mecanismos tipo “deporte por impuestos”; o programas que las propias empresas privadas puedan proponer.

Los deportistas no pueden lograr resultados internacionales de un día para otro. Es necesario un largo trabajo en formación y preparación, tanto para deportistas de alta competencia como para los nuevos talentos. No es solo cuestión de dejarle la tarea al Gobierno. La propia sociedad, a través de las empresas e iniciativas personales, puede contribuir con el desarrollo del deporte, cuyos beneficios en términos de bienestar están más que comprobados.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.
** Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

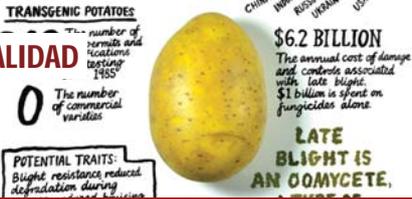
APEC BUSINESS
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTELA AL

625 7700

 volver al índice



Mientras el mundo trabaja en biotecnología agraria, el Perú la prohíbe

En su edición de enero-febrero 2014, la revista *Technology Review*, del prestigioso Massachusetts Institute of Technology (MIT) de Boston, Estados Unidos, considera que la investigación y el uso de biotecnología en agricultura es indispensable para el desarrollo agrícola y el abastecimiento de alimentos en el mundo con vista a las próximas décadas.

La publicación cita una investigación que Teagasc¹, la agencia estatal de investigación agraria de Irlanda, viene haciendo por dos años en una papa mejorada genéticamente² y resistente a la enfermedad de “tizón tardío”, causada por un parásito (*Phytophthora infestans*) que originó grandes hambrunas en Irlanda y Escocia durante el siglo XIX, y que continúa dañando los cultivos de este tubérculo en el mundo. Según *Technology Review*, el cultivo de esta variedad sería uno de los primeros que, usando biotecnología moderna, incorpore en productos de gran consumo humano defensas contra enfermedades que hoy afectan al 15% de los cultivos del mundo.

Alimentar a toda la población mundial, que en 2050 llegará a 9,000 millones de personas y hará aumentar la demanda de alimentos entre un 70% y un 100%, es ya un desafío para todos los países. Al aumento poblacional –consolidado por el avance de la medicina– debe sumarse una eventual variabilidad del clima que afectaría los costos de los agricultores, al no permitir un entorno de producción necesariamente estable y al requerir la inversión de más recursos en nuevas herramientas para el manejo de sus cultivos.

Según esta publicación, obtener una variedad de papa a través de la cría convencional puede tomar al menos 15 años. Sin embargo, usando biotecnología moderna puede obtenerse en apenas seis meses, lo suficiente para permitir al agricultor adaptarse a un entorno cambiante. Este es el caso de la variedad de papa Fortuna, desarrollada en Europa por la empresa BASF y resistente al hongo *Phytophthora infestans*, conocido como “ranchar” en el campo peruano. Asimismo, al referirse a la oposición de algunos activistas europeos y de otras partes del mundo sobre estos cultivos, responde que al menos 15 años de experiencia con cultivos genéticamente mejorados revelan que no hay daños a la salud y que así lo confirma una serie de estudios científicos independientes³. Según la publicación, nuevas tecnologías conocidas como Talens y Crispr⁴ (diseñadas para “editar” con mucha mayor precisión el ADN de las plantas) permitirían en el futuro obtener variedades de cultivos resistentes a sequías y climas extremos, aumentando la rentabilidad y la productividad del agricultor.

Pese a los años de extensa investigación en biotecnología moderna para mejorar cultivos, la extrema complejidad regulatoria y el peligro de que los consumidores rechacen el producto (inducidos por la denigración comercial que hacen los opositores del cultivo transgénico, calificándolo como producto “nocivo” o “no natural”), causa que sean principalmente compañías grandes las que desarrollen estas variedades con mayor frecuencia y no el Estado. Sin embargo, hay excepciones. Existen casos como los de China⁵ y varios países de Europa⁶, en donde este desarrollo tecnológico sí recibe importante inversión pública. En el caso de Irlanda, solo en 2012, su agencia de investigación agraria, Teagasc, contó con un presupuesto equivalente 184 millones de euros, que significa el 0.1% del PBI irlandés en ese año. ¿Acaso el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) tiene un presupuesto similar o al menos proporcional a ese?

La publicación del MIT concluye que, más allá del debate actual sobre esta tecnología, el trabajo para el abastecimiento mundial de alimentos no puede dejar de considerar como herramientas a las semillas y variedades transgénicas obtenidas para optimizar cultivos. Si se quiere enfrentar con éxito la creciente demanda mundial de alimentos y las eventuales fluctuaciones climáticas abruptas que amenazan a los cultivos, especialmente aquellos de productos esenciales para la dieta de cada país, la biotecnología moderna es una alternativa crucial.

¹ <http://www.teagasc.ie/aboutus/>

² <http://www.technologyreview.com/video/522751/testing-a-gm-potato-in-ireland/>

³ Una lista de estudios independientes sobre seguridad y otros puntos sobre biotecnología agraria y sus usos puede encontrarse en <http://www.biofortified.org/genera/studies-for-genera/independent-funding/> (textos en idioma inglés),

⁴ Una implicancia de estas nuevas herramientas es que las plantas podrían ser genéticamente mejoradas sin necesidad de añadirles genes de otra especie.

⁵ La empresa líder en desarrollo de semillas obtenidas con biotecnología moderna en China es Origin Agritech Limited, cuyo trabajo puede verse en <http://www.originseed.com.cn/en/>.

⁶ <http://www.goldenrice.org/>



Y MIENTRAS TANTO, ¿QUÉ HACE EL PERÚ?

Recientemente, los valles de Chancay-Lambayeque, Olmos y Alto Piura, en el norte del Perú, sufrieron una sequía⁷ que afectó cultivos de algodón y maíz amarillo duro, entre otros. Ambos cultivos podrían tener investigación peruana para lograr y usar variedades transgénicas más rentables⁸ y, posteriormente, más resistentes a estos eventos; así como para promover una transferencia de conocimiento agronómico a partir del uso de tecnologías de gran difusión internacional como estas. De acuerdo con el Ministerio de Agricultura, en 2013, el volumen de producción peruana de maíz amarillo duro y algodón en rama cayó un 2.1% y un 25.7%, respectivamente⁹. Sin embargo, la política de esta administración sigue siendo oponerse sin sustento científico al uso de esta tecnología, sin importar las pérdidas eventuales por una sequía ni, lo que es peor, la pérdida de competitividad del agricultor peruano.

Debe recordarse que, en 2011, el Congreso peruano estableció una moratoria al ingreso de semillas transgénicas al Perú (Ley 29811), con la que violó acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y desatendió el precedente del caso OMC sobre productos biotecnológicos¹⁰, que previamente había determinado que la Unión Europea había incumplido acuerdos OMC al aplicar una moratoria a semillas transgénicas de Canadá, Argentina y Estados Unidos. Por esto, la investigación en biotecnología agraria moderna está casi detenida en el Perú y la poca que existe es amenazada¹¹. ¿Hasta cuándo negará el Perú a sus científicos y a sus agricultores el derecho a investigar y usar una tecnología que coexiste perfectamente con la agricultura convencional y orgánica, incluso en países tan biodiversos como China y Bolivia?

⁷ <http://elcomercio.pe/peru/lambayeque/sequia-norte-ministerio-agricultura-tomara-acciones-noticia-1710402>

⁸ https://www.academia.edu/3458415/Lo_que_perdemos_con_la_moratoria_a_los_transgenicos_el_caso_del_maiz_amarillo_duro

⁹ <http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/boletines/boletineselectronicos/VBP/2013/VBP-diciembre-2013.pdf>

¹⁰ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds293_s.htm

¹¹ http://www.rpp.com.pe/2013-01-15-huancayo-presentan-primeras-muestras-de-papa-transgenica-noticia_558004.html



Salario mínimo: ¿juego político o política económica?

Además de revelar contradicciones en el Poder Ejecutivo, las declaraciones del expremier César Villanueva y de la exministra de Trabajo, Nancy Laos, reabrieron un tema que parecía haber sido correctamente entendido por los representantes políticos en el Congreso y el Ejecutivo, así como por las centrales sindicales –como la CGTP– que, aprovechando que nos encontramos *ad portas* de dos procesos políticos importantes, ahora deciden volver a “negociar” el aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV).

¿A MAYOR SUELDO MÍNIMO HABRÍA UN MAYOR BENEFICIO?

Al respecto, y como lo hemos mencionado en diversas oportunidades (ver Semanarios N.º 414, 513 y 623), el salario mínimo, a diferencia de lo que popularmente se cree, es una crítica barrera de entrada al mercado laboral formal y, por lo tanto, incrementarlo es perjudicial porque fomenta la informalidad y el subempleo, además de desproteger a quienes pretende beneficiar: los trabajadores que ganan menos. Resulta que, mientras más alta sea la RMV, más altos serán los costos para todas las empresas. Principalmente, más alta será la “valla” para que las empresas con menos recursos –como las MYPE– contraten formalmente a sus trabajadores y les permitan acceder a todos los beneficios sociales que les corresponden por ley: compensación por tiempo de servicios (que ha dejado de ser un seguro de desempleo para ser una remuneración más), seguro social, pensión de jubilación, entre otros derechos que aseguran que el trabajo sea digno y tenga las condiciones adecuadas.

Los números no engañan. Tal como se puede apreciar en el cuadro, suponiendo que el Gobierno ceda ante la presión de los sindicatos y siga la sugerencia de algunos economistas, que argumentan que un aumento de S/. 100 en la RMV no sería dañino para la economía, el impacto en las ganancias netas de la MYPE sería grande. Un aumento de S/. 100 mensuales por trabajador significaría que contratar a un empleado que recibe el sueldo mínimo se volvería S/. 2,195 anuales más caro (considerando 14 sueldos al año, más el seguro integral de salud semisubsidiado por el Estado). Según la ENAHO 2012, una MYPE formal vende, en promedio, S/. 50,779 al año en el caso de las unidades de negocio registradas (formales). Asimismo, el margen de ganancias netas es del 40% para estas MYPE. Un aumento del sueldo mínimo reduciría las utilidades de una MYPE formal un 10.9%, por cada trabajador que gane sueldo mínimo. Tomando en consideración que, en promedio, dos trabajadores perciben una RMV en cada MYPE, de haberse hecho el aumento, dichas empresas hubieran perdido el 21.8% de sus ganancias netas.

Impacto del aumento de la RMV en la MYPE

Estado	Formal
Ventas anuales promedio (S/.)	50,779
Margen de ganancias netas sobre ventas (%)	40%
Ganancias netas anuales promedio (S/.)	20,155
Mayor costo por aumento de la RMV por empleado ^{1,2} (S/.)	2,195
Mayor costo como % de las ganancias netas	10.9%

1. Asumiendo un aumento de S/. 100 en la RMV.
2. Tomando en cuenta que el impuesto que pagan las MYPE a la Sunat es una cuota mensual que varía dependiendo del rango al que ascienden los montos de venta mensuales, el incremento en costo sobre ganancias netas es un buen estimador de sobrecostos.

Fuente: ENAHO. Elaboración: COMEXPERU.

EL PEREZOSO TRABAJA DOBLE

El aumento del sueldo mínimo fue mayor al 11% en 2012 (de S/. 675 a S/. 750), desde entonces la inflación acumulada alcanza el 6%; sin embargo, la productividad no habría crecido lo suficiente como para justificar un nuevo aumento. De acuerdo con Macroconsult, entre 2005 y 2011, la productividad media del trabajador se incrementó en promedio 4.6% cada año. No obstante, según un estudio elaborado por Mario D. Tello (2012), investigador asociado de CENTRUM Católica, el cambio en productividad no se explica por el crecimiento generalizado de la misma en cada actividad económica, sino por la migración de trabajadores entre sectores productivos. Es decir, no se ha realizado una reforma estructural en el proceso de formación de capital humano (educación y salud) y, por lo tanto, el crecimiento sostenido de la producción per cápita será vulnerable a shocks negativos, externos e internos. Y por tener el Perú y su administración pública una visión cortoplacista, el ciclo de desgracias empezaría otra vez.

Si queremos que todos los peruanos tengan acceso a un trabajo formal y los beneficios sociales que conlleva, en lugar de proponer aumentos en la RMV se debe apuntar a flexibilizar nuestro rígido y complejísimo régimen laboral que, de acuerdo con el último *ranking* del Reporte de Competitividad Global 2013/2014 del Foro Económico Mundial (puesto 129 de 148 economías), representa una importante desventaja para la competitividad del Perú, a pesar de los avances con la nueva Ley MYPE.

Asimismo, no extraña que a vísperas de las elecciones regionales y municipales, evento político que servirá de termómetro para muchos partidos políticos y grupos de intereses, nadie haya mencionado la manera natural (aunque de largo plazo) para incrementar los salarios: aumentar la productividad de los trabajadores. No es políticamente rentable ponerse firme en cuanto a la reforma del sector educación y lidiar con el Suteq, lastre para la buena formación de nuestra futura fuerza laboral, de modo que se eleve la calidad de la educación pública (redituando en desarrollo y bienestar), pero debe hacerse. Los funcionarios de los sectores Economía y Finanzas y de Educación del Gobierno nacional deben trabajar pensando en el resultado a mediano y largo plazo de las reformas que diseñan. Quizá el más grande servicio al Perú, como funcionario público, es el de sacrificar la figuración personal por el horizonte de reformas que, aunque impopulares al inicio, asegurarán el desarrollo del país. Ese sacrificio es el que esperamos de aquellos funcionarios a quienes los peruanos –con esperanza y confianza– les aumentamos el sueldo hace poco.



Tecnificación incipiente

2013 no fue un buen año para los envíos del sector metalmeccánico, ni para el total de las exportaciones no tradicionales peruanas. En cuanto al mencionado sector, en 2013 sus envíos al exterior alcanzaron un valor de US\$ 540 millones (-2.3%), mientras que el total de las exportaciones manufactureras registró un monto de US\$ 12,381 millones (-1.3%). Los resultados iniciales de 2014 tampoco son del todo alentadores, y esto es preocupante, sobre todo por el alto valor agregado que existe en este sector y los encadenamientos que genera, y de los cuales forma parte, por ejemplo, el sector minería.

En los meses de enero, del periodo 2010-2014, las exportaciones metalmeccánicas crecieron, en promedio, un 11%. Después de la caída registrada en enero de 2010, el sector creció en el primer mes de cada año, excepto en 2014. El mayor valor exportado se obtuvo en enero de 2013, con US\$ 44.5 millones (+25.2%), mientras que los envíos al exterior en 2014 cayeron un 25%, registrando US\$ 33.4 millones. Cabe resaltar que, a pesar del buen inicio en enero de 2013, finalmente se registró una caída del 2.3% y un valor exportado de US\$ 540 millones.

Los principales destinos de exportación metalmeccánica en enero 2014 fueron EE.UU., Chile, Ecuador y México, con valores de US\$ 8.9 millones (+12.7%), US\$ 6.1 millones (-22.2%), US\$ 3.7 millones (-18.4%) y US\$ 3.6 millones (+131%), respectivamente. Cabe resaltar que Chile, EE.UU. y México son países en donde destaca la actividad minera, mientras que en Ecuador destaca la petrolera.

Entre las principales empresas exportadoras destacan Motores Diesel Andinos S.A., con US\$ 4.8 millones (-31.4%); Minera Huallanca S.A., con US\$ 2.4 millones, y Wood Group Perú S.A.C., con US\$ 2.2 millones. Nuevamente está presente el sector minero, con Minería Huallanca S.A. y las demás, en el sector energético.

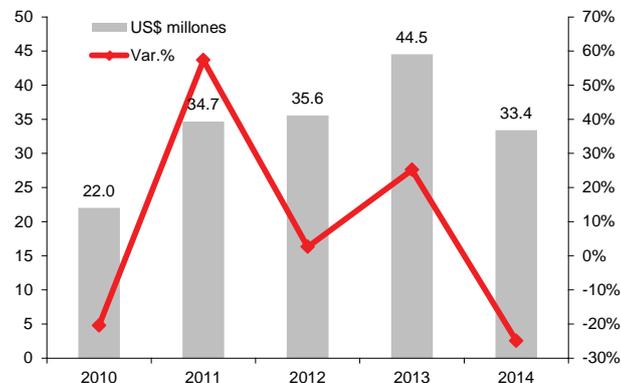
Asimismo, los principales productos exportados en enero de 2014 fueron: partes de turbinas a gas, con US\$ 2.9 millones (+348%); los grupos electrógenos petroleros de corriente alterna y con potencia menor a 375 KVA, con US\$ 2.2 millones (+117%); y las partes de máquinas y aparatos para minería, con US\$ 1.5 millones (+37.5%).

Continuamente se hace mención a la necesidad de generar un mayor "valor agregado" en las exportaciones. Esto es importante pues, además de aumentar el valor del bien, se genera una serie de *spillovers* o efectos de difusión de riqueza más allá del sector específico, como mayor empleo, desarrollo de otros sectores, en términos de mayor producción por mayor demanda. El sector metalmeccánico es una pieza importante para este efecto. Por mencionar algunos ejemplos, según Promperú, el sector metalmeccánico provee al sector minero de maquinarias y equipos; al sector pesquero, de envases de hojalata para la industria de conservas y plantas de harina de pescado; al sector construcción le ofrece planchas y bobinas de fierro, entre otros productos. Esto genera sinergias e interdependencia entre los sectores. Los empleos que la exportación y producción del sector metalmeccánico genera son, entonces, también empleos impulsados indirectamente por la minería, la pesca y la construcción.

Una de sus relaciones más importantes se da con el sector minero, la principal actividad económica del país. Es así que el *boom* de las exportaciones mineras significó un gran impulso para el desarrollo del sector metalmeccánico. Asimismo, el último año, la caída del precio de los metales y las trabas burocráticas afectaron al sector minero, provocando una caída en los envíos del sector metalmeccánico. A pesar de que las conexiones son beneficiosas, se observa una dependencia hacia la minería, que debería ser prevenida con inversión en desarrollo de servicios y productos para otros sectores de la economía.

Una economía más diversificada y tecnificada permitiría una mayor estabilidad en el sector metalmeccánico peruano. Por ejemplo, los procesos de tecnificación en las prácticas agrícolas contribuyen a que el sector agrícola sea, en el futuro, un socio más relevante para el metalmeccánico. Esto es más claro si se piensa que la demanda por alimentos y agricultura definitivamente aumentará en los próximos años, junto con la población. El trabajo con otros sectores menos desarrollados y la inversión y desarrollo de nuevas tecnologías son tareas pendientes para la metalmeccánica peruana. La consolidación de este sector depende de ello. Esto no pasará de la noche a la mañana, pero una verdadera política de tecnificación y diversificación contribuiría sustancialmente a mantener su éxito.

Exportaciones del sector metalmeccánico
Enero 2010-2014



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.