



## EDITORIAL

### DE LA MANO CON LA MINERÍA



## HECHOS

### OTRA VEZ LA BURRA AL TRIGO



## ACTUALIDAD

- MERCADO DEL ORO: UNA PERSPECTIVA DEL CONSUMIDOR
- LA CLAVE PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO: CERRAR LA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD



## ECONOMÍA

### LORETO 2013: TOCANDO FONDO



## COMERCIO EXTERIOR

### EXPORTACIONES A LA BAJA

TU COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES EL MOTOR DE TU NEGOCIO

### FRONTIER

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

**US\$ 17,200 s/l. 49,020\***

Foto referencial. \* Tipo de cambio S/ 3.86. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (022-03-10106) del 5 al 28 de Febrero del 2014. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 53 unidades. Precio no incluye Irete y provincial.

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](http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp)



## De la mano con la minería

Hay quienes sostienen que la actividad minera no genera un desarrollo inclusivo. Nada más alejado de la realidad.

De acuerdo con un estudio del Instituto Peruano de Economía, por cada US\$ 1,000 millones de exportaciones mineras adicionales, se generarían US\$ 1,470 millones de PBI adicional, de los cuales poco más del 50% son generados fuera del sector minero. El aumento en estas exportaciones generaría S/. 175 millones adicionales tan solo en impuestos indirectos, es decir, ingresos para el Estado peruano distintos del impuesto a la renta y las regalías. De igual forma, se generarían 78,156 puestos de trabajo, de los cuales el 90% se crearían en otros sectores de la economía. Es decir, por cada empleo generado en la industria minera, se alcanzarían nueve empleos en otros sectores.

Según datos del Ministerio de Energía y Minas, el promedio de empleos directos que generó la actividad minera en 2013 fue de 208,383. Del total, 67,949 estuvieron relacionados con empleos generados por las compañías mineras (32.6%) y 140,433 por contratistas vinculados con ellas (67.4%).

Asimismo, cabe resaltar que, a partir del canon y las regalías, la minería aportó significativamente a los ingresos del Estado el año pasado. De los S/. 56,846 millones recaudados, S/. 6,305 millones se generaron por concepto de canon minero (11.1%) y S/. 1,198 millones por regalías mineras (2.1%).

La minería aporta mucho a la economía nacional. De la mano con ella nos ha ido bastante bien y nos podrá seguir yendo así por varios años. Con o sin precios altos, los encadenamientos que viene generando impulsan distintas actividades económicas, como es el caso del sector metalmeccánico. Es por ello que, teniendo tales resultados, no se entiende que 2013 haya sido un año lleno de frenos y desincentivos a la inversión privada minera, ya sea por la adopción de políticas impertinentes, por anuncios que alarmaron a los inversionistas y hasta por obstáculos legales.

Las trabas burocráticas generan procesos engorrosos e ineficientes que mantienen paralizados más del 40% de los proyectos mineros que están en cartera. Tan es así que los ingresos recaudados por Sunat en el sector minero disminuyeron un 48.6% en 2013, pasando de S/. 6,456 millones a S/. 3,321 millones, a pesar de que en promedio el número de contribuyentes en el sector creció un 7.5%. Las cifras no mienten. Mientras más trabas existan para la inversión en este sector, menores recursos tendrá el Estado para satisfacer las necesidades de los peruanos.

El Gobierno se dio cuenta rápidamente de la importancia de la minería para el desarrollo del país, pero aún no ha sido capaz de vencer a los "obstruccionistas", dentro y fuera de la administración. En consecuencia, proyectos mineros formales están paralizados o avanzan muy lentamente, por lo que dejan de aportar los recursos que necesitamos con urgencia. Tenemos que avanzar más rápido, porque a los más de siete millones de peruanos pobres no les podemos pedir que esperen.

### 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  
Daniel Velásquez Cabrera

**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](mailto:semanario@comexperu.org.pe)  
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice

## Otra vez la burra al trigo

Tal parece que, aprovechando el ambiente de sobrerregulación que se vive en nuestro país y cuyos ejemplos podemos ver en entidades públicas como Sunafil (ver [Semana N.º 678](#)), Onagi (ver [Semana N.º 743](#)) y Sunat (ver [Semana N.º 751](#)), el congresista Jaime Delgado no ha tenido mejor idea que reavivar la discusión sobre la evaluación *ex ante* de toda figura de concentración empresarial, recaída en el proyecto de ley N.º 972/2011-CR, de su autoría. Este proyecto busca que una entidad estatal -en este caso, Indecopi- se encargue de autorizar o denegar las fusiones y adquisiciones de empresas que compiten en el mercado, previamente a la celebración de las mismas. En pocas palabras, busca que el sector público regule las decisiones de inversión en el sector privado, lo que consideramos traería consigo impactos negativos en todos los sectores económicos, al imponer, contrariamente a lo que necesitamos hoy, más trabas al desarrollo de los negocios y la ejecución de proyectos privados.

En abril de 2012, la bancada de Gana Perú presentó el proyecto de ley N.º 972/2011-CR, que si bien fue aprobado por la Comisión de Defensa del Consumidor del Congreso (entonces presidida por el congresista Delgado), fue vetado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y desatendido por el pleno y la Comisión de Economía del Congreso.

Esta iniciativa legislativa busca intervenir en todos los actos de concentración empresarial, que cumplan con dos requisitos: el primero, que una de las empresas involucradas registre en el balance del año anterior ventas brutas anuales iguales o superiores a 100,000 UIT (S/. 380 millones) en el país; y el segundo, que el otro u otros participantes de la operación registren, individual o conjuntamente, ventas brutas totales iguales o superiores a 10,000 UIT (S/. 38 millones), en el caso de fusiones, constituciones de una nueva empresa en común, *joint ventures* (inversión conjunta), adquisiciones que impliquen una toma de control directo o indirecto, o cualquier otro medio por el cual dos agentes económicos concentren sus negocios; o cuando el valor total de la operación sea igual o superior a 10,000 UIT (S/. 38 millones), en el caso de adquirirse activos productivos operativos de otra entidad.

Si bien es cierto que nuestra legislación (D.L. 1034) no establece un control *ex ante* para estas operaciones, sí instituye un sistema de control *ex post*, en el que se investiga, persigue y sanciona las conductas anticompetitivas que puedan desarrollar las empresas al alcanzar una posición de dominio en el mercado. El órgano encargado de ello es la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del Indecopi (CLC).

Como hemos comentado antes, respecto de un control previo de estas operaciones debe tenerse en cuenta lo siguiente: i) primero, podría impedir a las empresas alcanzar economías de escala y niveles de competitividad internacionales. Una iniciativa de este tipo, tal cual está planteada, representaría a todas luces una traba burocrática a la libertad de celebrar contratos privados en el Perú; ii) segundo, podría incentivar negociaciones encubiertas. Este sistema le otorga un enorme poder discrecional al Estado y podría convertirse en fuente de corrupción al incentivar negociaciones “por debajo de la mesa” para la obtención de autorizaciones y, finalmente, debilitaría aún más la institucionalidad de nuestras entidades públicas; iii) tercero, desincentiva el crecimiento de las empresas. Establecer un control previo de esta naturaleza no hace más que distorsionar las decisiones de inversión de personas y empresas. Esto generaría un aumento innecesario en los costos de transacción, retrasaría las inversiones y abriría una verdadera caja de pandora para que el Estado tome decisiones que no le corresponden; y iv) cuarto, la cada vez mayor integración y apertura comercial ya juega un rol en contra de los monopolios y oligopolios. Al tenerse cada vez menores aranceles a la importación, más acuerdos con socios comerciales importantes y mayor facilitación del comercio y la inversión, disminuye el riesgo de que un grupo económico predomine en el mercado y que abuse de su posición.

Incluso resulta irónico pensar que una ley que restringe las actividades del sector privado tenga como objetivo, justamente, un mercado libre. Citando al premio nobel de economía, Gary Becker, “el análisis económico sugiere que las leyes de defensa de la competencia deben ser indulgentes con las fusiones, dado que el incentivo para fusionarse por razones anticompetitivas será débil si las leyes antimonopolio atacan efectivamente la colusión”. En el Perú, el control y sanción posterior de prácticas anticompetitivas ha probado ser efectivo. No tiene sentido, inclusive a nivel hacendario, que el Estado peruano asuma el inmenso costo de un nuevo sistema administrativo que analice previamente cada una de estas operaciones, porque el supuesto resultado anticompetitivo que se busca tiene ya un freno muy importante en el sistema de control posterior vigente.

No contento con impulsar proyectos que lo único que buscan es regular de manera desmedida el mercado y restringir la actividad privada en nuestro país –como la Ley 29811, que prohíbe en la práctica la biotecnología agraria, o la Ley 30021, que pretende decidir por los peruanos qué es comida no “saludable” –, el congresista Delgado vuelve a la carga. Dadas las grandes implicancias de este proyecto en todos los sectores y el riesgo que representa para el bienestar de la economía en su conjunto, el MEF y la Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso deben oponerse.

MAESTRÍA EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT  
competitividad responsable  
NO ES PARA TODOS. ES PARA TI

INICIO DE CLASES:  
30 DE MAYO

Entre las dos mejores de Latinoamérica

Socio académico del Center for Latin American Logistics Innovation (CLLI) para postular al programa GC-LOG del MIT

eduniversal

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO  
FACULTAD DE INGENIERÍA

← volver al índice



## Mercado del oro: una perspectiva del consumidor

Tal como señalamos en la edición N.º 751 del Semanario COMEXPERU, no existe una disyuntiva entre lograr un desarrollo sostenible y desarrollar actividades extractivas. Así, países como Canadá y Australia sirven como modelo de economías primario-exportadoras que pueden explotar su potencial y generar un progreso económico sostenido. Por lo tanto, el Perú debería analizar los modelos y políticas públicas con los que esos países se rigen, y adaptarlos a su realidad. De hacerlo, impulsaríamos la eficiencia en la extracción y producción minera, y beneficiaríamos a millones de peruanos.

No obstante, lo señalado en el párrafo anterior es un análisis desde la perspectiva de la oferta. Como mencionamos en el semanario N.º 748, el mercado del oro es peculiar, pues al ser este un *commodity*, su precio es determinado a nivel internacional. Debido a que el precio depende de su oferta y demanda, y teniendo en cuenta que la capacidad extractiva de este mineral se encuentra restringida en el corto plazo, el principal determinante del precio es la demanda mundial. La desaceleración económica de China, principal comprador de oro del mundo, ha afectado negativamente nuestros envíos al extranjero en 2013. Pero hay otras grandes economías que demandan este metal de nuestro país, como la India, país al que, según cifras de la Sunat, le exportamos US\$ 264 millones en 2013, cifra superior a los US\$ 13 millones exportados a China. Frente a esta situación, vale la pena analizar cómo evolucionó la demanda mundial durante el año pasado, como también la de sus principales compradores.

### RETROSPECTIVA DORADA

Según cifras del World Gold Council, en 2013, la demanda mundial de oro cayó un 15%, respecto de 2012. El principal determinante de este resultado fue la caída en la demanda por inversión en oro (-51%). Cabe resaltar que esta demanda se halla compuesta por dos partidas: el total de monedas y barras de oro demandadas, y los Exchange Traded Funds (ETF), así como otros productos similares. Cabe señalar que, según la Bolsa de Valores de Lima, el ETF es un instrumento financiero de renta variable que replica la rentabilidad de un índice bursátil. En términos simples, lo que ocurre es que una persona natural no compra toneladas de oro, sino que compra el título de propiedad de éstas. El valor del activo está determinado por un índice bursátil, por lo que, si es muy fluctuante, la gente quiere deshacerse de estos títulos, lo que genera una demanda negativa.

Lo que ha ocurrido con la demanda de inversión en oro es que la demanda por las monedas y barras de oro no creció lo suficiente (+28%) para compensar la caída en la demanda por ETF (que pasó de 279 toneladas en 2012 a -881<sup>1</sup> en 2013). Esta caída en la demanda de inversión fue superior al incremento en la demanda por joyas (+17%) y se vio reforzada por la caída en la demanda de oro para tecnología (-1%). A esto se debe la caída en la demanda mundial del oro.

No obstante, un análisis más relevante es el de la demanda mundial de oro para el consumo. Según cifras del World Gold Council, a nivel agregado, esta alcanzó la cifra récord de 3,864 toneladas en 2013, lo que implica un crecimiento del 21% con respecto a 2012, y estuvo impulsada principalmente por las compras de China (1,120 toneladas, +32%) e India (975 toneladas, +13%), países que concentraron aproximadamente el 54% de la demanda mundial el año pasado. Cabe resaltar que China fue el principal demandante de oro por primera vez en la historia, desplazando a India del primer lugar.

En cuanto a China, en 2013, el gigante asiático representó el 26% de la demanda global de oro del sector privado. Según el World Council, tomando ventaja de sus menores precios, los consumidores e inversionistas locales aumentaron sus compras de joyas y lingotes de oro en 259 toneladas. Así, China es hoy el más grande mercado de inversiones en joyas y de lingotes de oro. Por otro lado, el rápido crecimiento de su clase media, el crecimiento de la población urbana y en su nivel de ingresos ha elevado la demanda por joyas (de 224 toneladas en 2004 a 669 en 2013) y la inversión en barras y monedas de oro (de 12 toneladas en 2004 a 397 en 2013).

Por otro lado, la demanda de India está explicada tanto por factores culturales y religiosos como por factores contemporáneos. Según un artículo de *The Economist*, las importaciones de oro fueron desreguladas en India a partir de 1990, por lo que los precios inflados de los lingotes de oro al interior de India (casi un 50% superiores al precio internacional) se ajustaron a la baja y el consumo de oro se incrementó. Los agricultores pobres del sur de India que buscaban en el oro una garantía para pedir dinero prestado en malos tiempos dejaron de ser los únicos compradores, y el oro empezó a ser adquirido también por personas ricas, inversionistas y especuladores. Así, actualmente la mayor parte del oro legal entra a India a través del sistema financiero (bancos).

<sup>1</sup> Es decir, las personas decidieron vender sus ETFs, por lo que estos últimos actuaron como oferta en el mercado.



FORO


## INVERSIONES

Martes 27 de mayo / 8:00 a.m.  
Swissotel

Participación  
previa inscripción

Organiza:

**COMEXPERU**  
Sociedad de Comercio Exterior del Perú

 volver al índice



## La clave para el desarrollo económico: cerrar la brecha de productividad

América Latina y el Perú, en particular, se encuentran en una situación en la que el crecimiento de la productividad es bajo respecto a otros países en vías de desarrollo. La productividad de la región está muy por debajo de su verdadero potencial<sup>1</sup> y esto limita seriamente su crecimiento económico. Pero, ¿qué significa ser más productivo?

Ser más productivo significa que, a partir de una misma cantidad de recursos, un país puede producir una mayor cantidad de bienes y servicios. El economista y premio nobel, Robert Solow, desarrolló una metodología para calcular los incrementos de la productividad, a partir de una combinación de factores que van más allá de la acumulación de capital y trabajo.

Un factor que siempre ha sido considerado como el principal responsable del aumento de la productividad es el progreso tecnológico. Sin embargo, esto no es del todo cierto. Que un país sea menos productivo no necesariamente implica que adolezca de recursos tecnológicos, ya que puede que distintos factores lo estén alejando de su máximo potencial. Una investigación realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (2010)<sup>2</sup> considera los siguientes factores como los principales protagonistas de este fenómeno: el tamaño de las empresas, los costos del comercio exterior, las características del sistema tributario, entre otros. Si estos problemas son solucionados desde la raíz, entonces se podrá acortar esta brecha.

Por otro lado, la productividad tiende a ser más alta en empresas más grandes, ya que cuentan con mayor acceso al crédito, y economías de escala<sup>3</sup>. El problema surge cuando existen muchas pequeñas empresas que, además, son poco eficientes. Según este documento, por ejemplo, si en la industria manufacturera latinoamericana se redujera el número de microempresas y se aumentara el de empresas medianas, siguiendo una distribución industrial similar a la de los EE.UU., se podría duplicar la productividad del sector.

### BARRERAS COMERCIALES

Cuando existen costos no arancelarios muy elevados, se puede impedir que un país aproveche todo el potencial que tiene el comercio exterior. A estos elevados costos se les conoce como barreras *behind-the-border*. Un ejemplo claro de lo anterior es la ineficiencia portuaria, la cual puede ser producto de una inadecuada infraestructura, la inexistencia de reglas claras, entre otros factores. Como consecuencia del buen trabajo en esos factores, hay países que, geográficamente, pueden parecer más lejanos que otros; pero que, económicamente, resultan más cercanos, porque pueden comerciar más fácilmente.

En el Perú existe un caso que ejemplifica esto. El puerto del Callao sufre de una gran congestión debido a la falta de infraestructura. De hecho, los camiones de carga pesada se han visto obligados a utilizar las mismas vías que los vehículos particulares, lo que genera demoras y sobrecostos innecesarios, y limita el flujo de camiones (se estima que un promedio de 3,500 camiones ingresan y salen del puerto diariamente<sup>4</sup>). Así, según el Reporte de Competitividad Global 2013-2014, elaborado por el Foro Económico Mundial<sup>5</sup>, en el rubro "calidad portuaria", el Perú ocupa el puesto 93 de 148.

### SI ME COBRAS, TE PAGO

En la medida que un régimen impositivo genere los incentivos adecuados para que las empresas paguen sus impuestos, tenderá a ser más eficiente. Al cobrar una tasa de impuesto distinta, según el tamaño de la empresa y sin tomar en cuenta su productividad, no solo se reduce la recaudación, sino que también se "recompensa" a las empresas más pequeñas, y

<sup>1</sup> En: [http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/342/DIA\\_2010\\_Spanish.pdf?sequence=1](http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/342/DIA_2010_Spanish.pdf?sequence=1)

<sup>2</sup> Ídem.

<sup>3</sup> Las economías de escala hacen referencia a que, a medida que una empresa aumenta su producción, el costo de producir cada unidad se reduce.

<sup>4</sup> <http://www.camara-alemana.org.pe/downloads/110921G21-Carlos-Vargas-LoretdeMola-AIH.pdf>

<sup>5</sup> [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)



ADIOS VISAS\*  
ADIOS COLAS\*\*

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

\* Exoneración de visa en 19 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



se les incentiva a no crecer. Asimismo, es importante tener un sistema de recaudación eficiente; ya que, de esta manera, la evasión tributaria podrá ser minimizada. De lo contrario, el Gobierno podría terminar asignando todo el peso tributario al sector formal, que es lo que viene haciendo últimamente por estos lares (ver [Semana N.º 751](#)).

En el Perú, algunos discuten que se debe incrementar la tasa de impuestos, mientras que otros postulan lo contrario. Lo cierto es que, según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, la informalidad laboral alcanza a alrededor del 56% de los trabajadores –cuyas remuneraciones son consideradas rentas de quinta categoría–, lo que definitivamente tiene un impacto sobre la recaudación del Estado. Resulta evidente que antes de seguir cargando con más impuestos al sector formal, es necesario ampliar la base tributaria. Para ello, se debe incentivar la formalización de las empresas, simplificando trámites. En otros países es impensable que una persona se demore 26 días para abrir un negocio nuevo, lo que en nuestro país parece algo normal. Según el Foro Económico Mundial, en este rubro ocupamos el puesto 99. La simplicidad y predictibilidad del régimen tributario –que el Perú aún no ha logrado– determinan también el nivel de informalidad que el sistema afronta.


Señor ministro de Economía y Finanzas: si se realizan las reformas correspondientes, se podrá cerrar la brecha de productividad y se podrá recaudar más para brindar mejores servicios públicos. Urge atender estos problemas, de tal forma que se aproveche el espacio que aún tenemos para seguir creciendo.



**Negocios**  
INTERNACIONALES

la mejor manera de  
conectarse al mundo

Suscríbese: [negocios@comexperu.org.pe](mailto:negocios@comexperu.org.pe)

 volver al índice



## Loreto 2013: tocando fondo

Meyer-Stamer<sup>1</sup> define la competitividad regional como la capacidad que tiene un determinado territorio o región para generar ingresos elevados y crecientes, así como para mejorar la calidad de vida de sus habitantes. En ese sentido, y a juzgar por los resultados del Índice de Competitividad Regional 2014 (Incore), elaborado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), en los últimos años, Loreto ha hecho poco o nada para ser una región competitiva y el resultado es que, por segunda vez consecutiva, se ubica en el fondo de este *ranking*.

Sin embargo, representantes del Gobierno Nacional y del Gobierno Regional de Loreto podrían afirmar, probablemente, que “este no es el caso” o que sí se trabajó bien, “pero no se puede hacer todo de la noche a la mañana”. Argumentarían que se enfocaron en reducir la pobreza, la cual en 2012 era del 39.9%, al 37.4% en 2013, según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho). Quizá también las autoridades regionales se podrían regodear afirmando que, en ese período, los ingresos del último y penúltimo quintil<sup>2</sup> de hogares (los más pobres) de Loreto aumentaron un 25% y un 11%, respectivamente. No obstante, el tercer quintil de ingresos por hogar no registró cambios significativos, mientras que el primer y segundo quintil (los hogares con mayores recursos) redujeron sus ingresos un 6% y un 1%, respectivamente. Esto hizo que el promedio del ingreso mensual por hogar de Loreto cayera un 2.4% con respecto a 2012. De la misma forma, al comparar los resultados del Informe sobre Desarrollo Humano, elaborado por el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Loreto obtuvo un índice de desarrollo humano<sup>3</sup> (IDH) de 0.3977, mientras que el promedio nacional fue de 0.741. A todas luces, una situación insostenible. Pero, ¿qué hay detrás de este paupérrimo desempeño?

### UN AÑO MÁS DE INACCIÓN, UN AÑO MÁS DE ATRASO

El reporte del Incore 2014 es rotundo. A pesar de que el IPE y el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) lo advirtieron en sus respectivos informes sobre competitividad, no se ha registrado un progreso relevante en los indicadores de educación, salud o infraestructura en Loreto. Así como tampoco existen señales de que haya algún proyecto de gran envergadura que busque solucionar la brecha en estos tres pilares.

De acuerdo al Incore, Loreto se encuentra en el último lugar (puesto 24) respecto a infraestructura. Asimismo, varios indicadores dentro de este pilar retrocedieron relativamente frente a los demás departamentos; por ejemplo, en lo que respecta a la cobertura eléctrica y cobertura de agua y desagüe. Igualmente, según cifras de la Enaho, en 2013, solo el 49% de los hogares loretanos se abasteció de agua mediante la red pública y el 37.4% tuvo acceso a la red pública de alcantarillado. Por otro lado, el 76.1% de los hogares en Loreto tuvo acceso a la red eléctrica, el 20.4% tuvo línea telefónica, pero únicamente el 3.3% tuvo acceso a internet. ¿Cómo podría haber un progreso en la educación y el comercio de los loretanos con el resto del Perú o el exterior si continúan desconectados?

Del mismo modo, sus indicadores de salud son críticos y lo colocan en el puesto 23 en este pilar. Así, según cifras de la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes), al primer semestre de 2013, se registró que el 55.2% de la población de Loreto sufrió de anemia, y que la tasa regional de desnutrición crónica infantil fue del 27%. Asimismo, según cifras de la Enaho, en 2013, solo el 74.1% de su población tuvo acceso a algún seguro de salud.

Igualmente, la educación es un problema estructural en Loreto. En este pilar, se encuentra en el último lugar del *ranking*. El rendimiento escolar de la región sigue siendo lamentable, pues solo el 83.3% de los alumnos del nivel primario de educación básica aprobaron el año escolar 2013, según cifras de la Unidad Estadística de la Calidad Educativa (Escale). Asimismo, en el nivel primaria presentó un atraso escolar del 21.6%. Por otro lado, Loreto también es una de las regiones que ejecutó menos gasto en inversión (adquisición de activos físicos e intangibles, no financieros) por alumno en 2013 (S/. 59), la que incluso se redujo un 5% con respecto a 2012.

Las cifras son contundentes. En vista de la ineficacia de los Gobiernos nacional y regional, es necesario que se concrete una agenda que cierre las brechas en infraestructura y salud de Loreto con respecto a la situación nacional, al menos en el corto plazo. Asimismo, es necesario incluir al sector privado para que guíe la reforma educativa, de modo que Loreto forme a los ciudadanos que sostendrán el crecimiento competitivo propio y de la región, lo que se traducirá en una mejor calidad de vida para los ciudadanos y mejores perspectivas de inversión para las industrias en la región. De no hacerlo, Loreto seguirá hundiéndose en la pobreza.

<sup>1</sup> Meyer-Stamer, J. (2008) *Systematic Competitiveness and Local Economic Development*. In Shamin Bodhanya.

<sup>2</sup> Son los valores que dividen a un grupo de datos ordenados en cinco categorías de igual tamaño, siendo los quintiles inferiores los correspondientes a los menores datos posibles dentro del conjunto de información.

<sup>3</sup> Índice que evalúa la calidad de vida en un determinado territorio y que varía entre 1 y 0, con 1 como el nivel óptimo de calidad de vida.





## Exportaciones a la baja

Las exportaciones peruanas continúan desacelerándose. Según cifras preliminares de la Sunat<sup>1</sup>, hacia abril, estas alcanzaron un valor de US\$ 11,531 millones, es decir, un 14.6% menos respecto de nuestros envíos durante el mismo periodo de 2013. Este resultado es causado principalmente por la caída, casi en picada, de las exportaciones tradicionales. No obstante, las exportaciones no tradicionales mantienen su dinamismo, impulsadas por los envíos agropecuarios.

Durante los primeros cuatro meses del año, los principales destinos de nuestras exportaciones fueron China, con US\$ 2,334 millones (+21.7%); EE.UU., con US\$ 1,894 millones (-24.4%); Canadá, con US\$ 681 millones (-31.9%), y Suiza, con US\$ 669 millones (-45.2%). Asimismo, entre las

principales empresas exportadoras se encuentran Compañía Minera Antamina, con envíos por US\$ 863 millones (-0.7%); Southern Perú Cooper, con US\$ 695 millones (-11.8%); Consorcio Minero SA Cormin, con US\$ 495 millones (+5.6%), y Pluspetrol Perú, con US\$ 452 millones (-27.7%).

### EXPORTACIONES TRADICIONALES EN CAÍDA LIBRE

Hacia abril, las exportaciones tradicionales, que en los últimos diez años vienen representando alrededor del 75% de nuestras exportaciones totales, ascendieron a US\$ 7,995 millones, lo que supone un retroceso del 21% respecto al mismo periodo del año pasado. Dentro de este rubro, los envíos del sector minero tuvieron una gran importancia, pues representaron un 70% del total, al sumar un valor de US\$ 5,561 millones, y cayeron un 27% debido, principalmente, por los menores envíos de oro (US\$ 1,421 millones; -52.1%) y cobre (US\$ 2,002 millones; -9.7%). Asimismo, el sector petrolero, con envíos por US\$ 1,578 millones, retrocedió un 22%. No obstante, los sectores pesquero y agrícola tradicional mostraron resultados positivos, con envíos por US\$ 759 millones (+84.4%) y US\$ 97 millones (+18.3%), respectivamente.

En el mes de abril, las exportaciones tradicionales alcanzaron un monto de US\$ 1,656 millones, lo que implica una caída del 30% respecto al mismo mes de 2013. Al igual que en el acumulado, esta disminución se debió a menores exportaciones mineras, que registraron un valor de US\$ 1,163 millones (-33.6%). Por su parte, el sector de petróleo y derivados registró envíos por US\$ 410 millones, es decir, un 15% menos que en abril del año pasado.

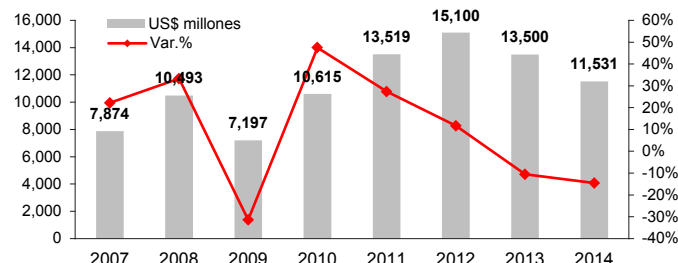
Las cifras evidencian que el sector minero y el de hidrocarburos necesitan una atención urgente del Consejo de Ministros. En ambos, la inversión se ha venido estacando en los últimos años (incluso en proyectos promovidos por el propio Gobierno), debido a las innumerables trabas que enfrenta. Lamentablemente, los anuncios para destrabarlas no bastan. Se necesita decisión política, un Poder Ejecutivo fuerte y activo que no permita que alguno de sus ministerios, como el de Ambiente (que impone EIA<sup>2</sup> complejos) o el de Cultura (con los CIRA<sup>3</sup>, o innecesarias consultas previas), hagan inviable desarrollar importantes proyectos de inversión. Estos proyectos no solo podrían revertir la tendencia a la baja en nuestras exportaciones tradicionales; sino que, además, dejarían muchos y valiosos recursos (a través de impuestos y otros) que permitirían llevar a cabo una verdadera inclusión social.

### LAS NO TRADICIONALES PONEN EL PECHO

Los envíos no tradicionales al exterior registraron un buen desempeño durante los cuatro primeros meses del año. El Perú exportó unos US\$ 3,536 millones, es decir, un 5.1% más que en el mismo periodo de 2013, debido a un mayor dinamismo en los sectores agropecuario y pesquero.

Las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario entre los meses de enero y abril, registraron un aumento del 23.2%, con un valor de US\$ 1,192 millones. Cabe destacar que este gran salto se debe principalmente a mayores envíos

Evolución de las exportaciones peruanas enero-abril\* (2007-2014)



\*Cifras preliminares al 19 de mayo de 2014.  
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

<sup>1</sup> Fecha de corte: lunes, 19 de mayo de 2014.

<sup>2</sup> Evaluación de Impacto Ambiental.

<sup>3</sup> Los Certificados de Inexistencia de Restos Arqueológicos (CIRA) son documentos emitidos por el Ministerio de Cultura que determinan la existencia o no de vestigios arqueológicos en un terreno.





# 753

de uvas frescas (con US\$ 230 millones, un 74.7% más que en el mismo periodo de 2013) y de mangos y mangostanes frescos o secos (US\$ 117 millones; +24.5%).

De igual forma, los envíos del sector pesquero aumentaron un 27.1%. Así, entre los principales productos exportados del sector, destacan varios tipos de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera (US\$ 101 millones; +32.3%); moluscos como sepias y calamares (US\$ 64 millones; +101.7%); ciertos tipos de camarones, langostinos, entre otros, congelados (US\$ 47 millones; +64.5%).

Por su parte, y demostrando que no requiere protecciones del Estado que le eviten competencia extranjera, el sector textil peruano siguió exportando con éxito y registró un aumento del 1.9%. Por su parte, los sectores siderometalúrgico, minería no metálica y metalmecánico registraron caídas del 20.8%, el 16.2% y el 8.7%, respectivamente.

Sin embargo, en lo que respecta al mes de abril 2014, las exportaciones no tradicionales registraron una caída del 12.9%, con respecto al mismo mes del año anterior, y alcanzaron un valor de US\$ 715 millones, desacelerando así su crecimiento. El sector agropecuario creció un 1%, con US\$ 209 millones, mientras que otros sectores retrocedieron, como el pesquero (US\$ 82 millones; -2.4%), el textil (US\$ 123 millones; -15.6%), el siderometalúrgico (US\$ 74 millones; -26.6%), el de minería no metálica (US\$ 44 millones; -29.2%) y el metalmecánico (US\$ 34 millones; -21%). Con esto a la vista, ¿seguirán los congresistas intentando imponer más regulaciones y sobrecostos a las empresas exportadoras y sus contratistas?