



**EDITORIAL**

**¡SIGAMOS ABRIENDO MERCADOS!**

**HECHOS**

- PRODUCCIÓN NACIONAL DE MAÍZ AMARILLO DURO DESCENDIÓ UN 2.8% DESDE 2010... ¿Y LA FRANJA?

**ACTUALIDAD**

- ¡A ORDENAR LAS PRIORIDADES!  
- IMPORTACIONES DE ENERO A OCTUBRE DE 2014

**ECONOMÍA**

- ENERGÍA ELÉCTRICA: RESULTADOS  
- ¿A COSTA DE QUIÉN CRECE LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA?

**COMERCIO EXTERIOR**

LAS AGROEXPORTACIONES DAN BATALLA



**NAVARA**  
SALVAJE POR FUERA, CÓMODA POR DENTRO.  
Gran amplitud de cabina y suspensión avanzada para una mayor absorción de impactos.

Ahora desde:

**US\$28,990 / S/. 81,172**

Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente.



## ¡Sigamos abriendo mercados!

Hace unos pocos días culminó una nueva ronda de negociaciones para un TLC con Turquía. Se trata del primer TLC que inicia el actual Gobierno, cosa que felicitamos y esperamos que avance a buen ritmo, ya que no debe haber mayores dificultades para culminar este acuerdo. Retomemos el camino de firmar acuerdos modernos, amplios, que incluyan todo el universo arancelario y que contengan compromisos en materia de inversiones. Turquía se presenta como un importante socio comercial y le deseamos éxitos al equipo negociador y le recomendamos seguir avanzando con decisión.

Dicho eso, siempre es bueno recordar que los TLC no se hacen exclusivamente para eliminar aranceles de parte y parte, sino para consolidar un sistema predecible, vinculante, que establezca reglas claras, que elimine las barreras al comercio de bienes y servicios, y, para muchos lo más importante, promueva la atracción de inversiones.

Es por ello que felicitamos el impulso que se le ha dado a la agenda comercial del país y lo vemos como un paso adelante para seguir avanzando en el proceso de integrarnos al mundo. Debemos continuar con la India, los países árabes, Israel y otros más.

Asimismo, hay que trabajar con decisión para que el TPP pueda cerrarse en el más breve plazo (de ser posible, en el primer trimestre de 2015), para que entren en vigencia el Acuerdo Marco y el Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico, y contribuir a que el APEC se convierta en un área de libre comercio.

Sin embargo, insistimos en que paralelamente hay que avanzar con crear las condiciones de competitividad que nuestros empresarios y emprendedores necesitan para conquistar los nuevos mercados y así convertirnos en lo que venimos buscando: ser la plataforma de operaciones comerciales del Pacífico.

Los mercados no solo los abre el Mincetur a través de la negociación de un TLC. Los debe de abrir también el Minagri/Senasa levantando las barreras que los mercados le ponen a nuestros productos agrarios y, para ello, debemos modernizar el Senasa; que tenga los recursos y el equipo técnico necesario para que nuestros productos agrícolas sigan conquistando mercados en la realidad y no solo en el papel de un TLC.

### **Eduardo Ferreyros**

*Gerente General de COMEXPERU*

#### **Director**

Eduardo Ferreyros Küppers

#### **Co-editores**

Rafael Zacnich Nonalaya  
Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos  
**Promoción Comercial**  
Cecilia Gaviria Raymond

#### **Equipo de Análisis**

Raisa Rubio Córdova  
Pamela Navarrete Gallo  
Walter Carrillo Díaz  
Daniel Velásquez Cabrera  
María Laura López León  
Diego Rey del Solar

#### **Corrección**

Angel García Tapia

#### **Diagramación**

Eliana García

#### **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



## Producción nacional de maíz amarillo duro descendió un 2.9% desde 2010... ¿y la franja?

Una analogía de la frase “la mejor defensa es el ataque” aplicable a la economía podría ser “la mejor protección a la industria es el aumento de la productividad”. Al parecer, esto es algo que no hemos aprendido y se sigue cayendo en la idea errónea de que se deben emplear mecanismos de protección, como la franja de precios, para que un sector productivo “prosperare”. Mientras tanto, la ausencia de reformas que favorezcan la tecnificación del campesino y la falta de megaproyectos de infraestructura de transporte e irrigación (bienvenido Olmos, faltan Chavimochic y Chincas) han congelado los avances en materia de producción agrícola. Un ejemplo emblemático de ello es el maíz amarillo duro.

### FRANJA... ¿PARA QUÉ TE TRAJIMOS?

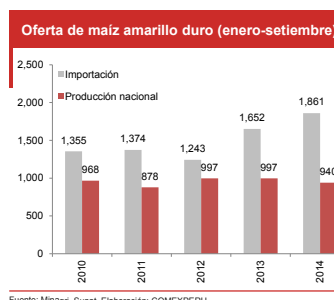
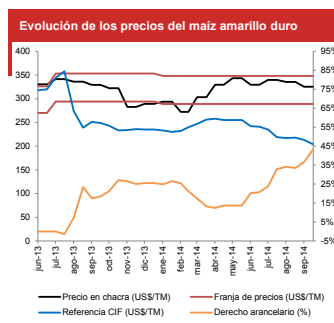
Como ya hemos analizado, este mecanismo arancelario no cumple con su propósito de estabilizar los precios ni tampoco favorece la producción nacional de maíz y de los demás productos afectados al mismo (ver Semanarios N.º 765 y N.º 778). Alguno dirá que efectivamente la franja de precios está protegiendo a los pequeños agricultores de maíz en la coyuntura actual; sin embargo, al margen de que el precio promedio nacional (en chacra) del maíz está por encima del precio de referencia de importación, cobrándose los derechos arancelarios derivados de la franja de precios, los productores no son capaces de atender la demanda nacional por este grano. Mientras el volumen de importaciones acumuladas de maíz amarillo duro de enero a setiembre aumentó un promedio anual del 8% entre 2010 y 2014, la producción nacional agregada disminuyó un 2.9% en el mismo periodo. Esto indica que si bien los productores de maíz gozan de la protección de la franja de precios, poco o nada han hecho para expandir su oferta. Esto no es de extrañar, de cara a dos razones.

En primera instancia, es claro que la franja de precios disminuye el riesgo de afrontar subsidios en las importaciones para los productores nacionales, lo que, desde el lado del productor privado, le restará incentivos para hacerse más competitivo. Esta contradicción se explica por la teoría de la compensación del riesgo<sup>1</sup>. Según ella, cualquier persona situada en un entorno de riesgo adapta su comportamiento según los cambios que percibe. Es decir, si detecta un riesgo creciente, actuará de forma más cautelosa, y si, por el contrario, detecta un riesgo decreciente, se comportará de un modo más despreocupado.

Por otro lado, el potencial de producción agrícola está limitado por las dotaciones de infraestructura y capital con las que cuenta nuestro país en dicho sector. En cuanto a la infraestructura, nuestra cartera de proyectos en progreso está casi despoblada o las iniciativas de inversión del sector privado están paralizadas por la tediosa trama de procesos burocráticos y como consecuencia de hacerle frente a la desconfianza y la violencia de grupos de interés nocivos. Este es el caso del proyecto de irrigación Pampas Verdes que, a pesar de ser un proyecto declarado de interés nacional en 2006, aún no se ha iniciado su ejecución, debido al engorroso proceso de la consulta previa.

Asimismo, obtener la tecnología y el financiamiento para apuntar hacia una producción de escala son tareas imposibles, dada la regulación del Estado. La rentabilidad de los minifundios no es competitiva, pues mientras nosotros usamos semillas tradicionales de maíz poco resistentes ante enfermedades, en el mundo se emplea semillas genéticamente modificadas (GMO, por sus siglas en inglés) para hacer los cultivos más resistentes, con un rendimiento por encima de una semilla convencional. En el aspecto financiero, es poco probable pensar en un inversionista de un mega proyecto agrícola (cuyo costo de oportunidad del tiempo es mayor que el de un inversionista minero, dada la naturaleza de la actividad) que esté dispuesto a sufrir el letargo de la consulta previa en una comunidad campesina, ya que éstas también gozan de dicho derecho, según el reglamento de este mecanismo consultivo. Esto retrasará a nuestra agricultura por siete años más. ¿Así se apuesta por la productividad del pequeño campesino?

El Departamento de Agricultura de EE.UU., país del cual importamos un gran porcentaje de maíz amarillo duro, sostiene que en dicha economía y en el mundo se estima una sobreproducción de dicho grano para los próximos años; es decir, el precio internacional del maíz caerá. En vez de beneficiar a los consumidores de los productos que usan como insumo al maíz amarillo duro, ¿asumiremos un sobrecosto que excede el 30%? ¿Se preocupará el Gobierno por aumentar la productividad del agricultor peruano o seguirá negando la realidad del fracaso de la franja de precios? Este mecanismo es una venda en los ojos del Estado y de los productores peruanos. Démosle herramientas al agricultor para que sea más competitivo y no distorsionemos el precio del maíz importado, encareciéndolo con la franja de precios.



<sup>1</sup> *The Effects of Automobile Safety Regulation*. Sam Peltzman (1975). Journal of Political Economy. Vol. 83, No. 4, pp. 677-726. The University of Chicago Press: <http://www.jstor.org/stable/1830396>



## ¡A ordenar las prioridades!

No cabe duda que los proyectos de inversión pública deben estar alineados con las necesidades prioritarias del lugar donde se lleven a cabo. Estos proyectos son fundamentales para la provisión de servicios básicos, mejoras en la calidad de vida y, consecuentemente, un mayor desarrollo en las regiones de nuestro país. Con una tasa de pobreza del 23.9%, una brecha en infraestructura de agua y saneamiento de US\$ 3,500 millones y un 38.8% de desnutrición crónica en menores de 5 años, es lógico preguntarse cómo se gestiona el presupuesto asignado en cada uno de los niveles subnacionales para combatir los problemas existentes y mejorar la calidad de vida de la población.

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), cuenta con un Banco de Proyectos donde se encuentran una serie de planes o perfiles de proyecto, desde 2004. A la fecha, dicho banco cuenta con más de 300 planes, muchos de ellos objeto de duros cuestionamientos. Casos emblemáticos como el del parque al árbitro y el monumento al lagarto, en Tumbes; el mirador de Tambopata, sin uso por los altos costos de electricidad para el funcionamiento del ascensor; o el auditorio subterráneo en Huancavelica; generan interrogantes sobre la real efectividad del proceso de descentralización y su impacto en factores importantes para el bienestar de la población, como educación, salud y vivienda.

Por ejemplo, la propuesta de construcción del palacio municipal en Thunhuaya, presentado por la Municipalidad de Acora, en la región Puno, podría ser justificada con el desarrollo turístico de la zona o de la propia región, pero ¿debería ser su prioridad? Al observar las cifras sobre el desempeño de Puno, nos encontramos con que, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la tasa de matrícula primaria a nivel regional ha disminuido un 3.2% entre 2011 y 2013, además de una caída en el acceso a servicios de saneamiento del 12.1% (contra un aumento en la población del 1.1%) entre 2011 y 2012. Además, la región Puno registra una tasa de mortalidad infantil del 30.5% y las tasas de pobreza y pobreza extrema siguen siendo altas, con un 32.4% y un 12.5%, respectivamente. Tomando en cuenta que Puno es una de las regiones más pobres del país, formular un proyecto para realizar un “palacio municipal” implicaría que ya se han tomado acciones para corregir los problemas más urgentes de la población. Entonces, nos preguntamos si las autoridades de los Gobiernos subnacionales son verdaderamente conscientes de las necesidades de la población. Esto no ocurriría si hubiera un análisis previo de las prioridades, una mayor capacidad de gestión o una mayor voluntad de generar un impacto positivo en la zona.

Otro ejemplo es la petición del Gobierno Regional de Moquegua para la construcción e implementación de una casa refugio para víctimas de violencia familiar y sexual en la provincia de Mariscal Nieto. De acuerdo con el MEF, no existe una categoría presupuestal asignada a la lucha contra este tipo de problemas en la región durante el periodo en el cual fue solicitado el proyecto. ¿Por qué se plantearía invertir en un proyecto de estas características, si no se han programado acciones siquiera de prevención contra la violencia familiar y sexual? Una vez más, la respuesta es una interrogante. Si bien es cierto este proyecto tendría algún tipo de beneficio para la población de Moquegua, tomar acciones preventivas de educación sexual, cultura cívica y ciudadana, para abordar la violencia de género, a través de talleres y programas de sensibilización, generaría, probablemente, un impacto mayor en el mediano y largo plazo.

¿Posibles soluciones? El exministro de Economía, Pedro Pablo Kuczynski, resaltó tres aspectos que podrían traer una solución al problema. El primero es la presencia de autoridades del MEF en los Gobiernos subnacionales para promover buenos proyectos de inversión y aumentar tanto la formalidad como la recaudación fiscal. El segundo se orienta a promover una carrera pública competitiva, que dé ejemplo de formalización en la fuerza laboral y la economía. Esto lo plantea refiriéndose a un gran número de altos funcionarios públicos que son contratados sin seguro o pensión de jubilación, es decir, parcialmente informales. Y el tercero apunta a tomar en cuenta la creación de una élite administrativa competitiva, que tenga las capacidades de gestionar equipos que evalúen correctamente los proyectos de inversión.

Si bien, en lo que consideramos una de las reformas más importantes que ha emprendido este Gobierno, la Autoridad Nacional del Servicio Civil (Servir) viene efectuando una encomiable labor en cuanto a la implementación de un eficiente cuerpo de gerentes públicos, la asignación de los mismos procede previa solicitud de los Gobiernos subnacionales, lo que no solucionaría el problema.



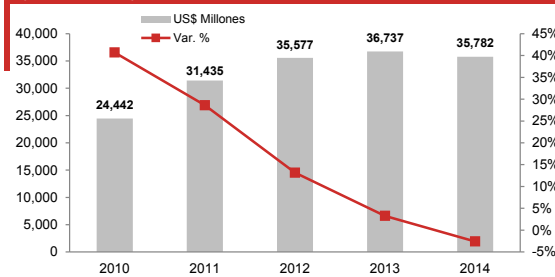
Adicionalmente a los aspectos resaltados por Kuczynski, creemos que una cuarta medida a considerar podría ser replicar el sistema nacional de control e implementar órganos de inversión pública (similares a los órganos de control institucional), liderados por autoridades designadas por el propio MEF, a fin de asegurar un eficiente destino de los recursos públicos, que efectivamente respondan a las necesidades nacionales.

El origen del problema puede estar en la falta de capacidad en el diseño y evaluación social de los proyectos de inversión pública, en la injerencia de seudolíderes regionales contrarios a la inversión en las zonas más pobres del país o en las consecuencias derivadas de un proceso de regionalización mal implementado. Lo que sí se puede inferir de los casos antes mencionados es que, si han sido presentados ante el SNIP, las autoridades no cuentan con las capacidades para detectar los problemas urgentes de la población o no saben gestionar los recursos que se les proveen. Los recursos monetarios están, lo que se necesita es una reforma del modelo de gestión de las autoridades regionales y locales, en su condición de autoridades tomadoras de decisiones. ¡A ordenar las prioridades!

## Importaciones de enero a octubre de 2014

Según cifras de la Sunat, hacia octubre de 2014, las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 35,782 millones, lo que refleja una caída del 2.6% respecto al mismo periodo de 2013. Entre los principales países de origen de nuestras compras se encuentran EE.UU., con US\$ 7,569 millones (+2.6%); China, con US\$ 7,385 millones (+4.7%), y Brasil, con US\$ 1,656 millones (-18.4%). Asimismo, en el mes de octubre, nuestras importaciones ascendieron a US\$ 3,714 millones, lo que representa una caída del 5.5% respecto al mismo mes del año anterior. Este resultado se debió a una baja de los tres sectores: bienes de consumo (-6.8%), bienes intermedios (-5.1%) y bienes de capital (-5.2%).

Evolución de las importaciones (enero-octubre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

### BIENES DE CONSUMO

En el periodo enero-octubre de este año, las importaciones peruanas de bienes de consumo sumaron un total de US\$ 7,533 millones, lo que refleja una caída del 0.8% respecto al mismo periodo de 2013. Dicho resultado se debe a una caída del 3.8% en las importaciones de bienes de consumo duradero, que registraron un total de US\$ 3,557 millones, mientras que las de bienes de consumo no duradero crecieron un 2%, con un valor importado de US\$ 3,977 millones. Entre los principales productos importados de bienes de consumo encontramos los vehículos ensamblados con cilindrada entre 1,500 cm<sup>3</sup> y 3,000 cm<sup>3</sup> (US\$ 720 millones, -4.2%) y los vehículos ensamblados con cilindrada entre 1,000 cm<sup>3</sup> y 1,500 cm<sup>3</sup> (US\$ 411 millones, +2.4%).

En el mes de octubre, las importaciones de bienes de consumo sumaron un total de US\$ 841 millones, con lo que disminuyeron un 6.8% respecto al mismo mes de 2013. Las importaciones de bienes de consumo no duradero sumaron US\$ 450 millones (-1.1%) y las de bienes de consumo duradero, US\$ 391 millones (-12.7%).

### BIENES INTERMEDIOS

En el caso de las importaciones de bienes intermedios, que representaron un 46% del total importado entre enero y octubre de 2014, estas alcanzaron la suma de US\$ 16,434 millones, lo que representó una caída del 1.3% respecto al mismo periodo de 2013. Dicha caída se debió al resultado de las importaciones de combustibles, que registraron un valor importado de US\$ 5,168 millones, con una caída del 7.9%. Por su parte, las materias primas para la industria alcanzaron un monto importado de US\$ 10,081 millones (+1.6%) y las materias primas para agricultura sumaron US\$ 1,185 millones (+6%). Entre los principales bienes intermedios importados tenemos los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (US\$ 2,654 millones, -7.9%) y los aceites de petróleo con un contenido de azufre menor o igual a 50 ppm (US\$ 1,678 millones, -5.3%).

En el mes de octubre, las importaciones de bienes intermedios registraron un total de US\$ 1,681 millones, lo que representó una caída del 5.1% respecto al mismo mes de 2013. Esta caída se debió a la disminución en las importaciones de combustible (US\$ 570 millones, -9.6%) y en las de materias primas para la agricultura (US\$ 92.4 millones, -30%). Mientras tanto, las importaciones de materias primas para la industria registraron un aumento del 0.9%.

### BIENES DE CAPITAL

En lo que respecta a los bienes de capital, que representaron un 33% del total importado entre enero y octubre de 2014, estos sumaron un monto de US\$ 11,776 millones, lo que evidenció una disminución del 5.6% respecto al mismo periodo de 2013. Este resultado se debió a la disminución en las importaciones de equipos de transporte (US\$ 2,383 millones, -29.2%) y materiales de construcción (US\$ 1,329 millones, -5.4%). No obstante, las importaciones de bienes de capital para la industria y para la agricultura presentaron un incremento del 4.7% y el 6.7%, respectivamente. Entre los principales productos importados de este tipo estuvieron los teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas (US\$ 849 millones, +22.3%), así como las laptops (US\$ 398 millones, -3.6%).

En el mes de octubre, las importaciones de bienes de capital registraron un valor de US\$ 1,189 millones, lo que reflejó una caída del 5.2% respecto al mismo mes de 2013. Dicho resultado es producto de la disminución en las importaciones de equipos de transporte (US\$ 257 millones, -26.6%), mientras que los bienes de capital para la industria, los materiales de construcción y los bienes de capital para la agricultura presentaron aumentos del 2.2%, el 3.8% y el 55.5%, respectivamente.

FORO

**AGROEXPORTACIÓN**

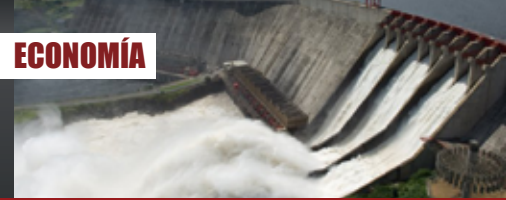
Jueves 4 de Diciembre / 8:00 a.m.  
Hotel Belmont Miraflores Park

Participación  
previa inscripción

Organiza:

**COMEXPERU**  
Sociedad de Comercio Exterior del Perú

volver al índice



## Energía eléctrica: resultados

En la edición anterior del Semanario COMEXPERU, desarrollamos un artículo acerca de la matriz energética nacional, cuya idea era exponer la necesidad de reducir nuestra exposición al precio del petróleo, apuntando hacia el desarrollo de otras fuentes de energía. En esta oportunidad, nos centraremos en la composición y resultados de una subsección de aquella matriz: la energía eléctrica.

De acuerdo con un estudio preliminar del Ministerio de Energía y Minas (Minem), durante octubre del presente año, se registró una producción un 5.1% mayor que la de octubre de 2013, la cual se descompone, por fuente distribuida, de la siguiente manera: un 47.7% de origen hidroeléctrico (3% más que el mismo mes del año anterior), un 50.5% de origen termoeléctrico (4.2% más que el mismo periodo del año anterior) y un 1.8% de origen no convencional (solar y eólica)<sup>1</sup>. Respecto de este punto, es importante mencionar que el descubrimiento y explotación de los yacimientos de gas han generado que la energía termoeléctrica ocupe una mayor proporción respecto a la producción total en los últimos años: del 10% en 2001 al 46% en 2013, con un crecimiento anual promedio del 11.1% en el periodo 2004-2013.

Por otro lado, las principales empresas productoras de este mercado se pueden dividir en siete grandes grupos: las del Estado (Electroperú, Egasa, San Gabán, Egemsa, Egesur), Duke Energy (Egenor, Termoselva), Endesa (Edegel, Chinango, Eepsa), Globeleq (Kallpa Generación), Sn Power (SN Power), GDF Suez (Enersur) y otros. La producción de las empresas estatales ascendió a 905 GWh en octubre de 2014 (+2% respecto al mismo periodo del año anterior), lo que significó una participación del 24.7% respecto del total. En lo que respecta a Duke Energy, su producción ascendió a 171 GWh (-7.2%), con una participación del 4.7% respecto del total. Por su parte, Endesa produjo un total de 760 GWh (+2.5%), con una participación del 20.8%. Por otro lado, Globeleq produjo 513 GWh (-1.9%), con una participación del 14%. SN Power registró una producción de 61 GWh (-57.3%), con una participación del 1.7%. Finalmente, el grupo GDF Suez produjo un total de 658 GWh (-8%), con una participación del 18%. Respecto a las empresas restantes, su producción ascendió a 594 GWh (+105.2%), con lo cual tuvieron una participación del 16.2%.

Más aún, en lo que respecta a la facturación total por venta de energía eléctrica a clientes finales (sin contar clientes intermedios), se ha registrado un aumento del 15.6% respecto al mes de octubre de 2013 (S/. 947 millones). Este monto se puede descomponer en tres grupos: S/. 658 millones provenientes del mercado regulado (+17.4%), que incluye a los usuarios sujetos a regulación de precios por la energía o potencia que consumen; S/. 238 millones provenientes del mercado libre (+11%), que comprende a los usuarios conectados al Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN), no sujetos a regulación de precios por la energía o potencia que consumen, y S/. 50 millones provenientes de los distribuidores (+16.1%).

Es importante revisar el crecimiento de la demanda de energía eléctrica en los últimos años. De acuerdo con el Minem, se pueden observar dos tendencias respecto al margen entre la potencia efectiva y la máxima demanda: entre los años 2001-2008 se registró una tendencia decreciente, que se debió a un incremento en la demanda, en promedio, más que la potencia efectiva (6% y 2.5%, respectivamente)<sup>2</sup>. En cambio, en el periodo 2009-2013, la tendencia decreciente se revirtió, principalmente porque la potencia efectiva creció, en promedio, más que la demanda (9.1% y 6.5%, respectivamente). Este crecimiento de la potencia efectiva coincide con el mayor dinamismo de las inversiones privadas, que tenían como destino las actividades de generación, transmisión y distribución, registradas a partir de 2008, y llegando a los US\$ 2,223 millones en 2013. Por otro lado, de acuerdo con el Minem, el crecimiento de la demanda en los últimos años se ha sustentado principalmente en el crecimiento del sector minero y en el incremento del coeficiente de electrificación a nivel nacional (90% en 2012).

¿Qué problemas enfrenta a la fecha este tan importante sector? Actualmente existen ciertas restricciones en el transporte de gas natural desde los yacimientos de Camisea hasta Lima, lo que ha dificultado el crecimiento de la oferta basada en esta fuente. La principal es el cuello de botella que viene generándose en el único gasoducto que transporta el gas hasta Lima (su capacidad se encuentra en el límite). Por otro lado, la oferta eléctrica se viene caracterizando por su gran concentración en la zona central del país, lo que ha causado que las líneas de transmisión se congestionen, problema que se ha agravado con la mayor demanda proveniente desde el sur y el norte del país.

Considerando lo anterior, y pese a que la tendencia del margen entre potencia efectiva y demanda es positiva, debe tenerse cuidado con las posibles contingencias que podamos afrontar en el futuro. Asegurar el suministro de energía eléctrica es sumamente importante, por lo que, aunque ya se haya avanzado en algunos aspectos, aún quedan barreras administrativas que afectan el dinamismo de este sector. Se deben facilitar los procedimientos para el otorgamiento de derechos, con lo cual se impulsaría el crecimiento de la oferta. ¿En qué quedó Inambari? ¿Mañana, tarde y nunca?

<sup>1</sup> [http://www.minem.gob.pe/\\_sector.php?idSector=6](http://www.minem.gob.pe/_sector.php?idSector=6)

<sup>2</sup> [http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/Anuario%20Ejecutivo%20de%20Electricidad%202013-%20Ver-final\\_Rev01.pdf](http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/Anuario%20Ejecutivo%20de%20Electricidad%202013-%20Ver-final_Rev01.pdf)



## ¿A costa de quién crece la recaudación tributaria?

Entre enero y octubre de 2014, los ingresos tributarios recaudados por la Sunat ascendieron a S/. 98,460 millones, lo que representó un crecimiento del 5.2% respecto al monto recaudado en el mismo periodo del año anterior. De estos, un 68% correspondió a los tributos internos, un 21% a los tributos aduaneros, un 10% a las contribuciones sociales (EsSalud y ONP, básicamente) y un 1% a los ingresos no tributarios, como las regalías, el gravamen especial a la minería, las costas, entre otros.

Como podemos observar, el grueso de la recaudación recae sobre los tributos internos (S/. 66,786 millones, +6%). Así, según el tipo de impuesto, este grupo fue liderado por el impuesto a la renta - IR, con S/. 33,187 millones (+8%); seguido por el impuesto general a las ventas, con S/. 23,836 millones (+7%), y el impuesto selectivo al consumo - ISC, con S/. 3,138 millones (-7%, debido a la caída del 32% en el ISC de combustibles).

Por otro lado, según el departamento de origen, a nivel nacional, Lima obtuvo una participación del 88% en la recaudación de tributos internos, seguida por Arequipa, La Libertad y Piura, que alcanzaron una participación alrededor del 2% cada una, con tasas de crecimiento por encima del 4% respecto al mismo periodo de 2013. En el otro extremo, Huancavelica, Amazonas y Madre de Dios registraron los menores montos recaudados hacia octubre de 2014, con S/. 27.6 millones, S/. 29.3 millones y S/. 38.6 millones, respectivamente.

Según actividad económica, hacia octubre de 2014, el sector servicios fue el que más aportó a la recaudación interna, con un 44%, al sumar S/. 29,472 millones y registrar un crecimiento del 10% respecto al mismo periodo de 2013. Le siguió el sector manufacturero, con una participación del 16%, principalmente impulsado por la industria no primaria, cuya recaudación se incrementó un ligero 0.1%, a diferencia de la industria procesadora de productos primarios, cuya recaudación cayó un 22%. Los sectores que menos aportaron en la recaudación interna fueron el pesquero, el agropecuario y el de construcción, con participaciones del 0.5%, 0.9% y 7.8%, respectivamente; que los hace -desde 1998, año en que se registran las primeras cifras- los tres sectores con menor aporte a los ingresos tributarios.

### ¿CÓMO VA EL IMPUESTO A LA RENTA?

A propósito de los recientes recortes tributarios propuestos por el Ejecutivo para 2015, cabe mencionar que la recaudación del impuesto a la renta, por sí sola, representó el 50% de los tributos internos y el 34% del total recaudado por la Sunat hacia octubre de 2014. Por ello nos preguntamos: ¿quiénes son los que están soportando nuestra estructura tributaria? La respuesta no nos sorprende... Básicamente, los principales contribuyentes que realizan actividades empresariales, que en lo que va del año han aportado un total de S/. 12,325 millones a la recaudación del impuesto a la renta (un 37% del IR); los trabajadores dependientes formales que reciben un sueldo, con S/. 7,163 millones (22%); y, en menor medida, los contribuyentes no domiciliados en el país, cuyas rentas provienen de fuente peruana, con S/. 4,294 millones (13%).

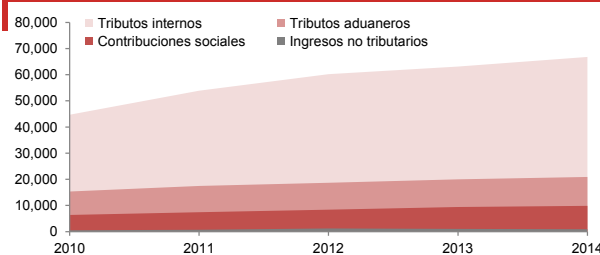
Respecto al primer grupo, los contribuyentes que generan renta empresarial, es importante notar que son los "mega" contribuyentes la principal fuente de recursos. Este término se refiere a los 50 principales contribuyentes que generan renta de tercera categoría, quienes por sí solos han aportado un total de S/. 4,508 millones hacia octubre de 2014 por este concepto (un 29% de la renta de tercera recaudada). En promedio, S/. 90 millones cada uno, en lo que va del año.

Luego, se encuentra el grupo de los contribuyentes "top", que considera a los 230 principales contribuyentes diferentes a los "mega", que generan también renta de tercera categoría. Ellos han aportado S/. 3,314 millones hacia octubre, que en promedio equivale a S/. 14.4 millones aproximadamente cada uno. Finalmente, el resto de principales contribuyentes (alrededor de 13,430) han aportado por concepto de renta de tercera un total de S/. 4,503 millones, un promedio de S/. 335,290 cada uno.

Es así que, mientras las rentas del sector privado soportan más de un tercio de los ingresos del Gobierno, y las continuas y muchas veces desmedidas fiscalizaciones, la informalidad en nuestro país bordea el 70% del mercado. Pese a ello, aún no vemos, de parte de la autoridad tributaria, ninguna estrategia en marcha que le haga frente a esta situación.

Como sostiene el estudio Paying Taxes 2015, elaborado por Pricewaterhouse Coopers y el Banco Mundial, a pesar de que el Perú ofrece una de las tasas globales impositivas más bajas de Sudamérica, la mala relación de los contribuyentes con la administración tributaria merma la confianza del sector privado y deteriora el ambiente de inversión. Es así que la reducción del impuesto a la renta, planteada por el Ejecutivo, constituye un buen primer paso para colocar al Perú como una atractiva plaza de negocios. Mejorar la gobernabilidad y predictibilidad de las instituciones públicas debe ser el siguiente punto en la agenda.

Ingresos recaudados por la Sunat enero-octubre (S/. millones)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.



## Las agroexportaciones dan batalla

A pesar de que nuestras exportaciones totales vienen registrando caídas durante todo el año, el sector agroexportador ha mostrado resultados positivos. Así, entre enero y octubre del año en curso, las exportaciones totales cayeron un 10.5%, mientras que las exportaciones no tradicionales aumentaron un 6.3%, impulsadas por el dinamismo de las exportaciones agrícolas no tradicionales que, en el mismo periodo, registraron un crecimiento del 27%.

En los últimos cinco años, el valor agregado del sector agropecuario fue alrededor de un 7% del PBI. No obstante, hacia 2013, su producción tuvo una leve caída del 1.6%, según cifras del Banco Central de Reserva del Perú.

Asimismo, de acuerdo con información del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), hacia agosto último, la producción en este sector tuvo un ligero crecimiento del 0.5%, respecto del mismo periodo en 2013, acompañada de una caída del 0.7% en el subsector agrícola.

Pese a ello, las exportaciones del sector agro no tradicional han venido demostrando un gran dinamismo, con resultados positivos. Así, entre enero y octubre de 2014, las agroexportaciones sumaron US\$ 3,258 millones, con un crecimiento del 131% en los últimos cinco años y una tasa promedio anual del 18%, según cifras de la Sunat.

Entre los principales mercados para nuestros productos del sector agro no tradicional se encuentran EE.UU., que representó el 30% del total de nuestras agroexportaciones, con US\$ 982 millones, lo que significó un crecimiento del 29.1% respecto de 2013; Países Bajos, con envíos por US\$ 455 millones (+36.7%); España, con US\$ 211 millones (+5.7%); y Ecuador, hacia donde se exportó US\$ 180 millones (+22.9%).

Asimismo, las principales empresas exportadoras en este periodo fueron Camposol, con US\$ 167 millones (+28.7%); Alicorp, con US\$ 135 millones (+10.6%); Gloria, con US\$ 109 millones (+27%); y Sociedad Agrícola Virú, con US\$ 88 millones (+37.9%).

Entre los productos que destacan no solo en este sector, sino dentro del total de las exportaciones no tradicionales, se encuentran la palta, los espárragos y la uva.

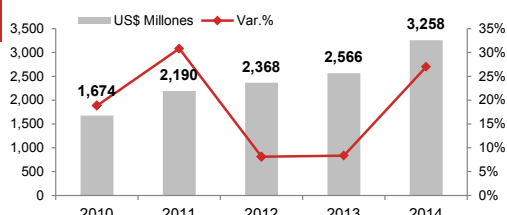
### LA PALTA PERUANA AL MUNDO

La palta es uno de los productos del sector agroexportador que ha venido registrando altas tasas de crecimiento. Así, según cifras de la Sunat, hacia octubre de 2014, este fue el producto del sector agro no tradicional con mayores envíos desde nuestro país al mundo, con US\$ 307 millones, lo que significó un crecimiento del 66.8% respecto del mismo periodo en 2013, y una tasa de crecimiento promedio anual del 36% en los últimos cinco años.

Hacia octubre, el 88% del mercado de la palta estuvo concentrado en tres países: EE.UU., destino al que nuestras exportaciones crecieron un 216.7%, con US\$ 125 millones; Países Bajos, con US\$ 98 millones (+16%); y España, con US\$ 49 millones (+27.4%).

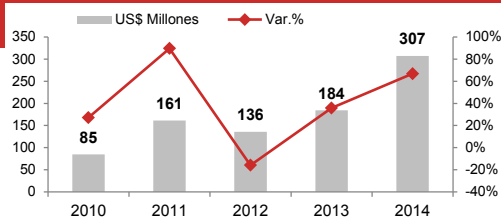
Entre las empresas que registraron una mayor participación en las exportaciones de este producto figuran Camposol, con envíos por US\$ 66 millones (+81.1%); Sociedad Agrícola Drokasa, con envíos por US\$ 27 millones (+173.8%), y Consorcio de Productores de Fruta, que exportó US\$ 26 millones (+56.9%).

Exportaciones del sector agro no tradicional (enero-octubre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU

Exportaciones de palta fresca o seca (enero-octubre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU



**REPUTACIÓN = PRESTIGIO = PODER**  
¿QUÉ PIENSAN DE USTED O DE SU EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES?

**BAELLA CONSULTING** SOCIAL MEDIA, ONLINE MARKETING,  
DIGITAL MONITORING

☎ 436-6646

@ INFO@BAELLA.COM

🌐 WWW.BAELLA.COM

◀ volver al índice

Cabe resaltar que la palta presenta una gran demanda mundial, especialmente en el mercado asiático. De acuerdo con cifras declaradas al Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés), las importaciones de palta desde este mercado fueron de US\$ 193 millones en 2013, con Singapur y Emiratos Árabes Unidos como grandes compradores de este producto.

Por su lado, Rusia se destaca como gran comprador de palta, con importaciones por US\$ 23 millones en 2013 (+19%), así como Marruecos, cuyas importaciones sumaron US\$ 6.4 millones (+36%), ambos países con aranceles del 12.2% y el 40.7%, respectivamente, para productos agrícolas. Asimismo, de acuerdo con el ITC, el 65% de las importaciones de palta de Marruecos provino del Perú. Cabe resaltar que la mayoría de las importaciones de palta (y otros productos) ingresan a estos y otros mercados a través de *traders*, lo que podríamos aprovechar para posicionarnos como un proveedor importante de este producto.

### ESPÁRRAGOS Y MÁS ESPÁRRAGOS

Los espárragos frescos o refrigerados fueron el segundo producto agrícola no tradicional con mayor valor exportado en el periodo enero-octubre de 2014. En este periodo, se exportaron espárragos por un valor total de US\$ 297 millones, lo que evidenciaría una caída del 7.7% respecto de 2013. No obstante, en el periodo 2009-2013, las exportaciones de espárragos registraron un crecimiento del 58%, a una tasa promedio anual del 10%.

En lo que respecta a los principales mercados de destino, el 61% de las exportaciones se dirigió a EE.UU., con envíos por US\$ 180 millones (-8.6%); Países Bajos, a donde se exportó US\$ 34 millones (-4.8%), y Reino Unido, donde se registraron envíos por US\$ 33 millones (-22.7%).

Entre las principales empresas exportadoras resaltan Complejo Agroindustrial Beta, con envíos por US\$ 52 millones (-3.3%); Danper Trujillo, que exportó US\$ 20 millones (+14.9%), y Global Fresh, con US\$ 17 millones (+2.9%).

### UVAS FRESCAS

El envío de uvas frescas registró un total de US\$ 290 millones en el periodo enero-octubre de 2014, un 87.7% más respecto del mismo periodo de 2013. Así, sus exportaciones registraron una tasa de crecimiento promedio anual del 44% en los últimos cinco años.

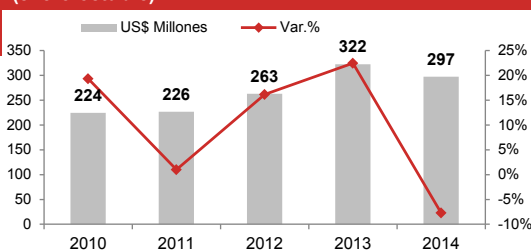
Los principales destinos de exportación de la uva peruana, de enero a octubre de este año, fueron Hong Kong, con envíos por US\$ 67 millones (+157.2%); China, con envíos por US\$ 60 millones (-108.9%), y Países Bajos, con envíos por US\$ 32 millones (+54.1%).

Entre las principales empresas exportadoras en este periodo figuran El Pedregal, que exportó US\$ 29 millones (+48.3%); Complejo Agroindustrial Beta, con envíos por US\$ 23 millones (+29.4%), y Sociedad Agrícola Rapel, que exportó US\$ 15 millones (+115.3%).

Según cifras del ITC, China se ubica como uno de los mercados más grandes para la uva, registrando un valor importado de US\$ 513.8 millones en 2013 (+34%). Asimismo, este mercado representa alrededor del 60% de los envíos de uvas peruanas al mundo. Por su parte, Rusia representa un gran mercado potencial. En 2013 importaron US\$ 504.5 millones (-5%), por lo que debemos prestarle especial atención para seguir diversificando el destino de los productos no tradicionales como la uva.

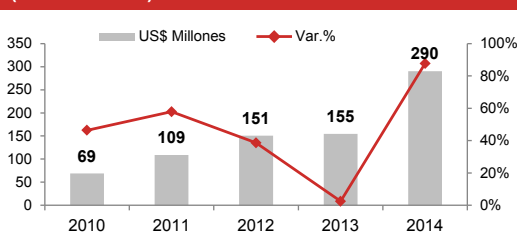
Pensar en estrechar lazos comerciales resulta no solo estratégico, sino necesario para seguir creciendo en un contexto económico mundial menos auspicioso. La implementación de acuerdos comerciales que permitan el ingreso de los productos peruanos, en especial los no tradicionales, a diferentes mercados -como Marruecos, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, entre otros- con preferencias arancelarias, los harían más competitivos frente a los de nuestros competidores. ¡Sigamos abriendo mercados!

Exportaciones de espárragos frescos o refrigerados (enero-octubre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de uvas frescas (enero-octubre)



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.