



## Contenido

Del 11 al 17 de julio del 2011

	<b>NADA DE "PRIMARIO EXPORTADOR"</b>	Editorial	2
	<b>CANAL ROJO, CANAL VERDE</b> <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>EJECUTAR O... ¿SER EJECUTADO?</b> <i>El Gobierno regional de Puno es el de menor ejecución presupuestal, con apenas el 23.1% en los seis primeros meses del año.</i>	Actualidad	4
	<b>IMPUESTOS POPULISTAS</b> <i>Por Diego Isasi.</i>	Economía	5
	<b>LOS IMPUESTOS Y LA COMPETITIVIDAD MINERA</b> <i>¿Mataremos a la gallina de los huevos de oro?</i>		

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

Alonso Otárola Moore

Manuel Morales Rodríguez

Corrección

Angel 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)

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



**RENAULT KOLEOS**  
TRANSFORMA LOS VIAJES EN EXPERIENCIAS ÚNICAS  
[www.renault.com.pe](http://www.renault.com.pe)





## Nada de “primario exportador”

El día 7 de julio se realizó la ceremonia de inauguración de las oficinas de BLADDEX en Lima. En medio de la depresión poselectoral, la llovizna y el cielo gris, lo primero que se me ocurre es preguntar “¿qué han visto ellos que no estamos viendo nosotros?”.

Pues, fuera de que esta decisión probablemente se tomó hace bastante tiempo, lo que sus principales ejecutivos encuentran es que la del Perú no solo es una historia de éxito, sino que tiene los elementos para continuar siéndolo, tanto en lo que se refiere a la evolución de su comercio exterior como a su atractivo para los inversionistas.

Vale decir que, además del crecimiento alcanzado durante los últimos años, del control de la inflación, del incremento en el empleo y de la reducción de la pobreza y desigualdad logrados, aplicando las políticas correctas, es posible tener resultados aún más alentadores. Ello se refleja, por ejemplo, en las declaraciones de las clasificadoras de riesgo respecto de que estarían dispuestas a mejorar la clasificación para el Perú.

Así como en su momento, al conseguir el grado de inversión, Alan García logró convencernos de que era capaz de un manejo responsable de la economía (a pesar de que “su pasado lo condenaba”), Ollanta Humala bien podría estar dejando en ridículo a todos los que piensan (pensamos) que habrá un retroceso, no solo en términos de crecimiento, sino también de desarrollo.

Una de las frases que escuchamos decir a su equipo económico es que el Perú continúa teniendo un perverso modelo “primario exportador”. Que estamos condenados a ser productores y vendedores de poco valor agregado mientras importamos productos sofisticados.

Las estadísticas oficiales dicen otra cosa: si bien en términos de valor (millones de dólares) las exportaciones siguen siendo mayoritariamente de productos primarios (78%), ello se debe a que hemos sabido aprovechar los buenos precios de dichos productos y no a que no hayamos sido capaces de generar una diversificación e incremento de otro tipo de productos de exportación.

Medidas en toneladas, nuestras exportaciones manufactureras han pasado de representar el 15% en el año 2000 a ser el 26% en el 2010. Y esta mayor participación se da, además, sobre una base que ha crecido más del doble.

Así, en el sector de exportaciones tradicionales, en diez años, el Perú alcanzó un crecimiento acumulado del 86% en términos reales. En esos mismos términos, el crecimiento que acumularon las manufacturas exportadas fue del 286%.

El que no haya habido variación sustancial en la composición de exportaciones en términos de valor no es una mala noticia; significa tan solo que, sumado a ese buen comportamiento de las exportaciones agropecuarias, químicas, de artesanía o metalmecánicas, el Perú ha sabido aprovechar los buenos precios que están alcanzando las materias primas que exporta.

Durante la última década, en términos de exportaciones, el Perú ha logrado diversificar sus mercados, aumentar el número de los productos que oferta y también el de empresas involucradas en actividades de exportación. Los acuerdos comerciales han jugado un papel fundamental al proveer mercados. ¿Qué queda por hacer? Lo más bonito: lograr que esos mercados sean aprovechados por miles de empresarios que todavía requieren capacitación, tecnología, infraestructura y financiamiento. Porque ganas de ser exportadores, todos las tienen. Si no, pregúntenles a las 3,400 empresas (PYME) que ya se han inscrito en la plataforma de Alibaba con COMEXPERU.

*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722

Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar  
página 1



### INCLUSIÓN PARA TODOS, SOBRE TODO PARA LA FAMILIA

Alexis Humala Tasso, el hermano menor del presidente electo Ollanta Humala, ha sostenido reuniones con personajes importantes de Rusia, como el vicepresidente del comité administrativo de la compañía de energía Gazprom y el ministro del Exterior Serguei Lavrov, según revelan medios de prensa y la propia Gazprom. Una nota de prensa de esta empresa indica que Alexis Humala se reunió con su ejecutivo en calidad de “representante especial del presidente electo del Perú”. La prensa ha revelado que se discutieron formas de cooperación en proyectos de gas. También se dio a conocer que Alexis Humala buscaba aumentar la planilla de la Embajada del Perú en Rusia con miras a “fortalecer la cooperación bilateral”. A pesar de estos informes, el partido Gana Perú, a través de su vocero Fredy Otárola, negó que el hermano menor de Ollanta Humala sea representante de su agrupación y señaló que el partido “desconoce” las acciones que este ha venido realizando.

Lamentamos que familiares del señor Humala empañen desde tan temprano su gestión, al sembrar dudas sobre la posibilidad de nepotismo, corrupción y tráfico de influencias en el próximo Gobierno. No debemos dejar de vigilar las designaciones de cargos y los contratos que firme el Estado en el Gobierno que viene.

### EL SUTEP, GANA PERÚ, Y EL POSIBLE RETROCESO EN EDUCACIÓN

En este último mes, voceros de Gana Perú y representantes del SUTEP han hecho declaraciones en contra de los avances en materia educativa producidos en los últimos años, y que finalmente han permitido introducir la meritocracia y las evaluaciones periódicas en el magisterio. Estos grupos se han manifestado en contra de continuar con la Carrera Pública Magisterial que, después de muchos esfuerzos, finalmente se basa en el mérito y el buen desempeño de los maestros.

Recordemos que gracias al deficiente desempeño del SUTEP, el Perú sigue encontrándose en los últimos lugares en Latinoamérica en lo referente a educación. En la prueba PISA 2009 de la OCDE, que incluyó a algunos países no miembros de dicho ente, el Perú ocupó el puesto 63 de 65 países tanto en lectura como en matemáticas y el 64 en ciencias, pese a que sí se evidencia el avance con respecto a nuestra posición en años anteriores, producto de los esfuerzos señalados líneas arriba (ver Semanarios N° 589, 595, 596). COMEXPERU rechaza contundentemente paralizar las mejoras en la Carrera Pública Magisterial, ya que anular esta reforma implicaría un retroceso en la calidad educativa del país y en el principio de orden y autoridad que el Gobierno ha decidido imponer en el sector.

### EL NUEVO SOL CUMPLE 20 AÑOS

Este 1 de julio, el nuevo sol (S/.) cumplió 20 años como la unidad monetaria de curso legal en el Perú. Esta moneda fue establecida por el Gobierno de Alberto Fujimori en 1991, ante la gran devaluación que sufrió el “inti-millón”, unidad monetaria predecesora. La moneda peruana se ha convertido en los últimos años en una de las más estables de América Latina, tras haber sido la más débil de la región al nacer en 1991, cuando el Perú registraba uno de los procesos hiperinflacionarios más largos de la historia mundial. La actual fortaleza del nuevo sol se consolidó desde el 2006, beneficiada por la caída del dólar en el mercado mundial y un ingreso masivo de dólares al país por efecto de nuevas inversiones y exportaciones.

Esperemos que, durante el gobierno del señor Ollanta Humala, esta trayectoria del nuevo sol se mantenga. Esto dependerá del manejo macroeconómico del país, el control de la inflación y la administración de las reservas en divisas de las futuras autoridades del Banco Central de Reserva.

### SE OBSERVA MORATORIA AL INGRESO DE TRANSGÉNICOS

El ministro de Agricultura, Jorge Villasante, informó que el Ejecutivo observó la ley que declara una moratoria al ingreso de los Organismos Vivos Modificados (OVM, también conocidos como transgénicos) por un periodo de 10 años. El Ejecutivo señala que esta ley tiene serias deficiencias que podrían generar vacíos legales respecto a actividades relacionadas con la biotecnología moderna y los transgénicos. Una errónea interpretación de la ley y de esta moratoria podría impedir el ingreso y la comercialización de medicinas obtenidas con biotecnología, lo que pondría en riesgo el acceso a las mismas por parte de numerosos pacientes con enfermedades tratadas con dichos medicamentos, como el cáncer y la artritis reumatoide, entre otras enfermedades complejas.

En COMEXPERU saludamos esta decisión, ya que la exposición de motivos de esta ley presenta argumentos sin sustento científico. Los argumentos en contra de los transgénicos no son sostenibles y responderían a intereses de grupos activistas y de corporaciones que venden pesticidas. Además, extender la moratoria por 10 años afectaría la oferta de insumos para la producción de bienes de consumo masivo y retrasaría al país en el desarrollo de la biotecnología moderna (ver Semanarios N° 600, 614, 618, 619).

No dejes a la suerte tus operaciones  
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

 Grupo Interbank

 regresar  
página 1



## Ejecutar o... ¿ser ejecutado?

En las últimas semanas, hemos sido testigos de la manera en que la violencia se consolida como un mecanismo de chantaje para lograr objetivos políticos y económicos. No estaría de más un mea culpa por parte del Estado sobre su incapacidad para brindar la seguridad y estabilidad necesarias para garantizar la convivencia de la sociedad. Sin embargo, existen actores que podrían ser determinantes (y de hecho lo son) en la serie de levantamientos, marchas y bloqueos de puentes y carreteras: los Gobiernos regionales y locales. ¿Por qué? Sencillamente porque es su responsabilidad hacer un uso eficiente de los recursos que les son transferidos del Gobierno central y porque conocen (o deberían conocer) los principales problemas de sus jurisdicciones en materia de seguridad, salud, educación, servicios básicos e infraestructura.

El manejo y la ejecución eficiente de los recursos podrían asegurarle a las localidades o regiones la estabilidad y el bienestar que buscan, así como evitar el malestar social que muchas veces se genera por la falta de obras. A continuación, daremos un vistazo a la ejecución presupuestal de los Gobiernos regionales en el primer semestre del año. ¿Existirá alguna relación entre el nivel de ejecución y los conflictos sociales?

### PUNO, ÁNCASH Y AYACUCHO NOS DICEN QUE SÍ

De acuerdo con cifras del MEF, al 8 de julio del 2011, los Gobiernos regionales ejecutaron un 34.2% del total de su presupuesto, lo que corresponde a más de S/. 1,116 millones. Analizando las cifras por regiones, podemos distinguir claramente tres bloques. Aquellas que han ejecutado entre el 40% y el 50% de su presupuesto, entre el 30% y el 40%, y las que no sobrepasan el 30%.

Entre las primeras tenemos a: Cajamarca (45.2% del presupuesto ejecutado), Lambayeque (42.7%), Ucayali (42.6%), Ica (41.4%), Arequipa (41.3%) y Lima (40.2%). En el segundo bloque figuran: Loreto (39.7%), Junín (39.2%), Piura (38.6%), San Martín (38.6%), Callao (38.1%), Áncash (37.7%), Cusco (34.4%) y Ayacucho (32.6%), entre otras. En el último bloque se encuentran regiones como Pasco (24.2%), Amazonas (24.1%), Huancavelica (23.9%), Huánuco (23.2%) y Puno (23.1%), la región que menos ha ejecutado.

Revisando las cifras al detalle, podemos determinar cuánto del presupuesto de las regiones se debe al canon y sobrecanon, regalías, renta de aduanas y participaciones. Así, tenemos que los Gobiernos regionales deben cerca del 14% de su presupuesto anual al concepto antes señalado: alrededor de S/. 442 millones, de los cuales solo se ha ejecutado el 18%. ¿Qué regiones son las que menos han ejecutado este monto? Liderando la tabla se encuentran Puno, Huánuco y Pasco, que apenas han ejecutado un 7.3%, 7.5% y 11.9%, respectivamente. Diferencia abismal frente a las cifras registradas por Arequipa, Junín, Madre de Dios y Cajamarca: 63.4%, 55.3%, 50.2% y 42%, respectivamente.

Según cifras de la Defensoría del Pueblo, al mes de mayo del 2011 se tenían registrados un total de 227 conflictos sociales, de los cuales 142 se encontraban activos (63% del total) y 85 en estado latente (37%). De los 142 conflictos activos, 92 se hallaban en proceso de diálogo (64% del total de casos activos). De estos 92 casos, 48 surgieron después de algún hecho de violencia (52%). Además, de los 227 conflictos totales, 116 de ellos (51%) han reportado al menos un episodio de violencia desde su aparición. Estas cifras confirmarían que la violencia es el medio más utilizado por los manifestantes para lograr sus intereses. ¿Qué regiones presentan mayores conflictos sociales? Entre ellas tenemos a Áncash con 27 (15 activos y 12 latentes), Puno con 21 (12 activos y 9 latentes), Cusco con 13 (10 activos y 3 latentes) y Ayacucho con 13 (6 activos y 7 latentes).

Parece que no es casualidad que las regiones con menor porcentaje de ejecución presupuestal se ubiquen como las que mayores conflictos sociales presentan en su jurisdicción. Si bien es cierto que existen regiones con un nivel de ejecución superior al promedio y un número considerable de conflictos sociales, como es el caso de Cajamarca, que ciertamente llama la atención -45.2% del total presupuestado y 17 conflictos sociales-, esta situación se debería a la eficiencia en la ejecución presupuestal, la cual no dejaría del todo contenta a la población.

Es fácil echarle la culpa al vecino. "El MEF nos tiene ajustados", "el SNIP no nos deja concretar proyectos de gran envergadura"... un sinfín de excusas de los responsables de la ejecución de los recursos, léase presidentes regionales, que se quedan sin piso dada la evidencia de regiones como Lambayeque o Ucayali, que con un presupuesto muy por debajo de regiones como Puno (apenas 24% y 18%, respectivamente, del presupuesto puneño) registran un mejor desempeño a nivel de ejecución.

Hoy en día los Gobiernos regionales reciben cerca del 30% del presupuesto nacional. En los primeros seis meses del año, persisten las regiones que hacen poco o nada por ejecutarlo de manera eficiente. El escenario económico y político no está como para darnos esos lujos y menos para que las autoridades regionales no enfrenten a los manifestantes violentos o incluso los azucen.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## Impuestos populistas

Por Diego Isasi

MBA/MPP - Universidad de Chicago  
www.AtikaPeru.com

En el debate sobre los pagos que se deben exigir a las empresas mineras formales se ha confundido la discusión política de incrementar dichos pagos con el análisis técnico de los mecanismos que se deben utilizar para realizar los cobros. Si el Gobierno electo considera que las empresas mineras formales deben dar mayores contribuciones al Estado, deberán presentar las cifras de montos totales pagados por dichas empresas como porcentaje de sus ganancias o ventas y explicar por qué consideran que esos porcentajes deberían incrementarse. Esta propuesta debe ser independiente del análisis de qué impuestos y cobros adicionales deben realizarse a las empresas mineras formales. El aumento de la recaudación proveniente de empresas mineras puede realizarse cambiando la tasa de los mecanismos actuales. La creación de nuevos mecanismos de recaudación no debe responder, por lo tanto, a la necesidad o promesa política de cobrar más a las empresas mineras formales, sino a un análisis técnico de los mecanismos más adecuados para realizar dicha recaudación.

### REGALÍAS

Existen dos modelos opuestos que pueden aplicarse a la explotación de recursos naturales. El primero es asumir, como en EE.UU., que los recursos son de aquel que los encuentra en su propiedad. En este caso serían las comunidades o las empresas que hayan adquirido los terrenos del Estado, las únicas dueñas de los recursos y no se requeriría pago alguno al Estado por su explotación, salvo por supuesto el impuesto a la renta. En estos casos, los dueños de las tierras venderían sus tierras a empresas que quieran explotarlas a un precio que considere la posible existencia de mineral en el subsuelo; es decir, un precio intermedio entre un terreno con recursos minerales y uno sin estos.

Muy probablemente, en aquellos casos en que se encuentren recursos los anteriores dueños protestarían porque se pagó menos del valor de la tierra, lo que no tendría sustento pues eso no se sabía en el momento de la venta del terreno y fueron los mineros quienes corrieron con el riesgo de que haya o no mineral. Estos mismos dueños originales de las tierras no aceptarían, probablemente, devolver lo recibido en aquellos casos en que no se encuentre mineral. Para evitar estos conflictos, las empresas mineras podrían comprometerse a realizar pagos contingentes a los recursos encontrados, es decir, pagar una regalía minera. De esta manera los antiguos dueños no se sentirían perjudicados en los casos de que se encuentre mineral, y se evitarían las protestas y disturbios sociales.

Dado que la regalía se negociaría respondiendo a incentivos privados, en lugar de a intereses políticos, se llegaría a precios más eficientes. No obstante, uno de los inconvenientes de este sistema es que los antiguos dueños se verían expuestos al riesgo propio de la actividad minera. Es decir, aquellos que vendan tierras en las que se encuentre más mineral del esperado tendrán un retorno mayor al que hubieran tenido si hubieran vendido sus tierras considerando el valor esperado de recursos en su subsuelo, pero aquellos que vendieron tierras en las que se encontró menos mineral que el esperado habrán perdido dinero.

Esta es la situación en la que ha devenido el modelo peruano, con la diferencia de que el dueño original de los recursos es el Estado. Sería lógico pensar que este es capaz de comprender que concesionar la explotación de recursos naturales cobrando una suma que considere el valor esperado de recursos en un terreno determinado le permitiría evitar asumir el riesgo de la actividad minera. Más aun, siendo el Perú un país importante en la minería mundial, no sería difícil organizar subastas competitivas que permitan alcanzar resultados que maximicen el retorno para el Estado y los beneficios para la sociedad. Sin embargo, en la práctica, en aquellas ocasiones en que las empresas mineras encuentren más minerales de lo esperado, seguirían habiendo presiones sociales y respuestas políticas para incrementar los cobros. Por lo tanto, el mecanismo de cobro contingente, o regalías mineras, cobra relevancia.

Una vez comprendida la racionalidad de aplicar regalías mineras, se puede diseñar el sistema más adecuado para cobrarlas. El Estado podría decidir, como ha hecho, establecer la regalía de manera proporcional al mineral extraído (como cuando se aplica sobre las ventas), pero ese no es en realidad el producto que le ha vendido a las empresas mineras. El Estado está concesionando la exploración y explotación de un área geográfica que requiere una gran inversión y gastos para poder extraer los minerales. Por lo tanto, el cobro debería ser proporcional al mineral extraído menos los costos

**¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?**

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp, más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.infocorp.com.pe

**EQUIFAX PERU**

regresar  
página 1



de extraer ese mineral. Es decir, una regalía aplicada como porcentaje de las utilidades operativas o algún indicador de estas. El sistema de regalías peruano admite deducir ciertos costos, pero no todos.

La regalía aplicada a las ventas se asemeja a establecer el precio de un chanco como porcentaje del precio de un pan con chicharrón. Evidentemente, hay una relación entre el valor de uno y otro, pero el producto no es el mismo. Imaginemos que con un chanco solo se puede hacer chicharrón. Si el proceso de producción del chicharrón se encarece, el precio del chicharrón lo hará también y con este el costo de adquirir un chanco. Como se ha encarecido tanto el chanco como el costo de producir chicharrón, nadie querrá comprar tu chanco y este envejecerá contigo. Igual pasa con las minas, cuando la regalía no considera los costos de explotación de los recursos, se desincentiva la actividad minera. Esto no solo afecta la atracción de inversiones mineras, sino que además genera la sub explotación de minas. Es decir, se incentiva a las empresas mineras a explotar los recursos solo hasta que el costo marginal de explotar áreas de menor riqueza sea menor al precio del mineral menos la regalía impuesta. De esta manera, se dejan áreas de baja riqueza sin explotar que luego no será rentable explotar por sí solas. Un chanco viejo sin valor para que nos acompañe en la vejez.

### **SOBREGANANCIAS**

El impuesto a las sobreganancias parte del supuesto de que existe un nivel de ganancias que las empresas mineras formales “deberían” tener, pero en la práctica ganan más; sin embargo, todas las actividades productivas, y todas las opciones de inversión, generan una rentabilidad que es proporcional al riesgo que asumen. Si la minería o alguna otra alternativa de inversión generase una rentabilidad mayor a la requerida para compensar el riesgo que asumen, aumentaría el número de empresas dedicadas a dicha actividad y con ello se reducirían los precios de los minerales, subirían los costos de producción y el retorno de la actividad minera bajaría hasta llegar al nivel que solo compensa el riesgo que dicha actividad conlleva. No es necesaria la intervención del Estado.

Algunos han considerado que toda ganancia minera por encima de la ganancia esperada es una sobreganancia. Sin embargo, muy pocas veces una inversión tiene un rendimiento igual a su rendimiento esperado. Algunas veces rinde más y otras menos. Este es justamente el riesgo de invertir. Las actividades como la minería que tienen alto riesgo presentan algunas veces rendimiento muy por debajo del rendimiento esperado y otras veces rendimientos muy superiores. Eso no quiere decir que estén teniendo sobreganancias, sino que es una actividad muy riesgosa. Si el Estado quisiera que estas empresas solo puedan tener rendimientos equivalentes al esperado tendrían en efecto que cobrar impuestos adicionales cuando el retorno sea mayor al esperado y pagarles subsidios cuando este sea menor. El problema, por supuesto, es que el Estado estaría asumiendo todo el riesgo de la actividad minera mientras que los inversionistas mineros obtendrían el retorno esperado propio de una actividad riesgosa, sin asumir ningún riesgo.

Por otro lado, el impuesto a las sobreganancias mineras podría buscar darle mayor progresividad al impuesto a la renta, pero no existe razón que justifique aplicar esta mayor progresividad a la minería en particular. Si se considera que el impuesto a la renta debería ser más progresivo, sería más transparente proponerlo así, y de manera general en lugar de para industrias específicas. Pero el impuesto a la renta se cobra como porcentaje de las utilidades y, por lo tanto, ya es progresivo: el 30% de un millón es menor que el 30% de dos millones. Así que no se requiere establecer escalonamientos.

Otros podrán decir que lo que se quiere es aumentar los cobros a las empresas mineras formales. Sin embargo, aplicando la tasa de regalías adecuada y el impuesto a la renta, se debería conseguir cobrar a las empresas mineras formales la cantidad que los gobernantes han concluido cobrar luego de un análisis técnico, en el mejor de los casos, o por interés político en el caso más realista. La creación de nuevos impuestos no obedece, pues, a una necesidad de hacer que las empresas mineras formales realicen pagos mayores al Estado.

Si bien un impuesto a las sobreganancias no genera mayor beneficio al Estado, si podría conllevar importantes consecuencias negativas. En primer lugar, dado que el aplicar un mayor número de impuestos a la minería no garantiza un mayor cobro, sino solo el uso de un mayor número de mecanismos de recaudación, optar por la creación de un nuevo impuesto en lugar de aumentar la tasa de los impuestos existentes tiene un impacto negativo en los ingresos fiscales. A diferencia del aumento de tasas, esta alternativa genera mayores costos administrativos para el Estado y mayor dificultad para fiscalizar la recaudación.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES  
HOTEL & CASINO

regresar  
página 1



En segundo lugar, el uso en particular de un impuesto a las “sobreganancias” aumenta el riesgo asumido por el Estado. Dado que se decide que parte de la recaudación se realizará únicamente cuando las empresas tengan sobreganancias (por ejemplo, indica alguno, cuando el precio internacional esté por encima del promedio de los últimos diez años), la recaudación del Estado será mayor a lo normal en estas circunstancias, pero menor a lo normal cuando estas circunstancias no se den. Mayor riesgo. Peor aún, este es un riesgo que sería difícil diversificar al relacionarlo con otros medios de recaudación, pues la recaudación por este concepto estaría altamente correlacionada con el crecimiento del mercado.

Asimismo, la aplicación de un impuesto a las “sobreganancias” puede desincentivar las inversiones no solo en minería sino también en otros sectores. Este tipo de esquemas le da una connotación negativa al éxito empresarial e incluso personal. Mientras por un lado el Perú intenta promover las inversiones nacionales y extranjeras publicitando las importantes oportunidades empresariales que ofrece, por el otro les decimos a los inversionistas que no veremos con buenos ojos el que les vaya “demasiado bien”.

Finalmente, y quizás lo más importante, la creación y propuestas de impuestos adicionales que se suman además al aporte voluntario y otros esquemas propuestos, principalmente durante campañas políticas, dan la imagen de un sistema tributario ineficiente, cambiante y poco serio. En lugar de presentar al Perú como un país sensato que ejerce su derecho a cobrar por la explotación de sus recursos naturales de manera técnica y que ve a los inversionistas como aliados para lograr el progreso del país, nos mostramos como un estado “gorrero”, que busca mil excusas para sacar algo más, restando validez incluso a los cobros que sí nos corresponde implementar. Dejemos de jugar a ser un país tercermundista. El Perú ya está listo para pensar y actuar como un país desarrollado.



**¿Buscas una computadora?**

\*computadoras \*notebooks \*servidores \*pdas \*partes \*software \*servicio técnico

Ax: Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-0630 Fax: 271-0631  
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**

regresar  
página 1



## Los impuestos y la competitividad minera

Imaginemos que usted es un acaudalado empresario minero y posee tanto el capital como la tecnología necesarias para aprovechar los recursos minerales de una localidad. Sin embargo, hay un pequeño problema: usted tiene varias opciones. ¿Dónde invertir? ¿Sobre qué factores basaría su decisión?

Esta es la situación de miles de empresarios alrededor del mundo. James Otto, experto en competitividad minera, afirma que si bien el criterio de decisión más importante es el potencial geológico (¡el cual no nos falta!) (1º), hay otros factores determinantes como la rentabilidad del proyecto (3º), la capacidad para determinar pagos futuros de impuestos (5º), la estabilidad del régimen fiscal (10º), entre otros. Por tanto, es necesario aplicar un esquema tributario adecuado, no solo enfocado en recibir la mayor cantidad de recaudación, sino también en no ahuyentar las inversiones futuras. Ya que a más impuestos, menor rentabilidad.

### SOMOS MENOS, PAGAMOS MUCHO MÁS (¡Y CON RESPECTO A LOS DEMÁS!)

El sector minero es fundamental para el desarrollo del Perú. Durante el año pasado, la producción del sector minería e hidrocarburos representó solo el 5.3% del PBI total. Sin embargo, reportó el 39% de los tributos totales en términos de impuesto a la renta de tercera categoría, monto equivalente al 91% del presupuesto ejecutado en programas sociales focalizados en el 2010.

Además, por explotar los recursos de propiedad del Estado, deben pagar la “concesión” respectiva mediante las regalías del 1%, 2% y 3%, dependiendo de los ingresos (impuesto *ad valorem*), desde el año 2004. Todo esto, sumado al exitoso aporte voluntario, generó que el sector haya aportado S/. 27,194 millones al desarrollo de las regiones del Perú en los últimos cinco años. Un tema muy aparte es que los recursos no estén bien gestionados. Durante el 2009 solo se ejecutó el 55.1% del presupuesto generado por el cobro de impuestos al sector minero.

Pero, a lo largo de toda la campaña política, se ha afirmado que el Estado está cobrando mucho menos que los demás países. Veamos si esto se percibe desde afuera. Cada año, el Instituto Fraser elabora una encuesta a los principales empresarios mineros del mundo y, en función a sus percepciones, elabora un *ranking* sobre los países que tienen las mejores (por no decir, “más accesibles”) regulaciones y restricciones sobre la tierra.

En este escenario, el Perú se ubicó en el puesto 22 de 79 países. Se puede pensar que no estamos tan mal, hasta que nos comparamos con nuestros principales competidores regionales como México (15/79), quien hace poco nos desplazó del 1º lugar en la producción mundial de plata; o, en términos del mercado cuprífero, Chile (1/79), 1º productor mundial de cobre; o Canadá (19/79), que también es un cercano competidor tanto en cobre como oro. La percepción que tenemos no es tan mala, pero tampoco es alentadora.

Pais/Bloque	Potencial mineral asumiendo regulaciones actuales y restricciones de tierra
Chile	1 /79
México	15 /79
Canadá (Ontario)	19 /79
<b>Perú</b>	<b>22 /79</b>
Australia (South Australia)	27 /79
Estados Unidos (Arizona)	31 /79

Fuente: Mining Survey, Fraser Institute 2011. Elaboración: COMEXPERU.

### ¿MÁS IMPUESTOS = MÁS RECAUDACIÓN?

Analizando la competencia, el margen que tenemos para aumentar los impuestos no es tan grande como se piensa. Y esta es la base de la teoría impositiva. Para maximizar la recaudación no basta poner un impuesto muy elevado, ya que las inversiones futuras se podrían ir a otro lado. Así, si no hay inversión, la recaudación sería menor ¿no? Inclusive, se plantea la creación de un impuesto a las “sobreganancias” que, además de tener un efecto inmediato sobre la competitividad, tiene serias deficiencias a tomar en cuenta.

Por ejemplo, en Australia se propuso crear un impuesto del 40% a las ganancias extraordinarias a partir de julio del 2012 para los recursos minerales. Algo que no se evaluó es qué pasaría si no existieran estas ganancias. Tal como se estipula en su formulación, el Estado tendría que subsidiar las pérdidas, con lo que generaría un desbalance fiscal y dificultaría la proyección del presupuesto nacional. Además, para analizar la posible “sobreganancia”, se debe tomar en cuenta información no observable, que puede desencadenar en corrupción. Al final del día, se aplicará solo el impuesto del 30% (ya no el 40%) para el hierro y el carbón. Se desinfló la llanta.

Entonces, si el objetivo es mejorar el desarrollo de nuestras regiones, no necesitamos esquemas tributarios que nos prometan beneficios y, en la realidad, puedan afectar la importante recaudación actual gracias al sector minero.

Tal como afirmamos en el Semanario N° 617, el problema de la mala percepción de las localidades no radica en los recursos, sino en la gestión. De manera conjunta, y analizando los beneficios y recursos que da la minería a la economía, situaciones como las que se viven en Puno podrían ser evitadas.