



INVERTIR EN LA MACRORREGIÓN CENTRO **ES** INVERTIR EN EL PERÚ

Actas del VII Congreso Anual de
Empresarios de la Macrorregión Centro

Junín | Huánuco | Cerro de Pasco | Huancavelica | Ucayali | Ayacucho

José Barrios Ipenza
Compilador



"Haciendo empresa, hacemos Perú"



INVERTIR EN LA MACRORREGIÓN CENTRO ES INVERTIR EN EL PERÚ
VII CONGRESO ANUAL DE EMPRESARIOS DE LA MACRORREGIÓN CENTRO



"Haciendo empresa, hacemos Perú"



**Actas del VII Congreso
Anual de Empresarios
de la Macrorregión Centro
3 y 4 de setiembre de 2015**

Invertir en la Macrorregión Centro es invertir en el Perú

**José Barrios Ipenza
Compilador**

Invertir en la Macrorregión Centro es invertir en el Perú. Actas del VII Congreso Anual de Empresarios de la Macrorregión Centro / compilador, José Barrios Ipenza -- Huancayo: Universidad Continental. Fondo Editorial ; Cámara de Comercio Huancayo, 2016. -- 208 p.

Desarrollo económico, Desarrollo Social, Economía, Inversión de capital, Inversión privada, Oportunidades de inversión, Junín, Perú.

332.6 (SCDD)

Datos de catalogación del CENDOC UC

Es una publicación de Universidad Continental

Invertir en la Macrorregión Centro es invertir en el Perú
Actas del VII Congreso Anual de Empresarios de la Macrorregión Centro
José Barrios Ipenza (compilador)

Primera versión e-book
Huancayo, junio de 2016

© Autores

© Universidad Continental, Fondo Editorial
Av. San Carlos 1980, Huancayo, Perú
Teléfono: (51 64) 481-430 anexo 7863
Correo electrónico: fondoeditorial@continental.edu.pe
www.universidad.continental.edu.pe

© Cámara de Comercio de Huancayo
Av. Giráldez 634, Huancayo, Perú

ISBN electrónico 978-612-4196-33-1

Edición digital disponible en <http://fondoeditorial.continental.edu.pe/>

Transcripción: Yosselin Fuentes Torpoco
Cuidado de edición: Jullisa Falla Aguirre
Diseño de portada: Luiggi Menéndez

Los contenidos de esta obra son responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión de la Universidad Continental y de la Cámara de Comercio de Huancayo.

Contenido

Prólogo	9
Presentación	13
PALABRAS INAUGURALES	
Palabras de bienvenida del presidente de la Cámara de Comercio de Huancayo <i>Luis Calmell del Solar Díaz</i>	15
Palabras de inauguración del gobernador regional de Junín <i>Ángel Unchupaico Canchumani</i>	17
PRIMER PANEL (3 DE SETIEMBRE DE 2015)	
Perú: perspectivas de una economía dinámica en un entorno global <i>Gabriel Amaro Alzamora</i>	23
Importancia de la asociatividad pública-privada en el marco de las inversiones <i>José Escaffi Kahatt</i>	43
Desarrollo de la agricultura moderna, proyecciones y oportunidades de inversión <i>Ana María Deustua</i>	65
Inversiones del sector hidrocarburos en la Macrorregión Centro <i>Daniel Guerra Zela</i>	77
Escenario macroeconómico 2015-2016 y las principales inversiones en la Macrorregión Centro y el Perú <i>Luis Baba Nakao</i>	87
Rol y perspectivas que cumplen las CITES en el desarrollo de las macrorregiones del Perú <i>Américo Sibuas Aquije</i>	111

SEGUNDO PANEL (4 DE SETIEMBRE DE 2015)

Perspectivas de la Educación Tecnológica en el Perú

Renato Pancorbo Salazar

119

Inventado en el Perú: innovación peruana para el mercado laboral

Hernan Garrido Lecca

129

Razones para invertir en la zona centro del país

José Antonio Contreras Rivas

141

La inversión en la zona central del país

Dennise Miralles Miralles

151

Gestión ambiental para el desarrollo del Perú

Víctor Cisneros Mori

165

Impacto de la inclusión financiera en el desarrollo económico de la Macrorregión Centro y a nivel nacional

Jorge G. Solís Espinoza

191

Inversión extranjera en el país: fortaleciendo el camino rumbo al Bicentenario del Perú

Juan Carlos Luján

193

**CONCLUSIONES DEL VII CONGRESO DE EMPRESARIOS
DE LA MACRORREGIÓN CENTRO**

203

Prólogo

La presente publicación reúne las principales ponencias presentadas en el Congreso Anual de Empresarios de la Macrorregión Centro, organizado por la Cámara de Comercio de Huancayo en esta ciudad incontrastable, y cuya séptima edición ha sido convocada alrededor de un tema muy sugerente: «Invertir en la Macrorregión Centro, es invertir en el Perú» orientado a destacar la importancia que tiene esta zona en el desarrollo nacional. Evento que recibió el apoyo de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas-CONFIEP y el auspicio académico de la Universidad Continental, entidad que asumió la tarea de recopilar, transcribir, editar y publicar los textos para que estén a disposición permanente de participantes, investigadores, académicos y empresarios preocupados por la competitividad de la zona central del Perú.

La Cámara de Comercio de Huancayo es el gremio representativo de emprendedores de la micro y pequeña empresa en el interior del país, fundada hace 91 años y ubicada en una zona geográfica bastante amplia y biodiversa, con varios pisos ecológicos y con vetas de minerales que le otorgan un gran potencial económico si los líderes e inversionistas se atreven a actuar, pero a dejar de ser un conjunto todavía poco articulado de jurisdicciones territoriales y administrativas.

La Universidad Continental es una entidad privada que desde su fundación, en 1998, ha demostrado un sincero compromiso con el crecimiento económico y el desarrollo social de las regiones donde tiene sedes, como es el caso de Huancayo; contribuye, mediante proyectos de investigación, pertinentes a la realidad regional, con programas de impulso emprendedor y fortalecimiento de capacidades, tanto técnicas como ejecutivas, para la mejora de

la calidad y la productividad en las pequeñas organizaciones empresariales apuntando a la competitividad de las mismas con una perspectiva exportadora y sostenible.

Ambas instituciones cooperan desde hace muchos años para propiciar diversos espacios de generación de ideas, análisis y propuestas alrededor de tópicos empresariales para la articulación de iniciativas como la presente, que plantea el tema de fomento a la inversión pública y privada, en un contexto macroeconómico desacelerado que se espera sea sólo coyuntural en el proceso de desarrollo nacional, abordando primero cuál es el estado de la competitividad de las regiones y de las empresas, en sectores de actividad económica tan variados como la minería, la agricultura y agroindustria, las exportaciones, los servicios, entre otros.

En ese sentido, durante el congreso surgieron preguntas claves (y respuestas diversas) acerca de cómo estamos en la región Junín en términos de competitividad, cuál o cuáles son nuestras metas a mediano y largo plazo y qué tenemos que hacer para alcanzarlas. Obviamente, existe un consenso en que debemos ser más competitivos, atraer más inversiones a esta región, propiciar el desarrollo y sostenibilidad empresarial, propiciar la generación de mayor y mejor empleo, facilitar el despegue de empresas pequeñas y medianas en un modelo de formalidad y contribución, así como utilizar indicadores realistas y graduales.

Por ello los expositores nos ayudaron en esta reflexión desde diversos enfoques y experiencias, empezando por cómo definir la competitividad y cuáles son los roles que deben asumir los principales actores, tales como el gobierno regional, las municipalidades provinciales y distritales, así como aquellos organismos públicos descentralizados y especializados que ejecutan programas estatales en la zona, las principales universidades e institutos de formación técnica públicos o privados, las asociaciones de productores, varios gremios y demás actores económicos.

Otras cuestiones abordadas y atendidas en este congreso estuvieron relacionadas directamente con el destino y las prioridades

de las inversiones, en qué debemos invertir como región, cuál debe ser el destino de los fondos públicos, el nivel de eficiencia del gasto en función a indicadores de crecimiento económico, de empleo, de competitividad, grado y tipo de inversiones, pero también en términos de capital humano requerido para aprovechar las oportunidades de innovación y transferencia tecnológica, talento y «saber hacer» para la mejora de la calidad en productos o servicios, con la expectativa de ofrecer mayor bienestar y garantizar la capacidad de consumo de los pobladores de la región.

El congreso —de modo muy ambicioso, pero necesario— ha pretendido también buscar respuestas para identificar los principales retos o desafíos, afrontar del mejor modo la asociación público-privada, revisar aspectos clave de un marco legal favorable a la inversión, regulaciones y desregulaciones, alternativas para el financiamiento de proyectos de inversión pública, cómo favorecer una agricultura moderna y sus proyecciones, qué oportunidades de inversión se identifican, cuáles productos pueden ser líderes e impulsar el crecimiento, qué lecciones hemos aprendido y tal vez aprovechado en los recientes 15 años desde el cambio de siglo.

Y con la misma seriedad y optimismo, los organizadores se habían propuesto identificar el rol y perspectivas de mecanismos ya propuestos en otras regiones, como pueden ser las CITE en el desarrollo de las regiones, las condiciones para su creación, calificación y sostenibilidad. En igual esfuerzo, se esperaba propuestas para determinar el rol y perspectivas de la educación superior, sea universitaria o técnica, el papel en la innovación y en la preparación de nuevos técnicos y profesionales para el mercado laboral.

Asimismo, más allá del esfuerzo público o gubernamental, qué podemos hacer las personas, las empresas y las instituciones de educación superior para innovar y agregar valor.

El evento ha permitido reconocer las razones para invertir en la región central, identificar las industrias en crecimiento, el significado de los centros comerciales, la importancia de la minería, la creciente demanda de servicios, y lo que todo esto implica en

términos de generación de empleo, en cómo se van dando cambios en el valor de las propiedades inmuebles, en la capacidad de gasto o endeudamiento de los consumidores locales, en una nueva perspectiva del sector privado con empresas y profesionales; y en una nueva visión de las agencias gubernamentales, los organismos públicos, las dependencias de administración regional y local que buscan promover inversión.

Deseamos que disfruten su lectura, en el orden o secuencia que prefieran, según sus expectativas de consulta o requerimientos de conocimiento los motiven.

JOSÉ BARRIOS IPENZA
COMPILADOR

Presentación

La Federación de Cámaras de Comercio del Centro (FEDECAM Centro), la Cámara de Comercio de Huancayo (CCH) y la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), convencidas de que la inversión abre las puertas al desarrollo regional y nacional, se propusieron exponer ante los empresarios, autoridades, estudiantes y sociedad en general, las bondades que las inversiones responsables, respetuosas de la ley y de los estándares ambientales traen consigo a todos los pueblos.

Por ello, los días 3 y 4 de setiembre de 2015, en la ciudad de Huancayo, se realizó el VII Congreso Anual de Empresarios de la Macrorregión Centro (CEC 2015), denominado «Invertir en la macrorregión centro es invertir en el Perú» con el objetivo de fomentar un espacio de diálogo y análisis entre el sector público y privado, además de estimular las inversiones empresariales y sociales en la macrorregión centro. En él, se logró un espacio único de apertura empresarial a propuestas, tendencias, oferta regional a inversionistas productivos y a la ampliación de mercados. En pocas palabras, un canal de oportunidades para realizar negocios e inversiones.

Asimismo, a través de la exposición de connotados profesionales de talla internacional, se compartió experiencias y propuestas de análisis sobre las diversas inversiones en el Perú, logrando, por un lado, que las autoridades tomen conciencia del rol fundamental que les corresponde en el fomento de las inversiones: dictar y aplicar normas que permitan que estas se realicen de manera rápida y expeditiva, y, por otro lado, que los empresarios entiendan que, como es lógico, sus inversiones deben tener un objetivo de reeditar utilidades para sus empresas, asimismo que deben estar siempre acompañadas del apoyo a la sociedad en que se desarrollan y tomar

conciencia de que estas utilidades también deben alcanzar, directa e indirectamente, a quienes los acogen.

Por ello, podemos afirmar, sin lugar a equivocarnos, que no es posible el desarrollo si no hay inversión, la cual se da en todos los niveles, comerciales, empresariales e industriales, como principio de todo negocio.

Fue esta una inmejorable oportunidad para aprovechar el conocimiento, la experiencia y las cualidades de un selecto grupo de expositores, las mismas que trataremos de resumir de manera fidedigna para que puedan ser aprovechadas por todos ustedes.

Quiero finalizar simplemente diciendo «es momento de escuchar sus advertencias, sus consejos y sus experiencias sobre el momento que vivimos, cómo, en qué y por qué invertir».

LUIS CALMELL DEL SOLAR DÍAZ
PRESIDENTE FEDECAM CENTRO-CCH

Palabras de bienvenida del presidente de la Cámara de Comercio de Huancayo, Luis Calmell del Solar Díaz

Señor gobernador regional de Junín, Mg. Ángel Unchupai-co Canchumani; señor alcalde de la Municipalidad Provincial de Huancayo, Dr. Alcides Chamorro Balbín; señor vicegobernador de la Región Pasco, Sr. Rubén Antonio Tejada; señor vicegobernador de Junín; autoridades políticas y militares; señores expositores; es para mí un orgullo tener a este grupo selecto de expositores.

Señores, señoras, empresarios, profesionales y alumnos, quiero agradecer la presencia de todos ustedes porque son la razón de que este congreso se realice. Invertir en la Macrorregión Centro, es invertir en el Perú es un tema vigente para todos nosotros. Hemos querido tener la presencia de todas nuestras autoridades y de tan excelentes expositores para que ustedes puedan formarse una idea general de cuán importante es la inversión para nuestra región, para nuestra ciudad y, sobre todo, para nosotros.

Asimismo, quisiera agradecer a Gabriel Amaro, gerente general de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales privadas (CONFIEP), y por intermedio de él expresar mis saludos a Martín Pérez Monteverde, nuestro presidente de la CONFIEP. Sin ellos, esta reunión no se habría podido realizar; son ellos quienes nos han empujado, nos han ayudado, nos han asesorado y, finalmente, nos están acompañando para que podamos, hoy, empezar una exposición sobre un tema fundamental: la inversión en la Macrorregión Centro.

Nosotros como Cámara de Comercio creemos que no es posible el desarrollo si no hay inversión. La inversión se da en todos los niveles, comerciales, empresariales e industriales; es ese el principio de todo negocio. Sin inversión no podríamos tener una bodega, sin inversión no podríamos tener un agricultor que siembre,

sin inversión no podríamos tener una fábrica, un centro comercial, una mina; en general, no tendríamos desarrollo.

Por ello, quiero darles la bienvenida a todos ustedes, pedirles que aprovechemos el conocimiento que en estos días nos van a dar los expositores, sus experiencias, sus cualidades, sus advertencias sobre el momento en que vivimos, en cómo invertir, en qué hacerlo y por qué invertir.

Palabras de inauguración del gobernador regional de Junín, Ángel Unchupaico Canchumani*

Es un honor estar al frente de tan distinguidas personalidades del empresariado de la Macrorregión Centro. Es una ocasión propicia para saludar y felicitar al Dr. Luis Calmell del Solar, presidente de la Cámara de Comercio, por la organización de este evento, de tan importante trascendencia. Después de esta reunión, conoceremos qué futuro le depara a la Macrorregión Centro.

Permítanme saludar también a don Gabriel Amaro Alzamora, gerente general de la CONFIEP; a nuestro alcalde provincial, Dr. Alcides Chamorro Balbín; a los representantes de la Policía y el Ejército peruano; a nuestros vicegobernadores; a los representantes de las cámaras de comercio y empresarios notables y representantes de cada institución que nos honran en la mesa de honor.

Hermanas y hermanos de Junín y la Macrorregión Centro, esta reunión importantísima constituye para nosotros una oportunidad para esbozar qué queremos como región y qué esperan ustedes de su región. Hace un instante, el titular de la CONFIEP invocaba a los alcaldes y a los gobernadores a extender facilidades para el desarrollo y el despliegue del empresariado. Primero, quisiera comentarle al empresariado de Junín y de la Macrorregión Centro que estamos dentro de un gobierno plenamente democrático, no autoritario, de puertas abiertas, que sí sabe escuchar.

Una muestra clara de proyectar a la región Junín al mundo es, precisamente, tener la ocasión de volver a tomar confianza mutua entre las fuentes cooperantes, las embajadas. Es del domi-

* Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la Universidad Nacional del Centro del Perú. Magíster en Gestión Pública y doctorando en Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente. Ha sido alcalde del distrito El Tambo en dos periodos (2007-2014).

nio público que hace unos meses la Unión Europea, junto a diez embajadores, entre ellos los de Francia e Inglaterra, visitaron la Incontrastable y la Selva Central, con la intención de conocer la potencialidad de Junín. Tuve a bien acompañarlos y muchos de ustedes también estuvieron presentes; ellos se llevaron la mejor impresión de las bondades y las potencialidades que se encuentran en la sierra y selva; además, comprendieron que la Macrorregión Centro se ha convertido en la despensa de la gran capital, Lima; sin embargo, es necesario que el empresario conozca qué líneas queremos fortalecer en nuestra región, a efecto de que la inversión fluya.

Estamos empeñados en el rubro de promoción del desarrollo humano, cuidando el aspecto social. En unos meses debe salir una propuesta a nivel nacional denominada «Policía Regional de Junín». Esta policía regional, probablemente, sea la primera en el país, así como cuando nació el serenazgo, a nivel de municipios, idea que pudo haber tenido controversias, no obstante hoy muchos recordarán a Alberto Andrade, porque cada provincia o distrito tiene serenazgo. En las regiones, en todo el Perú, los gobiernos regionales, en su ley orgánica de gobiernos regionales, indican que dentro de sus competencias también está velar por la seguridad ciudadana; por eso, Junín será la primera en plantearle al Estado el funcionamiento de la policía regional para coadyuvar en ser un brazo más de nuestra gloriosa policía. Nuestra región tendrá serenazgo, tendrá a la policía regional y a nuestra Policía Nacional para garantizar la buena seguridad.

Hermanos y hermanas, es importante manifestar que hay una coincidencia en la Macrorregión Centro para desarrollar el aspecto económico. Si hablamos de Huánuco, Pasco, Junín, Ayacucho y Huancavelica, la principal actividad económica que mueve a esas regiones no es necesariamente el comercio, está en un segundo plano; la actividad agropecuaria es la que sustenta el desarrollo económico. Esta principal actividad económica está muy frágil y muy débil, así la encontramos. En algunos meses seguramente el

ministro de Agricultura estará en Huancayo para anunciar proyectos de inversión histórica en el rubro de almacenamiento y represamiento de agua y canales de riego, algo que nunca tuvo la región. Con mucha admiración vemos que el norte y el sur le sacan al Estado peruano megaproyectos como Sihuas, Majes, Olmos, Gallito Ciego, Jequetepeque, entre otros. Si miramos el mapa, nos damos cuenta que esa inversión no está en la Macrorregión Centro; esas megainversiones se van al norte y se van al sur. En la prioridad de los hombres visionarios del sur y del norte siempre está invertir en agua, en recurso hídrico en tiempos de calentamiento global. Si hay agua, habrá agricultura, y la principal actividad económica de Junín será fortalecida. En esa línea vamos, hermanos.

Quisiera manifestar que estamos trabajando de la mano con la Cámara de Comercio, y estoy muy contento por esta articulación. Es urgente que la Macrorregión Centro logre hacer realidad una carretera planificada, como sí lo hizo el norte con la Panamericana Norte o lo hizo el sur con la Panamericana Sur. Díganme, en la Macrorregión Centro, qué carretera planificada tenemos para comunicarnos con la gran capital; no existe una carretera planificada. La carretera actual salió por necesidad de explotar minerales. Por ello, recojo la iniciativa de la Cámara de Comercio y del Colegio de Ingenieros. El Estado peruano ha aceptado hacer el perfil técnico de la nueva carretera alterna del centro con cuatro carriles y en esa tarea estamos, de manera conjunta, visionando el futuro.

Es necesario, también, hacer realidad la operatividad de la línea férrea. Los problemas ya los conocemos; posiblemente, no le sea rentable el empresariado. Sin embargo, estamos impulsando la construcción del túnel trasandino, que es un viejo proyecto, que hemos escarbado de hombres visionarios —yo no soy el autor—, ya se terminó el perfil con factibilidad positiva y el Estado peruano ha mostrado la voluntad de invertir en el expediente técnico. La Cámara de Comercio está pendiente y estoy muy agradecido por el soporte de Luis Calmell del Solar. Está

por buen camino, el próximo año, posiblemente, tengamos una noticia histórica: que el túnel trasandino sea una realidad, y va a favorecer a la Macrorregión Centro, así como el túnel Yanango, que está en proceso constructivo con más de 82 millones para unir a Tarma con la Selva Central.

Para finalizar, debo manifestar que no habrá mejor articulación para el desarrollo de la economía y la inversión si no apostamos por infraestructura vial. Es imposible pensar en el desarrollo de una región sin la infraestructura vial, entiéndase la función de esta como la realizada por las venas y arterias del cuerpo humano; si la irrigación sanguínea no llega a un brazo o a una pierna o a un pie, estos dejan de funcionar. Por lo tanto, el Estado debe invertir en proyectos de aeropuertos no solo para Junín sino para las otras regiones; hacemos votos para que nuestros hermanos de Huánuco, Ayacucho y Huancavelica tengan siquiera tres o cuatro proyectos de aeropuerto nacional, internacional, aeródromos que permitan la fluidez de comunicación. Hoy, a las cuatro de la tarde, se hará la licitación internacional, que proyecta una inversión de cuatro millones y medio, para hacer la última etapa del expediente que nos faltaba para el aeropuerto internacional de Jauja. Hoy conoceremos la buena pro y esperaremos unos cinco o siete meses para iniciar la construcción y la modernización del tan soñado aeropuerto de Jauja.

¿Hacia dónde crece Huancayo? La metrópoli del valle del Mantaro crece hacia el norte. ¿Cómo está Cajas, cómo está Hualhuas? Muy pronto estaremos cerca de Jauja. El día de hoy será noticia y muy buena porque se viene también el aeropuerto de Jauja. Ya hay vuelos en Mazamari y estamos tras los vuelos del aeródromo de San Ramón.

Hermanas y hermanos, estamos agradecidos por la presencia de cada uno de ustedes. Quiero decirle a la CONFIEP —y cumpliré— que asumo el compromiso de que en estos cuatro años de gestión tienen a Junín como mejor aliado estratégico para la inversión privada.

Soy un absoluto creyente de que la inversión privada mueve el desarrollo, pero tengo el serio compromiso también de proteger el tema medioambiental. Cuenten con nuestro apoyo, queridos empresarios.

La región Junín está invirtiendo en un proyecto importante que se llama Procompite. La región te da dinero para hacer industria, no como un préstamo, te lo da como un obsequio y aliciente en máquinas industriales. Este año, Procompite invirtió cinco millones, el próximo año serán diez o quince millones, el cuarto año serán veinte millones. Y con esta inversión aparecerán microempresarios para transformar los recursos naturales y ser parte del desarrollo de Junín. Con estas palabras, que Dios los bendiga, declaro inaugurado este importante evento macrorregional.

Perú: perspectivas de una economía dinámica en un entorno global

*Gabriel Amaro Alzamora**

Para la CONFIEP es un honor estar en este congreso. Hemos participado en los congresos que han ido sucediéndose, ininterrumpidamente, durante todos los años, acompañando a nuestros socios estratégicos de la región, a la Cámara de Comercio de Huancayo, por lo cual estamos muy agradecidos de este trabajo conjunto que hacemos con ustedes.

Entorno global

Estamos en un momento bien importante para el país. Venimos de años de crecimiento, que hemos vivido todos nosotros, pero la situación actual del mundo es una situación un poco compleja. Hay una fuerte desaceleración en el mundo y economías como la nuestra se resienten también con esa desaceleración.

Economías de mercados emergentes, como el de China, han bajado su crecimiento, como el de Rusia que está en negativo para este año, como el de Arabia Saudita que ha disminuido también su crecimiento (véase tabla n.º 1). Esto se debe a una serie de factores, entre ellos, la desaceleración de la economía China, la baja del precio de los *commodities* y de los metales, de los problemas en los mercados bursátiles, inclusive el problema de Grecia afecta, así como otros problemas mundiales. El Perú no es ajeno a todo esto, tenemos una economía integrada plenamente al mundo. Así como hay econo-

* Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería, MBA por la Universidad Privada de Ciencias Aplicadas y por el IEDE de la Universidad Europea de Madrid. Tiene amplia experiencia en dirección y asesoría en el sector privado y público. Desde el año 2011 es gerente general de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas.

mías que están con este inconveniente de la desaceleración, también hay economías que brillan en este momento; por ejemplo, Filipinas, que se mantiene y crece, o Tailandia, que también está creciendo a ritmos interesantes, a pesar del poco crecimiento que tuvo en el 2014, o India que se mantiene por encima del 7% (véase tabla n.º 2).

Tabla n.º 1. Economías desaceleradas

País / Bloque	2014	2015*
Rusia	0,6	-3,4
China	7,4	6,8
Arabia Saudita	3,5	2,8
Brasil	0,1	-1,5
Malasia	6	4,8

*Proyección

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial

Tabla n.º 2. Nuevas economías estrellas

País	2014	2015*
Tailandia	0,7	3,7
India	7,2	7,5
Bangladesh	6,1	6,3
Filipinas	6,1	6,7

*Proyección

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial

¿Y esto a qué se debe? A que en el mundo crecen los más competitivos; crecen los que convierten a sus países en competitivos. Veamos en la figura n.º 1 un mapa del mundo, en el que los países más oscuros son los países más competitivos y los más claros, los menos competitivos en el mundo. El Perú está más o menos en el medio; nuestro país tiene que ser uno de los más oscuros en el mundo.

Pero, qué es la competitividad y qué variables tiene. Por ejemplo, hay países líderes en aspectos como institucionalidad, salud y educación primaria. ¿Quiénes son? Nueva Zelanda y Finlandia. La Macrorregión Centro, la región Junín, debería tener un *branch mark* en estos tres aspectos: ser los primeros del mundo en educación, y aquí me tengo que comparar a Finlandia o Nueva Zelanda. Todo está medido, todo esto se mide con indicadores objetivos y se puede lograr. Hay regiones peruanas que han tenido éxito en el crecimiento y la mejora educativa; países que estaban peor que nosotros que ahora son más competitivos en estos aspectos, pero tienen un norte claro: «Quiero ser líder en educación». Y hacen todo el es-

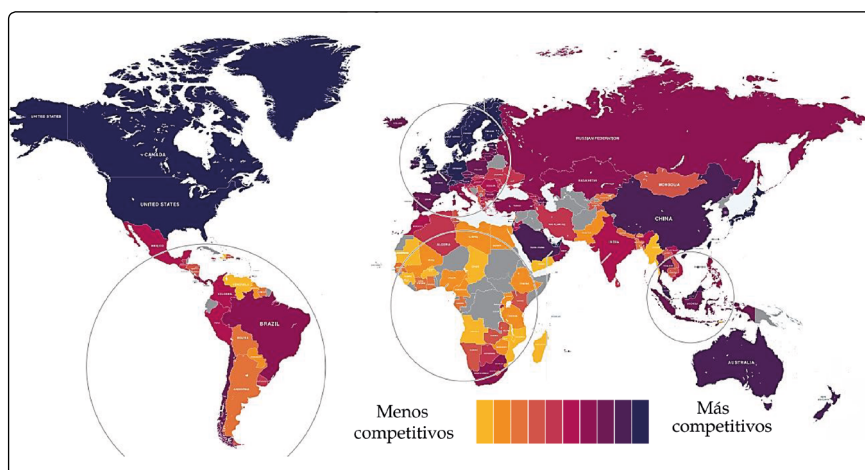


Figura n.º 1. Economías competitivas (América del Norte, Europa y Asia Pacífico)

fuerzo, y no solamente el esfuerzo público, que es importante; es el esfuerzo conjunto del país, en nuestro caso del Perú. Y el Perú, ¿qué es? Perú no solo es una palabra, Perú son sus instituciones, es el Estado peruano con sus instituciones públicas, pero también son las empresas, también son las instituciones privadas, también son ustedes los ciudadanos, somos todos nosotros. Todos nosotros debemos tener esas metas, esas metas de ser líderes en aquellos puntos que van a convertir a nuestro país, que tiene muchísimas potencialidades, en un país líder en el mundo. En educación y salud lo podemos lograr, en institucionalidad también.

Hay otros aspectos: infraestructura, mercado financiero y capacidad tecnológica. Líderes en el mundo son Singapur y Hong Kong, allí tenemos dos buenos ejemplos. En innovación, en mercado de trabajo y sofisticación de negocios está Estados Unidos y Suiza, otros dos buenos ejemplos. Y así podemos sumar ejemplos y poner prioridades.

¿Cuáles son las prioridades que requiere mi región, nuestra región Junín, nuestra Macrorregión Centro para ser una región potente, líder en el mundo y que arrastre en su liderazgo al país y a todos nosotros? Establecer rango de prioridades. Esto ya lo hacen

otros países y hay ejemplos objetivos, claros y transparentes de cómo han hecho otros países para llegar y trabajar en conjunto los ciudadanos, el sector privado y las instituciones públicas y privadas para sacar a nuestra región y a nuestro país adelante.

Pero, ¿cómo logras ser un país competitivo? Tienes que lograr, entre otras cosas, un buen clima de negocios. ¿Por qué? Porque la riqueza de un país la trae el sector privado, no importa el tamaño, puede ser un empresario de la microempresa textil que tiene una máquina y trabaja con un colaborador o un familiar, o un empresario de una gran empresa que tiene sedes no solamente en varias regiones del país, sino fuera del país. Los dos son iguales como empresarios, ambos arriesgan sus capitales e igualmente ponen su esfuerzo y confían en el país. Necesitamos crear ese entorno competitivo para el clima de negocios, para ser como los primeros en el mundo.

Singapur, Nueva Zelanda, Hong Kong, Dinamarca, Corea del Sur son los primeros de la lista. ¿Queremos ser como ellos? Yo creo que sí; creo que todos queremos ser como ellos. ¿En qué puesto estamos ahora? Perú está en el puesto 35. Estamos un poco lejos, pero no lo digo para deprimirnos, porque es un reto y el Perú, durante las últimas dos décadas, ha hecho una transformación del país, ha hecho unas reformas estructurales en los años de 1990, ha continuado por la senda del crecimiento en los últimos 20 años, y ha puesto a Perú en el mapa del mundo, a nosotros, a todos nosotros. Estos países que están al final de la lista (véase tabla n.º 3) —bueno no están al final porque la lista sigue, no somos los últimos de la lista por si acaso— son los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico; cuatro países que conforman una economía, en su conjunto, potentísima. Sin embargo, puede ser mucho más potente todavía, y para ser más potentes y más competitivos, tenemos que hacer o impulsar una nueva generación de reformas para que fluya la inversión en el país, no solo la inversión nacional, sino también la inversión extranjera; y para que los negocios crezcan y se multipliquen. Esto se logra con un adecuado clima de negocios.

Tabla n.º 3. Mejor entorno para los negocios, empresas y países prósperos

Mejor clima para los negocios		Más reformas, más inversión		
Economía	Inv. Extranjera Directa (entrada, millones de US\$)			
	2005	2013		
1. Singapur 2. Nueva Zelanda 3. Hong Kong 4. Dinamarca 5. Corea del Sur		Georgia	453	956
34. Colombia 35. Perú 39. México 41. Chile		China	111,210	347,849
		Polonia	11,051	12,000
		Colombia	10,235	16,199
		Rusia	15,508	69,219
		Costa Rica	861	3,284

Fuente: Doing Business 2015 - Banco Mundial

Montos en millones de dólares
Fuente: Banco Mundial

El clima de negocios tiene una serie de aspectos, una serie de pilares; si mejoramos esos pilares y aspectos, podremos tener un clima adecuado para que los emprendimientos y las empresas puedan desarrollarse y para que puedan venir las inversiones. Tiene que ver con estabilidad jurídica, política y social; tiene que ver con estabilidad macroeconómica, tiene que ver con gobiernos eficientes y transparentes; tiene que ver con la existencia de un diálogo social, con la infraestructura física y de comunicaciones, con libertad de empresa, con servicios financieros y microfinancieros de calidad, con políticas regulatorias correctas, entre otros aspectos. Tenemos un gran reto. El Perú ha hecho un gran trabajo, pero tiene que continuar las reformas para que seamos un país competitivo y podamos pelear, como lo estamos haciendo en este momento, de igual a igual, en el mercado mundial.

Este progreso y crecimiento económico solo se traducen, finalmente, en mayor bienestar social; esto también es un tema objetivo, está medido. Los países que crecen a tasas importantes y sostenidas mejoran su índice de desarrollo humano; por ejemplo, tenemos a Chile que pasó de 0,79 % a 0,82 %, o a China que también creció de 0,64 % a 0,72 % (véase cifras en el gráfico n.º 1). El

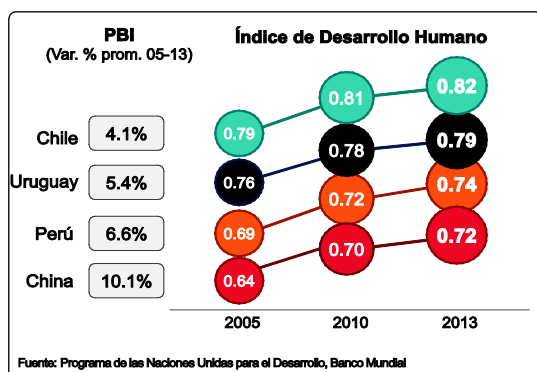


Gráfico n.º 1. Índice de Desarrollo Humano en Chile, Uruguay, Perú y China

índice de desarrollo humano es una medida de las Naciones Unidas que involucra tres aspectos: esperanza de vida al nacer, acceso a la educación y el ingreso económico; esto significa que el país que presenta un buen índice de desarrollo, sus ciudadanos viven más, tienen una mejor educa-

ción y tienen un mejor ingreso per cápita.

Y en el Perú, cómo vamos hasta ahora. En perspectiva histórica, hemos tenido dos décadas de recuperación y desarrollo. En el Perú hemos hecho un gran trabajo, no solamente por la dación de políticas correctas y regulaciones adecuadas, sino por un gran trabajo en el sector privado, que es el que genera riqueza y valor en los países. Hemos elevado el PBI per cápita a niveles parecidos a los de Brasil; todavía nos llevan un buen tramo Chile y algunos países, como Corea del sur y otros, pero seguimos creciendo y tenemos muchas potencialidades que debemos seguir activando como país.

El promedio de los últimos catorce años de crecimiento del país ha sido 5,4 % (véase gráfico n.º 2). Tenemos un país que sigue creciendo, que tiene unas bases fundamentales importantes, pero estamos creciendo poco debido a dos razones fundamentales: una, la desaceleración mundial, que ya mencioné, y la otra, por razones internas. En las condiciones actuales del mundo, tenemos condiciones para crecer más de lo que venimos haciéndolo.

Ya mencioné a las economías que en este contexto complicado han seguido creciendo, porque son economías que van evolucionando y que van activando sus potencialidades, por ende, van siendo más productivas y competitivas en el mundo. Ahora, esto no solo depende del gobierno central y tampoco depende solo de

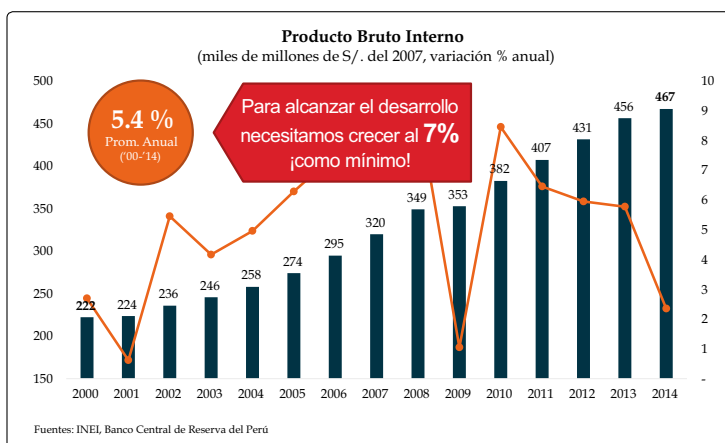


Gráfico n.º 2. Índice de crecimiento sostenido (1950-2014)

los gobiernos regionales y de las alcaldías, depende mucho de las empresas y, sobre todo, de un trabajo conjunto público-privado.

Cuando hablamos del país y de la meta que tenemos de ser un país desarrollado, no interesa de qué partido somos, no interesa qué ideología tengamos, no interesa de qué parte del país seamos; lo que interesa es el país. Y la verdad que está en nuestras manos, y motiva escuchar a las autoridades diciendo que van a mejorar el clima de negocios, o a autoridades que digan que van encauzar la inversión privada, eso significa que tienen claro el esquema y la ecuación virtuosa: «A mayor inversión, hay mayor trabajo; y a mayor trabajo, hay menor pobreza». Esa es la ecuación virtuosa; esa es la ecuación que deberían enseñarnos desde el nido y debería estar en nuestro ADN, porque además lo hemos vivido y lo estamos viviendo.

Cuando, por algún motivo, se desacelera la inversión privada, crece menos el país y la prosperidad llega en menor medida a los hogares. Tenemos que activarlo, meterle dinamismo. Hay muchos jóvenes que tienen mucha ilusión, hay muchos jóvenes que están estudiando y quieren progresar para mejorar su situación familiar o para seguir creciendo en su familia, pero también para contribuir al país. Tenemos que seguir fomentando esa ilusión, acompañándola e impulsándola desde el sector público y el sector privado.

Tenemos una gran responsabilidad. La responsabilidad de sacar a un país que estaba creciendo a tasas promedio de 5,4 %, de llevarlo a tasas de crecimiento que permitan que nuestro país sea desarrollado y esa tasa es por encima del 7 %. Esto está medido, no es un invento, no es un decir. Para que seamos un país desarrollado, necesitamos crecer, sostenidamente, a tasas mayores al 7 %; con las tasas actuales no lo vamos a lograr. ¿Podemos lograrlo? Sí podemos hacerlo. Es un poco más difícil crecer de 2,4 % a 7 %, que de 5 % a 7 %, sí es un poco más difícil, pero los peruanos estamos para asumir retos, y los asumimos, y tenemos todo para ganar.

Factores claves en el desarrollo económico peruano

- **Política de integración con el mundo**

Los acuerdos comerciales con más de 50 países dinamizaron el flujo de bienes y servicios desde y hacia el Perú. Las reformas estructurales fueron uno de los factores claves que se hicieron desde la década de 1990 y permitieron que el país, el Perú, se ponga en el mapa mundial. El Perú es un país de 4000 millones de consumidores, ¿y por qué es un país de 4000 millones de consumidores?, por esta reforma.

El mercado del mundo está a nuestro alcance; lógicamente, el primer mercado es el peruano, eso no lo teníamos hace veinte años. Esto ha sido fruto de una política de Estado correcta permanente en el tiempo, a través de los diversos gobiernos, impulsada, en conjunto, entre el sector público y privado. Es una política que va a la vena de la competitividad y a potenciar todo lo que tenemos de riqueza en nuestro país.

Tenemos tratados con las principales economías del mundo, hay ejemplos maravillosos respecto a la utilización de este mecanismo de inserción al mundo. Por ejemplo, acá nos acompaña la directora ejecutiva de la Asociación de Gremios de Productores Agrarios del Perú (AGAP), la Dra. Ana María Deustua, que representa a un sector ganador y que tiene mucho potencial



Figura n.º 2. Acuerdos comerciales con el mundo

acá en la región Junín y en la Macrorregión Centro. Todos los productos peruanos agroexportables que salen al mundo son un éxito, pero son un éxito fruto de la inversión peruana en condiciones de revolución correctas, con un clima adecuado para el sector donde los trabajadores ganan más que la remuneración mínima; no existe remuneración mínima en ese sector. Ese sector ha logrado pleno empleo en varias regiones, uno va por la costa y ve verde donde antes había desierto; eso es producto del esfuerzo y de nuestra tierra; esa es una potencialidad que tiene también la región Junín y que tenemos que explotar.

• **Inversión privada**

Hoy en día, tenemos los más altos niveles de inversión privada alcanzados en toda la historia, pero debemos seguir impulsando el crecimiento. Si no hacemos más reformas, si no vamos

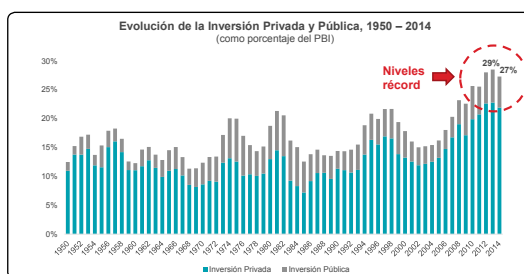


Gráfico n.º 3. Evolución de la inversión privada y pública (1950-2014)

de la mano sector público y privado, estos emprendimientos, estas empresas, estas inversiones, no van a fluir, por lo tanto,

no van a traer más trabajo y tampoco van a disminuir más la pobreza.

- **Reducción de la pobreza**

Millones de peruanos salieron de la pobreza. Esto es parte del impacto y el resultado del milagro del Perú, es lo que hemos logrado juntos, todas las regiones, todo el Perú y todos sus ciudadanos, y todas las empresas y los diversos gobiernos. Hemos logrado que 4 millones de personas que estaban en condición de extrema pobreza salgan de esa situación; hemos logrado que 9 millones de personas salgan de la pobreza. Ese es el verdadero milagro, por eso hablaba de la ecuación virtuosa, que a mayor inversión, más trabajo y menos pobreza. Y no es un invento, esto lo hemos vivido, está medido; esa es la fórmula.

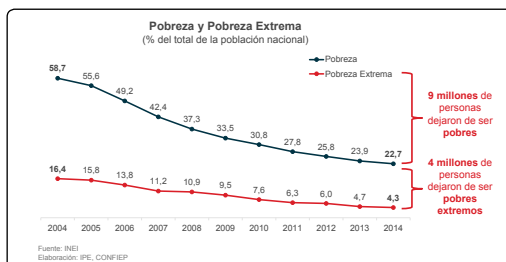


Gráfico n.º 4. Medición de la pobreza

- **Respaldo de la clase media al crecimiento**

En los años de 1990, estaba destruida la clase media; no existía. La clase media es la que mueve el consumo interno. Debido a reformas estructurales, a políticas de Estado correctas y al empuje de la inversión privada, que arriesga, hemos logrado tener una clase media de más del 50 %. Se ha reconstruido una clase media que hace un consumo in-

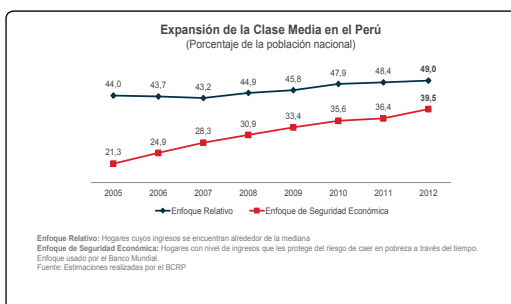


Gráfico n.º 5. Expansión de la clase media (porcentaje de la población)

terno potente y que hace de nuestro Perú un país viable; esto puede seguir creciendo y es bueno que siga creciendo.

Reducir las brechas sociales

Hay una serie de retos, retos que, en las condiciones en las que está nuestro país ahora, no nos podemos dar el lujo de tener. Según la Encuesta Nacional de Hogares y la Encuesta Nacional Demográfica y de Salud Familiar (cifras al 2004), realizada por el INEI, debemos reducir el 22,7 % de pobreza y el 4,3 % de pobreza extrema. Los resultados de esta encuesta también arrojaron que el 85 % de los hogares rurales no tienen conexión de desagüe, que la tasa de mortalidad infantil rural es de 24 defunciones de menores de un año por cada mil nacidos vivos; que 29 % de niños menores de cinco años residentes en zonas rurales presenta desnutrición crónica, y que 36 % de niños menores de 5 años a nivel nacional tiene anemia.

Esos son retos que no deberíamos tener en la actualidad. No es posible que exista un 85 % de hogares rurales sin conexión de desagüe; pónganse en el lugar de esa persona que vive en un área rural y que en su casa no tiene este servicio. Es una labor urgente que se tiene que resolver.

Visión de la dinámica regional

¿Y cómo está la visión regional de la competitividad? El crecimiento de los últimos años ha sido descentralizado. Las regiones no han ido mal porque el crecimiento de la competitividad ha avanzado en todas las regiones. Se ha invertido en todas las regiones. De 1990 a 2000, uno veía el mapa de los centros comerciales y de los *retail* y eran muy pocos; al año 2014 ya están en todo el país y ese es un símbolo de progreso, es símbolo de modernidad, es un símbolo de servicios ordenados y formales, y las autoridades que son no solo la empresa privada, que tiene que cumplir toda la regulación, sino también las alcaldías y los gobiernos

regionales, tienen que facilitar las inversiones y esforzarse para que las inversiones se den en su localidad porque son estas las que traen progreso y, como consecuencia, menores índices de pobreza y la eliminación completa de la pobreza extrema, que son las metas que tenemos.

Hay regiones estrella, como la de Cusco y hay regiones a las que les va un poco mal, una de ellas pertenece a la Macrorregión; sin embargo, tenemos que impulsarlas. Hay diversos factores, pero hay que ayudarla a salir adelante. Hace dos años que vine al congreso dije que el éxito de la región Junín es el éxito del Perú, el éxito de la región Pasco es el éxito del Perú y es el éxito de todos nosotros.

El crecimiento se ha descentralizado. ¿Cómo está Junín? Está a la mitad, Junín debería estar, como toda la Macrorregión Centro, en los primeros lugares, tenemos que ayudarlos porque tienen todas las potencialidades. También se han incrementado los ingresos de los ciudadanos y los trabajadores en todas las regiones. Ya he hablado de que hay pleno empleo en varias regiones, y de que hay sectores, como el de agroexportadores, un sector bastante especializado, que ganan por encima del promedio.

¿Cómo está la competitividad en las regiones?

Hay un índice de competitividad hecho por el Instituto Peruano de Economía en el que la región más competitiva es Lima, seguida de Moquegua y Arequipa; Junín está en el medio. ¿Cuál es nuestra meta para este año en Junín? La meta la tenemos que poner todos nosotros, no solo la autoridad. La autoridad ha mostrado —y lo ha dicho públicamente, y lo respaldamos— que va a hacer todo su esfuerzo por sacar a la región adelante. La meta tiene que ser de todos, creativamente, poniendo esfuerzo y arriesgando nuestras inversiones.

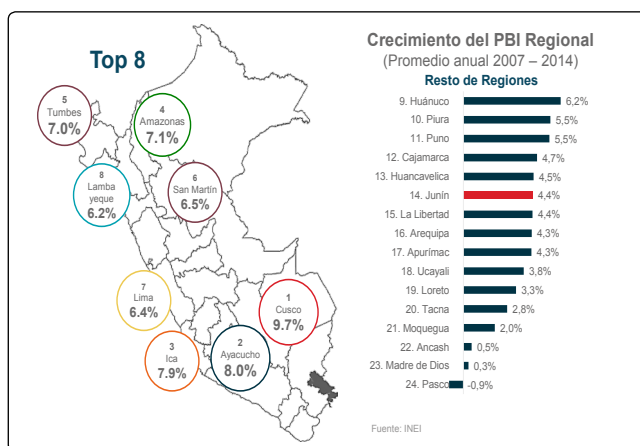


Gráfico n.º 6. Dinámica regional.

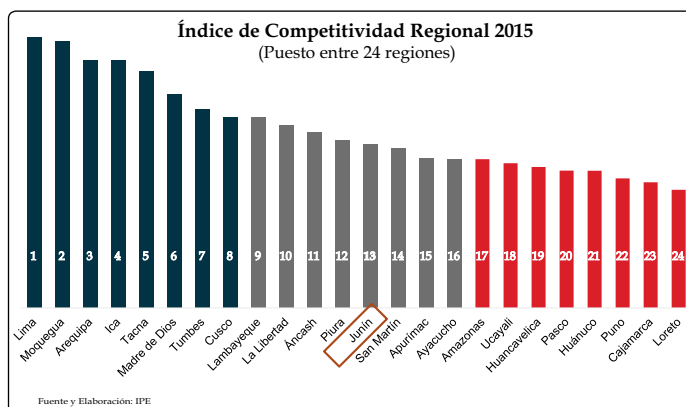


Gráfico n.º 7. Índice de Competitividad Regional 2015.

¿Qué tenemos que hacer para que Junín y las demás regiones de la Macrorregión Centro pasen a los primeros lugares? El índice de competitividad mide el entorno económico, mide la infraestructura, mide salud, mide educación, mide la regulación del tema laboral y las instituciones. Ahí tienen proyectos importantes, las vías de acceso, el aeropuerto, agua y desagüe, temas importantes de comunicaciones, un reto en educación, un reto en salud. La Cámara de Comercio está trabajando con el gobierno regional, con las alcaldías y con las autoridades para sacar adelante a la región y al sector empresarial. Pueden establecerse metas para ganar en competitividad y para que el sector privado impulse más la competitividad de la

región. Estamos seguros que lo lograrán, estamos seguros que están en ese camino.

Ciudades de América Latina más atractivas para la inversión

En el mundo compiten todos. Vimos, en el mapa global, que estamos insertados al mundo, que tenemos productos estrella, que está abierto el mercado mundial al Perú. El Perú también tiene ciudades que están compitiendo con el mundo. Según el ranking de *América Economía* sobre las mejores ciudades para hacer negocios, Lima está en el décimo puesto, además están Arequipa y Trujillo. Debería estarlo también toda la Macrorregión Centro. ¿Cuánto plazo nos ponemos? ¿Tres años, cuatro años? Allí está el reto.

Tabla n.º 4. Ranking de ciudades para hacer negocios en América Latina (2015).

Puesto	Ciudad	País
1	Miami	EE.UU.
2	Santiago	Chile
3	São Paulo	Brasil
4	Ciudad de México	México
10	Lima	Perú
11	Valparaíso	Chile
13	Monterrey	México
33	Arequipa	Perú
35	Guayaquil	Ecuador
40	Trujillo	Perú
52	Caracas	Venezuela

Metas para el 2021

¿Y cuál es nuestra meta para el 2021? Crecer al 7 %. Estar a un paso de ser un país desarrollado, si es que no se llega a ser un país desarrollado. Tener el mejor clima de negocios, que las empresas crezcan, que no se queden en pequeñas empresas. Hay una serie de temas que ayudarán a hacerlo: tener instituciones sólidas es lo primero, la institucionalidad, una institucionalidad con democracia, con respeto a la propiedad privada, con fomento a la libre competencia, con libre comercio, con libertad de prensa,

respeto a la constitución, las leyes, el rol subsidiario del Estado, con igualdad ante la ley. Un Estado eficiente y predecible y continuo que no dependa cada cinco años, cada tres años, cada cuatro años, cada cambio de autoridad, continuo, eso nos hace crecer sostenidamente, que es nuestra meta. Yo estoy seguro que todos aquí y todo el país quiere que seamos un país desarrollado. Necesitamos un Estado que no tenga sobrerregulación, un Estado que no tenga tramitología, un Estado predecible en sus resoluciones, un Estado que impulse el crecimiento de las personas y el crecimiento de las empresas, etc. También requerimos un sector privado moderno, no es que el Estado lo sea todo; un sector privado moderno que arriesgue en las buenas y las malas, un sector privado comprometido; un sector privado sostenible también, que cuide el medioambiente, responsable; un sector privado que arriesgue más, un sector privado que quiera irse y pelear en el mercado mundial. Y nos merecemos una sociedad con todas las necesidades básicas satisfechas, educada, sana, segura, inclusiva.

Para invertir en capital humano, tenemos también un rector y hay indicadores, tenemos que pasar estos indicadores, superarlos. En la tabla n.º 5 he puesto a los países de la Alianza del Pacífico a un lado y del otro lado a los países top en América Latina y el Caribe y el top mundial; tomaremos a uno de ellos como ejemplo para el primer indicador: incidencia-impacto de enfermedades. Perú está en el puesto 73 de más de 100 países; el mejor de la Alianza del Pacífico, que es Chile, está en el puesto 33. Por lo menos tenemos que igualar a Chile en el corto plazo, técnicamente se puede hacer, debe ser una meta. El primero del mundo es Islandia —muy pocos conocerán a Islandia y sus potencialidades—, pero es el primero en el mundo; el mejor de América Latina y el Caribe es Chile, que está en el puesto 33.

Para seguir siendo competitivos, debemos invertir en el capital humano, esa debe ser nuestra primera meta en el corto plazo, porque implica a la persona en su integridad, salud y educación, de allí viene la investigación, de allí viene el I + D y desarrollo.

Tabla n.º 5. Evaluación del capital humano en el Reporte Mundial de Competitividad (edición 2014-2015, puesto entre 144 países evaluados).

Evaluación del Capital Humano en el Reporte Mundial de Competitividad
(Edición 2014-2015, puesto entre 144 países evaluados)

Indicador	CHI	COL	MEX	PER	Top Mundial	Top ALC
Incidencia e impacto de enfermedades	33	75	51	73	Islandia	Chile
Mortalidad Infantil	48	76	71	72	Hong Kong	Uruguay (40°)
Calidad de la educación primaria	99	101	118	136	Finlandia	Costa Rica (39°)
Calidad de la educación en matemáticas y ciencias	99	109	128	139	Singapur	Costa Rica (47°)
Calidad del sistema de educación superior	71	90	123	134	Suiza	Costa Rica (21°)
Calidad de las instituciones de investigación científica	51	82	58	117	Suiza	Costa Rica (31°)

Evaluación del acceso a Agua y Saneamiento (Porcentaje de población con cobertura)

Indicador	CHI	COL	MEX	PER
Acceso a Agua Potable	97.9%	91.4%	90.9%	81.0%
Acceso a Servicios Higiénicos	95.6%	91.8%	65.8%	77.8%
Acceso a Desagüe	86.2%	75.8%	59.3%	67.5%

Fuentes: Foro Económico Mundial, SEDLAC, Banco Mundial

¿Con quién podríamos comparar a Perú por las potencialidades que tiene? ¿Qué país tiene más o menos minería?, ¿qué país tiene agroexportación?, ¿qué país tiene pesca? Me atreví a poner este ejemplo. La respuesta no está en ningún libro de texto por si acaso. A mí se me ocurrió que Australia es el país con el que podemos hacer las comparaciones, y he puesto los indicadores en una araña (véase figura n.º 3). Mientras nosotros tenemos una esperanza de vida al nacer de 75 años, Australia tiene 82 años; con esto se ve el índice de desarrollo humano. La inversión extranjera directa que capta el Perú es de 9 000 millones de dólares; en Australia es de 51 000 millones. Ustedes dirán pero es un continente, es un país mucho más grande que el nuestro, tiene más gente. No, Australia tiene 23 millones de habitantes; nosotros tenemos 31 millones, aproximadamente. Miren la diferencia de Australia con el Perú. En nuestro país demoramos 26 días para iniciar un negocio; en Australia, tres. Eso es competitividad, eso es un Estado eficiente. No quiero decir que Perú sea ahora un Estado ineficiente, lo que quiero decir es, que a partir de estos datos, tenemos que mejorar, y el sector privado sabe dónde están las trabas.

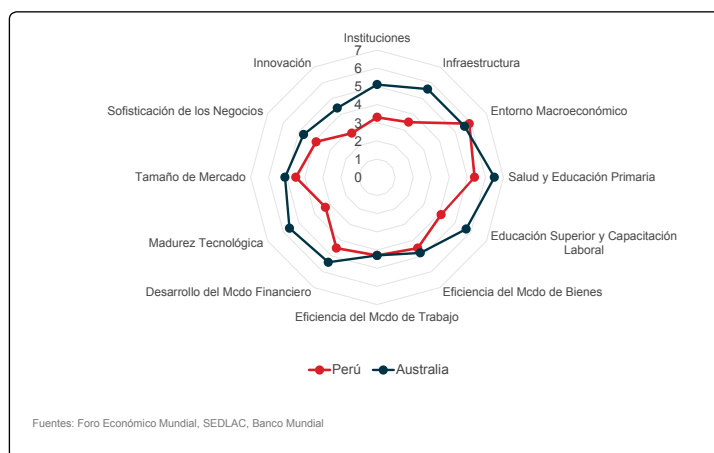


Figura n.º 3. Comparación entre Australia y Perú

Permítannos trabajar con el sector público de manera ordenada y transparente para poder bajar estos 26 días en Junín a 3 días; eso es bien fácil de hacer. Estoy bien entusiasmado con la Región porque escucho a sus autoridades con este compromiso.

¿Por qué no nos ponemos esta meta? Una meta chiquita y vamos avanzando a la siguiente, y a la siguiente. Tienen todo el apoyo de la CONFIEP, ya lo dijo Martín Pérez, nuestro presidente, y este es un reto que sacaré a la región adelante.

A nivel de instituciones, Australia nos gana y en infraestructura también. En el entorno macroeconómico, la tarea la hemos hecho muy bien; ha sido una de las grandes reformas que tuvimos en la década de 1990 y que han permanecido en el tiempo. Eso es ser un país que quiere ser desarrollado, la permanencia de las buenas políticas públicas, como la de inserción al mundo o de los tratados de libre comercio, una buena política pública, pero nos faltan muchas cosas. Hay que ser optimistas, hay que meterle adrenalina y hay que poner todos los recursos humanos que tengamos, nuestras capacidades y nuestra mejor forma. Más ganamos trabajando unidos que peleándonos entre nosotros. Este es nuestro país, tenemos que sacarlo adelante y tenemos la oportunidad para que el país crezca al ritmo que les he mencionado.

La región Junín tiene como principal reto sostener los avances. En el año 2014, Junín tuvo un crecimiento espectacular, así como una mejoría en el indicador de los niños que entienden lo que leen; en el 2013, habían 34 niños de cada 100 que entendían lo que leían y al año 2014 tuvo 44; esto tenemos que llevarlo al 100 %. No hay derecho de que los niños no tengan todas las capacidades para desarrollarse; esa es una tarea que tenemos que sacar adelante y debe ser sostenida. Vamos a ritmo de crecimiento y hay que impulsarlo un poco más; 30 de cada 100 niños usan las matemáticas correctamente; han mejorado, antes eran 19, pero tenemos que superar esa cantidad, tenemos que darle esa oportunidad a la juventud.

Tabla n.º 6. Retos y desafíos para la región Junín.



Fuente: MEF, INEI, IPE, PNUD, CIES, BID

La región tiene una riqueza impresionante en agricultura, en textiles, en artesanía, en minería, en metálica, no metálica, en muchísimos aspectos; debemos potenciarla y tenemos que facilitar que las inversiones vengan a esos sectores que tenemos para ganar en este mercado mundial. Asimismo, tenemos muchos desafíos, en los pilares que nos dan competitividad: en salud, en educación, en la disminución de mortalidad infantil, un tema que debemos resolver, en anular o disminuir al mínimo las necesidades básicas insatisfechas. El presupuesto del sector público tiene que ejecu-

tarse al 100 % y bien; esa ejecución debe orientarse a todo aquello que necesitan los ciudadanos para eliminar las necesidades básicas insatisfechas y a todo aquello que necesite el entorno de la región para ser competitiva, en infraestructura, en aeropuertos, en carreteras, en infraestructura de agua y desagüe, en hospitales, en colegios, en todo lo que ustedes ya conocen y ya he mencionado a lo largo de la presentación.

La región y la macrorregión tienen muchísimo potencial: 2'423,790 hectáreas de superficie agropecuaria, 30 mil toneladas métricas de producción de trucha, producción de madera (eucalipto, roble y cedro), importantes reservas de cobre, plata, plomo y zinc, y desarrollo del turismo ecológico

El mensaje final es que depende de todos nosotros. Miremos hacia un solo objetivo, que es sacar a nuestro país y hacer de nuestro país un país desarrollado. Tenemos todas las condiciones para hacerlo, para hacer que nuestro país sea el número uno en competitividad. ¿Para quiénes?, para los ciudadanos, para nosotros, para nuestros hijos y los hijos de nuestros hijos. Por eso vuelvo a repetir la ecuación virtuosa: «Más inversión, más empleo»; la inversión trae más empleo, hay mucho más crecimiento; ese crecimiento que tenemos que llevarlo al 7 %, y hay menor pobreza. Ese el ese reto que tenemos que seguir todos juntos.

Muchas gracias.

Importancia de la asociatividad pública-privada en el marco de las inversiones

*José Escaffi Kabatt**

Muchas gracias a la Cámara de Comercio por organizar este tipo de eventos y por invitarme a ser parte de ellos. La presentación que tengo complementa bastante a la de Gabriel Amaro, porque hemos coincidido en alguna información que hemos puesto como contexto. El mensaje central que está detrás del título y de la presentación es el Estado moderno, es el Estado al servicio del ciudadano; el Estado que tiene como responsabilidad brindarle mayor bienestar por cada sol que gasta, más y mejor salud, más y mejor educación, mejor seguridad ciudadana, mejor transitabilidad, mejores carreteras y vías, aeropuertos, puertos, ferrocarriles, para que la sociedad, los ciudadanos, tengamos una mejor calidad de vida, y el Estado no es otra cosa que una formación hecha por la propia sociedad. Somos los ciudadanos los que pagamos los tributos, somos los ciudadanos los que empoderamos a los políticos y les damos un mandato temporal en el marco de la constitución y las leyes, y les permitimos que manejen esos recursos para que nos devuelvan en más y mejores bienes y servicios, en mejor regulación, en buena tramitología, no tramitología de más.

Hoy vamos a mostrarles que hay dos leyes peruanas que le dicen al Estado que tiene diferentes maneras de organizarse para poder cumplir las funciones de Estado: con la sociedad civil y con los empresarios privados. No todo lo tiene que hacer el Estado con

* Licenciado en Economía por la Universidad del Pacífico y Máster en Planificación urbana y regional por la Universidad de Texas, Austin. Desde el 2009, es Gerente General de AC Pública SAC, División de Gestión Pública de APOYO Consultoría. Posee amplia experiencia en políticas y gestión pública orientadas al servicio del ciudadano. Asesora a importantes empresas privadas en procesos de asociación público-privadas.

solo funcionarios públicos; de hecho no lo hace; el Estado contrata gente, somos ciudadanos, pero también contrata empresas por la ley de contrataciones.

Vamos a hablar de dos leyes: la Ley de Asociaciones Público-Privadas (APP) y la Ley de Obras por Impuestos (OxI), dos modalidades relativamente novedosas, porque han sido poco usadas, a pesar de que existen muchas oportunidades para usarlas para que el Estado le dé más bienestar a la gente por cada sol gastado.

Se describirá un poco el contexto del crecimiento, las brechas, la competitividad, las alternativas de financiamiento de los proyectos de inversión pública, las asociaciones público-privadas y las obras por impuesto.

Contexto del desarrollo nacional

El Perú ha venido creciendo sostenidamente, entre los años 2000 y 2013, a tasas de casi 6 % y eso es lo que ha permitido reducir la pobreza total, la pobreza extrema. Sin embargo, aún hay mucho por hacer, hay muchas brechas por cerrar, de infraestructura y de servicios (véase gráfico n.º 1). En agua y saneamiento, el ministro de Vivienda dice que, para el plan de saneamiento, nos faltan 53 000 millones de soles para llegar, al 2021, a cubrir la falta de agua, agua de calidad. Para que todos tengamos agua las 24 horas al día, nos costaría, aproximadamente, 50 000 millones. El ministro de Educación dice para que los 9000 colegios públicos y los Colegios de Alto Rendimiento (COARE),

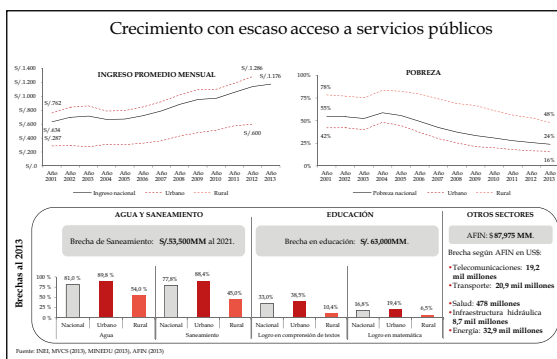


Gráfico n.º 1. Índice de crecimiento

que estamos creando, puedan ser financiados solo en infraestructura y equipos necesitamos 63 000 millones de soles. La Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN) ha estimado que la brecha de infraestructura, de carreteras, de telecomunicaciones, y de electricidad asciende a cerca de 90 000 millones de dólares; vamos sumando las brechas, le metemos una brecha a salud que está en otros 70 000 millones de soles y, probablemente, esté en 450 000 millones de soles nuestra brecha.

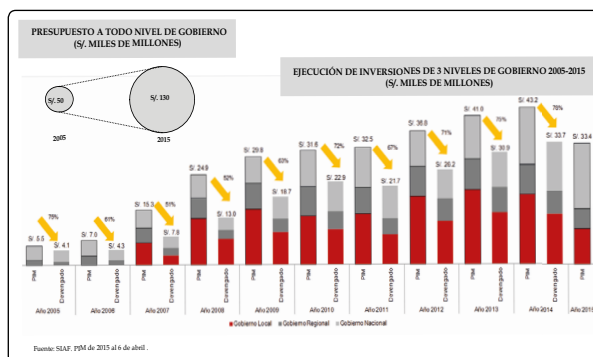


Gráfico n.º 2. Esfuerzos de modernización del Estado

No es que el Perú no tenga la capacidad de financiar su inversión pública. Véase el gráfico n.º 2, en él se evidencia que en el año 2005, el presupuesto general, el presupuesto total de la República, era 50 000 millones. Al año 2015 tenemos un presupuesto de 130 000 millones de soles, ese es el presupuesto que paga planillas de maestros, médicos, policías y que paga inversión pública. Gracias al crecimiento económico sostenido, gracias a la inversión privada, es que se ha generado no solo empleo, sino también la reducción de la pobreza y se han generado impuestos. El impuesto a la renta, el impuesto a las ventas, el canon, el sobrecanon, las regalías, las tarifas, las tasas, las cuotas han aumentado y tenemos la capacidad de financiar cada año 130 000 millones de soles para todas las funciones del Estado de todo el Perú; hace diez años era un tercio aproximadamente. Pero miren la inversión en el año 2005, la capacidad de financiar inversión pública era de 5500 millones de soles; en el año 2014 pudimos tener capacidad para financiar 40 000

millones de soles, eso es lo que programamos en el presupuesto, el techo máximo autorizado a gastar; el que tiene capacidad de gasto podía gastar hasta 5500 millones el 2005 y hasta 43 000 millones el 2014. El cuadro de barras compara lo programado con lo gastado, el año 2005 programamos gastar 5500 y gastamos 4000, cerca de 1500 no se gastaron; en el año 2007 y 2008 teníamos la capacidad de programar 24 000 millones de soles y gastamos 13 000 millones; el año 2007 eran 15 000 y se gastó 7000, la mitad. De cada sol programado, gastábamos la mitad.

En el 2008, se reescriben las leyes de las concesiones del primer gobierno de Fujimori, de las privatizaciones, y se crean el Decreto Legislativo n.º 1012, conocido como la Ley de Asociaciones Público Privadas, y la Ley de Obras por Impuestos. Porque si tenemos plata y no la gastamos —eran los años de canon, boom minero, mucha plata—, esa plata que no se gasta se va al saldo de balances, se tiene que reprogramar el próximo año. Pero, ¿por qué, si tenemos plata, no la gastamos?

El gráfico, además, muestra que si bien hemos venido gastando cada vez más, no gastamos todo lo que tenemos, pero vivimos todos los días con la sensación de que no todo lo que se gasta se gasta bien. Tenemos que mejorar nuestra capacidad y calidad de gasto.

Competitividad regional

Así como hay brechas nacionales, también tenemos el Índice de Competitividad Regional (INCORE) del IPE (véase gráfico n.º 3). Junín está en el puesto 13; el resto de la región, por ejemplo, Ayacucho está en el puesto 16; Ucayali, Huancavelica, Pasco y Huánuco están en los últimos puestos 18, 19, 20 y 21, respectivamente, solo por encima de Cajamarca, Puno y Loreto.

Los indicadores utilizados para medir el índice de competitividad regional son el entorno económico, infraestructura, salud, educación, empleo e instituciones. En el entorno económico se mide el PBI, el presupuesto público per cápita, el gasto mensual por

hogar, el incremento del gasto real por hogar, la disponibilidad a servicios financieros y el acceso al crédito. Para el indicador infraestructura, se miden la cobertura y el precio de la electricidad, la cobertura de agua y desagüe, los hogares que tienen acceso a Internet y los hogares que cuentan con celulares. En el indicador laboral se registra el nivel de ingresos por trabajo, el empleo adecuado, el empleo informal, el desempleo juvenil, los niveles de creación de empleo y la brecha de género en ingresos laborales. El indicador instituciones

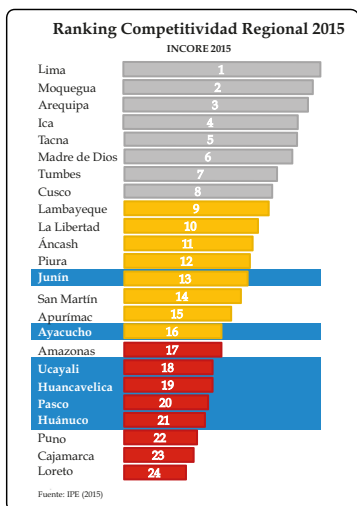


Gráfico n.º 3. Índice de Competitividad Regional 2015.

refleja la capacidad de gasto de las instituciones públicas, la conflictividad social, el nivel de criminalidad y la efectividad en la resolución de los expedientes judiciales. En el indicador salud, se evidencia la esperanza de vida al nacer, las tasas de mortandad infantil y de desnutrición crónica, la cobertura del personal médico, la cobertura hospitalaria y el acceso a seguros de salud. Finalmente, en educación se indican los porcentajes de analfabetismo y de asistencia escolar, el rendimiento de los estudiantes en matemáticas y lectura, la cantidad de colegios con acceso a Internet y el índice de población con educación secundaria. ¿Y cómo se construye? Los que tienen mejores calificaciones en cada uno de esos indicadores obtienen la nota diez; los que tienen peores indicadores sacan la nota cero, de allí resulta la nota para cada indicador y el promedio. El que tiene mayor puntaje ocupa el puesto uno y el que tiene menor puntaje, el puesto 24.

En el gráfico n.º 4, podemos observar cómo está la macrorregión en cada uno de esos indicadores; en el entorno macroeconómico, Lima ocupa el primer puesto y tiene 7 de nota. Miren cómo está la macrorregión en términos de puestos y notas; la más alta nota de la macrorregión es 3, Lima tiene 7. Si vemos el entorno

de instituciones, igual ocupan distintos puestos, mejores puestos en instituciones, pero hay rendimientos desiguales. Junín está en el puesto 23 con una nota 4, Lima está en 7,6; Ucayali está en el noveno puesto con nota 5,6; y Huancavelica con la nota 2. En infraestructura, los resultados son similares, tenemos cobertura de agua, electricidad, la nota de Lima es 8,5 y Junín con nota 12 se ubica en el quinto puesto; en salud, sucede lo mismo; por ello reafirmamos lo que decía Gabriel Amaro: «Tienen mucho que hacer, hay mucha brecha por superar; hay mucho gasto público de calidad por hacer y mucha más inversión privada por atraer».

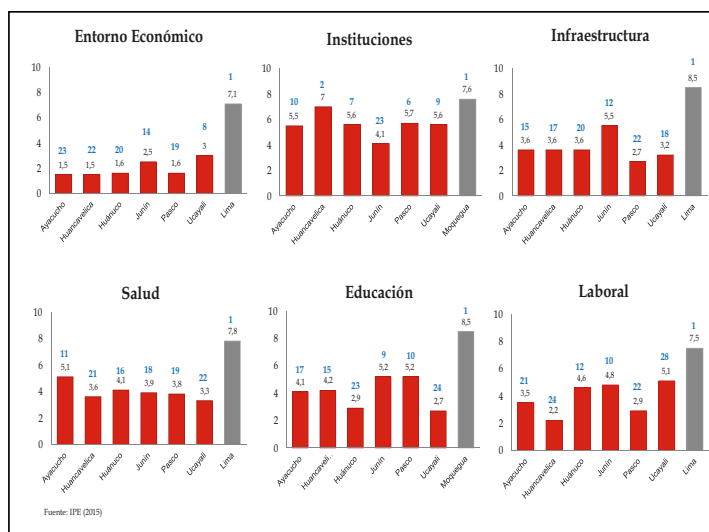


Gráfico n.º 4. Pilares de competitividad de la Macrorregión Centro por indicadores.

Los privados invierten a su costo y riesgo en sus negocios, en poner tiendas de negocios, en poner comercios, en poner fábricas textiles, en hacer producción agropecuaria para la exportación; esa es inversión puramente privada y el Estado no tiene por qué meterse. El Estado solamente debe intervenir para establecer las regulaciones necesarias para el cuidado del ambiente, la sanidad, y la salubridad; pero, si la regulación es mala, la informalidad cunde, y si la tramitología no es adecuada, también genera costos. Mu-

cha gente tiene que hacer extremas colas. Cuando la Secretaría de Gestión Pública hizo el Concurso «Trámite de más», ganó una señora que tenía que hacer cola todos los meses para que le den atención, todos los meses, a su hijo porque tenía una enfermedad crónica. Ella se preguntaba por qué no era posible hacer una sola programación por única vez para todo el año; ese es un tema de simplificación.

En cada uno de los aspectos antes mencionados, ustedes tienen que mejorar las notas. Respecto al indicador educación, en Lima la mitad de las personas que terminaron el colegio tienen secundaria completa, además el 68 % de los colegios tiene acceso a Internet, eso nos quiere decir que en la Región hay mucho por mejorar. Asimismo, miren las diferencias en la cobertura de hospitales, las diferencias en mortalidad infantil, las diferencias en cobertura y precios de electricidad, el porcentaje de hogares con celulares, la cobertura de agua —no todo el Perú tiene 24 horas de agua de calidad—. Hay grandes diferencias y heterogeneidad.

Observemos en el gráfico n.º 5 la capacidad de gasto; una métrica que no le gusta a muchas autoridades, pero que no es mala. Si tienes por gastar 100, no puedes gastar 70 o 75. Ustedes han ido mejorando, pero también, heterogéneamente, algunas regiones gastan más. La pregunta es cuán bien gastan.

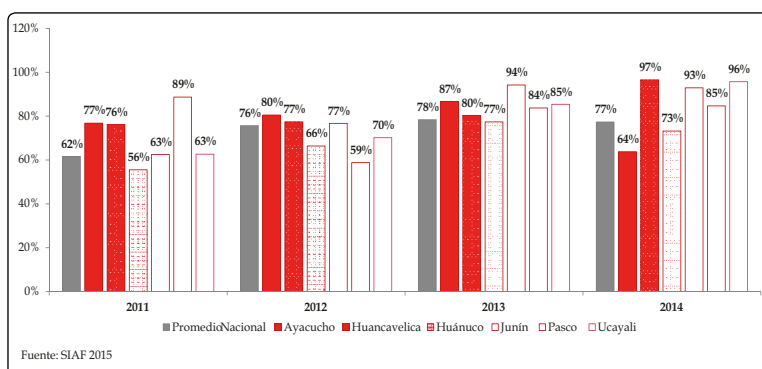
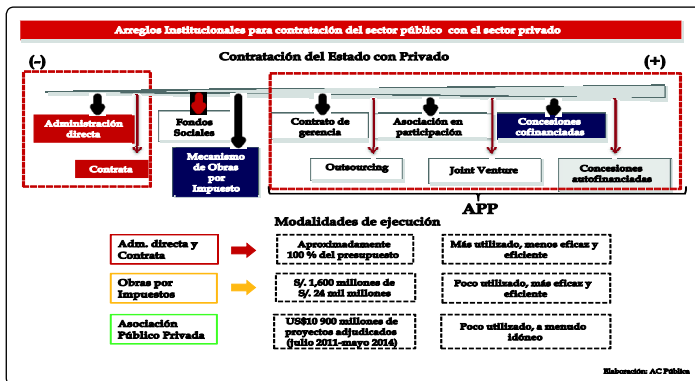


Gráfico n.º 5. Capacidad de gasto.

Alternativas para el financiamiento de proyecto de inversión pública

En el cuadro n.º 1 veremos las alternativas de inversión; en el extremo negativo, las barras oscuras hablan de las modalidades más usadas. Les dije que teníamos capacidad de gastar 30 000 millones de soles, eso es lo que ha aprobado el Estado que se puede gastar; en el 2014 programaba 40 000 millones y gastaba 30 000 millones; se han quedado 10 000 millones en saldo de balance. En promedio, todos estos años hemos dejado 8000 millones en el saldo de balance, entre regiones, municipios y gobierno central; eso es no gastar 10 000 millones en un país que tiene una brecha de 450 000 con tanta pobreza.

Cuadro n.º 1. Alternativas para ejecución de proyectos de inversión pública.



¿Y por qué no se gasta todo lo que se programa? Porque, a pesar de que hay leyes que permitirían gastar más y mejor, no se usa el dinero presupuestado del todo. De los 30 000 millones, se gasta el 99 % por administración directa y por contrata; la mitad de la inversión pública de los 33 000 millones, o sea 16 000 millones, es administración directa. ¿Saben qué significa la administración directa? Los alcaldes y los presidentes regionales contratan personal: ingenieros, obreros, maestros de obras; compran fierro; compran cemento; hacen distintas compras para hacer la escuela o la posta. Por cada obra tienen que hacer, por lo menos 20, si no 30 procesos de contratación, planillas de obreros, compras de fierros, cementos, distintos procesos de contrato por una obra.

Entonces, ¿qué pasa con la contrata pública? Por cada obra pública, si se usa la modalidad contrata, hay por lo menos cuatro contrataciones: la contratación del perfil, lo que para algunos políticos es el mal llamado maldito SNIP¹ —no les crean; el SNIP no es maldito, es una buena regulación pública para un buen gasto público—; el expediente técnico, es el otro proceso de contratación; la obra y la supervisión de obra; cuatro contratos. Ahora bien, veamos lo que dice el mecanismo de obras por impuestos. Es una ley que le dice a cualquier privado que va a pagar impuestos a la renta: «En lugar de pagarme tu impuesto a la renta, en lugar de girar un cheque a la Sunat, te doy la opción de que me entregues una inversión pública». Ojo no es solo fierro y cemento, es un proyecto de inversión pública con todos los componentes de inversión pública y para eso te faculto a ti, privado, a que tú contrates, con métodos privados de contratación, el SNIP, el expediente y la obra. De los cuatro contratos que el Estado contrataba que la ley contrata, directamente, la Ley de Obras por Impuestos le dice al funcionario público: «Tú vas a tener un privado, y él, con su capacidad de gasto y con sus normas de contratación, va a financiar y a contratar el SNIP, el expediente y la obra. Tú le vas a aprobar el SNIP; tú, gobierno regional; tú, gobierno local, ministerio, le apruebas el SNIP, le apruebas el expediente, las valorizaciones de obra, porque tú contratas al supervisor de obra».

En obras por impuestos, por cada obra pública, el Estado solo contrata la supervisión. Son los privados los que, con su capacidad de gerencia y de financiamiento, contratan el SNIP, el expediente y la obra, tres contratos; por lo tanto, se le hace la vida más simple al funcionario y el concepto era «Traigamos capacidad de gerencia privada». Ese privado, al final, recibe un certificado de que gastó cien en un kilómetro de carretera y luego se presenta a la Sunat y le dice «Hace seis meses u ocho meses que hice ese kilómetro de carretera, ya te pagué el impuesto que dice este certificado». Ese es el mecanismo de obras por impuestos, y el cuadro de obras

1 Sistema Nacional de Inversión Pública.

por impuestos dice que se ha gastado 1600 millones. ¿Saben qué dicen las leyes?, que todos los funcionarios públicos, de todas las regiones, de todos los municipios, de cinco ministerios y las universidades públicas con canon, podrían gastar hasta 26 000 millones de soles, aproximadamente. Es un sistema de crédito máximo autorizado: «Yo te autorizo que gastes hasta 26 000». Hay regiones como Cusco que tienen 1500 millones.

Bueno, es lo que se ha ejecutado de esa capacidad financiera, porque ahí 24 000 son de canon, sobrecanon, regalías. Pero existen también el Fondo para la Inclusión Económica en Zonas Rurales (FONIES), el Fondo de Promoción a la Inversión Pública Regional y Local (FONIPREL) y el programa Mi Riego. Los fondos de recursos ordinarios de los ministerios suman más o menos 26 000; de esa cantidad se han ejecutado 1600 con esa modalidad, y el año pasado hemos gastado 33 000 millones por administración directa o por contrato. Está relativamente poco utilizado. La buena noticia de eso es que en los años 2013 y 2014 se gastaron 1000 de los 1600 millones; la mala es que este año obras por impuestos solo ha comprometido 35 millones.

Asociaciones Público-Privadas

Las Asociaciones Público-Privadas (APP) son modalidades de participación de la inversión privada en proyectos de inversión pública, en las cuales se incorpora experiencia, conocimientos, equipos y tecnología de proponentes especializados. Son modalidades de gasto público se distribuyen riesgos y recursos, con el objetivo de crear, desarrollar, mejorar, operar o mantener infraestructura pública, proveer servicios públicos y/o prestar los servicios vinculados a éstos que requiera brindar el Estado, así como realizar proyectos de investigación aplicada y/o innovación tecnológica.

La ley de APP —que nadie nos engañe— es una ley de gasto público, es una ley de inversión pública; es una ley en la que el Estado contrata con privados igualito que la ley de contrata, con la única diferencia de que esta ley permite contratos de largo plazo.

La ley de contrata, generalmente, es una ley que permite contratos a un año. Hay muy pocas excepciones en que se hacen contratos, con la ley de contrataciones, a cinco años o a tres años. La mayoría de los contratos son de corto plazo y tienen un término de referencia para una meta física determinada: solo el fierro y el cemento, las conexiones de agua.

El contrato de APP es un contrato de nivel de servicio. Yo no te contrato conexiones de agua; yo te contrato el nivel de servicio, 24 horas de agua de calidad para todo el mundo, todo el tiempo a partir del año cinco, y lo bueno de la APP es que permite que el privado financie todo hoy y el Estado se lo pague mañana. Eso es lo que yo siempre digo, a modo de comparación, como la autoconstrucción de mi casa. Yo puedo construir mi casa, poco a poco, comprando ladrillo y cemento, haciendo el cuarto uno, el cuarto dos. Hay muchos peruanos que han autoconstruido sus casas; la otra es que tenga capacidad para endeudarme con un banco, la compre hoy, empiece a disfrutar de mi casa hoy, y la pague en 15 o 20 años.

Bueno, cuando el Estado construye por administración directa, a través de obritas chiquititas poco a poco, es un Estado autoconstruyendo la infraestructura pública poco a poco. Y miren, toda la inversión pública regional y local está atomizada, revisen el Sistema Integrado de Administración Financiera del Sector Público-SIAF y encontrarán que algunas regiones manejan 200 proyectos de dos o tres millones de soles por año. Manejar esta cantidad de proyectos, hagamos la aritmética de nuevo: si fuera por administración directa, 200 proyectos por 20 contratos nada más son 4000 contratos; 4000 contrataciones tienen siete tareas: armar un término de referencia, hacer un anuncio público, tener ofertas, calificarlas; son siete tareas, 4000 contrataciones son 28 000 tareas. Pónganle horas hombre a todas esas tareas, calculen la cantidad de gente que deberían tener. El día tendría que tener 60 u 80 horas para que los funcionarios que tienen hagan todas las tareas; por eso no se gasta todo lo que se programa. En contrata, si fueran

200 obras, cuatro contratos por hora son 800 contrataciones; por siete tareas, 5600 tareas. En obras por impuestos, el Estado haría 200 contrataciones no 800; entonces se va reduciendo la carga de trabajo en función y la atomización no solo se da en pequeños proyectitos, sino también en el tiempo.

Voy a poner un ejemplo para que entiendan la diferencia entre obra pública, contrata y APP u obras por impuestos. Yo soy vecino de Miraflores, este distrito tiene 250 calles. Los alcaldes, históricamente, intervienen en 25 calles por año, son 25 intervenciones, proyectos de inversión; 25 calles por año, para arreglar las 250 calles recién terminaríamos en diez años. Por eso todas las calles tienen huecos siempre; es decir, las que acaban de hacer están limpias, pero hay otras que se van haciendo hueco; 25 calles por año solo por contrata son cuatro contratos; si fuera por administración directa, serían 20, no contemos administración directa, asumamos que se hace por contrata; 100 contrataciones por año para hacer las 200 calles, tendríamos que tener en diez años mil contrataciones. Bueno, la bondad de la APP es que un privado y el Estado podrían decir: «Haga usted todas las calles, tápele todos los huecos el primer año, y deles operación y mantenimiento los siguientes». La ventaja de la APP contra la obra pública es el nivel de servicio. Yo no solo pago la inversión, sino la operación y el mantenimiento; en ese modelo contractual, el privado pone toda la plata hoy y se la pagamos en cómodas cuotas; lo mismo que gastamos autoconstruyendo lo metemos al pago de la deuda. Ese es el mecanismo de las APP y lo más bonito es que se pueden combinar servicios. Entonces, yo podría decirle a ese alcalde: «Le pongo los semáforos, porque no solo se trata de tener las pistas sin huecos, sino de mejorar la transitabilidad en la ciudad». «Y si a usted le molesta que haya cables por aire, ¿por qué no hacemos ductos subterráneos? Pasamos todos los tubos por allí, cobramos un peaje a las empresas que necesitan tirar cables subterráneos, se puede hacer muchas cosas».

En agua potable, en lugar de hacer mil conexiones por aquí, 500 por allá, medidores, el privado puede ofrecer en una sola APP

la captación, el tratamiento, la derivación de la distribución, de la micromedición, de la facturación, de eliminar los desperdicios. Todas las empresas prestadoras de servicios de saneamiento-EPS del Perú, en promedio, según la información del Ministerio de Vivienda, producen como 100 de agua y facturan 50 de agua y cobran 25 de agua. Qué pasa con que el 100 que produzco y el 50 que facturo, se desperdicia en redes malogradas o en conexiones clandestinas. Entonces, estamos desperdiciando recursos públicos y algunos pagan el agua y otros no lo hacen, y esa mala práctica se puede eliminar con un buen contrato APP.

La Ley de APP, Decreto n.° 1012, que ha sido perfeccionada en el tiempo, dice que el Estado puede contratar con privados en esta modalidad, y esta modalidad puede usar todas las modalidades del Código Civil y la Ley de Sociedades. Yo puedo dar una concesión, un contrato de gerencia, un *outsourcing*, un *joint venture*, todas las modalidades de ley se pueden utilizar para las APP. Básicamente, se han usado concesiones —no se han usado todavía otras modalidades—, para construir infraestructura pública, como la carretera, el hospital y el colegio equipados; asimismo la ley también lo permite para proveer servicios públicos. En los aeropuertos todo el personal que brinda el servicio público aeroportuario es personal de la APP, es infraestructura, servicio, y servicios de apoyo al servicio público. Entonces, si quiero hacer expedientes médicos digitales, los puedo *apear*; si quiero hacer gobierno electrónico, lo puedo *apear*; si queremos dar servicios de cobranza y facturación, los puedo *apear*.

Esa ley dice que las APP se pueden manejar porque al Estado se le ocurre, esa es la iniciativa pública, o porque el privado se le ocurre una idea, esa es la iniciativa privada, y pueden ser autosostenibles las que tienen una tarifa, un peaje. La carretera tiene un peaje y si con ese peaje yo puedo pagar toda la inversión, toda la operación, todo el mantenimiento de la carretera, es autosostenible; el Estado no pone garantía ni financiera, ni no financiera, se paga sola, como el aeropuerto de Lima. Pero es cofinanciada

aquella que, teniendo tarifa, no paga todo. Los aeropuertos del norte y los aeropuertos del sur son cofinanciados con el aterrizaje y despegue, con el impuesto aeroportuario; los operadores no van a pagar toda la inversión, operación y mantenimiento de la expansión de los aeropuertos y de sus pistas; o es cofinanciado el colegio o el hospital público. El Estado no cobra nada por la salud pública, ni por el colegio público. Entonces, si el ministro va a hacer internados para los mejores alumnos y los va a *apepear*, no puede cobrar nada, son obras cofinanciadas y el Estado garantiza los pagos.

Así como al Estado se le ocurre, también se le puede ocurrir al privado. Un privado le dijo un día al Estado: «Estás botando las aguas servidas de Lima Norte al mar, ¿por qué no te hago una planta de tratamiento?». El Estado estudió 24 meses la iniciativa y le respondió «Me interesa», y la declaró de interés. Cuando uno declara de interés una iniciativa de interés, hay un plazo de 90 días para que cualquier otro privado, conocedor de plantas de tratamiento, se pronuncie y reteo al que presentó la propuesta. En el caso de Taboada, se presentó un retador y se fueron a concurso público. En la primera vuelta, el retador ganó. En las iniciativas privadas al que gastó su plata 24 meses haciendo un estudio con el Estado, le dan un derecho de empate, es decir la persona o la empresa que presentó la iniciativa tiene por lo menos el derecho de decir vamos a segunda vuelta o vamos a penales. Se fueron a penales y el retador le volvió a ganar. La concesión fue del retador, no del que presentó la iniciativa. Con este mensaje nos damos cuenta de que, a pesar de que hay un privado que puede presentar una iniciativa, no necesariamente él la va a ganar o la va a realizar. Él va a tener que pasar por toda la vigilancia del Estado, tiene que recibir la aprobación del Estado, el Estado decidirá si quiere o no su iniciativa; si la quiere, va a convocar a otros para ver si están interesados, y, si hay otros interesados, van a concurso. Si pierde, tiene el derecho empate, y si vuelve a perder, el que ganó le paga los gastos del estudio inicial, hasta un 2 % de la inversión, si es cofinanciada, o hasta 1 %, si es autosostenida.

Hay una regulación muy amplia en las APP. El Perú viene haciendo APP desde los años de 1990. Tenemos muchos casos de éxito y allí está toda la legislación. Pero, lo que quiero destacar es la iniciativa privada cofinanciada, que es una oportunidad. ¿Por qué es una oportunidad? Porque el privado no solo tiene que buscar una que se pague sola, el privado podría decirle al Estado yo me encargo del agua potable, que no se pagan solas; yo hago las carreteras, que no se pagan solas; yo hago los hospitales y los colegios, que no se pagan solos. Yo hago una iniciativa, yo la hago, tú la pagas. Esa es la iniciativa privada cofinanciada. Lo bonito de esto es que ha generado un concurso de belleza «Miss APP» cada año. Los primeros 45 días de cada año, los privados inscriben candidatos a APP de ese año, pasan por un proceso de calificación técnica y legal de ProInversión y de allí van a los ministerios, a las regiones o a los municipios para ver si cumplen con la política y si es de interés de los municipios. Luego los ministerios, municipios y las regiones comienzan a hacer las primeras elecciones de las candidatas, hay ministerios que recibieron 31 y dicen me quedo con estas cinco o seis; a las otras les dicen «Estás muy joven, muy bonita, regresa el próximo año». Van descartándose aquellas que no están preparadas todavía para ser seleccionadas y posteriormente el Ministerio de Economía informa si tiene o no tiene plata para financiarlas, y de allí los privados, a su costo y riesgo, hacen la factibilidad. Esa es una ventaja, el privado de su plata y a su riesgo, porque esta es una petición de gracia, hace una factibilidad, y si la aprueban y la declaran viable, la declaran de interés por 90 días; si se presentan retadores, van a concurso; si no se presentan, se le asigna. Esta es una modalidad que ustedes pueden utilizar.

De hecho, en la ventana del concurso de belleza del 2014, se presentaron 65 iniciativas, que sumaban 50 000 millones de soles, sin embargo, en el Ministerio de Economía contaban con 20 000 millones de soles para 20 de las 65 iniciativas. Ahora estamos esperando la respuesta del concurso 2015, porque hubo 157 iniciativas de proyecto, ideas de todo tipo. Plantas de tratamiento alrededor del Lago Titicaca ya están en factibilidad porque fueron

de las más bellas; nueve plantas de tratamiento, similares a la de Taboada, para que las aguas servidas de alrededor del lago vayan limpias y no servidas, como la de Taboada; colegios de alto rendimiento, un montón de infraestructura, trenes de cercanía.

El Estado ha generado que la sociedad se organice para decirle eso que estás haciendo es una buena iniciativa. Ese ejemplo de Miraflores, de que tú haces 25 calles por año, atomizadas, chiquititas de contrato de dos años y medio. Un privado le dijo: «Yo hago todo de un solo año, tapo todos los huecos» y miren la diferencia. En el caso de las pistas y veredas, se reemplazan mil contratos por tres: el del estudio, el de la concesión y el de la supervisión. ¿Qué ganancia tenemos? Un contratista va a comprar asfalto para tapar los huecos de 250 calles, economía de escala, compra asfalto más barato, tiene un contrato a quince años, es más barato comprar asfalto; en lugar de que 250 contratistas chiquititos de contratos de tres millones o cinco millones, cada uno tiene que comprar su asfalto, poner su campamento, su gasto general, su utilidad, 250 gastos generales de obra, pero después están los gastos generales de los estudios, los gastos generales de los perfiles y los gastos de la supervisión. Entonces, se puede reemplazar mucho y ganar mucho con las APP.

El marco legal de las APP ha ido perfeccionándose, data de los años 1990, pero se ha mejorado. Y el perfeccionamiento está en que el Ministerio de Economía y Finanzas ha puesto más candados, ha creado las inversiones privadas (IP) cofinanciadas y les ha puesto mecanismos transparentes y de concurso, pero ha puesto un embudo, ha dicho: «Todas las IP cofinanciadas se van solo a ProInversión y se manejan centralmente». En cambio, en las otras tres modalidades, pueden ir a las regiones y a los municipios directamente. La noticia y el por qué se creó la IP cofinanciada es que, a pesar de que la ley permitía, desde el 2008, que las regiones y los municipios por iniciativa pública hagan APP, ninguna hizo APP, porque no tenían la capacidad, porque no tenían el conocimiento y, como ven, es mucho más eficiente manejar redes de carreteras y redes de agua por APP que por obra pública o por administración

directa. Entonces, hay que saber utilizar la modalidad de contratación de ley más adecuada para el tipo de obra pública que se va a realizar. No todo es APP, para algunas será mejor el contrato; nunca usen administración directa, a menos que estén en un serio problema y que sea extremo.

Las APP han ido evolucionando, en el 2003 solo se financiaban APP de telecomunicaciones, electricidad e hidrocarburos, saneamiento, transporte y turismo: aeropuertos, carreteras y puertos; hemos ido agregando irrigaciones y salud al 2013, y para el 2016 ya estaremos ingresando en educación y en seguridad ciudadana; es decir, el proceso de APP ha ido mejorándose, perfeccionándose. Las APP autosostenibles tienen que probar que lo son; más de una autoridad, para burlar al maldito SNIP, pasó por autosostenible una APP cofinanciada. Obviamente, la regulación se perfeccionó en ese sentido.

¿Qué está pasando ahora? Yo les había mencionado que de todas las APP que hay hasta la fecha, desde los años 1990, aproximadamente, más de 170 procesos, algunas fueron privatizaciones totales, como el Continental, otras fueron ventas de activos, y varias fueron concesiones de servicios públicos. El Estado consiguió 50 000 millones de dólares y solo cofinanció 10 000 millones de dólares. El presupuesto de un año para las APP que están desde 1990 es de 11 000 millones de dólares. Ahora bien, en los próximos años, la capacidad de gasto del Estado va a mejorar por los compromisos de inversión que tendrán las APP, que están colocando prácticamente 15 000 millones de dólares de gastos y de inversiones en los próximos años, y ahí tienen a las más grandes: la línea dos del metro, el gaseoducto del sur, el nodo energético, Chavimochic (tercera etapa), la línea del Mantaro. La capacidad de gasto del Estado se está mejorando porque tiene compromisos de pago o de cofinanciamiento por grandes inversiones en este tipo de infraestructura.

De hecho, hay algunos retrasos, no todo es bueno en las APP; se retrasa a veces por expropiaciones de terrenos, por temas de regulación tarifaria, por temas de discrepancias con autoridades, por temas de complejidad. No es fácil sacar una APP, no es fácil

convencer a la población que te dice abiertamente que está descontenta con el servicio de agua potable y que le digas que puedes *apepear* el agua, pues todos dirán: «Se va a privatizar, se va a subir la tarifa». Mentira, la tarifa es regulada, la tarifa la sube, o no, el Estado. El privado tiene que funcionar con esa tarifa y lo único que va a pasar es que si la tarifa no alcanza, se cumplirán menos metas; y lo otro es que existe la fantasía de que el aire va a mover la facturación y el medidor no. Es más justo que todos tengamos un medidor para que cada quien pague según su consumo, y no haya quienes consumen sin pagar y sin ser medidos; porque cuando te hacen el reparto del consumo de agua entre todos, y no hay un medidor, terminas, muchas veces, pagando más. Además, los sindicatos tienen miedo a perder su empleo, no es fácil convencer de hacer APP; para eso hemos elegido políticos, para que usen los recursos de la mejor manera. Pero, que comparen esos costos políticos contra darles, desde hoy, 24 horas de agua de calidad; eso es darle bienestar por sol gastado a la gente. El hospital que cura gente hoy, vale más hoy que el hospital dentro de dos años; el bienestar vale mucho más. La carretera hoy me ahorra tiempo hoy, no mañana. El tiempo es dinero. Si las carreteras nos ahorran tiempo hoy, y las tenemos hoy, tenemos bienestar desde hoy. Entonces eso de que voy tapando los huecos poco a poco nunca me da todo el bienestar, me lo va dando de a poquitos.

Se han recibido varias iniciativas privadas de coinversión; sin embargo, no han sido aprobadas. Hay que mejorar todo el proceso de evaluación de estas iniciativas. Tenemos ya algunos proyectos concesionados como el tren Huancayo-Huancavelica, la longitudinal de la sierra tramo 4, la Línea 2 del Metro de Lima (US\$ 5,075 MM), el aeropuerto Internacional Chincheros (US\$ 573MM), la conectividad integral en banda ancha para cuatro regiones (US\$ 178.5 MM), la seguridad tecnológica en prisiones: Bloqueo de señal de celulares y Wi-Fi (US\$ 4.1 MM), la Línea de transmisión Friaspata-Mollepatay Subestación Orcotuna (US\$38.8 MM), la Línea de transmisión Mantaro-Marcona-Socabaya-Montalvo y subestaciones asociadas (US\$ 278.4MM). Podemos hacer todo esto

y mucho más, podemos hacer agua potable. Ya hay plantas de tratamiento presentadas, hay proyectos para atender integralmente ciudades completas. En agua potable hay 55 empresas prestadoras de servicios, la mayoría quebradas o con problemas de financiamiento y tenemos 24 regiones. Por economía de escalas, sería mejor una gran empresa de agua desconcentrada en lugar de 55 empresas prestadoras de servicios y 500 unidades municipales de producción de agua. El resultado es que no todos tienen agua todo el tiempo.

Obras por impuestos

El mecanismo de Obras por Impuesto (OxI) es una modalidad de inversión pública que permite, a una empresa o consorcio privado, financiar y ejecutar proyectos de inversión pública que cuenten con la declaratoria de viabilidad en el marco del SNIP. El monto invertido por las empresas privadas será descontado hasta en 50 % de su impuesto a la renta correspondiente al año anterior y será recuperado mediante la emisión del certificados de inversión pública regional y local (CIPRL) o los certificados de inversión pública de gobierno nacional (CIPGN). Por ejemplo, un privado que tiene impuesto por pagar, en lugar de girar el cheque a la Sunat, entrega una obra pública y recupera un certificado.

Este tipo de inversión también está muy bien regulado, se ha ido perfeccionando con el tiempo; es una regulación que permite no solo construir la infraestructura, sino darle mantenimiento. Todos, por obras públicas, estamos acostumbrados a que construyan la carretera, a que construyan la posta, y no haya mantenimiento. Con obras por impuestos, por lo menos, los privados pueden poner cinco años de mantenimiento a la infraestructura del equipo, los CIPRL se pueden emitir trimestralmente y son transables; el que necesita liquidez puede intercambiar su CIPRL. Se pueden financiar proyectos en paquete y se pueden financiar proyectos para mancomunidades. La mancomunidad de la Macrorregión Norte puede consorciarse en esa mancomunidad y hacer un solo concurso de obras por impuestos para varias obras similares, varias

carreteras, una carretera provincial y todas sus vecinales, carreteras departamentales de dos o tres departamentos.

Hay cinco ministerios que están autorizados por ley y hay otros cinco en cola. Agricultura, Interior, Educación, Salud y Turismo ya pueden hacer sus inversiones con obras por impuesto. El mecanismo de obras por impuesto está regulado por el Estado. El Estado lo aprueba todo, el Estado lo tiene que aprobar en Consejo Regional, no es el alcalde, o el presidente regional, o el ministro; ellos deben tener un acuerdo de consejo para priorizar la obra, tiene que haber un SNIP, no hay obras por impuestos si no hay SNIP, esa es otra obligación. Tiene que ser un proyecto de inversión pública; previamente al concurso, este proyecto debe ser revisado por la Contraloría, luego se va a concurso, y posteriormente tiene que seguir el protocolo de regulación administrativa de obras.

Los privados son más ágiles, terminan las obras más rápido; debido a los métodos de contratación que tienen, pueden terminar en menos tiempo y ahorrar dinero. Hoy tengo el bienestar, tengo el hospital hoy y no dentro de dos o tres años. En la obra pública es muy común ver que un solo proyecto se hace a pedacitos durante tres años: la mitad de la escuela hoy, la mitad mañana; la mitad de la posta hoy, la mitad mañana; un pedazo de carretera hoy, un pedazo de carretera mañana.

¿Los privados qué buscan? Reputación. ¿Por qué el Banco de Crédito, cuyo negocio es financiero, está metido en APP? ¿Por qué Southern, que es minera, está metida en APP? Básicamente, por reputación. Las mineras y petroleras lo hacen porque buscan paz social; pero acá esos privados, El Comercio, Backus, no hacen plata. Se han gastado 1600 millones, la mayoría en transporte y saneamiento, pero hay también proyectos educativos, de salud, de seguridad ciudadana y de telecomunicaciones.

Los topes nacionales son 21 000 millones de dólares en regiones y municipios. La región Pasco tiene 58 000; Junín 52 000. Todos tienen plata. Las empresas privadas que están involucradas en obras por impuesto son, en su mayoría, mineras y petroleras,

Backus, Gloria, las pesqueras, Telefónica, El Comercio, Claro, todos los bancos. BBVA está haciendo hospitales en Santiago de Chuco asociado con una minera; el BCP está haciendo colegios, la mayoría hace colegios porque quieren asociar su marca a colegios; Scotiabank ha hecho pistas y quiere ingresar a colegios; y las mineras están haciendo todo aquello que es una necesidad para su gente. Y, ¿por qué las mineras y las petroleras? Porque todo el mundo les pide «Tu cariño más...». —«Ya te pago el canon, sobre canon, la regalía, tu alcalde no lo gasta»; pero, «Tú tienes plata, estás aquí, dame «tu cariño más...». Entonces el mecanismo de obras por impuestos ayuda mucho al racionamiento social.

Oportunidades en Asociación Público-Privadas

Algunas obras por impuestos son la emblemática vía en Ate, la separadora industrial; el puente Chilín en Arequipa, la obra más grande que se ha hecho; el Hospital de Santiago de Chuco; el Teatro Municipal de Trujillo. Hay muchas obras en todos los sectores. En fin, gestión integral de aguas, plantas de tratamiento, redes de carreteras, hospitales, bata verde, bata gris, operación y mantenimiento de colegios e internados, institutos tecnológicos, represamiento de aguas, gestión integral de aguas, centros de video-vigilancia, mantenimiento de pistas y veredas, administración del patrimonio cultural, e-learning. Con las APP podemos hacer todo aquello que se nos ocurra que podemos encargarle a alguien que nos lo haga bien, y, si no lo hace bien, lo penalizamos y él tiene capacidad para honrar esas penalidades.

Las obras por impuestos ayudan a agrupar proyectos. Puedo hacer paquetes de proyectos y me sale más eficiente.

El mensaje central es que estas dos leyes permiten una gran cruzada nacional del sector público trabajando codo a codo con la sociedad, para darnos más bienestar a todos por sol gastado, mejor regulación, mejor tramitología. Por lo tanto, salgamos de la pobreza y el subdesarrollo, y seamos cada vez más competitivos.

Muchas gracias.

Desarrollo de la agricultura moderna, proyecciones y oportunidades de inversión

*Ana María Deustua**

Muchas gracias por esta bienvenida.

Quiero hablarles de la agricultura moderna del Perú. De lo que somos, de dónde venimos y hacia dónde vamos. La Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP) es una asociación civil sin fines de lucro, constituida el 9 de diciembre del 2003, representamos al sector agroexportador ante el Gobierno peruano y entidades extranjeras.

Somos todas empresas privadas comprometidas con el país; somos productores nacionales, no tenemos intermediarios. Todos estos productores están asociados en siete gremios de cerca de 350 empresas especializadas en la exportación de frutas y hortalizas frescas:

- Asociación de Productores de Cítricos del Perú/ **PROCITRUS**
- Asociación de Productores de Palta Hass del Perú/ **PROHASS**
- Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú/ **PROVID**
- Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango/ **APEM**
- Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas/**IPEH**
- Asociación de Productores de Granada del Perú/**PROGRANADA**
- Asociación de Productores de Arándanos del Perú/**PROARANDANOS**

* Economista egresada de la Liberta Università Internazionale degli Studi Sociali de Roma, Italia, con especialización en Economía del Desarrollo. Es directora ejecutiva de la Asociación de Gremios Productores Agrarios/AGAP desde mayo del 2012. Se especializa en la promoción económica en temas comerciales y de inversiones, ha negociado y ha participado en la negociaciones oficiales de diversos acuerdos comerciales de interés nacional.

De los 1900 millones de dólares que exporta el Perú en este segmento, o subsector, nuestras empresas son responsables de, aproximadamente, entre 1100 y 1200 millones. Es decir, la representatividad en este subsector de la agroexportación peruana es bien elevada.

Estos siete gremios nos hemos asociado para aprovechar la economía de gran escala y poder tener mayores fuerzas en los mercados internacionales; para poder negociar mejor, para asesorarnos mejor con nuestro gobierno, para la apertura de mercados y acompañar a nuestro Gobierno en los acuerdos internacionales que han podido firmarse, llámense tratados de libre comercio, y, en la actualidad, aquellos que estamos desarrollando con entidades como Senasa, del sector de agricultura, para la apertura de los mercados, desde el punto de vista fitosanitario.

Somos una asociación muy joven, tenemos 11 años, somos chiquillos. Nuestras asociaciones más antiguas, más viejas, son PROCITRUS y PROHASS, que tienen 15 años de vida y, dentro de estas empresas, dentro de estos gremios, las empresas más antiguas tienen 21 años. Ninguna tiene 22 ni 23, tienen 21, y en estos 21 años nosotros creemos que hemos hecho patria.

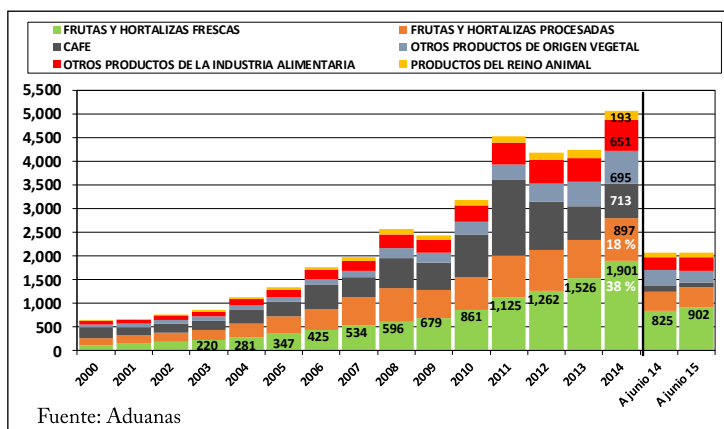
Situación actual de las agroexportaciones peruanas

En la tabla n.º 1 y en el gráfico n.º 1 podemos apreciar las cifras de las exportaciones agropecuarias peruanas por subsectores y cómo se han desarrollado, asimismo cómo se ha desarrollado la agricultura moderna peruana y la credicultura tradicional también, entre los años 2000 y 2014, que llegamos a más de 5000 millones de dólares. Las barras inferiores muestran la porción de frutas y hortalizas frescas.

¿Qué exportamos al mundo, cómo exportamos? Representamos el 38 % de las agroexportaciones totales peruanas, así como el 66 % de las agroexportaciones no tradicionales. Es decir, somos un subsector bastante importante y líder en la exportación. En los

Tabla n.º 1. Exportaciones agropecuarias y de frutas y hortalizas frescas (millones de dólares y miles de TM)

	2010	2011	2012	2013	2014	Var. 2014-2013	Crecimiento promedio anual 2014-2015	A junio 2014	A junio 2015	Var. 2015-2014
Total agropecuario en US\$ millones	3,177	4,519	4,177	4,231	5,068	20 %	14 %	2,068	2,055	-1 %
Total F&H frescas en US\$ millones	861	1,124	1,262	1,525	1,901	25 %	22 %	825	902	9 %
Total agropecuario en US\$ miles de TM	1,947	2,219	2,275	2,395	2,712	13 %	9%	1,226	1,149	-6 %
Total F&H frescas en US\$ miles de TM	711	858	867	1,000	1,210	21 %	16 %	548	548	4 %

**Gráfico n.º 1.** Perú: exportaciones agropecuarias por subsectores 2000-junio de 2015 (US\$ FOB millones)

últimos cinco años, hemos crecido el 121 %, pero en los últimos diez años hemos pasado de escasos 110 millones, que teníamos de exportación en los años 2000, a 1900 millones el año 2014; es decir, hemos crecido 20 veces, y tenemos la intención de seguir creciendo en forma acelerada también. Este crecimiento sí quiero resaltarlo, porque Gabriel Amaro habló mucho del crecimiento económico, y el área de crecimiento de la exportación está muy vinculado. Veníamos con crecimientos anuales promedio de 22 %, en los últimos diez años; el año pasado, entre el 2013 y el 2014, tuvimos un crecimiento del 25 %, es algo realmente muy notorio. Este año, dadas las dificultades que se han presentado, por un lado,

los mercados internacionales, y, por otro lado, algunos avatares del clima, que desde el año pasado han empezado a fastidiar, hemos tenido un crecimiento un poco menor; es decir, estamos al 9 %. Pero creo que somos un sector privilegiado porque otros sectores de la economía nacional no pueden lograr conseguir estos resultados.

Tenemos dos principales mercados: el europeo y el mercado norteamericano; son nuestros mercados tradicionales y los cuidamos muchísimo. Estos dos mercados representan casi el 80 % de nuestras exportaciones totales. Y ahora tenemos la vista puesta en Asia y en Sudamérica, porque ambos están creciendo en forma sostenida y porque, además, hemos crecido en la producción, todos nuestros asociados son productores, y, además, por casualidad o por decisión propia, son todos agroexportadores.

Estamos en Asia. Gabriel Amaro también lo decía. Ayer se inauguró en Hong Kong un evento, un gran evento, la principal feria internacional especializada en frutas y hortalizas de toda Asia, y es, quién sabe, un ejemplo de lo que sería una asociación público-privada de carácter estratégico en servicios. ¿Por qué? Porque, en primer lugar, estamos los empresarios privados, más de 50 empresarios nacionales, liderados por el presidente de AGAP e integrados por cuatro de nuestros gremios (PROVIT, con la uvas de mesa; PROCITRUS, con las mandarinas; PROHASS, con las paltas Hass; y APEM, con los mangos del norte del Perú) que buscan vender sus productos de primera línea, de altísima calidad en ese mercado. ¿Y estos 50 empresarios con quiénes estamos trabajando? Estamos trabajando con el Estado. Tenemos allí como nuestro socio estratégico en la promoción de los mercados exteriores a Promperú, y lo menciono porque he visto a un representante de esa institución en esta sala, que dirige muy bien los crecimientos de cómo llevar la producción de la Macrorregión Centro hacia los mercados internacionales. Y estamos teniendo allá unas degustaciones y unas preparaciones, en las que, además, hemos involucrado al Ministerio de Comercio Exterior, a través de sus oficinas comerciales, y el consejero económico y comercial de Perú en Shanghai, señor

Vladimir Kocerha, muy buen amigo, quien ha organizado el día de ayer una reunión, en la noche, en Hong Kong, en el piso 100, literalmente, de un rascacielos que se llama *Sky One Hundred*, allí ha reunido, durante el día, a 400 empresarios, entre los más de 50 empresarios peruanos que están allá con 300 empresarios del Asia, principalmente de la China, pero también de otros países de la región como Japón, Indonesia, Filipinas, Vietnam y Corea. Otra asociación y otra entidad que está representada ahí es el Ministerio de Agricultura, con quienes trabajamos conjuntamente. Escuché al Gobernador hoy en la mañana que decía «Está por venir el ministro de Agricultura acá a la región»; pues bienvenido sea porque tiene mucho que hacer; tiene mucho que hacer en temas de riego, y también el Estado tiene mucho que hacer en temas de comunicaciones y de caminos para la salida.

¿Qué está haciendo el Ministerio de Agricultura allá? Está apoyando en las gestiones para el desarrollo de la pequeña empresas que sale al exterior, y para dar a conocer al Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), entidad gubernamental presente en ese mercado. El ministro de Agricultura anunció hace 10 días la apertura definitiva de los mercados chino y japonés para las paltas Hass peruanas. Hemos luchado por esta apertura durante muchos años; llevamos seis años en el mercado chino pidiendo esta apertura, y finalmente se ha dado en términos efectivos. Los empresarios privados rápidamente se han movido, estamos al final de la campaña. Lamentablemente, en septiembre termina la campaña, y ya hemos logrado mandar nuestro primer contenedor de prueba hacia China y dos contenedores más de prueba para el Japón.

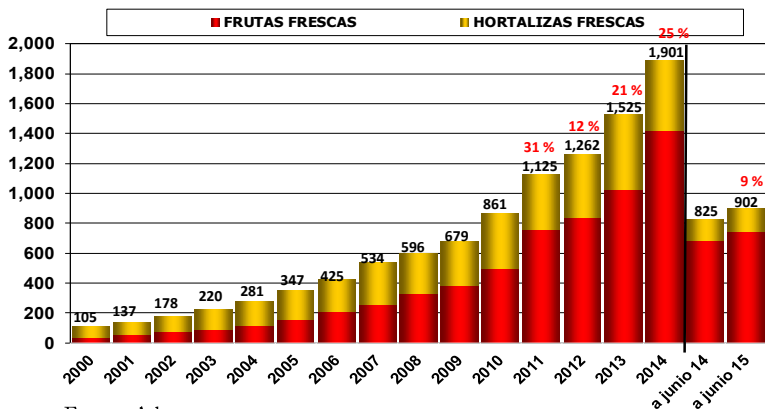
En fin, ¿qué hemos logrado como Perú o como país? Hemos logrado ser los primeros exportadores de espárragos en el mundo, exportadores no productores; lo éramos hace diez años, lo somos ahora. En paltas éramos los séptimos, ahora somos los segundos. Hemos pasado a Chile y si se descuida un poco México, de repente los vamos a alcanzar. Estábamos en el 15° puesto en la exportación de uvas de mesa, hemos desarrollado cualquier cantidad las uvas

de mesa; nadie pensaba que las uvas de mesa se podían desarrollar en el norte, estamos en zonas tropicales produciendo la más alta calidad de uvas de mesa que van al mundo, y hemos pasado del 15° puesto 15 en el mundo al 4° lugar. En la producción de mangos nos hemos quedado en el 5° puesto, tenemos que hacer más actividad, tenemos una representatividad algo menor al 50 % de lo exportado, tenemos que hacer mayores esfuerzos. En mandarinas, estamos realmente siendo muy rápidos en los mercados, hemos alcanzado el 7° lugar. Hace cuatro años no se exportaba arándanos, ahora lo hacemos y ocupamos el 9° lugar; y vamos de forma acelerada. Cebollas, en forma interesante, estamos en el 10° lugar. Granada, también estamos desarrollando este mercado.

Tabla n.º 2. Perú entre los países top en la exportación de frutas y hortalizas frescas en el mundo

Producto	Ranking mundial 2003	Ranking mundial 2014
Espárragos	1°	1°
Paltas	7°	2°
Uvas de mesa	15°	4°
Mangos	5°	5°
Mandarinas	18°	7°
Arándanos	-	9°
Cebollas	22°	10°
Granadas	57°	12°

Al año 2000, generábamos 105 millones en exportaciones de hortalizas; hemos pasado a 1901 millones en exportaciones de hortalizas en el 2014, y también seguimos creciendo en el primer semestre de este año (véase gráfico n.º 2). El color rojo muestra a las frutas; el naranja a las hortalizas. Nacimos como un país que hacía exportación de hortalizas, ahora nos estamos convirtiendo en un país exportador frutícola.



Fuente: Aduanas

Gráfico n.º 2. Exportaciones peruanas de frutas y hortalizas frescas 2000 a junio de 2015 (US\$ FOB millones)

Si observamos el gráfico n.º 3, en el año 2000 teníamos un 37 % de frutas frescas, la exportación aumentó en los años 2005 y 2015, y en el 2014 las tres cuartas partes de nuestra exportación fueron frutas y hortalizas frescas.

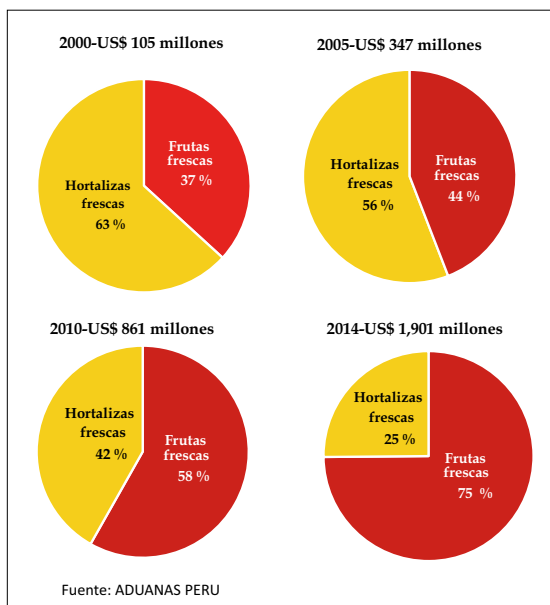


Gráfico n.º 3. Exportación peruana de frutas y hortalizas frescas en US\$ FOB millones

¿Qué productos son líderes? Los líderes son los espárragos y las uvas de mesa, que ahora han pasado a los espárragos; además se han desarrollado otros productos como las paltas, los mangos, los cítricos, las bananas, sobre todo las orgánicas, la cebolla amarilla, los arándanos, granadas, arvejas; en fin, hay una variedad de productos interesantes.

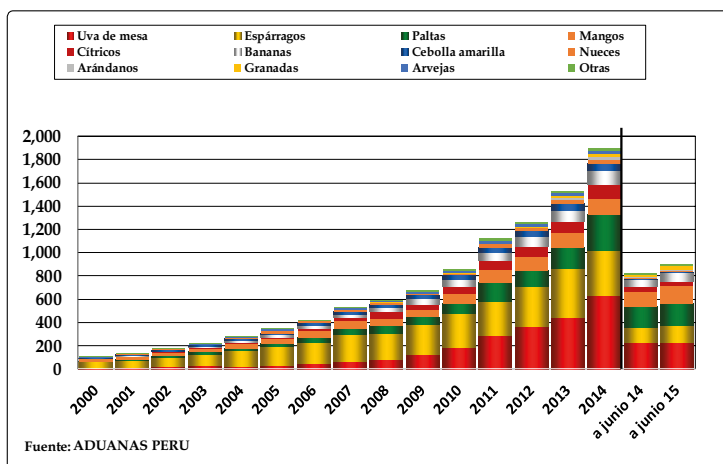


Gráfico n.º 4. Exportaciones peruanas de frutas y hortalizas frescas por US\$ FOB millones a junio

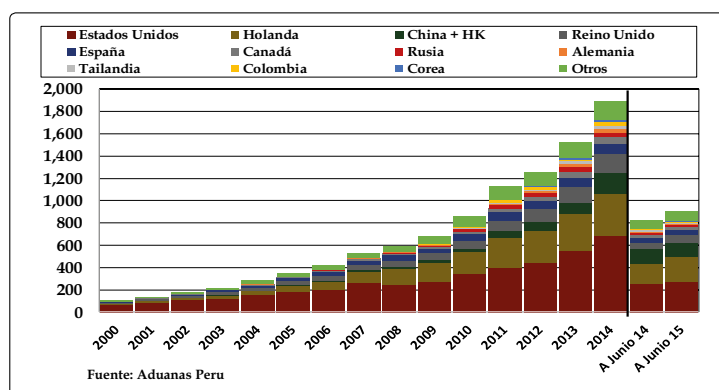


Gráfico n.º 5. Exportaciones peruanas de frutas y hortalizas frescas por principales países en US\$ FOB millones a junio

Nuestros principales mercados son EE. UU. y Holanda, que es la puerta de entrada a Europa Occidental, China, que se ha

posicionado en el tercer nivel, y el Reino Unido, que es el mercado estrella. En este semestre, en comparación al año pasado, mientras todo está cayendo en varias partes del mundo, en cuanto a las exportaciones, el Reino Unido ha crecido para el Perú en 38 %. La exportación hacia Asia se ha incrementado entre los años 2005, 2010 y 2014, año en que llegó al 15 % y, actualmente, se está perfilando para el 17 % o más.

Desde el año 2000 hemos llegado a los 1900 millones. ¿Y qué queremos hacer?, tenemos pretensiones realmente muy interesantes: queremos seguir creciendo, queremos duplicar nuestras exportaciones, y, en los próximos seis años, dependiendo del clima, estamos seguros de que podremos hacerlo, pasar de los 1900 millones a los 3800 millones. En realidad, nuestras cifras eran superiores, pero con el tema del Fenómeno de El Niño del año pasado y el de este año, hemos reducido un poco estas expectativas. Pero, creemos que éstas son muy interesantes y que sí las podemos lograr.

¿Cuáles son las lecciones aprendidas en estos quince años? Acceso y estabilidad jurídica. Nosotros tenemos una ley desde el año 2000 que nos regula hasta el 2021, y esperamos que esto proceda a los siguientes años, pues nos ha dado estabilidad. Esta seguridad jurídica, a su vez, ha tenido concreción en los acuerdos de libre comercio que el Perú ha ido desarrollando con diversos socios en el mundo, lo que nos ha permitido a los empresarios decir: «Caramba, podemos mirar al futuro, podemos invertir porque sabemos que las reglas son esas y que podemos desarrollar negocios a mediano y largo plazo».

Esta legislación promotora nos ha apoyado y se basa en un principio de competitividad; este es un objetivo principal en AGAP. Nosotros no buscamos ni restricciones, ni beneficios indebidos; buscamos oportunidades. Le decimos al Estado: «Por favor, negocia, busca oportunidades y ya serán nuestros empresarios los que puedan o no puedan vender y conquistar ese mercado». Y sabemos que lo vamos a conquistar, porque tenemos productos competitivos, porque tenemos tecnologías competitivas, porque

tenemos producciones de la mejor calidad, y los mejores estándares a nivel internacional.

La asociatividad nos distingue y ese es un mensaje que quiero dejar para ustedes. Queremos que ustedes se asocien, que sus pequeños y medianos empresarios agrarios se asocien. Pensamos que pueden crecer bastante, tienen a su disponibilidad servicios como la Cámara de Comercio acá en la región, y también, por supuesto, los servicios del Estado, además tienen asociaciones como la nuestra, a la cual pueden vincularse. Queremos también un Senasa ágil, rápido y moderno. Senasa nos da muchísimos servicios; Senasa, sin embargo, todavía no se ha reforzado. Así como venimos creciendo con esa velocidad y vamos duplicando, triplicando nuestra producción y nuestras exportaciones a través de los años, necesitamos también que los servicios de Senasa se dupliquen, se tripliquen y se cuadrupliquen en atención al empresario privado nacional. ¿Y por qué? Porque hay plagas. Y en la agricultura las plagas perjudican la producción. En las frutas y en las hortalizas frescas, el peor enemigo de nuestra producción se llama mosca de la fruta, que está presente en varios de nuestros cultivos; necesitamos controlar estas plagas para que no hayan restricciones en los mercados.

Habiendo hablado de las instancias y asociaciones estratégicas, solamente quiero mencionarles que he visto lo que se produce en la región: café y cacao, veamos qué más podemos hacer por ella. El Perú ha progresado inmensamente y esperamos que siga ese crecimiento. No solamente es un *commodity*, sino que tenemos cafés especiales y cacao muy especiales que están dando premios para el Perú y lo están dejando en niveles muy elevados en los mercados internacionales, además están dándole una gran rentabilidad a las cooperativas y pequeños empresarios del país. Además de esos productos, tenemos el kion, la quinua, la tara, las alcachofas, la maca y la palta Hass. Si bien es cierto que nuestra asociación se ha desarrollado básicamente en la costa, Ica, La Libertad y Piura, donde tenemos pleno empleo y somos conscientes de haber contribuido en

el desarrollo rural, el desarrollo social y el buen *standing* que se ha logrado en estas regiones, estamos ya invirtiendo en la sierra. Algunas de nuestras empresas ya han invertido en Ayacucho y, al contar con buenas comunicaciones, ya estamos exportando paltas Hass de Ayacucho. ¿Y por qué?, porque las paltas Hass en la sierra crecen y se cosechan en época más temprana, y en esa época hay una ventana de oportunidades, porque las paltas Hass pueden obtener un 50 % o el 60 %, hasta un 100 %, más del precio en el mercado internacional porque no hay paltas. Y entonces antes de que salgan todas las paltas de la costa peruana, salen estas paltas de la sierra que tienen una cabida y una demanda muy fuerte en Europa. Es decir, sí se puede producir paltas de una forma muy competitiva, bienvenida la producción de la Macrorregión Centro del Perú.

Creemos que estamos haciendo patria, que estamos levantando la bandera del Perú en los mercados internacionales. Este es un sector que hemos desarrollado los peruanos; no es como los otros sectores donde han venido las empresas extranjeras a desarrollar nuestro sector. Somos los peruanos que hemos creído en nuestro país y hemos desarrollado industrias y productos muy competitivos, y solo en los años recientes empiezan a llegar las inversiones. Bienvenidas las inversiones extranjeras. Y el mensaje que queremos darles es que vayamos juntos, vayamos para adelante y vayamos en forma asociada, y trabajemos de la mano tanto el sector público como privado.

Muchas gracias.

Inversiones del sector hidrocarburos en la Macrorregión Centro

*Daniel Guerra Zela**

La verdad que Pluspetrol y el consorcio estamos muy agradecidos por permitirnos este día explicarles un poco en qué consiste nuestro trabajo. Y aunque algunos no lo crean, ya llevamos diez años trabajando en las regiones Junín y Pasco. En este periodo también hemos invertido más de 100 millones de dólares en actividades de hidrocarburos.

Uno de los mensajes claves que traigo hoy es demostrar que la actividad de hidrocarburos es perfectamente compatible con la actividad del medioambiente. Yo creo que este es uno de los grandes retos que tiene la inversión de hidrocarburos en cualquier zona donde ingresa.

Antes de comenzar, y entrar directamente a lo que estamos haciendo en el Lote 108, voy a explicar qué cosa es Pluspetrol y cómo funciona el sector de hidrocarburos en aquellas áreas en las que ha tenido éxito o ha encontrado hidrocarburos, dado que en las regiones Junín y Pasco no existe descubrimiento de estos recursos hasta la fecha.

Pluspetrol es la empresa operadora que está realizando la exploración y explotación de hidrocarburos en la selva peruana. Además de Perú, trabajamos en cuatro países más, Argentina, Bolivia, Angola y Venezuela, específicamente, en las zonas amazónicas y zonas de selva; no trabajamos en mar. Estamos tratando de ingresar a nuevos países, entre ellos, Colombia y Chile.

* Gerente de Asuntos Gubernamentales de PLUSPETROL.

En el Perú, somos la primera empresa productora de hidrocarburos; producíamos, hasta la semana pasada, el 41 % de la producción: 26,4 miles de barriles por día, porque el día sábado hemos entregado el famoso Lote 192, que era el 1AB, a la compañía que ganó la licitación. Ahora ya solo producimos la mitad de eso. Además, producimos el 86 % del gas licuado de petróleo (GLP) que se consume en todo el Perú, con una producción de 56,0 miles de barriles de petróleo por día; el 91 % de todo el gas natural, 1,580 millones de pies cúbicos por día; y el 96 % del líquido de gas natural, con una producción de 105.5 MBPD. En general, gracias a la operación de Pluspetrol, hoy día el Perú se autoabastece de GLP, tiene un precio de GLP que es de calidad de exportación, en lugar de importación.

Todas las operaciones de Pluspetrol en Loreto y en Cusco han representado inversiones de 24 000 millones de soles. Esto se realiza en consorcio con una serie de empresas, y equivale a más del 20 % de la inversión privada total del año 2014. Estamos hablando que Pluspetrol, desde que vino al Perú, hace 20 años, junto a sus socios, ha invertido más de 8000 millones dólares en los diferentes proyectos que hemos realizado en el país.

Así como se da la inversión, yo quería hablarles sobre cómo son las regalías o los pagos que se dan al Estado cuando los proyectos en hidrocarburos tienen éxito. Pluspetrol aporta más del 70 % de las regalías del sector hidrocarburos al país; y de ese porcentaje las regiones reciben el 50 % de todas las regalías entregadas al Estado por la empresa; este monto es distribuido entre los gobiernos regionales, municipalidades provinciales, municipalidades distritales y otras entidades civiles. Pluspetrol y sus socios —siempre estamos en consorcio— son los mayores generadores de regalías de gas y petróleo en el Perú, aportamos el 2/3 de las regalías de hidrocarburos del país. Estamos hablando que, desde 1996 hasta la semana pasada, Pluspetrol ha pagado 30 000 millones de soles por concepto de regalías, es decir 10 000 millones de dólares, tanto a la región Loreto como a la región Cusco, lo que representa siete ve-

ces el presupuesto del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS). Esos son los montos pagados y las diferentes regiones, provincias y comunidades han tenido que recibirlo dependiendo de cuál ha sido la mejor forma de gestión.

Hoy en día, existe la ventaja de tener obras por impuesto y una serie de herramientas que ha dado el Gobierno, sin embargo este dinero, muchas veces, no llega a donde debe llegar, a las comunidades nativas por una falta de gestión del sector público. Realmente, con las herramientas explicadas por José Escaffi, es una gran oportunidad la que tiene el sector privado para hacer que este dinero beneficie a las comunidades nativas y a las zonas cercanas a las operaciones, para evitar conflictos y que ellos se sientan parte de la operación.

También quería hablarles un poco de Camisea, de los números. Nosotros, como parte del objetivo de sensibilización para explicarle a la población que está cerca a los lugares donde hemos venido realizando operaciones, hicimos una serie de pasantías, los llevamos a Camisea y les explicamos cómo podría ser el desarrollo de su región, en caso tuviéramos un descubrimiento, porque ellos no lo sabían. Allí les contamos que en los últimos diez años Camisea ha contribuido con el crecimiento del PBI del país en un 2,5 %. Asimismo, evidenciamos el ahorro que ha tenido el Perú por usar gas natural, en lugar de diesel, unos 23 000 millones de dólares de ahorro en electricidad, equivalente a 6 veces la facturación del sector eléctrico en 2014. La inversión directa para desarrollar el proyecto de Camisea fue de 3700 millones de dólares, que equivale a más de 3 veces la inversión de hidrocarburos en *upstream* en el 2014; las inversiones relacionadas fueron de 10 000 millones de dólares, lo cual representa cerca de $\frac{1}{4}$ de la inversión privada; 6200 millones de dólares en regalías para el país, equivalentes a ocho veces el presupuesto del Gobierno Regional de Cusco; y 1900 millones de dólares en el balance de pagos. Con estos números se explica la importancia que puede tener un descubrimiento de hidrocarburos en la zona, pero también existe un altísimo riesgo,

porque de 10 o 20 pozos perforados, a veces sólo se encuentra el recurso en uno de ellos, y con ese pozo se van a generar inversiones muy grandes. Mi otro mensaje es que son totalmente compatibles —como lo voy a demostrar ahora— la actividad de hidrocarburos y los temas ambientales; es decir, no son o el uno o el otro; ambas actividades son totalmente compatibles. Yo diría que, con las herramientas que ha dado el Estado, con una buena gestión del sector público y una buena asesoría, se puede hacer que este dinero llegue a las zonas más necesitadas, a las zonas donde están las operaciones, y evitar conflictos.

Algo muy importante que se comenta es que la producción de hidrocarburos tiene un costo ambiental muy alto y que se debe pagar por los daños porque realmente la explotación de este recurso genera inversión, genera trabajo. Esa idea hay que desterrarla; es un mito. Yo les quiero poner como ejemplo Camisea. Allí no existen caminos, todo se hace por helicópteros, por ello se puede conservar la biodiversidad. En Camisea existen una serie de programas que hacen que la huella ambiental de la zona sea muy pequeña, por ejemplo el Programa de Monitoreo con las Comunidades Nativas (PMAC), que genera mucha confianza, o el Programa de Monitoreo de la Biodiversidad (PMB), a través del cual se han conocido 63 nuevas especies. Estos hidrocarburos originan que se pueda producir gas natural, que reemplaza a los combustibles líquidos que son más contaminantes y, además, los autos pueden usar GNB. En fin, encontrar hidrocarburos, en este caso gas, es un gana-gana ambiental, muy positivo, tanto en lo que se refiere a extracción como en el uso de un combustible limpio y más barato. Todo esto se va a obtener solamente si se lleva adelante una exploración, sin exploración no podemos llegar a estos números jamás.

Lote 108

En el año 2005, el Estado Peruano, representado por Peru-Petro, firmó con el Consorcio Pluspetrol-Woodside el contrato de exploración y desarrollo para el Lote 108. Pluspetrol es el opera-

dor del lote. Desde esa fecha, nosotros estamos trabajando, junto con nuestro socio Woodside de Australia, en el lote 108, ubicado en las regiones de Junín y Pasco, y, sin embargo, ha aparecido más nuestro nombre en los últimos tres años, sobre todo, a principios de este año por un problemita¹. A la fecha ya hemos invertido 100 millones de dólares y aún no sabemos si vamos a encontrar algo, no obstante la inversión ya se hizo.

¿Dónde queda el Lote 108? Desde Pichari, en Cusco, hasta Villa Rica, en Cerro de Pasco. Tiene una extensión de 300 km de largo y un área de un 1 241 676 hectáreas en las cuencas de los ríos Perené y Ene; vía de acceso: carretera Lima-Satipo. Cuando firmamos, en el año 2005, había un problema de seguridad, por lo tanto, el lote se dividió en dos: desde Mazamari hasta Villa Rica, zona centro-norte en la que estamos trabajando, y desde Mazamari hasta Pichari, zona sur, que la hemos dejado en *standby* por motivos de fuerza mayor, por temas de seguridad.

Para llevar adelante este trabajo, hemos firmado un contrato de licencia con el Estado peruano por 30 años, si es que encontramos petróleo, y por 40 años, si se hallaba gas natural. Tiene una fase de siete años en la cual hay que hacer exploración. En la primera fase, interpretamos la información sísmica que ya existía en el lote, realizada por otras compañías que estuvieron trabajando antes que nosotros; entonces en un trabajo de gabinete se compró esa información para procesarla. En la segunda fase se realizan los estudios con esta información, y en la tercera, la exploración sísmica. Es en esta fase que ustedes nos han comenzado a ver.

Para hacer la exploración sísmica, hemos pasado los cables por varias localidades. La exploración sísmica es como una ecografía, es decir, nosotros conocemos la superficie, pero no conocemos lo que hay debajo de la tierra. El objetivo de la exploración sísmica es localizar hidrocarburos (petróleo y gas), a través de una serie de cables y una serie de tecnología, para determinar cuál es el mejor sitio para

1 N. E. Se refiere al paro convocado por el Frente de Defensa Ambiental de Pichanaki.

perforar y hacer un pozo exploratorio. Ya hicimos la sísmica, la hemos terminado en marzo de este año, y ahora lo que estamos haciendo es un trabajo de gabinete para establecer cuál es el mejor sitio para iniciar las perforaciones y realmente saber si hay o no hay el recurso.

Antes de comenzar la etapa sísmica, hicimos un estudio de impacto ambiental (EIA). Su aprobación nos tomó dos años y abarcaba los distritos de Río Tambo, Mazamari, Pangoa, Satipo, Pichanaki, Perené, San Luis de Shuaro, Chanchamayo y Villa Rica, zona centro y norte del lote 108. Debido a los problemas en Pichanaki, que fueron conocidos por todos, tanto los de enero de este año, como los de septiembre del 2014, se suspendió la exploración sísmica en Pichanaki; es decir cuando surgieron los problemas, nosotros ya no estábamos allí; habíamos suspendido los trabajos en septiembre del año pasado, sólo teníamos una base logística con un helicóptero dentro de la zona del Ejército peruano. Posteriormente, a pesar de tener la autorización para registrar 720 km de líneas sísmicas, solo se realizaron trabajos en 525 km. Aquí quiero explicar algo, cuando se da el conflicto en Pichanaki, en enero, nosotros estábamos haciendo sísmica, paralelamente, en Satipo y Villa Rica, donde se terminaron los trabajos al 100 % sin ningún problema, y en Pichanaki hubo problemas, pero nosotros ya no estábamos haciendo trabajos allí. En Satipo y Villa Rica terminamos todo el trabajo que debíamos hacer, independientemente de lo que sucedía en Pichanaki. Eso es muy importante porque dio la impresión de que habíamos salido del área; la verdad es que nunca salimos del área (lote), estuvimos en Satipo y Villa Rica, y acabamos en marzo todos los trabajos que nos habíamos propuesto sin ningún problema, sin ningún enfrentamiento.

Algo muy importante de resaltar es todo el trabajo que hicimos con las poblaciones para explicarles, claramente, que no veníamos a contaminar y que nuestro trabajo era totalmente compatible con el medioambiente.

Para que nos aprueben el Estudio de Impacto Ambiental (EIA), tuvimos que hacer 134 talleres con 101 comunidades y 33

distritos; nos tomó dos años hacer todo este trabajo, pero fue muy bueno porque realmente toda la población ya tenía conocimiento de los trabajos que íbamos a hacer. Una vez que terminamos de hacer los talleres, hicimos tres audiencias públicas, las cuales salieron bien, y posteriormente nos otorgaron la autorización para hacer la sísmica. Luego de que hicimos la sísmica, nos dijeron: «Bueno, pero ahora para hacer la sísmica van a pasar por sitios donde hay población, entonces tienen que pedirle permiso a las poblaciones, para que cada uno de los pobladores los autorice a llevar a cabo este tipo de trabajos». Entonces allí nos pasamos también un buen tiempo y logramos la autorización de 2000 agricultores para pasar por sus chacras con nuestros cables y, además, logramos acuerdos con 34 comunidades nativas para que nos dejen pasar por sus territorios y firmamos nueve convenios con municipios delegados. Con toda esta licencia social es que realmente pudimos ejecutar los 520 km de sísmica y trabajar tranquilamente en las zonas de Satipo y Villa Rica. En Pichanaki, la verdad que teníamos todos los permisos también, pero en algún momento hubo ciertos conflictos y decidimos, para evitar cualquier problema, paralizar los trabajos. Pero, realmente hicimos todo un trabajo de sensibilización e información para que la gente conociera lo que estábamos haciendo.

En el proyecto, hemos utilizado 4,8 millones de horas hombre; ha sido un trabajo muy intenso de las personas, sin ningún accidente; hemos contratado a más de 700 personas, y se ha incluido a contratistas y personal local. Producto de las operaciones no existe ningún tipo de impacto ambiental negativo; tenemos todos los informes, que son públicos, de las entidades estatales que certifican el tipo de trabajo que hemos realizado. Además hubo un diálogo permanente con las autoridades locales y con la población en general.

En total, contratamos a 790 trabajadores locales y se invirtió cinco millones de soles en salarios, además de 45 millones de soles en compras locales, principalmente, en Satipo, Villa Rica y otras localidades cercanas al Lote y más de nueve millones de soles en programas de apoyo social (salud, educación y mantenimiento

vial): en caminos rurales, hicimos más o menos 150 bibliotecas municipales, ayudamos a centros médicos; todo esto realmente es un apoyo social. Después de las cifras que ustedes han visto, este es un apoyo social relativamente pequeño, pero estamos en la fase de exploración. Estamos gastando cien millones de dólares en un sitio que no sabemos si encontraremos algo.

En toda la parte de responsabilidad social que tenemos, nosotros siempre le explicamos a la población que la exploración no garantiza que encontremos recursos, que probablemente no hallemos nada y nos tengamos que ir; por ello hacemos actividades de muy corto plazo,. Sin embargo, les comentamos que si tenemos éxito, con seguridad vamos a aplicar todos los programas de los que se han estado hablando, como los de obras por impuesto y otros tipos de programas, que realmente den un alcance mayor.

La capacitación y los programas de sensibilización son muy importantes, también los hemos realizado, a pesar de que ya estamos haciendo trabajo de gabinete, seguimos informando a la población. Ya tenemos 135 talleres adicionales, desde marzo a la fecha, además estamos haciendo toda una serie de pasantías con la gente que está cerca a nuestras operaciones tanto en Aguaytía como en Camisea para que vean cómo son las actividades de hidrocarburos y que estas no contaminan. También hemos logrado un buen relacionamiento con las universidades, para que los universitarios vayan conociendo estas actividades y, de haber éxito, puedan tener una mayor participación.

Como se ha mencionado anteriormente, estamos a la espera de los resultados de la sísmica para confirmar en qué lugar se instalaría una plataforma de perforación exploratoria, que es el punto más importante y por el que venimos trabajando hace 10 años.

La siguiente fase es la de exploración. ¿Qué es lo que vamos a hacer? Perforaremos un pozo. Desde el 2013, Pluspetrol adelantó los estudios para el EIA de los pozos. Hay diez locaciones posibles para ubicar una plataforma de perforación, quiere decir que nuestros geólogos han determinado que hay diez posibles sitios

donde se puede perforar un pozo, en los que podría haber hidrocarburos. De estos, escogeremos uno para perforarlo, en función de toda la información que hemos venido recolectando. Este pozo nos va a costar, por lo menos, 60 millones de dólares, y es muy importante para nosotros, para ustedes, y para todos realmente. Si encontráramos hidrocarburos en este pozo, podríamos comenzar a hablar de las cifras proporcionadas inicialmente. Si no se encuentra, probablemente busquemos un segundo pozo; va a depender mucho de la geología. Lo que quiero decirles es que esta es una actividad de alto riesgo, muy alto riesgo, y todos los trabajos que estamos haciendo son a paso lento, pero siempre informando a la población y siempre explicándoles que es totalmente compatible con los temas ambientales.

Cuando uno dice un pozo, hay gente que se imagina que un pozo es muy grande; máximo son seis hectáreas, en algunos casos son menos, dos o tres hectáreas el área que se necesita para perforar un pozo. Un pozo entra a 2500 o 3000 metros de profundidad; se perfora y ahí se determina si es que hay o no hay hidrocarburos. Se puede encontrar petróleo, se puede encontrar gas, se puede encontrar líquido de gas natural, se puede encontrar tierra, se puede encontrar agua. Entonces, dependiendo de lo que se encuentre, se determinará qué tipo de desarrollo se puede llevar hacia adelante.

Antes de terminar, quiero dar un gran mensaje: Nosotros estamos trabajando en Junín y Pasco desde hace diez años. Algunos de ustedes quizá no nos conocían; pero, en los últimos tres o cuatro años, hemos estado trabajando muy fuerte y hemos invertido 100 millones de dólares; pensamos poner, en muy corto plazo, 60 millones de dólares más. Si esto tiene éxito, habrá mucho dinero, el cual se va a invertir; y si no tiene éxito, si es que no hay hidrocarburos, seguiremos siendo amigos y nos retiraremos de la zona. Pero de lo que todos debemos estar seguros es que las actividades extractivas, en este caso hidrocarburos, son totalmente compatibles con el medioambiente; eso es algo que debemos tener muy claro y no son dos cosas que están diferenciadas, son totalmente compatibles.

Hemos conversado mucho tiempo con los agricultores de la zona, y lo que nos dicen hoy es: «Señores, ojalá que encuentren gas, para que con el gas podamos mejorar todas las cosas que podemos hacer con la agricultura».

Muchas gracias.

Escenario macroeconómico 2015-2016 y las principales inversiones en la Macrorregión Centro y el Perú

*Luis Baba Nakao**

Es un honor compartir estos minutos con ustedes. Me toca pintar el escenario mundial, nacional y las inversiones en el Perú. Vamos a ingresar al mundo de la macroeconomía y les explicaré qué está pasando en el Perú, qué está pasando en el mundo, en América Latina, Europa, Chile y Japón, que es el escenario mundial que pinta y tiene mucho que ver con lo que sucede en el país.

Antecedentes

El Perú es un país eminentemente minero; la mitad de las exportaciones del Perú es minería, así que la historia del Perú está muy ligada al precio de los minerales. Cuando el precio de los minerales está alto, Perú está muy bien; pero cuando el precio de los minerales cae, el país entra en recesión, generalmente. Los principales minerales que el Perú produce y exporta son el oro, la plata, el cobre, el zinc, el plomo y el estaño.

Como se puede apreciar en el gráfico n.º 1, los precios subieron de una manera excepcional en los últimos años: el oro subió de US\$ 300 a US\$ 1700 —qué bueno para los que producen oro—; el cobre subió; la plata subió de US\$ 6 a US\$ 42 la onza. Sin embargo, ahora las cosas están volviendo ya a la realidad. En los últimos dos años y medio, todos los minerales han caído de precio; por ende, tenemos que acostumbrarnos al país que éramos antes, con

* Consultor económico. Presidente del Directorio de Diviso Grupo Financiero. Ha sido Presidente de COFIDE, Director de la CAF, Banco de la Nación, SMV, entre otros. Es director de empresas del sector automotriz, supermercados, financiero e industrial.

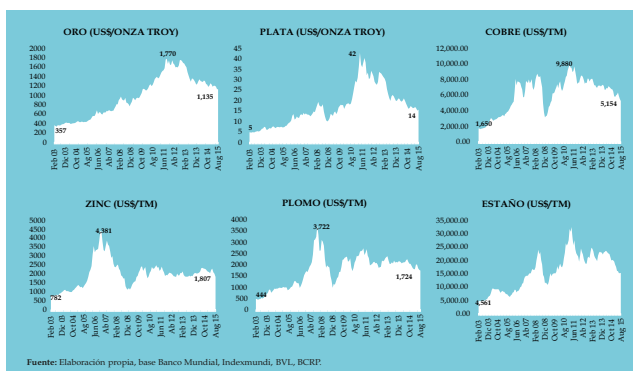


Gráfico n.º 1. Precio de los minerales (enero 2003-agosto 2015)

las regiones. De estos minerales, el zinc tiene una buena *performance*, desde febrero a octubre del próximo año, porque están cerrando las dos minas más importantes del mundo y hay una expectativa buena sobre su precio. El cobre, probablemente, va a tener que esperar al año 2017-2018 para recuperar algo del precio.

¿Qué otros *commodities* produce el país? Azúcar, maíz, harina de pescado, café, cacao, arroz. Y fíjense, también estos *commodities* subieron de precio de una manera notable: el café,

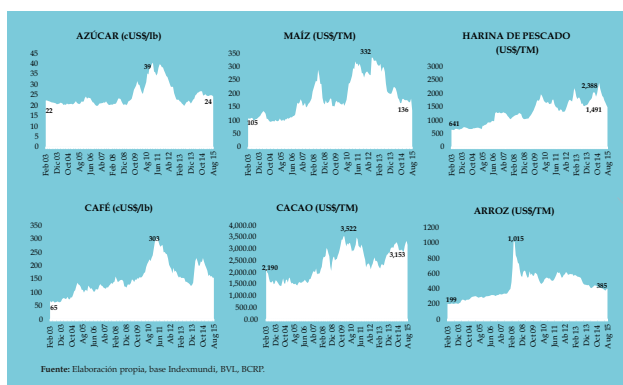


Gráfico n.º 2. Precios de otros *commodities* (enero 2003-agosto 2015)

el cacao; el azúcar subió de US\$ 300 a US\$ 800 la tonelada y el maíz, de US\$ 100 a US\$ 300 dólares la tonelada. Debido a esto, Perú se vio beneficiado no solo con la minería, sino también con los productos agrícolas y pesqueros.

precios como antes. Los ingresos, el canon, el impuesto a la renta, todas las regalías que vienen de la minería se han ajustado y, por lo tanto, también los presupuestos de los municipios y de

Al igual que en los minerales, la curva ahora está de bajada, porque los precios están cayendo y el mercado lo siente. Las azucareras, por ejemplo, que antes tenían un precio de US\$ 800 la tonelada, actualmente tienen un precio de US\$ 300; con el maíz sucede lo mismo, el precio ha caído de US\$ 300 a US\$ 136 la tonelada. No solamente en la minería ha habido una caída de precios, también en la agricultura de una forma importante. De estos *commodities*, tienen un buen futuro —creo yo— el café y el cacao, que son los productos que la Macrorregión Centro produce.

¿Y por qué ha caído el precio de los *commodities*? Porque el dólar se ha revaluado. Cuando una moneda se deprecia, los precios suben; cuando una moneda se revalúa —como está sucediendo ahora— los productos se cotizan en dólares, y entonces los precios caen, es una ley económica natural.

¿Qué más ha sucedido? Los dueños de las empresas han perdido muchísimo dinero en esta crisis americana. Véase en la tabla n.º 1, el valor de las acciones de las empresas en la Bolsa.

Tabla n.º 1. Acciones antes y después de la crisis americana

Acción	Fecha	Precio	Variación
Volcan B	09/05/2007	17,90	-97 %
	31/12/2014	0,72	
	31/08/2015	0,419	
Ferreyros	09/05/2007	8,99	-85 %
	31/12/2014	1,62	
	31/08/2015	1,29	
Luz del Sur	09/05/2007	5,90	66 %
	31/12/2014	10,83	
	31/08/2015	9,8	

En el año 2008 estalló la crisis americana, ya van siete años de crisis, y quienes han perdido no solo son los americanos, sino los dueños de empresas de todo el mundo. Volcan es una empresa que está en Cerro de Pasco, tiene varias minas; antes de la crisis americana, la acción costaba S/. 17,90, hoy vale 0,41 centavos de sol. Eso es lo que ha perdido el accionista de una empresa en el Perú por esta crisis. Ferreyros es una empresa muy bien manejada, con muy buen directorio, buenos gerentes, bien posicionada en el mercado; antes de la crisis sus acciones costaban S/. 8,99, hoy valen S/. 1,29. Y nosotros no tuvimos la culpa de la crisis americana; actualmente, son crisis globales que engloban a los demás países del mundo también.

¿Qué cosa notable ha sucedido? El precio del petróleo ha caído a la mitad; estaba entre US\$ 90 y US\$ 100, y de repente, hace ocho meses su precio cayó a la mitad. Esto es muy bueno para el Perú, porque producimos petróleo y gas, pero también somos importadores netos de petróleo, y la bajada en el precio significa US\$ 1500 millones de menos gasto o ahorro para el país.

¿Qué ha sucedido en el Perú en los últimos años? Según las estadísticas, desde el año 2000 hasta el 2014, en América Latina, Perú es el segundo país de más alto crecimiento, solamente superado por Panamá. En promedio, hemos crecido un 5 % al año, además hemos sido el país de más baja inflación durante los últimos 15 años. Notable e importante crecimiento económico para el país

En el mundo, del año 2002 al 2014, para países que tienen más de US\$ 200 000 de PBI, Perú es el octavo país de más alto crecimiento en los últimos trece años. Ese es el Perú que hemos vivido, porque hemos crecido tanto. Si somos ejemplo de crecimiento mundial, es porque subieron los precios de los minerales, del azúcar, del arroz, del maíz, de la harina de pescado, estas cosas que nosotros producimos, y eso se fue filtrando a la economía popular. Por consiguiente, hoy hay menos pobres y más clase media, principalmente en el Perú.

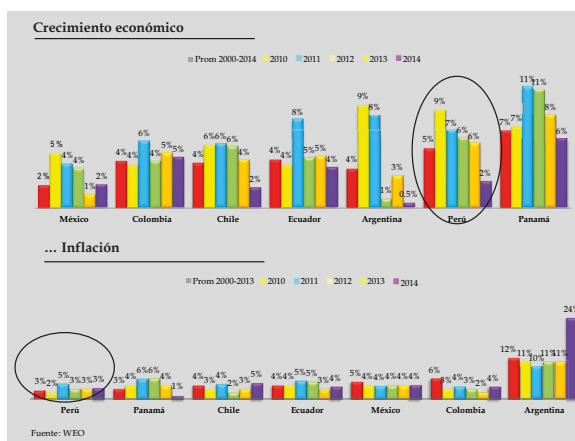


Gráfico n.º 3. Crecimiento económico e inflación

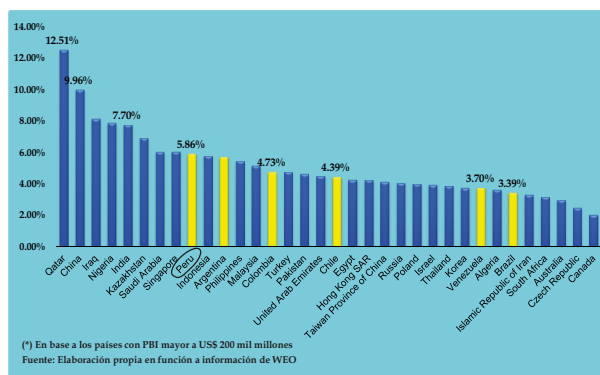


Gráfico n.º 4. Crecimiento promedio anual (2002-2014)

Cuando el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial hablan de ejemplos de crecimiento económico en el mundo, Perú es uno de esos países; estamos al nivel de Singapur, Arabia Saudita, Kazajistán, India, Nigeria, Iraq, China y Qatar, en ese lote de países de más alto crecimiento, no en un año, sino de los últimos trece años.

Escenario macroeconómico 2015-2016 y las inversiones en el Perú

Con estos antecedentes mundiales, revisaremos algunas variables económicas e ingresaremos a los datos del Perú. Un hecho que preocupa hoy en el Perú es el tipo de cambio, porque en los

últimos meses el dólar se ha disparado. Todos estamos preocupados y nos preguntamos ¿Por qué pasa esto?, ¿cuál será el tipo de cambio a fin de año? Véase las estadísticas en el gráfico n.º 5, los círculos negros indican cuánto varió la moneda nacional respecto al dólar americano desde el año 2000 hasta abril de 2013. Si ustedes comparan al Perú, los círculos dicen -28 %, eso quiere decir que en ese lapso, la moneda peruana se revaluó con respecto al dólar un 28 %; y si lo comparamos con China, el yuan se revaluó un 24 %, menos que el sol peruano, y a su lado está el euro, que se revaluó el 23 %. Eso quiere decir que en este periodo la moneda peruana fue más fuerte que el euro, que el yuan y que el yen japonés. ¿Quién se hubiese imaginado que el Perú podría tener una moneda tan fuerte? Los círculos grises y con líneas punteadas son la posición actual. La moneda peruana en los últimos años se ha devaluado y ahora estamos en el proceso inverso: el dólar se está revaluando y el sol se está devaluando. Eso le está sucediendo a todo el mundo, a todas las monedas del mundo, entonces la última posición es que Perú tiene todavía su moneda revaluada 7 % con respecto al año 2000, el yuan chino está revaluado 23 % y por eso se está devaluando probablemente, y el euro todavía está revaluado 10 % con respecto al año 2000. En los números que ven en la parte inferior del gráfico, en el 2014, Perú devaluó 6,8 %; Chile, que está más arriba, devaluó 15 %; es decir, el doble que Perú, a pesar de que es un país más estable, y Colombia, 23 %. Estamos felices porque nuestro país devaluó poco, pero competitivamente no es bueno para el Perú. El país que más devalúa se vuelve más barato y a la hora de exportar sus productos, exporta productos más baratos. Esto quiere decir que, en América Latina, el Perú ha quedado caro porque ha devaluado poco y esa es la gran preocupación del Banco Central porque estamos perdiendo competitividad, en un mercado en el que los *commodities* están cayendo de precio y Perú necesita exportar y ganar dólares. Y si los vecinos están devaluando más, están produciendo productos más baratos que los peruanos. Esa es la gran preocupación, quizá por esto se está deslizando el tipo de cambio un poco más violentamente



Gráfico n.º 5. Variación del tipo de cambio (% acumulado entre el 2000 y el 31 de agosto 2015)

En 1990, Alan García le dejó el gobierno a Fujimori con menos 136 millones de reservas internacionales y, poco a poco, se han estado construyendo las reservas, que es el ahorro nacional en el Banco Central (véase tabla n.º 2). Actualmente tenemos 60 000 millones de dólares, un récord para el país. El Banco Central ha estado ahorrando dólares y hoy tiene ese monto. Estas reservas están fuera del país, en bancos de primera categoría, ganando intereses casi nada, pero esa es la filosofía de las reservas; tienen que estar fuera del país, en monedas y bancos de primera categoría. Hoy el Perú tiene dólares, yenes, euros y barras de oro, 60 000 millones de dólares, y estas reservas sirven para las malas épocas como las actuales; por eso el Banco Central, en los últimos dos años, ha vendido 5000 millones de dólares. Antes teníamos 65 000 millones de dólares, ahora tenemos 60 000; hemos perdido 5000, pero Perú todavía tiene reservas para comprar dos veces la masa monetaria de soles que está circulando en el país. Esa es la gran fortaleza que tiene hoy el Perú; es decir, si todos los peruanos dijésemos hoy: «Cambiamos nuestros soles a dólares», el Banco Central podría comprar todos los soles, entregar dólares y ahí se acaba la devaluación, probablemente con ello, se dolarice el país.

Tabla n.º 2. Reservas internacionales netas (RIN)

Año	RIN (Mill. US)
1991	1.300
1992	2.000
1993	2.900
1994	5.718
1995	6.641
1996	8.540
1997	10.254
1998	7.134
1999	7.674
2000	7.747
2001	8.613
2002	9.598
2003	10.194
2004	12.631
2005	14.097
2006	17.275
2007	27.689
2008	30.967
2009	33.135
2010	44.105
2011	48.816
2012	63.991
2013	65.663
2014	62.308
2015/ Agosto/ 22	60.255

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

Tabla n.º 3. Inflación y devaluación

Año	Inflación (%)	Devaluación (%)
1992	57	61
1993	0,4	31
1994	15	15
1995	10	9
1996	12	11
1997	7	5
1998	6	15
1999	4	11
2000	4	1
2001	-0,13	-2
2002	1,52	2
2003	2,48	-1,2
2004	3,19	-5,5
2005	1,49	4,2
2006	1,14	-6,39
2007	3,9	-7
2008	6,7	4,03
2009	0,26	-8,09
2010	2,09	-2,8
2011	4,74	-4,2
2012	2,65	-5,52
2013	2,86	9,79
2014	3,20	6,8
jul-15	2,67	8,86

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

proceso devaluatorio y esto es peligroso para el país. El Banco Central está haciendo los esfuerzos para que el tipo de cambio no siga a esa velocidad, porque después habrán consecuencias importantes.

En la tabla n.º 4 se aprecian las tasas de interés al fin del mes de agosto; están las de moneda nacional a la izquierda y las de moneda extranjera a la derecha, según el tamaño de la empresa hay una tasa de interés. En moneda nacional, en los préstamos de la banca a las más grandes empresas, es decir las corporaciones, la tasa de interés promedio es de 5,52 % al año, y en dólares es 2,07 % al año. Eso quiere decir que mucha gente ha cambiado sus ahorros de soles a dólares, ha ahorrado en el banco y hoy los bancos tienen muchos dólares de depositantes; sin embargo, poca gente quiere pedir préstamo en dólares porque el tipo de cambio está subiendo muy rápido. Ahora los bancos acaban con un montón de dólares, millones, que no pueden prestar porque no hay gente que quiera asumir ese riesgo; así que es mejor prestar al 2 % al año que mantener en caja ese dinero sin rendir. Hoy pueden ir a un banco, si son una corporación, y pedir un sobregiro y pueden obtenerlo a 1 % al año, o pueden pedir un préstamo en dólares y tener un préstamo al 1,52 % al año. En Estados Unidos, la mejor empresa de un banco obtiene una tasa de 3,25 % al año y en el Perú la tasa promedio está más baja que en EE.UU. Estas son las incongruencias, hace 20 años, uno ni se habría imaginado que en el Perú las empresas peruanas podrían tener una tasa de interés en dólares más barata que en EE.UU., hoy los empresarios peruanos tienen esa oportunidad.

¿Qué va a pasar en los próximos meses? Tal vez, la tasa de interés en moneda nacional suba porque hay demanda de créditos en moneda nacional, pero los depositantes no quieren ahorrar en moneda nacional. Entonces, probablemente, la tasa va a subir y ya hay indicios en los interbancarios, en la actualidad hay bancos que se prestan dinero entre sí, que esa tasa estaba en menos de 1 % y hoy está en 4 o 5 %. Hay indicios ya de que hay una presión importante.

Tabla n.º 4. Tasas de interés activa promedio del sistema financiero (anual) al 31 de agosto de 2015

	Moneda nacional			Moneda extranjera		
	Bancos %	Financieras %	CMAC* %	Bancos %	Financieras %	CMAC* %
Corporativos	5,52	-	9,24	2,07	-	-
Grandes Empresas	6,88	16,00	14,19	5,29	3,48	-
Medianas Empresas	10,03	19,24	18,00	8,19	13,41	13,88
Pequeñas Empresas	20,85	29,99	28,01	11,28	2,98	19,82
Micro-empresas	34,05	53,42	38,15	14,95	1,34	16,04
Consumo	43,43	61,62	29,41	31,27	20,94	16,20
Hipotecarios	8,49	12,64	13,57	6,90		12,68

(*) Información a agosto de 2015. Valor del *Prime Rate*: 3.25 %

Fuente: SBS

Cuadro n.º 1. Ranking latinoamericano según Standard y Poor’s

PAÍSES	GRADO DE ESPECULACIÓN												GRADO DE INVERSIÓN											
	D	SD	R	CC	CCC	CCC+	CCC+	B-	B	B+	BB-	BB	BB+	BBB-	BBB	BBB+	A-	A	A+	AA-	AA	AA+	AAA	
1 Chile																							Ch	
2 México																							Mx	
3 Brasil																							Br	
4 Perú																							Pe	
5 Colombia																							Co	
6 Panamá																							Pa	
7 Costa Rica																							Cr	
8 Guatemala																							Gu	
9 El Salvador																							Es	
10 Venezuela																							Vz	
11 Uruguay																							Ur	
12 Paraguay																							Pa	
13 Honduras																							Hn	
14 Rep. Dom.																							RD	
15 Bolivia																							Bo	
16 Ecuador																							Ec	
17 España																							Es	

En el cuadro n.º 1 se observa la calificación de riesgo soberano sobre Perú; a la izquierda dice grado de especulación, y a la derecha, grado de inversión. Los países son calificados y esto se llama riesgo soberano, y nosotros siempre hemos estado en la izquier-

da, en grado de grave especulación. Hace 5 o 6 años nos pasaron a BBB-, que es grado de inversión, y después nos mejoraron la calificación a BBB, y ahora nos han mejorado en BBB+. Esto es un gran mérito para Perú. En América Latina, solamente Chile tiene una calificación mejor que Perú AA-, y nosotros tenemos la misma calificación que México y mejor calificación que Panamá, Colombia y Brasil, eso habla muy bien del Perú. Y para qué sirve eso? Sirve para que cuando un banco peruano vaya a un banco extranjero y le pida un préstamo, este le cobre la tasa al mejor cliente americano, y a eso le añade una comisión que mide riesgo; y, si el riesgo peruano es grado de inversión, esa comisión de riesgo será muy pequeña, entonces se puede conseguir dinero más barato para prestar más barato a los empresarios peruanos, y qué bueno que Perú esté en grado de inversión.

En el gráfico n.º 7 se visualiza el PBI peruano y en la parte superior, en barras oscuras, está el crecimiento anual del Perú. En esa relación desde 1992 hasta el año pasado, solamente en un año, Perú decreció económicamente, fue durante la crisis de Asia en 1998, y después ha crecido todos los años. Al comienzo, el crecimiento fue un poco irregular, pero después, a partir de 2003, el crecimiento fue de 4 %, 5 %, 6 %, 7 % y 9,80 % al año, casi como Chi-

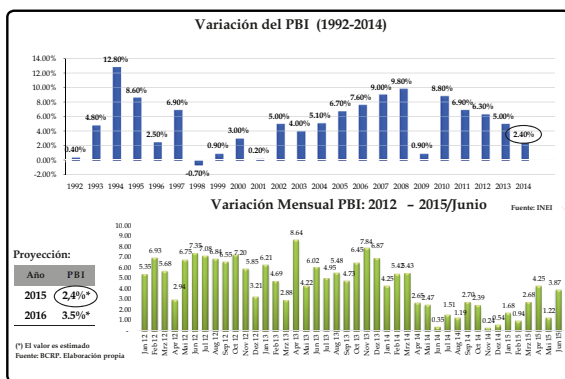


Gráfico n.º 7. Variación anual y mensual del PBI

na. Cuando estalló la crisis americana, en el 2008 y al año siguiente, crecimos 0,9 %; pero, rápidamente, Perú se recuperó al año siguiente y en las tasas de crecimiento de los últimos años ha sido decreciente. El año pasado acabamos con 2,40 %, que es una tasa relativamente baja, para el promedio que es de 5 % anual. De acuerdo a estos resultados, todos los

empresarios estamos un poco temerosos de las cosas que se vienen, estamos un poco alarmados y nerviosos, sobre todo, si vemos las estadísticas inferiores, mensuales, que presentan tasas de crecimiento de 0,2 %, 0,54 %, 1 %.

¿Por qué crecimos menos el año 2014?

Hubo mala suerte en las decisiones gubernamentales. Una explicación es por la caída de los precios de los minerales, eso es algo tangible; el impacto climático, el año pasado tuvimos una Niña; se atacó a la minería informal. Yo no sabía que los precios de la minería informal de oro, cuando estaban altos, eran 3000 millones de dólares. La coca se estima en 1200 millones de dólares, el oro informal era una cifra muy importante y el Gobierno decidió atacar a la minería informal. Crecimos menos porque capturó y envió a la cárcel a cinco presidentes regionales; por lo tanto, la inversión en esas regiones se vio afectada por esta decisión, y porque en los sectores privado y público la tasa de crecimiento e inversión fue negativa. Esos fueron los motivos por los cuales el Perú creció 2,4 % el año pasado.



Figura n.º 1. Clúster norte: infraestructura en la zona norte

Observemos en la figura n.º 1 las inversiones en la zona norte del Perú. Los recuadros más oscuros son las mineras y, como verán,

el proyecto bandera es la modernización de la Refinería de Talara, que proyecta una inversión de US\$ 2700 millones de dólares más 600 millones del sector privado que abastece a la refinería. También está Chavimochic 3, que daría trabajo, más o menos, a cien mil personas, además de la mejora de los puertos, los aeropuertos, etcétera.

En la zona centro también los recuadros oscuros son los proyectos mineros (véase figura n.º 2); la mayoría de ellos son ampliaciones, a excepción de Toromocho, que proyecta unos US\$ 4800 millones de dólares de inversión y ya está en plena operación, Pampa del Pongo, con 3280 millones de dólares, y Minas justas, 700 millones de dólares, que son los proyectos nuevos. Destaca la ampliación de Antamina en el Callejón de Huaylas por US\$ 1300 millones de dólares. El otro megaproyecto importantísimo es la Línea 2 del metro, que invierte US\$ 5700 millones. Ha sido muy exitosa la Línea 1 del metro. Se va a jalar un gaseoducto desde Cusco hasta Chimbote para cambiar el piso energético de Chimbote; se está reconstruyendo el tren macho Huancayo-Huancavelica, tren histórico; y en la zona de Huancavelica se está construyendo la Hidroeléctrica Cerro del águila, que generará 500 megas más de energía para el país, y se hará una inversión de US\$ 900 millones de dólares. Estos son los proyectos importantes que hay en esta zona.

Dios ha sido muy generoso con la zona sur. En la figura n.º 3, observamos los proyectos mineros para esta zona: Tía María y Quellaveco, que, probablemente, están esperando nuevos tiempos; está la ampliación de Cerro Verde, que hará una inversión de US\$ 4600 millones de dólares, que duplicará la producción de Cerro Verde; Las Bambas, con US\$ 5800 millones de dólares de inversión, proyecto importantísimo que va a cambiar la faz de Apurímac, de aquí a cuatro años será el departamento con mayor ingreso per cápita del país y estará mejor que Suiza. Además, tiene la ampliación del proyecto de irrigación Majes-Sihuas 2. Hay bastante inversión en la zona. Se está construyendo un gaseoducto para sacar el gas de Camisea hacia la costa y convertir ese gas en electricidad, algo con valor agregado, probablemente pronto. Hay muchísimos proyectos en el país.

¿Por qué vamos a crecer menos o igual en el año 2015?

Porque se está previendo que haya un fenómeno de El Niño, que, probablemente, va a ser un poco más severo, que el del año pasado. Se están iniciando grandes proyectos de infraestructura. La primera campaña de pesca ha sido excelente, se ha pescado toda la cuota; en la segunda campaña no estamos seguros si se va a calentar el mar.

Hay una menor inversión privada y pública y, ojalá, en el segundo semestre, se realice un mejor gasto regional y local. El MEF está anunciando medidas que está madurando y hay una incógnita sobre el año electoral. Seguramente, el gobierno central va a querer gastar todo el dinero que pueda y los privados van a esperar a ver quién es el probable presidente y cómo se desarrollan las encuestas para invertir sobre algo más seguro. Entonces, no estamos muy seguros de cuánto va a ser la tasa de crecimiento del país, tal vez sea entre 0 %. Lo normal sería 2,4 %.

Ahora bien, para tranquilizarnos, evaluemos las tasas de crecimiento en América Latina. Para el año 2015, Perú crecería, en términos normales, 2,4 %; Ecuador, 1,90 %; Colombia, 3,40 %, más que Perú; Chile, 2,70 %, parecido a Perú; Brasil y Argentina en negativo. Es decir, esto que estamos viviendo en el Perú le está pasando a todo el mundo. Cuando el dólar se fortalece, hay consecuencias para todo el mundo, y entonces el Perú está creciendo menos, todos nos quejamos; pero si miramos a los vecinos, todos están llorando.

Tabla n.º 5. Perspectivas de crecimiento en Sudamérica

Países	2012	2013	2014	2015	2016
Argentina	0,94	2,93	-1,70	-0.30	0.10
Brasil	1,03	2,49	0,30	-1.00	1.00
Chile	5,45	4,16	1,99	2.70	3.30
Colombia	4,04	4,67	4,81	3.40	3.70
Ecuador	5,22	4,64	3.60	1.90	3.50
Perú	5,95	5,78	2.40	2.40	3.50
Sudamérica	2,90	2,70	0.70	-0.20	1.30

Fuente: WEO, abril 2015. Estimado para Perú / Elaboración propia

Tabla n.º 6. Situación competitiva en el Sistema Financiero Nacional 2014-2015 julio
(en millones de nuevos soles)

Item	Banca múltiple			Financieras			Cajas municipales*			Cooperativas*		
	2014	Julio 2015	14' vs. julio 15'	2014	Julio 2015	14' vs julio 15'	2014	jul-15	14' vs. Jul. 15'	2014	jul-15	14' vs Jul. 15'
Total activos	288.694	328.599	14%	14.893	9.802	-34%	16.434	17.558	7%	8.232	9.107	10%
Total Créditos directos	185.755	204.536	10%	10.542	7.504	-37%	11.95	12.296	3%	6.037	6.46	7%
Utilidad neta	5.324	6.978	31%	217	155	18%	299	330	10%	80	94	17%
Patrimonio	29.321	31.883	8%	2.585	1.703	-35%	2.245	2.325	4%	1.589	1.814	14%
Morosidad (%)	3	3		6	6		6	6		6	6	
Protección (%)	164	157		151	143		130	133		138	139	
Apalancamiento global (N.º veces)	11	11		6	5		7	7		4	5	

* Información a Junio 2015.
Fuente: SBS y FENACREP

El comportamiento del sistema financiero peruano y la banca —como verán— en total de activos han crecido 14 % en los primeros siete meses del año (véase tabla n.º 6). Eso dice mucho de lo que está sucediendo en el sistema financiero, las utilidades del sistema financiero han crecido 31 % este año. El año pasado eran maravillosos 31 % más; hoy tenemos una banca muy sólida.

Desde hace varios años, todo el sistema bancario está con calificación de riesgo A o B, que es grado de inversión. No hay ningún banco acá con temor a que suceda algo grave en este y en el próximo año. Toda la banca está con calificación Grado de inversión. Hay un solo un banco, MiBanco, que se vendió el año pasado, y lo compró un banco que es 50 veces más grande, pasamos de un riesgo a algo mucho mejor. Hay tranquilidad en el sistema bancario.

El Fenómeno de El niño sí es un riesgo que hay que prever. Aparentemente, hay indicios de que se están aproximando las ondas Kelvin, que aparecen en Australia, y se está monitoreando este proceso. Hay tres monitoreos, uno australiano, otro americano y uno japonés. La gran mayoría coincide en que hay más del 50 % de probabilidades de que sea un Niño un poco más grave de lo que generalmente sucede, y eso va a depender mucho de los vientos que vienen en estos meses; en la medida en que los vientos puedan desviar estas

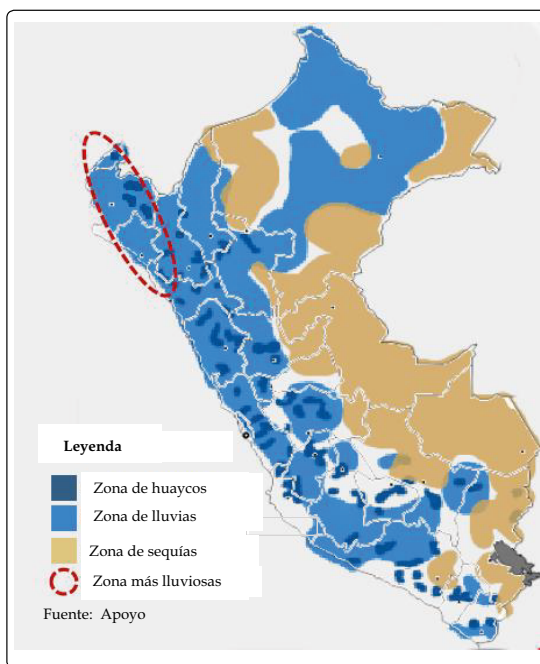


Figura n.º 4. Mapa de efectos zonales de El niño extraordinario.

ondas, sería positivo para el Perú. Lo aconsejable es que si somos agricultores, tomemos un seguro contra estas catástrofes que se puedan presentar para prever los daños y riesgos que ocasionan este tipo de desastres. En la figura n.º 4 se pueden observar las zonas del país que podrían presentar lluvias, huaicos y sequías. En el norte del país están las zonas más lluviosas y en el centro hay algunas zonas de lluvia y algunas zonas de huaico.

Tres son los escenarios de crecimiento del PBI como consecuencia del fenómeno de El Niño. Si es muy fuerte, el escenario es pesimista; si es fuerte, el escenario es base, y se prevé retrasos en las obras de infraestructura; si es débil o moderado, el escenario es optimista. De acuerdo a estos escenarios, si la confianza empresarial va muy baja por el entorno electoral, probablemente, creceremos un 0 %. Según Apoyo, en el Perú, el 40 % de la gente decide su voto en la última semana y el 20 %, en el último día. Esperaremos esa última semana para conocer quién será el presidente del Perú.

Tabla n.º 7. Escenarios de crecimiento del PBI en el 2016

	Pesimista	Base	Optimista
Fenómeno de El Niño	Muy fuerte o extraordinario	Fuerte	Débil-moderado
Proyectos claves de inversión en infraestructura	Retrasos importantes	Algunos retrasos	Avanzan según el cronograma
Confianza empresarial	Niveles muy bajos por entorno electoral	Estable en niveles bajos	Se recupera moderadamente a partir del 2S 2016
PBI 2016	0,00 %	2,00 %	50 %

Análisis de la situación de América Latina, Europa, China y Japón

¿Ha acabado la crisis americana? En el año 2007, la FED, que es el Banco Central de los Estados Unidos, tenía un stock de 800 mil millones de dólares comprados de bonos, generalmente del tesoro americano. A fines del 2014, tenía cuatro trillones de dólares, en castellano es cuatro billones, o sea, cuatro millones de millones de dólares en bonos. Eso quiere decir que el Banco Central Americano, en estos últimos siete años, ha estado comprando bonos, generalmente del tesoro americano. Es decir, ha emitido dinero porque, para comprar el bono, tiene que pagarlo. Entonces ha emitido cuatro millones de millones de dólares y los ha metido al mercado. No ha sucedido inflación porque Estados Unidos es Estados Unidos y porque había recesión; pero ya está acabando la crisis americana y como consecuencia de ello la economía americana está moviéndose, y, si la economía americana empieza a moverse y volver a la normalidad, hay cuatro trillones de billetes demás circulando en el mercado americano y lo más probable es que haya inflación y si no quieren que suceda esto, Estados Unidos va a tener que hacer un programa para retirar todos los meses una cantidad de miles de millones del mercado. Eso va a causar una sensación de que va a haber menos dólares en el mercado y, si hay menos dólares en el mercado, el precio del dólar sube y la tasa de interés sube. Eso es lo que está ocasionando todo el desbarajuste en todo el mundo. Cuando el dólar se fortalece, todas las demás monedas se devalúan y, cuando la tasa de interés en Estados Unidos sube, todas las tasas de interés en el mundo suben, porque los capitales se van hacia donde están las tasas más altas y esa es la gran crisis que se viene hoy.

¿Que más está sucediendo en los Estados Unidos? Esto es muy importante, ha aparecido una nueva tecnología para explotar gas: shale gas, la base del futuro energético, que está abaratando el precio de gas en el mundo y en Estados Unidos. El precio del gas bajó de 12 a 3,60, que es una caída notable en el valor de un

generador de energía, y esto ha hecho que el precio del petróleo compita contra este gas.

¿Qué han hecho los países productores de petróleo? Han bajado el precio del petróleo para que aquellos que están invirtiendo en esta nueva metodología de extracción de gas más barata ya no inviertan y sigan consumiendo petróleo. Pero, para desestimular a esos inversores, han tenido que bajar a la mitad el precio del petróleo y eso ha perjudicado a Ecuador, a Venezuela y a Argentina, que son los países que viven del petróleo y que están en crisis. Por ejemplo, Venezuela, su presupuesto nacional está con un barril de \$120 y hoy está en \$50 el barril. Ustedes verán que Venezuela está pasando por una crisis existencial: no hay pan, no hay papel higiénico, no hay medicina, no hay nada, porque el precio del petróleo ha caído a la mitad.

En China ha habido también un cambio importante; ha crecido 20 años al 10 %, pero hay todavía mucha imperfección en ese crecimiento; tienen una banca informal con una mora del 50 % y muchos proyectos que no son rentables. Xi Jinping, el nuevo premier chino, ha dicho «Dejemos de cerrar la fábrica del mundo, dediquémonos a los ochocientos millones de pobres que hay en China; arreglemos la casa, crezcamos hasta el año 2020 7,5 %, ya no 10 %». El año pasado crecieron 7,4 %, pero, al parecer, en los años siguientes crecerán mucho menos de lo programado. Se les está cayendo la Bolsa y el sector industrial, y hoy en día hay un descontento nacional en la China.

En Japón ha entrado Shinzo Abe, un premier joven. Los japoneses son bien tradicionalistas, bien conservadores. Él indagó «¿Por qué Japón no crece desde hace 20 años?»; le respondieron que la moneda estaba muy fuerte, —«¿Qué hay que hacer?», preguntó. —Hay que devaluar, contestaron. Entonces, tomó la decisión de devaluar el yen japonés de una manera que nadie se hubiese imaginado. Desde el año 2012 hasta hoy, el yen japonés ha devaluado en 57 % y hoy los productos japoneses cuestan más barato, por lo tanto, hay una mayor exportación. Toyota batió récord

de utilidades el año pasado y la Bolsa japonesa subió 50 % el año pasado, cuando empezó la devaluación.

En Europa está sucediendo algo parecido. Los europeos no querían devaluar, pero, si ya habían devaluado Estados Unidos y Japón; al final dijeron: «Bueno tenemos que devaluar para hacer más competitivos los productos europeos». Y el Banco Central, manejado por un alemán, tuvo que devaluar y hoy está invirtiendo 60 mil millones de euros todos los meses. La maquinita funciona todos los meses e ingresa 60 000 millones de euros al mercado para que la economía europea se mueva y la moneda se devalúe. En lo que va del último año y medio, más o menos, el euro ha devaluado 22 % y los productos europeos se están volviendo más baratos y más competitivos en el mercado y esperan seguir devaluando su moneda.

Esto ha hecho que los países emergentes, como Perú, estén caminando más despacio y por eso la tasa de crecimiento se ha caído de 5 % a 2,4 %. Eso que le está sucediendo a nuestro país, también le está pasando a Rusia, a China, a Brasil y a todos. Es un fenómeno global lo que estamos viviendo.

Reflexiones finales

El Perú ha tenido un crecimiento importante en los últimos años, pero si uno mira un poco más al país, verá que tenemos grandes deficiencias: la educación no es muy buena, la nutrición falta, el cuidado de la salud, la seguridad ciudadana, la administración de la justicia da pena. Hemos crecido pero no nos hemos desarrollado, y, para que el crecimiento se vuelva desarrollo nacional, se requiere una plataforma y cimiento. Y el Perú no tiene el cimiento de la plataforma.

Para finalizar, quiero contarles la historia del bambú. Dicen que el bambú es una caña dura y flexible, cuando viene un viento fuerte se inclina; cuando se va el viento fuerte, vuelve siempre recto mirando al cielo. La historia el bambú dice que cuando uno

siembra una semilla de bambú durante los siete primeros años, no aparece la planta porque está desarrollando las raíces, el cimientó; después de ese tiempo aparece la planta y en siete semanas puede crecer hasta 30 metros. Los países tienen que ser como la planta del bambú, primero deben forjar los cimientos y después la belleza del cuerpo. En el Perú somos al revés, primero se ha hecho crecer la planta y después los cimientos. El peligro es que cuando uno crece sin cimientos, viene un viento fuerte y se puede caer la planta. Por ello la tarea de los próximos años de la región y del país es trabajar en educación, cuidado de la salud y nutrición, seguridad ciudadana, administración de la justicia. Tenemos que hacer esas raíces, para que cuando venga un viento fuerte no se lleve al Perú que ha crecido.

Muchas gracias.

Rol y perspectivas de las CITES en el desarrollo de las macrorregiones del Perú

*Américo Sibuas Aquije**

Muy buenas tardes, distinguidas autoridades y público en general. Agradecemos la invitación a este magno evento, que lleva como eslogan «Invertir en la Macrorregión Centro es invertir en el Perú», algo muy cierto. Bajo este enfoque, mi presentación va más allá, en el contexto de brindar oportunidades para esta macrorregión, a través del Plan Nacional de Diversificación Productiva, monitoreado por el Ministerio de la Producción. El objetivo de la presentación es que los empresarios vean las facilidades y bondades que se están presentando para que puedan invertir en sus regiones.

Marco general

El Perú, en la actualidad, tiene el segundo rating crediticio más alto de Latinoamérica, compartido con México y solo por debajo de Chile, hecho que ha dado el salto al desarrollo económico, un ejemplo de ellos es la decisión del Gobierno de apostar por este Plan de Diversificación Productiva. El Instituto Tecnológico de la Producción (ITP), ente adscrito al Ministerio de la Producción, tiene como objetivo implementar las políticas de difusión tecnológica e innovación; así como crear, coordinar con redes de investigación e innovación tecnológica, con actores nacionales e internacionales. Asimismo, articular la oferta de instituciones dedica-

* Ingeniero Agrónomo. Magíster en Gerencia Social, con mención en Gerencia de Proyectos en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha realizado cursos de posgrado en Japón, Chile, España y Colombia, en temas de medioambiente, desarrollo rural y mejoramiento de la calidad de vida en poblaciones rurales de América Latina y el Caribe. Actualmente es Coordinador Nacional de Gestión Tecnológica Comercial del Instituto Tecnológico de la Producción.

das al tema de desarrollo tecnológico, innovación e investigación, identifica las demandas y la oferta específica de servicios orientados a elevar el desarrollo tecnológico, la innovación y la calidad de las empresas. Además de planificar, orientar, conducir, coordinar y supervisar la red de Centros de Innovación Tecnológicos¹ (públicos y privados), y calificarlos para su operación y su reevaluación periódica.

Nuestra una misión es desarrollar productos y procesos innovadores, que generen valor con un enfoque de sostenibilidad, e implementar servicios de extensión tecnológica, adaptación tecnológica, investigación, desarrollo y transferencia tecnológica; para contribuir a la mejora de la competitividad del sector productivo, con respecto al consumidor, y en colaboración con sus socios estratégicos.² Y nuestra visión es ser una institución tecnológica reconocida, que genera valor para los agentes del sector productivo y la sociedad, que contribuya al desarrollo de un sector productivo diversificado, de calidad, socialmente responsable, descentralizado, de creciente valor agregado, integrador, inclusivo e innovador que considere la sostenibilidad ambiental y los derechos del consumidor.³

Líneas de acción y actividades del Instituto Tecnológico de la Producción (ITP)

Dentro de nuestras líneas de acción y actividades en el ITP, trabajamos en dos: extensionismo y difusión. En extensionismo, brindamos asistencia técnica (desarrollo de productos), capacitación, vigilancia tecnológica, inteligencia competitiva, servicios de laboratorios, identificación y articulación con socios tecnológicos estratégicos, y la implementación de una red de CITE. Y el trabajo en difusión se basa principalmente en la organización y participación en foros y ferias nacionales e internacionales, desarrollamos información escrita y herramientas TIC.

1 En adelante CITE.

2 <http://www.itp.gob.pe/index.php/nosotros/mision-y-vision>

3 Ídem

Como línea de acción tenemos los proyectos de **I + d + i**, proyectos de investigación, desarrollo más innovación; establecer convenios con universidades, centros de investigación y empresas nacionales e internacionales; identificación de la oferta de innovación y desarrollo tecnológico nivel mundial; desarrollar estudios e investigación sobre tecnología, como lo realizan las CITE; articulación, redes del reconocimiento, convenios para prestación de servicios adicionales y acceso al financiamiento, como por ejemplo, Mi Empresa y Programas de desarrollo de proveedores, así como la articulación con la educación técnico productiva.

Centros de Innovación Tecnológica

Mediante Ley n.° 27267, Ley de Centros de Innovación Tecnológica, y su reglamento aprobado por D. S. n.° 027-2000-ITINCI se consolidó la creación los Centros de Innovación Tecnológica, con el objeto de promover la innovación, la calidad y la productividad, así como el suministro de información para el desarrollo competitivo de las diferentes etapas de producción de la industria nacional, artesanía, el turismo y la innovación tecnológica.

En la actualidad 15 son los centros de innovación tecnológicos constituidos a nivel nacional, siete públicos y diez privados, que están apostando por crear nuevas ventanas de oportunidades.

El rol del CITE es articular la demanda y la oferta específica acerca de servicios orientados a elevar el desarrollo tecnológico, la innovación y la calidad de las empresas, en el ámbito de su competencia. Proveemos servicios tecnológicos a las empresas con el fin de mejorar la calidad y reducir su brecha productiva, gestiona también redes de I+D+i en el ámbito de su competencia, con actores nacionales e internacionales. El objetivo es contribuir a la mejora de la productividad de las empresas.

Dentro de las áreas del conocimiento preliminar, para la creación de áreas de conocimiento de CITE sectoriales, tenemos agroindustria, madera, pesca, apicultura, textiles, cuero y calzado,

petroquímica, minería hidrocarburos y energía, medio ambiente, industrias creativas. En lo que es transversal, tenemos automatización, metalmecánica, nutracéutica, logística, marketing y servicios y otras tecnologías. Los servicios que ofrecen los CITE, tanto públicos como privados, son el estudio de suelos a través del laboratorio de suelos, laboratorio de biotecnología y tejido vegetal, laboratorio de fitopatología, datos meteorológicos. A esto quería llegar, estamos apuntando y como propuesta para esta ventana de oportunidades a través de los empresarios.

Hay dos tipos de centros de innovación tecnológica, los públicos, creados mediante resolución suprema, refrendada por el ministro de la Producción y por el ministro del sector correspondiente, y los privados, calificados por el Instituto Tecnológico de la Producción, mediante resolución emitida por la dirección ejecutiva.

Si bien es cierto, para la creación de los nuevos CITE privados hay una serie de oportunidades que se vienen presentando últimamente, y la acreditación en corto plazo que estamos brindando a las universidades privadas, entre ellas, la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Cayetano Heredia y otras cinco universidades que están siendo evaluadas y por qué no decir a la Universidad Peruana los Andes de Huancayo y a la Universidad Continental. Esto ya es un tema de coordinación con la Cámara de Comercio y quienes toman las decisiones.

Las condiciones que deben cumplir las instituciones, tanto públicas como privadas, para calificar y mantenerse como CITE son

- brindar servicios tecnológicos a las empresas como función principal;
- tener el compromiso de operar en red con otros CITE;
- contar con capacidad técnica acreditada;
- tener personal capacitado con especialización en la cadena productiva;

- poseer autonomía técnica, financiera, económica y administrativa;
- contar con equipamiento para los principales ensayos y servicios que ofrece;
- tener sistemas que aseguren la confidencialidad de los resultados de los servicios tecnológicos,
- haber firmado convenio con contratos que aseguren las alianzas tecnológicas con entidades nacionales y extranjeras de reconocido prestigio en la especialidad; y
- tener la capacidad por otorgar certificaciones técnicas.

Los requisitos para que las personas jurídicas puedan constituirse en CITE privados se pueden apreciar en la Resolución Ejecutiva n.º 0057 publicada este año.

Como medidas tributarias, ustedes pueden decir: ¿qué gano como un CITE privado? De acuerdo al artículo 33 de la Ley n.º 30230, que establece las medidas tributarias para la promoción y dinamización de la inversión en el país, se autoriza al Instituto Tecnológico de la Producción a otorgar subvenciones para los Centros de Innovación Tecnológica, públicos y privados, acreditados con cargo a su presupuesto institucional. Para el próximo año tenemos de S/. 5 a 15 millones de Nuevos Soles para realizar toda una gama de trabajos de transferencia de tecnología, trabajos de innovación, trabajos de I+D+i, a través de convenios de desempeño suscritos con el ITP, de acuerdo a lo que establezca el Ministerio de la Producción. Estos detalles se pueden ver en la norma ya mencionada.

Los importes máximos de la subvención incorporados en el convenio de desempeño, una vez que se firme el convenio con cualquier CITE privado, se determinan en función a la disponibilidad de recursos del Instituto Tecnológico de la Producción y los recursos necesarios para el cumplimiento de los compromisos de gestión y de las metas es hasta por el 50 % del presupuesto del referido plan anual de trabajo.

Perspectivas

Respecto a la transferencia de recursos, el monto de la primera transferencia, a cargo del Instituto Tecnológico, no deberá ser superior al 50 % del total de la subvención y será entregado al aprobarse el plan anual de trabajo por parte del ITP y al momento de suscribirse el convenio de desempeño. Venimos desarrollando, a través del Ministerio de la Producción, diecinueve proyectos; tenemos CITE en la actividad agroindustrial, pesquera, acuícola. Hay varios proyectos que están en fase de aprobación y algunos están entrando a su fase de ejecución.

Como propuesta técnica en evaluación, para la región Junín, tenemos la creación de los CITE agroindustriales para brindar apoyo a los cultivos de cacao y cítricos, cuyo ámbito de acción está en Mazamari, Satipo, Pangoa; cultivo de quinua para el valle del Mantaro y la creación del CITE para la producción de lácteos en la zona alta de Junín. Esta gestión está propiciándola el congresista Casio Huare Chuquichaico, como representante de esta región. Él, con su equipo de asesores, está coordinando con nosotros, pero no está de más que esta propuesta sea materia de consenso con los actores principales y quienes toman decisiones. Porque no solamente puede ser agroindustrial, puede ser un CITE privado, e incluir otros cultivos como la maca. Creo que ustedes, como región, deben ponerse de acuerdo para que de esta manera se pueda hacer una propuesta definitiva. ¿Por qué no hacemos un trabajo en conjunto? Y apoyar a las universidades, acreditarlas como CITE.

Para realizar este trabajo, debemos generar confianza con las instituciones públicas y privadas, la asociación de productores, las pymes y los organismos internacionales, a través del crecimiento institucional en base a la demanda de servicios.

Asimismo, debemos identificar actores estratégicos nacionales e internacionales; así como cooperar con los líderes de la cadena y organizarnúcleos básicos de productores.

En el Ministerio de la Producción tenemos las puertas abiertas y existe una comisión multisectorial dentro del plan nacional de diversificación productiva. Estamos llanos a que nos puedan visitar, coordinar y de esta manera apoyarlos en la constitución de un CITE para la Región Centro, así como CITE privados.

Gracias por su atención.

Perspectivas de la educación tecnológica en el Perú

*Renato Salazar Pancorbo**

Buenos días señores miembros de la Cámara de Comercio, autoridades, invitados y distinguido público.

Hace algunos años, como parte de un trabajo que se me encargó cuando hacía los estudios de maestría, investigaba acerca de oportunidades y retos en sociedades que se encuentran en una etapa tardía de la transición demográfica. Era el caso del Reino Unido, que ya en las décadas de 1950 y 1960 se encontraba en una etapa bastante tardía: la sociedad era muy adulta y estaba compuesta por personas en edad avanzada, y la problemática se centró en tratar de reintegrar a las personas de este siglo.

La población de Corea del Sur, al igual que Inglaterra u otros países de Europa Occidental, está compuesta, principalmente, por personas muy adultas y tendrán problemas similares a los detallados para el Reino Unido. El caso de Singapur es muy similar al de Corea del Sur, su transición demográfica empezó a mediados de 1980; en el caso de Corea, en los años de 1990.

Estas sociedades decidieron invertir en educación y en tecnología cuando iniciaron su transición demográfica, porque se ha dado un fenómeno muy peculiar, debido a las mejoras en los sistemas de salud y en los sistemas de sanidad, cada vez las personas tienen menos hijos, las mujeres tienen más oportunidades para

* Director de Desarrollo de Nuevos Negocios en TECSUP. Ingeniero Electrónico por la Pontificia Universidad Católica del Perú, ha realizado estudios de maestría en Administración de Negocios en la Universidad de Oxford, Reino Unido. Líder emprendedor y enfocado en resultados. Posee amplia experiencia en gerencia de proyectos en las industrias de las tecnologías de información y las telecomunicaciones.

desarrollarse profesionalmente, la esperanza de vida aumenta; por ello cada vez hay menos personas en edad infantil y hay más personas en edad avanzada.

Durante esta transición, de un equilibrio con muchas personas jóvenes a un equilibrio con muchas personas adultas, ocurre el bono demográfico, que es el grupo grande de personas que se va trasladando desde edades muy jóvenes hasta edades adultas que en algún momento llegan a formar casi 50 % de la población total.

El público dependiente, las personas dependientes económicamente, forman más del 60 %, ya sea niños o adultos; el bono demográfico, durante la transición, puede llegar a ser mayor al 50 % para personas en un rango de edades entre los 15 y los 40 años, que es la población económicamente activa. Este es el fenómeno que aprovecharon Singapur y Corea del Sur para aumentar su PBI; al invertir en educación y tecnología, llegaron de un producto bruto interno similar al nuestro a niveles que exceden los \$ 50 000 o 60 000 dólares al año per cápita.

Para sociedades con un PBI bajo, es difícil invertir en educación y en tecnología, por ello requerimos que el PBI crezca. El dilema es cómo lograr que ese producto bruto interno sea mayor. Tenemos que arriesgarnos e invertir en educación, solo así podremos generar valor agregado y podremos generar tecnología, y hacer que nuestro PBI crezca y que nuestros estados sean capaces de invertir más en educación.

El caso peruano

El Perú en la década de 1950 tenía una situación muy similar a la de Corea o a la de Singapur; en los años de 1980 se mantuvo; a partir de 1990 vemos que se inicia la transición demográfica y se empieza a generar el bono demográfico. Tenemos un grupo de personas grandes que pasan a formar parte de la población económicamente activa y esa población es mayor que la población dependiente: hay menos niños, no hay tantos adultos; tenemos la

oportunidad de utilizar toda esta creatividad, todo este poder de trabajo para desarrollarnos.

Estamos en un momento muy importante, vamos a alcanzar el pico de la transición y el pico del bono, probablemente, dentro de cinco o diez años.

¿Qué está haciendo el Gobierno? Hay varias iniciativas. Tenemos que tomar acciones si no queremos estar en la situación de algunos países de Europa del Este, como por ejemplo Bulgaria que, por muchas razones, no pudo hacer uso de su bono demográfico, que llegó a su pico en 1980; lamentablemente no pudieron capitalizar este beneficio y ahora son una sociedad vieja y con un PBI muy bajo. Peor aún para ellos, a fines de la década de 1980 su población máxima era de, aproximadamente, nueve millones de habitantes; actualmente, están por debajo de los cuatro millones, y la población sigue decreciendo; tienen un problema grande de migración, además hay muchos problemas sociales, que es una de las consecuencias del desaprovechamiento del bono demográfico.

No se trata de que si no aprovechamos el bono ahora, vayamos a tener una segunda oportunidad; lo más probable es que tengamos desocupación y que a futuro hayan más problemas sociales de los cuales ocuparnos, mucho más de los que tenemos actualmente.

¿Qué está haciendo el Estado? A inicios de los años de 1990, el Estado decidió preocuparse de un problema primario: el acceso a la educación. En el caso de la educación secundaria, más o menos, 300 000 personas terminaban su quinto de secundaria por cada año. En el transcurso de los 25 años, ese número se incrementado, ha alcanzado, aproximadamente, los 500 000 egresados de las escuelas secundarias que tratan de cubrir las necesidades del mercado laboral. Ese grupo de personas es capturado por las universidades e institutos.

En el caso de la educación superior, el Estado, a fin de dar continuidad a este trabajo, se abocó a mejorar la universalidad de la educación superior, el acceso a la educación y a las matrículas. Y

se ha logrado, se le dio libertad a la Asamblea Nacional de Rectores para la creación de nuevas universidades y nuevas carreras. En los últimos 25 años, de aproximadamente 55 universidades, entre particulares y estatales, eran 27 y 28 a inicios de 1990, el número de universidades públicas se duplicó y el número de universidades privadas se triplicó. Lamentablemente, 75 % de estas universidades no tienen los estándares de calidad que los sectores productivos necesitan, pues estos se quejan de que, en promedio, 30 % del personal que contrata no tiene las capacidades para cumplir con las labores que ellos requieren. Y 50 % de los egresados de las universidades se quejan de que los contenidos estudiados no los aplican en los lugares donde están empleados; entonces allí hay un problema grande de subempleo.

Para el caso de los institutos técnicos, que es el más pertinente al caso de TECSUP, el viaje ha sido aún más difícil. Se dieron muchas facilidades a la educación superior universitaria, no fue así con la no universitaria, ya que desde la definición de la educación técnica hay una definición por negación. Se habla de educación superior universitaria y no universitaria; no se le da valor a la educación técnica.

El viaje ha sido mucho más difícil para ellos, solo se han encontrado barreras. El Estado —como les decía— define a la educación técnica, casi de forma peyorativa, como una educación de segundo orden. Algunos puestos de trabajo están reservados solamente para egresados de las universidades, de educación superior universitaria; aun convalidando cursos o convalidando las carreras, los alumnos egresados de institutos tecnológicos, técnicos, pedagógicos o artísticos no pueden colegiarse en los colegios profesionales. Sin embargo, por ejemplo, si un alumno viene de Chile con el grado de Ingeniero de ejecución de obras, para el caso de las obras civiles, puede colegiarse en el Colegio de Ingenieros y es un grado equivalente a los grados otorgados por las instituciones tecnológicas peruanas. Son estudios de cuatro años, ellos pueden colegiarse; los alumnos egresados de Senati o de Tecsup no pue-

den. Un alumno que viene de Estados Unidos con un grado de *Engineer Technology* puede colegiarse, nosotros no podemos hacerlo; ellos pueden seguir una maestría en una universidad peruana, nosotros no.

A pesar de estas trabas, Tecsup tiene un modelo bastante exitoso desde su creación, hace más de treinta años. Nuestro fundador, el ingeniero Luis Hochschild Plaut, tuvo la visión de implementar el modelo alemán de educación tecnológica, basado en habilidades técnicas y una fuerte relación entre el sistema educativo y los sectores productivos de la nación. Él tuvo la visión, seguramente por la experiencia vivida en Europa, de que solamente con la inversión en tecnología y en educación íbamos a poder capitalizar ese bono demográfico.

Nuestra misión es desarrollar personas y empresas mediante la formación, capacitación y asesoría tecnológica. No solo formamos personas, a pesar de que es el *core* de nuestro negocio; básicamente, también ayudamos, apoyamos, a las empresas en su desarrollo, las acompañamos. Nuestra intención es hacer que las empresas sean más rentables, sean más competitivas; esa es la intención al venir al mercado de la Macrorregión Centro.

El modelo de éxito de TECSUP se ha basado en cuatro pilares: uno es la articulación con las empresas en diferentes modalidades, ya sea a través de pasantías y prácticas preprofesionales o capacitación continua para los empleados de las empresas, muchos de los directores de las empresas forman parte del consejo directivo de TECSUP o forman parte de los comités técnicos consultivos; realizamos consultoría e investigación aplicada para ellos en caso no lo puedan hacer o no cuenten con la tecnología o el equipamiento necesario.

El segundo pilar es nuestra excelencia académica. TECSUP basa su educación en talleres y laboratorios; más del 50 % de los tres años de estudios que siguen los alumnos de formación regular están dedicados a la formación práctica. Además, dedicamos el primer año, los dos primeros semestres, a la formación humanista;

tenemos cursos de formación transversal intensivos durante los dos primeros ciclos. Durante los últimos dos semestres, dedicamos mucho tiempo a la formación de gestión, de liderazgo y cursos de emprendimiento; dedicamos mucho tiempo a las prácticas en empresas, son por lo menos entre tres meses y un año de prácticas en el sexto ciclo, y, previamente, en el 4° ciclo se dedican por lo menos entre uno y dos meses a las pasantías y a proyectos de investigación, orientados a solucionar problemas de las empresas

A través de nuestro programa de tutoría, tenemos un programa de desarrollo de competencias individuales y sociales, que le dedica de dos a cuatro horas semanales a los alumnos para cubrir sus necesidades emocionales, para hacerles el seguimiento en sus estudios. Muchos de nuestros alumnos vienen de provincia y requieren un apoyo emocional, por lo tanto, es importante para nosotros darles ese soporte que necesitan. Tenemos un convenio con el Instituto Británico, en todos los semestres se dictan dos ciclos de formación en inglés facilitados por profesores del Instituto.

Como parte de la excelencia académica, hemos firmado convenios con universidades extranjeras de primer nivel como la Purdue University, la Universidade de São Paulo y la Universidad Complutense de Madrid, allí los alumnos pueden seguir programas de especialización.

Otro de los pilares importantes en nuestra formación es el Fondo Educativo. En TECSUP nadie se queda sin estudiar, sin terminar una carrera, por problemas económicos; por lo menos el 40 % de los alumnos tienen acceso al crédito educativo y pueden financiar sus estudios, de manera que empiecen a pagar cuando consigan trabajo. El modelo funciona porque consiguen trabajo, buenos trabajos, normalmente los beneficiarios tienen hasta seis años para devolver el préstamo después de haber terminado su carrera. A pesar de que las carreras son caras, porque la tecnología es cara y requiere mucha inversión, requiere mantenimiento y mejoras, y actualización, nuestros egresados suelen empezar ganando,

en promedio, S/. 2500, lo que significa que en seis años pagan S/. 750 mensuales, en promedio, 25 % de lo que reciben.

El último pilar es el desarrollo del egresado. Acompañamos a nuestros egresados en el desarrollo de sus carreras, a través de programas de pasantías o de prácticas. A los alumnos los ayudamos a contactarse con empresas, les damos formación continua y capacitación; del lado de las empresas, hacemos un prefiltro de los alumnos que más les convengan a sus necesidades, ponemos a disposición de ellos nuestro campus y lo mejor de nuestros talentos.

Logramos profesionales de tecnología para el mundo; por eso tenemos más de 500 egresados trabajando en el extranjero; más de 95 % de nuestros egresados están trabajando en temas pertinentes a su carrera, y más del 50 % de las empresas *top* están relacionadas con nosotros, ya sea con programas de pasantía, ya sea contratando egresados de TECSUP, o recibiendo capacitación continua y asesoría técnica. El sueldo anual en promedio es mayor a los \$ 20 000 dólares.

TECSUP cuenta con más de 100 laboratorios y talleres modernamente equipados para el desarrollo de sus programas de formación y capacitación, los cuales se encuentran ubicados en las tres sedes: Campus Lima, Campus Arequipa y Campus Trujillo. Los servicios de capacitación se ofrecen no sólo en las sedes sino también en nuestras oficinas de Huancayo, Espinar (Cusco) y Moquegua. Ofrecemos las siguientes carreras profesionales: Procesos químicos y metalúrgicos, Mantenimiento de maquinaria pesada, Electrotecnia industrial, Mantenimiento de maquinaria de planta, Electrónica y automatización industrial, Redes y comunicaciones de datos.

Como toda institución tecnológica, tenemos que renovarnos, para ello estamos creando nuevas carreras, a pesar de los impedimentos que teníamos por parte del Ministerio de Educación. Afortunadamente, el nuevo reglamento de los institutos ha cambiado y ha flexibilizado su visión hacia los institutos técnicos; antes el proceso de creación de carreras para los institutos podía tomar

hasta dos años, en ese lapso una carrera que habíamos presentado podía quedar obsoleta. Las nuevas carreras que ofrecemos actualmente son Tecnología mecánica eléctrica, Tecnología de la producción, Aviónica y mecánica aeronáutica, Mecatrónica industrial, Producción y gestión industrial; Operaciones mineras; Diseño de software e integración de sistemas, Mantenimiento y gestión de equipo pesado. En breve, lanzaremos dos nuevas carreras: Diseño de video juegos y Diseño industrial. Hemos actualizado y duplicado nuestra oferta educativa en los últimos cinco años.

Además, brindamos consultoría e investigación aplicada, como aporte a la sociedad y a los sectores productivos; tenemos distintos productos: Evaluación, certificación y entrenamiento por competencias, diagnóstico y asesoría en la gestión del mantenimiento mecánico-eléctrico; Ensayos y análisis de laboratorios en materiales, mineralurgia y medioambiente, Manuales interactivos de operación y mantenimiento, para el caso de las empresas mineras, Mejora de procesos, automatización y control.

TECSUP Huancayo

Previo análisis de mercado, hemos definido nuestra oferta educativa para Huancayo. Partimos de la necesidad de la empresa, a diferencia de algunas otras instituciones que han mercantilizado el tema educativo; somos muy cuidadosos con la elección de nuestras nuevas sedes y nuestros nuevos mercados. Lamentablemente, la educación técnica no se puede masificar porque requiere muchísima inversión, por lo menos 10 millones de dólares en inversión y en equipamiento para tener una sede completa. Hasta ahora, en el caso de Huancayo, en los primeros seis meses, hemos invertido medio millón de dólares en nuestros talleres y en la contratación de personal.

El ingreso promedio encontrado para la Región Junín es de S/. 711.99, aproximadamente el mismo para otras regiones del país. El ingreso extra que se genera por un trabajador capacitado

es 44 %. Es la sexta región más poblada y más del 25 % de la población estudiantil de Tecsup en Lima provienen de Huancayo.

Históricamente, desde la creación de TECSUP, existe una relación muy fuerte entre nuestra institución y la Región Centro del país: casi 50 % de los postulantes a TECSUP Lima proviene de la región Junín y el ratio de los ingresantes es bastante alto; eso confirma que el estudiante de la Región Centro es progresista. Tenemos una zona de influencia muy grande en esta zona del país: Ayacucho, Huancavelica, Huánuco y Pasco, que vienen a formarse y a educarse. Deberíamos formar un polo de desarrollo en Huancayo para toda la Macrorregión Centro.

Hay fenómenos interesantes que hemos encontrado en los sectores económicos. Buena parte del PBI de la Región se concentra en la minería y en el comercio. Algo curioso es que, en toda la Región, casi el 40 % de la población (inclusive más del 60 % para Huancavelica) está dedicada a las labores agrícolas, pero solo producen el 8 % y el 15 % del PBI regional. Mucha gente está dedicada a labores de agro, pero no genera valor; seguimos produciendo materias primas.

Algunas estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas nos muestran que hay 41 % de estudiantes de educación superior inscritos en universidades particulares en Huancayo. Para regiones similares en población, como Cusco o La Libertad, el valor es menor; la gente que paga por educación particular no llega al 20 %. En algunos casos, ese valor está duplicado, triplicado, en Junín; eso quiere decir que la gente de la Región Centro del país, el huanca, invierte en educación, paga por calidad; ellos no se contentan con la oferta que tienen.

Entonces, existe gente que trabaja duro, gente que invierte en su capacitación; sin embargo, hay un problema de rentabilidad en las empresas de la Región Centro del país, posiblemente sea por problemas ajenos a su voluntad. Tiene que ver más con la conectividad, con el transporte y por la incapacidad de generar valor en su producción. Tenemos que ayudarles a generar valor, es la pro-

puesta de TECSUP. Vamos a traerles educación de calidad, vamos a traer los cuatro pilares de éxito: excelencia educativa, el crédito educativo estará disponible para todos los alumnos que deseen capacitarse con nosotros, el seguimiento al egresado y, por supuesto, la alta empleabilidad.

Nos queda por apuntalar la relación con las empresas. Estamos empezando; aún no podemos definir vuestra oferta educativa mientras no tengamos ya listo el comité técnico-consultivo. Estamos empezando a contactarnos con las empresas de la región; queremos ayudarlos a mejorar la productividad en los sectores en los que más se ocupan, como la agricultura o el comercio; queremos tecnificar todos estos sectores y hacerlos que generen valor; es la manera de ser competitivos. Lamentablemente, no sabemos cuándo se va a solucionar el problema de la conectividad, pero hay otras maneras de hacer competitiva a la Región; hay que generar valor, hay que hacer que los productos sean mejores, y en eso sí podemos ayudarlos, no obstante necesitamos esa información de parte del empresariado; necesitamos que ustedes también se comprometan, nosotros estamos comprometidos con la región.

TECSUP tiene una relación histórica fuerte con la Región Centro y ha decidido concretizar su apuesta por la región central, estamos invirtiendo de acuerdo a nuestro modelo, pero necesitamos que también se comprometan ustedes: los sectores empresariales, los sectores educativos. Estamos seguros de que va a ser un modelo de éxito aquí también, esperamos que también ustedes así lo entiendan; no será fácil, seguramente al inicio no será evidente, pero necesitamos de ese compromiso de parte de los empresarios y de los estudiantes locales.

Gracias.

Inventado en el Perú: innovación peruana para el mercado laboral

*Hernán Garrido Lecca**

Buenos días. Agradezco a mi amigo Luis Calmell y a la Cámara de Comercio Huancayo por la invitación.

Hay un punto muy importante en mi currículum que no he escuchado mencionar y, por lo tanto, quiero expresar mi protesta. Soy socio vitalicio e hincha a muerte del Club Deportivo Municipal, que ayer perdió 2 a 1 en una concesión táctica en el Campeonato Descentralizado. Esto tiene que ver con la historia que les voy a contar. Me dijeron que era una conferencia magistral, pero yo quiero dar un testimonio. Quiero dar el testimonio de cómo, en mi experiencia personal, he podido desarrollar y hacer innovaciones que me han permitido llevar productos al mercado mundial. Básicamente, el mensaje que les traigo hoy es que más allá de los esfuerzos de la administración actual y los gobiernos anteriores por diversificar la producción, por tratar de hacer innovación desde el Estado, hay muchísimo que podemos hacer individualmente como personas, como empresas y no importa dónde estemos.

Veía los números que presentaba el conferencista anterior respecto a cómo buena parte de la población está concentrada en agricultura en esta parte del Perú. Sin embargo, el PBI en la agricultura es muy bajo y lo que refleja es un problema en todo el país:

* Economista, escritor y político peruano. Presidente del Directorio de Acuisur SAC (acuicultura de algas marinas), director de Neotex Industrial SAC (textiles inteligentes), Gerente General de H&W Inversiones SAC, presidente del Directorio de Auster Energía SAC, y profesor de Innovación y Creatividad del Programa MBA de la Universidad Continental de Ciencias e Ingeniería (Huancayo).

la falta de valor agregado y cosas que hemos escuchado durante años. Yo me voy a concentrar en contarles una historia, espero llegar a 2 o 3 porque tengo 7 casos para mencionar.

Primer caso: la cubeta de hielo

¿Alguno de ustedes ha escuchado la historia de la cubeta de hielo? Esta es la idea de cómo se formula un invento. Esto no es una conferencia sino un testimonio.

Yo tenía una admiración por Leonardo Da Vinci y nunca había inventado nada; un día estaba viendo un partido de fútbol del glorioso Club Deportivo Municipal, que jugaba contra Cienciano en aquellos tiempos, y entonces entró mi hijo, de 6 años, y me hizo una pregunta. Yo siempre jugaba con él a preguntarle qué quería ser cuando sea grande para poder entender en qué andaba. Él había querido ser bombero, astronauta, salvador de ballenas, pero ese día entró y me dijo: «Papá, yo quiero ser inventor». Yo le dije que me parecía muy bien, que estaba viendo el partido del «Muni». Una vez más volvió y me dijo: «Papá, ¿qué tengo que hacer para ser inventor?». Conociéndolo, me tomé un tiempo para dar una buena respuesta, porque sabía que si no le daba una buena respuesta contundente lo iba a tener los siguientes 45 minutos preguntándome cosas. Pensé y le dije lo siguiente: «Búscate un problema cotidiano, que sea recurrente, que se repita mucho; si lo resuelves, vas a tener un buen invento». Me escuché a mí mismo y dije «He hablado. Ve, pequeño saltamontes, encuentra la verdad y regresa en 6 meses cuando puedas contestar esa pregunta». Pero, mi hijo me sorprendió, regresó a los 5 minutos y me dijo: «Papá, ya sé, la tapa del wáter». —¿Cómo?, le dije. «Papá, yo he escuchado cómo mi mamá te resondra a ti y a mí porque dejamos la tapa abajo y cuando nosotros vamos a miccionar dejamos unas gotitas alrededor de la tapa del wáter y ese es un problema recurrente y cotidiano y yo lo quiero resolver», me dijo. —Muy bien, contesté, lo vamos a resolver cuando acabe el partido. Él insistió. Tuve que dejar de ver el partido y nos fuimos a resolver el problema.

«Papá, le ponemos una células fotoeléctricas —luces—, como en los ascensores, de tal manera que cuando se para frente al wáter se levanta la tapa y se resuelve el problema». —Bueno, muy ingenioso de tu parte, le dije, pero cómo sabe el wáter si eres hombre o mujer. «Le pongo una webcam», dijo. Y así se desarrolló toda una conversación donde él exponía todas sus ideas y yo descubría una nueva dimensión. Por supuesto no resolvimos el problema de la tapa del wáter, pero eso quedó allí.

Mucho meses después, estaba yo en una casa de playa que tenemos e iban a venir unas visitas. Estaba preparando la hielera, esos tazones grandes donde uno pone el hielo para que la gente se sirva; fui y agarré una cubeta de hielo del refrigerador, la saqué e hice lo que todos hacemos cuando tenemos una cubeta de hielo: eché agua, intenté sacarlos, pero se me cayeron los hielos, pisé uno, me caí y terminé en el suelo. Por esa época, pesaba 120 kilos y causé un terremoto de 4° en la escala de Mercalli. Vino mi segundo hijo y me preguntó: «¿Qué haces tirado ahí, papá?». —Nada, estoy mirando el cielo, sonso, contesté. Moví los dedos del pie porque me habían dicho que esa era la manera de saber si uno se había quedado paralítico. Efectivamente, no estaba paralítico, me paré y dije cómo es posible que estemos casi al final del siglo XXI y tengamos ese estúpido problema de una cubeta de hielos. Luego me acordé lo que le había dicho a mi hijo. Esto es recurrente y cotidiano, y dije voy a inventar una cubeta de hielo. No había inventado nada en mi vida, pero la necesidad y la rabia de ese momento me llevaron a pensar que lo haría. Fui y me senté en la terraza, le conté a mi esposa; a los 5 minutos, vino mi suegra a reírse en mi cara porque le habían dicho que quería ser inventor. Yo no tengo una buena relación con mi suegra, por si acaso, y eso me dio más rabia todavía y me puse a pensar.

Al tercer día, se me ocurrió ponerle una tapa a la hielera y me vino el chispazo. Le hice una forma de «L» que me permitía sacar los cubos de hielo uno por uno. Había inventado una nueva cubeta de hielos y tenía que patentarla. Lo primero que pensé fue

«Bill Gates, agárrate porque ahí llego yo». Después de un poco de sufrimiento, la patenté y me dieron la resolución en Indecopi el 29 de marzo de 1996.

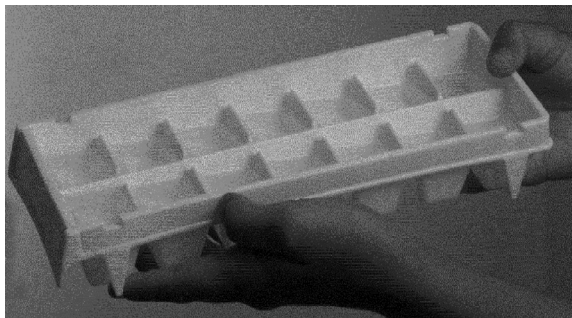


Figura n.º 1. Cubeta tradicional



Figura n.º 2. Cubeta en forma de L

«Ya tengo mi cubeta y ahora qué hago», pensé. Le escribí a Manuel Salazar, CEO¹ de Inca Kola, contándole de mi invento. Muy ingenuo, me dijo «Inca Kola, la bebida de sabor nacional, apoya a los inventores nacionales, con 4 chapitas y 10 soles, usted se lleva su cubeta de hielos. De todas maneras me van a decir que sí». Pero Manuel Salazar me respondió «Hay otra cubeta mejor, ya la inventaron hace rato; no nos interesa». Entonces me acordé de mi suegra, tenía razón, ya no iba a conocer a Bill Gates, ni nada y estaba triste. Sin embargo, no me di por vencido, y dije «ahora voy a ser industrial, si no quieren hacerla, yo la voy a fabricar». Encontré a Orlando Felichi y le dije: «Tú haz el molde, yo la produzco y la vendemos juntos. Somos socios». Aceptó y empezamos

1 Acrónimo del inglés Chief Executive Officer. El equivalente en castellano es director ejecutivo o director general.

a producir. Lo más difícil fue conseguir los códigos. Uno de los problemas era que 3 cubetas de hielo normal valían \$ 3,65 y la mía valía \$ 5,14. Hablé con Erasmo Wong, a quien convencí de vender las cubetas en Wong. Era una empresa nacional y van a vender mis cubetas, pero me dijeron que mi cubeta era mucho más cara que las normales. Cómo no va a ser más cara, si es mejor, les dije, además tiene más material, cómo no van a comprar. Y así mi segundo intento murió con 1500 unidades. Muy triste volví a tirar la cubeta: «Esto no sirve para nada, para qué me metí en esto».

Pero sucedió una cosa muy interesante. Vino el Premio Nacional de Inventores de Indecopi y me presenté. Yo ya no creía en la cubeta, le había perdido la fe, pero mi secretaria me insistió, me dijo que ella llenaría la solicitud y me inscribió. Cuatro meses después, una tarde de verano, fui a la entrega del Premio de los Inventores Nacionales de Indecopi. Llegué a la entrega de premios; cuarto puesto; tercero, una máquina que salva bebés en zonas rurales; segundo, una máquina que permite predecir los huaycos en base al caudal de los ríos. Yo estaba maravillado con estos inventores y me había encontrado con un amigo de la universidad, quien me estaba chismeando la vida, pasión y lágrimas de toda la universidad mientras entregaban los premios. Oye, escucha, mira lo que está ocurriendo en el Perú, le dije. Y de pronto anuncian el primer puesto: «Cubeta de hielos, uno por uno» de Hernán Garrido Lecca. Me entró tal ataque de risa, estaba sentado en la parte de atrás del auditorio y tuve que salir de ahí, para sonarme la nariz, y volví a entrar porque me daba vergüenza la situación. Uno estaba salvando a los bebitos, el otro predecía los huaycos y yo, por servirle un hielo a un amigo, obtenía el Premio Nacional de Inventos. Bueno, salí y lo recibí. Esta fue la única vez que el diario *El Comercio* me ha sacado en primera plana por algo bueno. Curiosamente, aquella tarde me llamó Manuel Salazar; me dijo que su equipo de Marketing había estado viendo mi invento y la verdad que podría interesarles. Dentro de mí decía: «Si, claro, Manuelito, seguro acabas de ver *El Comercio*, ahora sí me haces caso, después de haberme choteado vilmente». «Lo voy a pensar»,

le contesté. Entonces dije, mira, Billy, me equivoqué pero ahora sí la hago. Me llamaron de Johnny Walker y me dijeron que querían hacer la cubeta y que la iban a sacar, con su versión de etiqueta roja, una cubeta por la compra de una botella. Ahora sí la hago, dije, y vendí 2000 unidades. ¿Qué había pasado? Ahí me quedé, no podía vender más. Uno de los beneficios por ganar el Premio Nacional de Inventos era ir a la Convención Mundial de Inventos en Suiza para presentar el invento. Lo presenté como *Eco Ice Maker*, o sea, como una cubeta de hielos ecológica. Estaba con los otros dos peruanos ganadores del primer y segundo premio y ellos me dicen «Hernán, cómo se te ocurre que algo de plástico va a ser ecológico». —Oye, comparito, un momento, «cuñao», ¿qué es el hielo? Agua y energía. ¿Qué es lo que más tiene que defender el mundo? El agua y la energía. Si yo ahorro el agua y energía, soy ecológico, ¿o no? «Bueno, si lo pones así, sí». —No, «cuñao», soy recontra ecológico. Saqué mis cubetas y las presento en la categoría de productos ecológicos. Era un evento internacional y los argentinos tenían un pabellón entero de expositores; los colombianos, otro pabellón; los mexicanos, otro; y los peruanos, con nuestro quiosco y fotos detrás. Pasó el jurado en el único momento en el que yo no estaba en el quiosco. Me había ido a sacar unas fotocopias. Yo no estaba y no les pude explicar. Cuando regresé me señalaron a los jurados y fui corriendo tras ellos: «Señor, por favor déjeme explicarles mi invento. He recorrido 5000 km para venir hasta aquí, he dejado mi arco y mis flechas». Ya pasamos por ahí, dijeron los suizos. Insistí y el suizo me dice en inglés que con las fotos bastaba. Yo le contesté en el español más fino, con todas las mentadas de madre que se pueden imaginar. Me regresé y me dio tanta rabia la situación que volví a Lima, estaba perdiendo mi tiempo. Eduardo Gonzales Toro, hoy vicepresidente de la Sociedad Peruana de Inventores, me dijo: «Oye, Hernán, ¿qué pasa si por casualidad te ganas un premio?». Saqué una de esas fotos pasaporte que tenía y le dije: «Mira, agarra esta foto y se las das al suizo. Él me dijo que con la foto bastaba». Y me regresé a Lima.

El domingo en la mañana suena el teléfono y me dicen: «Hernán, no lo vas creer, te ganaste la medalla de oro en la Exposición

Mundial de Inventos de Suiza». Y viva el Perú, y felicitaciones. Entonces dije: «Perdón, cubetita linda, por haber dudado de ti, ahora sí la voy a hacer. Ahora hay que patentar esto en los Estados Unidos». Me fui a un estudio y me dicen que debía pagar \$ 20 000 dólares por patentar. Conversé con unos diseñadores en Nueva York y me dicen que mi invento era muy bueno y querían presentarlo a dos compañías. Una vende diez mil millones de dólares y la otra vende mil millones de dólares. Yo quiero trabajar con la empresa chica, les dije. ¿Por qué? Porque el grande no me va a hacer caso, el segundo siempre quiere ser el primero, yo me voy con el segundo. Me senté con ellos y me dijeron que les encantaba mi cubeta, pero que no era un producto para el mercado mundial, que era un gran invento pero hay que trabajarlo, diseñarlo mejor, escoger colores e invertir como cincuenta mil dólares, además de la patente. «¿Te parece un buen invento?», pregunté. —Sí, buenísimo, contestaron. Entonces hagamos algo: Tú pagas todo y cuando me lleguen las regalías me descuentas. Se rieron y me aceptaron.

Hicimos la patente y el diseño, pero me hicieron algunas observaciones. Una de ellas fue que la cubeta se abría solo por un lado, entonces hicimos que abriera por ambos lados. También se fabricó con polietileno fino para que los hielos no se pegaran y finalmente se me ocurrió hacerlo en media luna para que los hielos salgan más fácil. Así pasamos de un invento a un producto de calidad global. Este producto fue presentado en una feria en Chicago y el único invento que salió en el periódico fue la cubeta de hielos. «Ahora sí la hice», me dije. Luego, estábamos en la feria y un chinito se me acerca y me invita un café. «Tengo buenas noticias», me dice. Hemos hecho una venta, ¿cuántas cubetas crees que hemos vendido? En las últimas dos horas vendimos cien mil cubetas. En ese momento viene un *flashback* de mí correteando a Inca Kola y a Wong, y recién me doy cuenta que desde el Perú había inventado algo que podía servir para el mundo. No hacía falta una gran cosa. Me fui a un chifa y me tomé toda la cerveza del mundo con el chinito.

Cuando estaba en el chifa, ya después de varias cervezas, le dije al chinito que quería cambiar el contrato, y él me contestó: «Ya sabía que en ustedes, sudamericanos, no se puede confiar». —¿Qué te pasa, «cuñao»? Esto no te va a costar un centavo más. «¿Qué quieres?», me dice el chinito. Esto lo producen en China, pero en ningún sitio sale que este producto es peruano, quiero cambiar el contrato y que diga «Invented in Perú». «*Made in China*», pero «*Invented in Peru*» y en negrita, y un poquito más grande. Nos dimos la mano y el trato se cerró. Las ventas, quince años después, en octubre de 2014, eran 460 mil dólares. Esto es para vean que es real. No ha pasado en China, no es un libro, no es un comercial de televisión, esto me ha pasado a mí. ¿Por qué vengo a Huancayo a decirles esto? Porque no hace falta estar en Silicon Valley para tener inventos, no hace falta ser un ingeniero electrónico para tener inventos, no hace falta inventar la bomba atómica. Desde aquí, de Huancayo —enseño en la Universidad Continental—, ya tengo cuatro alumnos que tienen patentes. Anualmente, hacemos un seminario para que la gente invente cosas. Podemos encontrar aplicaciones para todo.

Caso 2: silla-cama para parto vertical

Cuando fui ministro de Salud, una de las cosas que me llamó la atención es que en el Perú había una alta mortalidad materna. Las mujeres se morían a la hora de dar a luz, mucho más que en Haití y Bolivia y eso que estos países son más pobres que el Perú. Entonces mandé a preguntar por qué sucedía esto y algunos médicos me respondieron que algunas señoras en las áreas rurales son ignorantes, que no querían ir a dar a luz al centro de salud, y había un altísimo grado de correlación entre dar a luz en un centro de salud y no morir. Si por definición una mujer va a un centro de salud, no va a tener problemas con una hemorragia y se va a salvar; si no va, se muere. Les contesté: «Miren, tengo 25 años como economista y conozco el país muy bien. No existe la ignorancia, eso es limeñocracia, ese es el pensamiento limeño que no entiende lo que pasa en el resto del país». Yo quería saber y mandé a mi gente para

saber por qué se morían las mujeres en Puno, en la zona central del Perú o Chumbivilcas, y me vinieron con varias respuestas: una era el idioma, a nadie le gusta dar a luz en finlandés; bueno, a una mujer aimara o mujer asháninka no le gusta dar a luz en castellano, no entiende, no habla. Segundo, es un problema dejar a los hijos durante uno o dos días para ir a la posta a dar a luz. Otra, con quién dejo a mis animales mientras voy a dar a luz. Y la última que me llamó la atención era «por qué no las dejaban dar a luz paradas o en cuclillas, las querían hacer echar para dar a luz.

Me puse a pensar y me di cuenta que durante los últimos 15 000 años las mujeres han dado a luz en cuclillas o paradas. Véase las imágenes, miren la pintura rupestre en Brasil de 10 000 años A.C., se aprecia a una mujer dando a luz parada; en Turquía, 6500 años A.C. otra mujer dando a luz en cuclillas; en Rumania, 5000 A.C., igual, en cuclillas; en Egipto, en cuclillas; en Chipre, en cuclillas; en Moche, Perú, lo mismo. Y en siglos posteriores siempre fue así.

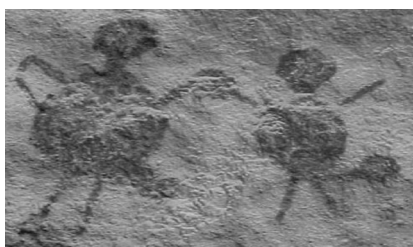


Figura n.º 3. Pintura rupestre en el Parque Nacional do Jaú, Estado de Amazonas, Brasil.

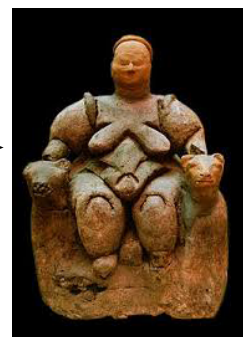


Figura n.º 4. Representación del parto en cerámico de la cultura moche

Figura n.º 5. Parto, estatua de terracota de Chipre, inicios del siglo V A.C.



Figura n.º 6. La Gran Diosa de Catalhöyük (Turquía)



En realidad lo que pasa, si se ponen a pensar, es que es contranatura dar a luz echado, es empujar al bebe hacia arriba. La posición natural, ergonómica, para dar a luz es en cuclillas o parada. Pero, ¿qué paso? Hace 450 años, un médico, Ambroise Paré, que hizo un tratado sobre cirugía en 1573, específicamente de una coliceptomía, inventa la cama con las piernas en alto y dice «esto también sirve para el parto complicado cuando no está encajado el bebé, es más fácil para el médico sacarlo». Pero, con el perdón de los médicos, por su comodidad, a partir de ese momento decidieron echar a todas las mujeres para que dieran a luz y contranatura. En realidad esta discusión se ha dado durante siglos, ha habido un movimiento en contra de dar a luz echado. Lo cierto es que las mujeres dan a luz echadas porque nadie les ha explicado que la mejor manera de dar a luz es en cuclillas, paradas o sentadas. Siempre ha habido instrumentos para dar a luz de forma natural.

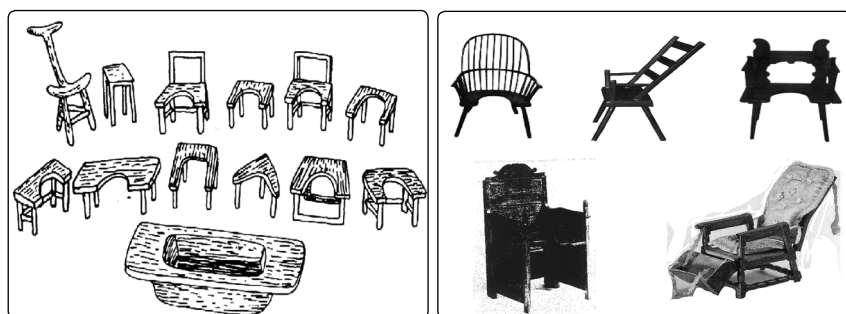


Figura n.º 7. Instrumentos para dar a luz

Quando fui ministro de Salud, di el Decreto Supremo n.º 014-2002-SA para la atención del parto vertical, con el cual si una mujer en el Perú quiere dar a luz parada o de cuclillas tiene el derecho a hacerlo en cualquier parte del país. Pero no quedó la cosa ahí y dije «si lo natural es dar a luz en cuclillas, lo natural no solo es para el Perú. La tasa de mortalidad materna bajó a 0 % en Santa Teresea, Chumbivilcas y en todo el Perú. Y fue posible porque las mujeres empezaron a ir a los centros de salud pues allí ya las dejaban dar a luz de manera natural.

Pero esto lo pensé para un área rural y me dije «en realidad yo debería hacer una silla-cama de parto vertical para las suecas». Cuando les explico a las mujeres europeas que la manera natural de dar a luz es en cuclillas o paradas lo van a entender y van a querer hacerlo así. Entonces se me ocurrió hacer una cama, pero busqué a alguien que produjera camas, Julian Lockett, me asocié con él y le mostré mi idea y patenté una silla-cama de parto vertical. Si el parto se complica se echa. Hace un mes ya la estamos produciendo en serie y hemos empezado a venderla.

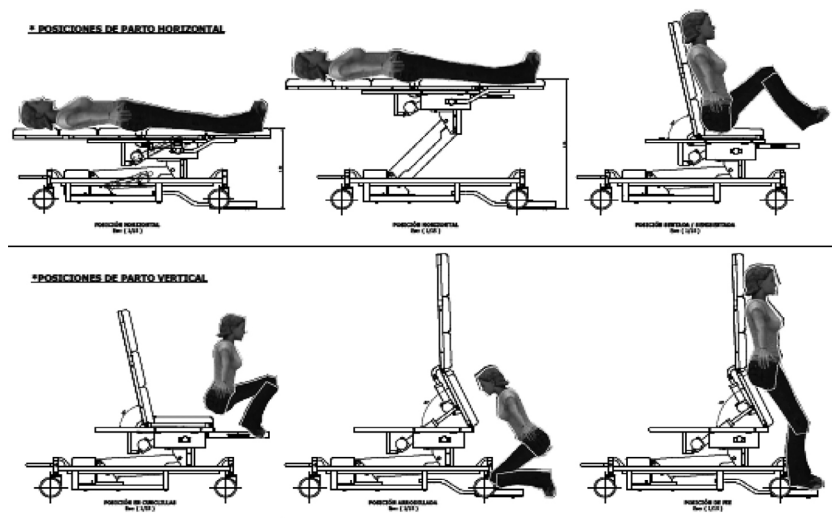


Figura n.º 8. Cama vertical

Caso 3. Lápiz

El último invento para enseñarles hoy es el de un lápiz. En el mundo se producen 14 000 millones de lápices al año y se hacen de madera. Debemos esperar, entre 10 y 13 años, a que un árbol crezca para ser cortado, y luego convertido en un lápiz, que es tajado y en dos semanas convertido en polvo. Yo he reemplazado la madera por algas. Estos lápices son producidos por algas cultivadas en Pisco, en el mar. Las producimos en tierra y las sembramos en el mar. Les aumenta el ingreso a los pescadores de Pisco en 46 %. El año pasado, contra la voluntad del Gobierno, seguramente,

me dieron el Premio Nacional Ambiental por este invento. Estos lápices son producidos por 400 mujeres en sus casas, mujeres mayores de 50 años que, de otra manera, no tendrían chamba. Les entregamos los kit, los producen y le damos trabajo. Esto, en lugar de cortar árboles, genera más oxígeno porque 60 % del oxígeno se genera en el mar y no en tierra. Pero, además, le estamos dando trabajo a la gente y lo más bonito es que me hace muy feliz a mí. Al final, después de utilizar el lápiz, se puede clavar este en la tierra, para que crezca un árbol porque hay semillas de aguaymanto en la punta. El eslogan de la compañía es por qué matar a un árbol si le puedes dar la vida a uno. Hace unos días hemos firmado con National Geographic para vender los lápices en Estados Unidos y, como siempre, dice: «Hecho en el Perú, Inventado en el Perú».

Todas estas historias son para demostrarles que cualquiera puede inventar cosas, cualquiera. Si lo que queremos es pasar a la siguiente etapa del desarrollo del país en el que no dependamos solamente de las materias primas, nosotros tenemos que entender que la creatividad es parte de nuestra cultura. Somos un pueblo milenario, 5000 años de historia, que tiene en su ADN la posibilidad de crear. Yo vine aquí para dar un testimonio, como yo hay un montón de peruanos que están enganchados en este movimiento que yo quiero llamar «Inventado en el Perú». Yo quiero que Huancayo y el centro del Perú sean un foco de creatividad, ya lo es, y les digo —le voy a hacer el comercial a la Universidad Continental— aquí estamos haciendo patentes y podemos hacer negocios de nuevo de Huancayo para el mundo. No cometan los errores que cometí yo al tratar de venderle a Wong o a Inca Kola. Es posible vender de Huancayo al mundo.

Muchas gracias.

Razones para invertir en la zona centro del país

*José Antonio Contreras Rivas**

Buenas tardes. Agradezco la invitación de los directivos de la Cámara de Comercio Huancayo y al Dr. Luis Calmell del Solar.

Como presidente de la Asociación de Centros Comerciales, quería iniciar esta conferencia contándoles una anécdota. Ayer se me acercó una señora de productos Bonanza, que queda en el distrito de Apata. Ella me decía: «Quiero participar del centro comercial cuando se inaugure». Entonces, me acordé que hace, más o menos diez años, cuando desarrollamos un centro comercial en Arequipa, visitamos la fábrica de chocolates La Ibérica; esta fábrica tenía años produciendo chocolates de excelente calidad, pero no había tenido ninguna posibilidad de crecer en centros comerciales. Tuvimos la oportunidad de convencerlos, era una familia muy conservadora, la familia Vidaurrazaga, y ellos estaban convencidos de solo quedarse en Arequipa. Actualmente, están en los principales centros comerciales del Perú, están en los aeropuertos y con mucho éxito. Espero también que Bonanza pueda tener ese camino que los centros comerciales le señalan como plataforma de negocios y creo que eso es un buen ejemplo a imitar.

En la tabla n.º 1 se aprecia el producto bruto del Perú, el producto bruto de la zona centro y el producto bruto de la región

* Licenciado en Administración en la Universidad del Pacífico, y graduado en Administración de Empresas por la misma universidad. Ha sido presidente financiero de Hyundai Perú Automotriz S. A., gerente financiero de la Incubadora La Cabaña S. A., gerente de administración y finanzas de la Embotelladora Norandino Coca Cola, fue jefe de finanzas de la Compañía Molinera del Mantaro S. A. Actualmente es presidente de la Asociación de Centros Comerciales y de Entretenimiento del Perú y miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Marketing de la Universidad del Pacífico.

Junín. Las cifras muestran que en el año 2009 hubo una caída muy fuerte, producto de la crisis que pasamos ese año; una crisis global, mundial, muy parecida a la actual, pero no con tanto impacto. El Perú ha venido creciendo 8,5 %, 6,5 %, 6 % y 5,8 % en el 2013; sin embargo, la región Junín viene creciendo muy similar y un poquito por debajo del año 2013.

Tabla n.º 1. Producto bruto interno 2008-2013 (var. % real)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Perú^{1/}	9.1	1	8.5	6.5	6	5.8
Zona Centro^{2/}	9.1	-1.2	2.3	4.8	6.8	5.2
Junín	8.5	-9.1	5.2	5.3	6.8	3.7

1/ Los datos a nivel nacional corresponden al producto bruto interno, constituido por el valor agregado bruto, derechos de importación y/o impuestos

2/ Zona Centro Áncash, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín y Pasco.

Fuente: INEI

Centros comerciales: una industria en crecimiento

El gráfico n.º 1 muestra la evolución de los centros comerciales. La primera incursión de un centro comercial en provincias fue en Piura en el año 2003; en esa ciudad se abrió Plaza del Sol, desarrollado por el Grupo Romero. El siguiente fue el Real Plaza en Chiclayo, el año 2006. El primer centro comercial como miembro de la ACCEP fue Plaza del Sol en Piura, luego el de Chiclayo y el tercero en el 2007 en Trujillo. En los años siguientes, en el 2008, se inauguraron el Real Plaza y Plaza del Sol en Huancayo e Ica,

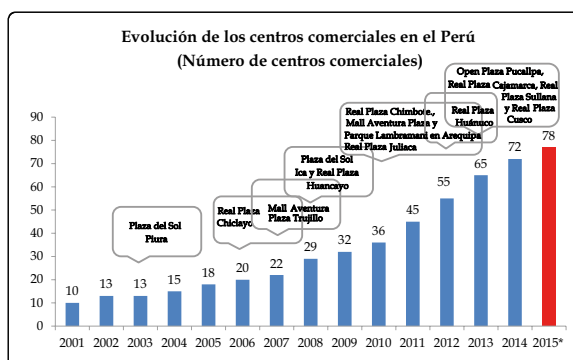


Gráfico n.º 1. Evolución de los centros comerciales

respectivamente; en el 2010, se abren Real Plaza en Chimbote, Aventura Plaza y Parque Lambramani en Arequipa y Real Plaza en Juliaca. Ese es el desarrollo que ha tenido la industria en provincias. En Huánuco se abre Real Plaza en el 2012; luego en el 2013 se aperturan Open Plaza Pucallpa, Real Plaza Cajamarca, Real Plaza Sullana y Real Plaza Cusco. En el 2014, abrieron Open Plaza Huánuco y Open Plaza Cajamarca. Esos son los primeros centros comerciales en algunas ciudades importantes.

En el año 2001, había diez centros comerciales, esperamos cerrar con 78 en el 2015. Esto es una evolución tremenda en el aspecto de crecimiento de centros comerciales. Aún estamos bajos a nivel de Sudamérica y a nivel de América Latina, pero hemos podido despertar la confianza en los inversionistas, de que este es un sector pujante que necesita crecer, el sector comercio.

Las visitas mensuales a los centros comerciales ha sido 36 millones de visitas en el 2002; en el 2013 se registró 43 millones; en el 2014, 52 millones, y llegamos al 2015 con una estimación de 55,6 millones de visitas, el promedio anual de visitas es 15 %

En el año 2008, se han facturado 2290 millones de dólares. Para el año 2015, esperamos que esta cifra sea cercana a los 8000 millones de dólares. Es un crecimiento promedio de 18 %. Esta es una cifra muy importante porque significa que el sector sigue creciendo y es parte dinámica del crecimiento del país.

Las inversiones anuales que se hacen en centros comerciales no ha disminuido, a pesar de la desaceleración de la economía; se mantienen por encima de los 350 millones de soles. En el año 2012, hubo 309 millones, pero en el 2013 se compensó con 417 millones. Actualmente se han construido y se están construyendo centros comerciales, primer y segundo semestre del 2015, en Lima y en provincias, Megaplaza en Lambayeque, Megaplaza Express Jaén en Cajamarca, Mall Aventura Plaza Cayma en Arequipa y Open Plaza en Huancayo.

Generación de empleo

Los centros comerciales contribuyen a la creación de fuentes de trabajo y a la generación de empleo formal en las ciudades donde se asientan. Dependiendo del tamaño y público objetivo de un centro comercial, este puede contar hasta con 386 locatarios y emplear a más de seis mil personas

En el caso de Open Plaza de Huancayo hay una generación, durante y después de la construcción, de 3500 empleos permanentes. Si uno multiplica la cantidad de centros comerciales vigentes por esa media, nos da una cifra muy importante de 2 millones 850 mil puestos formales; esto significa 12 % de la Población Económicamente Activa (PEA). Es una manera de enfocar lo que significa el sector de centros comerciales para la economía formal del país.

Cambios en el valor de las propiedades

Es importante destacar la plusvalía, es decir cómo ha ido cambiando el valor de las propiedades una vez establecido el centro comercial. Las propiedades más próximas a los centros comerciales tienen un valor promedio mayor (+ 30 %) que aquellas que se encuentran más distantes. Por ejemplo, las viviendas cercanas a los centros comerciales Jockey Plaza y Mega Plaza, de acuerdo a una información recogida, han incrementado su valor en 80 % y los negocios, 100 %. Esto es una realidad, es decir, cada vez que se establece un centro comercial en una ciudad, las propiedades alrededor se valoran mucho más. Y esto también es una buena noticia para las municipalidades que, a su vez, tienen que cobrar rentas e impuestos prediales y arbitrios.

Gasto del consumidor

Veamos en el gráfico n.º 2 cómo ha ido comportándose el gasto del consumidor desde la década de 1950 hacia adelante. Usualmente, el gasto del consumidor resiste más, pero no se escapa a los ciclos

económicos. Vemos cómo ha ido cambiando desde las décadas de 1970 y 1980, cómo ha ido pasando la crisis de los años 1990 y cómo hemos venido creciendo desde el año 2000 hacia adelante. Con crecimientos del orden de 6 % en los últimos diez años.

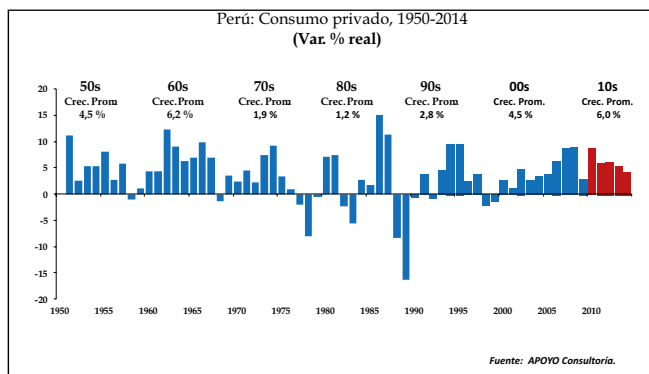


Gráfico n.º 2. Gastos del consumidor.

Las ventas de las principales empresas vinculadas al consumo han ido creciendo. Durante la última década, el sector consumo mostró resultados envidiables en términos de crecimiento de ingresos. El crecimiento del 2004 al 2009 fue 11 %, mientras que el del 2010 al 2014 fue 8 %, producto de todos estos choques externos que tenemos y también de la inversión que se necesita, tanto en el sector público como privado.

El gasto del consumidor ha ido cambiando en el Perú urbano. El gasto anual de 2010 a 2014 cambió en miles de millones. El crecimiento del gasto en hogares ha pasado de 99 mil millones a 130 mil millones, en un crecimiento de 7 %. Esto lo veíamos en las exposiciones anteriores, específicamente la de Gabriel Amaro, cómo ha disminuido la pobreza y en aras de crecer la clase media.

¿De dónde viene la plata? La plata viene del empleo, de la masa salarial. Del 2010 al 2014, se ha crecido en miles de millones en masa salarial, de 107 000 millones a 157 000 millones, 10 % de promedio anual en crecimiento. La masa salarial representa el número de trabajadores ocupados por el salario promedio, esto es declaración formal, no incluye toda la parte informal. Esos nú-

meros son respaldados por la gente que está ganando dinero en la economía.

Los sectores que más están creciendo, con más de 7 %, son educación, transportes, alimentos, restaurantes y combustibles; por debajo de este porcentaje están los sectores salud, entretenimiento, muebles, vestido y calzado, equipamiento del hogar y alimentación dentro del hogar. Hay un crecimiento muy importante también en el rubro restaurantes, producto de la mejora de la gastronomía local y nacional.

El gasto anual ha pasado de 14 000 millones a 19 000 millones en los últimos cuatro años, 8 % de crecimiento anual. Es una buena noticia, los rubros que se diferencian en la economía, el sector comercio viene pujante.

La alimentación fuera del hogar es el segundo rubro con mayor crecimiento, como parte del gasto anual. Según Perú Top Apoyo y Consultoría, las ventas en los principales restaurantes han cambiado, en el 2010 representaban 1054 millones, en el 2013 creció a 1888 millones de soles. En este momento este rubro está duplicando sus cifras en ventas.

El ingreso en hogares también ha aumentado; ha pasado de 1 575 000 hogares a 2 345 000 hogares con mayores ingresos de S/. 3000 nuevos soles mensuales; es decir 800 000 hogares han pasado a esta nueva cifra. Representa casi 40 % del total de hogares urbanos. Es ahí donde los centros comerciales van, acuden, es el foco que debemos atender. Gente que está saliendo de la clase C y D y pasando a la clase media. Esto es parte de la disminución de la pobreza que hemos hablado, producto del crecimiento y producto de más empleo.

Cerca de un tercio de hogares urbanos pertenece a los sectores de menores recursos D y E; 94 % pertenece a la clase A y así sucesivamente. Hasta el año 2013 hemos crecido 6 %. ¿Cómo serán los próximos años? En el 2015 esperamos crecer 3,4 % y en el 2016, 3,3 %, considerando los efectos del fenómeno de El Niño.

En América del Sur, vemos que del millón de habitantes, Perú representa 2,3 %; está por debajo de Ecuador, que tiene 4,3%; por debajo de Colombia, que representa 3,7%, y por debajo de Argentina. Tenemos mucho trecho por avanzar. Hay mucha oportunidad y muchas limitaciones en esta industria, como, por ejemplo, los elevados costos de los terrenos, las vallas burocráticas que hay que salvar en todas las municipalidades, los temas de licencia que contribuyen a que esto no sea mucho más dinámico.

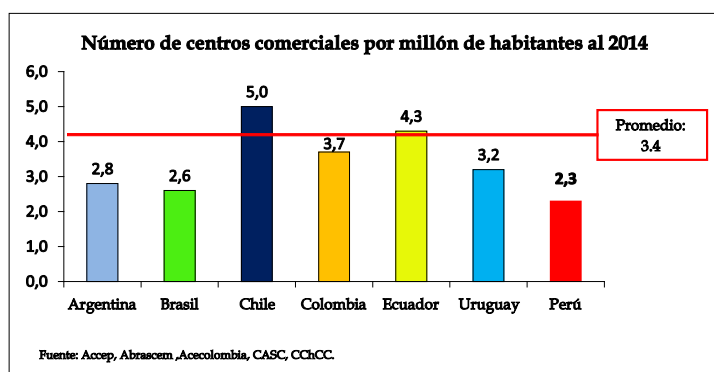


Gráfico n.º 3. Número de centros comerciales por millón de habitantes al 2014.

En la tabla n.º 2, se muestran las inversiones que se han declarado para la región Junín; básicamente, los proyectos son de electricidad con inversiones de 184 millones de soles como el proyecto de la Hidroeléctrica Marañón. Esto es parte de lo que necesita la región Junín y otros proyectos como este que permitan un mejor desarrollo y crecimiento tanto de la región Junín como para todo ciudadano.

Soy el gerente general de Open Plaza y represento al Grupo Falabella, que tiene marcas como Tottus, Sodimac, Saga Falabella y el Banco Falabella. La historia de la empresa empezó el 2004, en un centro comercial en San Miguel; el 2006 en Atocongo; el 2007 en Chiclayo; el 2008 en Trujillo; el 2010 en Angamos y en Piura; el 2013 en Pucallpa; el 2014 en Huánuco y en Cajamarca. Esta es parte de la historia de cerca de diez centros comerciales en estos últimos 10 años. El Open Plaza de Piura ya va por su tercera ampliación, porque se generan movimientos en los que los consu-

Tabla n.º 2. Junín: proyectos en construcción para el periodo 2015-2016¹

Sector	Proyecto	Empresa	Inversión ²	Ubicación	Estado	Inicio de construcción	Fin de construcción, según AC
Electricidad	Central hidroeléctrica Marañón	Hidroeléctrica Marañón	184	Junín	En construcción	2015	2017
Electricidad	Central hidroeléctrica La Virgen	La Virgen	107	Junín	En construcción	2015	2016
Electricidad	Central hidroeléctrica Carpapata III	Generación Eléctrica Atocongo	52	Junín	En construcción	2014	2016
Electricidad	Línea de Transmisión Friaspata-Mollepata	Consorcio Transmanta-ro (ISA)	25.9	Huancavelica, Ayacucho, Junín	En construcción	2016	2017
Hydrocarburos	Sistema de abastecimiento de GNC YGNV a ciudades de la sierra	Graña y Montero Petrolera (GMP)	14	Junín, Huancavelica, Ayacucho, Apurímac, Cusco, Puno	En construcción	2014	2015
Infraestructura terrestre	IIRSA Centro-Tramo II	Consorcio Desarrollo Vial del Perú (DevianDes)	126	Lima, Junín, Pasco	En construcción	2014	2017

1/ Actualizado a agosto del 2015.

2/ En caso de que el proyecto se ejecute en más de una región, el monto mostrado equivale a la inversión total del proyecto.

Fuente: Ositran, Osinergmin, empresas, APOYO Consultoría

midores piden, a través de sus comportamientos, mayores ofertas, mayor entretenimiento, más y mejores restaurantes y más servicios. Tottus y Sodimac no tienen una tienda departamental, pero generan una rápida compra porque permiten una visita rápida.

En Huancayo tenemos la oportunidad de contar con un nuevo centro comercial moderno que mejore la oferta actual. Con nuestro proyecto, en la av. Ferrocarril, queremos llegar a tener 80 000 m² de GLA, que es el área rentable de un centro comercial, lo que se alquila a las tiendas. Nosotros, como centro comercial, solo manejamos estacionamientos y las áreas comunes. Proyectamos invertir cerca de 280 millones de soles y queremos albergar a 130 locales comerciales. El Open Plaza de Huancayo generará un total de 3500 nuevos empleos, 2000 en la etapa de la construcción y 1500 en la etapa de operación, tanto en las tiendas, en seguridad, en mantenimiento, en la playa, policías, etc. Es una nueva inversión, es un centro comercial que va a cambiar la dinámica comercial de la ciudad de Huancayo. Creo es una de las razones por las cuales hemos venido a invertir; creemos que es un proyecto que va a completar y va a permitir que el ciudadano, el consumidor, elija y prefiera el mejor centro comercial, las mejores tiendas, las que le dan los mejores productos, los mejores precios, las mejores garantías; que permita que el público y el consumidor de Huancayo pueda regresar a encontrar y elegir el mejor centro comercial.

Muchas gracias.

La inversión en la zona central del país

*Dennise Miralles Miralles**

Buenos días. Les envío un saludo de nuestro director ejecutivo. Yo soy representante de ProInversión (Agencia de Promoción de la Inversión Privada), ente que se encarga de promover el país como destino de la inversión internacional, teniendo en cuenta los diferentes proyectos que hayan identificado los distintos sectores del Gobierno para la inversión nacional y para mejorar el clima de inversión. Parte de nuestras tareas es promover que la inversión privada sea una labor realizada también a nivel regional y local.

Les voy a contar un poco sobre la brecha de infraestructura y por qué es importante la inversión privada. Según estudios recientes de varias instituciones académicas sobre diferentes sectores que tenemos en el país, recopilados por la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN), existe una brecha de infraestructura que ascendería a 88 000 millones de dólares, que es 33 % de lo que se proyecta del PBI en 10 años (entre el 2012 y el 2021) (véase tabla n.º 1). Tenemos una brecha de infraestructura alta. Nuestra población necesita el desarrollo de infraestructura y la prestación de servicios para que pueda ver colmada sus necesidades.

Por otro lado, tenemos el presupuesto público, que es el dinero producto de la recaudación de los impuestos, dinero que se recauda y se distribuye de manera nacional, regional y local para

* Directora (e) de Inversiones Descentralizadas de Proinversión. Ingeniero economista por la Universidad Nacional de Ingeniería, Magíster en Economía con especialización en Políticas Públicas y Tributación por la Universidad Nacional de Yokohama de Japón. Tiene más de quince años de experiencia profesional en el sector público en temas relacionados con la administración tributaria, política tributaria, descentralización fiscal y promoción de inversiones descentralizadas.

que las autoridades financien la construcción de infraestructura y prestación de servicios públicos. En esa misma línea del estudio mencionado, se midió el presupuesto público entre los años 2012 y 2016 y se comparó contra esa brecha de esos años para ver cuán suficiente era ese presupuesto público para satisfacer la necesidad de infraestructura. Lo que se obtuvo es que el presupuesto público solo cubriría 33 % de esa brecha medida. Por lo tanto, creemos que no es suficiente para cubrir la necesidad de los peruanos en la provisión de infraestructura y de servicios públicos.

Tabla n.º 1. Brechas de infraestructura 2012-2021 (en millones de dólares)

Fuente	Sector	Brecha (millones de US\$)	%
Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico	Telecomunicaciones	19,170	21,8 %
	Banda ancha	11,852	
	Telefonía móvil	4,973	
	Telefonía fija	2,345	
	Agua y saneamiento	5,335	6,3 %
	Agua potable	1,569	
	Alcantarillado y tratamiento de aguas servidas	3,766	
	Infraestructura hidráulica¹	8,682	9,9 %
Instituto de Regulación y Finanzas de la Universidad ESAN	Transporte	20,935	23,8 %
	Redes viales	12,791	
	Ferrocarriles	7,308	
	Puertos	708	
	Aeropuertos	128	
	Energía	32,987	37,5 %
	Electricidad	32,297	
	Hidrocarburos	690	
	Salud^{1,3}	478	0,5 %
	Educación^{2,3}	389	0,4 %
Total	87,975	100,0 %	

Fuente: «Por un Perú integrado: Plan Nacional de Infraestructura 2012-2021». Elaboración: AFIN

1) La brecha en el sector salud corresponde a infraestructura para atención primaria solamente.

2) La brecha en el sector educación corresponde a infraestructura básica solamente.

3) La brecha de inversión en infraestructura comparable con la brecha calculada por encargo de AFIN al 2008 es de US\$ 78,426 millones sin considerar los sectores infraestructura hidráulica, salud y educación.

Tabla n.º 2. Brechas de infraestructura y proyecciones del presupuesto público en el quinquenio 2012-2016

	Brecha (US\$ MM)	Presupuesto Público proyectado (US\$ MM)	Cobertura de brecha al 2016	Equivalencia de brecha
Riego	653 1/	585	90%	Implementación de 1.3 MM has. con infraestructura de riego y rehabilitación en infraestructura de riego de 214 162 Has.
Salud	1 056 1/	812	77%	Rehabilitación de EESS actuales por US\$ 212 MM y la construcción de 3 500 Centros Médicos (código SNIP 12846)
Carreteras	11 000 2/	7 480	68% 3/	Ejecución de 7 270 km de carreteras pavimentadas
Educación	8 557 1/	3 238	38%	Equivale a construcción de 32 000 colegios en zonas rurales (Código SNIP: 14768)
Ferrocarriles	2 415 4/	782	34%	Proyectos incluidos en el Plan de Desarrollo del sector
Cárceles	480 4/	109	23%	Construcción de 16 penales Piedras Gordas II, con una capacidad de 2 200 reclusos.
Saneamiento	6 306 4/	701	11.1%	Implica 7.9 MM de nuevas conexiones de agua potable y 6.6 MM de nuevas conexiones de saneamiento a nivel nacional.
Aeropuertos	571 4/	63	11%	Proyectos incluidos en el Plan de Desarrollo del sector
Electricidad	8 326 4/	580	7%	Equivalente a la instalación de 5 700 MW de potencia de generación, US\$ 1 072 MM invertidos en líneas de transmisión y 1.4 MM de nuevas conexiones urbanas y rurales.
Puertos	3 600 4/	4	0.1%	Proyectos incluidos en el Plan de Desarrollo del sector

1/ Brecha calculada sobre metas de cobertura en salud, educación y riego del 100%. Fuente: CIUP (2010).

2/ Brecha calculada al año 2016. Fuente: Ministerio de transportes y Comunicaciones (2012).

3/ La cifra tomada para la cobertura de brecha al 2016 fue tomada de la información provista por Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2012). De acuerdo con el Ministerio, el sector privado asumirá US\$ 3 612 MM del total, es decir, 32% de la inversión necesaria, mientras que el Estado cubrirá el resto (68%).

4/ Brecha calculada hacia el año 2018, salvo por el sector eléctrico: la información disponible permite una estimación hasta el año 2017. Fuente: IPE (2009)

5/ Brecha calculada al año 2016. Fuente: APOYO Consultoría

Por ello, es importante promover la inversión privada en nuestro territorio. Básicamente, señalo dos líneas: La primera línea es promover la inversión privada financiando o cofinanciando la ejecución de proyectos de infraestructura, que incluyan, además, la prestación de servicios públicos mediante un mecanismo denominado las asociaciones público-privadas. La segunda línea de acción que nuestras autoridades tienen la obligación de promover es dar las condiciones, el clima de inversiones necesario para que los capitales privados, sean internos o externos, asienten empresas en nuestras regiones y, por ende, generen desarrollo económico en provincias y distritos. El rol del Estado, para lograr esas dos líneas de acción, es un rol de fomento de la inversión privada, es dar un marco regulatorio que le dé predictibilidad a la inversión que se

asiente en nuestras localidades y brindar seguridad jurídica, que permita que este capital privado se quede y tenga un desarrollo notable en la región donde interviene. Además, parte de su rol es eliminar y reducir las barreras burocráticas y administrativas. Es importante que el Estado haga el esfuerzo por simplificar los procedimientos y deje libertad; así el negocio privado puede venir a una región. También es rol del Estado facilitar asesoría, apoyo y difusión a los privados para que realicen una inversión de forma adecuada.

Todo lo que se refiere a la promoción de la inversión privada tiene un marco normativo en el Estado, muy denso y bien integrado, que involucra no solo al gobierno nacional, sino también a los gobiernos regionales y locales. Todo esto no solo está en la Ley de Promoción de Inversión Privada, sino también en la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, la Ley Orgánica de Municipalidades y las normas que regulan la aplicación de asociaciones público-privadas.

Desde el Estado, ProInversión es la agencia encargada de promover la inversión privada; somos una agencia que brinda servicios a todos los niveles de gobierno; pero, principalmente, somos el promotor de las inversiones del gobierno nacional. Nuestro país es descentralizado y los gobiernos regionales y locales tienen la potestad y, además, la obligación de promover la inversión privada en sus jurisdicciones respectivas.

Los gobiernos regionales y locales tienen la obligación de conducir sus propios procesos de asociaciones público-privadas, de establecer y orientar los recursos necesarios para dar un clima de inversiones favorable en su región y para identificar aquellas trabas y distorsiones que impiden la fluidez en el ejercicio de la inversión privada. Para esto es importante que dentro del gobierno regional o los gobiernos locales hayan organismos que se encarguen de aplicar todas estas funciones, todas estas obligaciones que la ley establece. Básicamente, hablamos de tres órganos que debería tener todo gobierno regional o local: La Agencia de Fomento

de la Inversión Privada (AFIP), que es la que planifica, orienta, la que identifica las potencialidades de una región y, por tanto, prioriza la realización de determinados proyectos para atraer la inversión en ese tipo de sector donde se es productivamente fuerte. El Organismo Promotor de la Inversión Privada (OPIP), órgano ejecutor que da las directrices organizacionales para que se realicen los procesos de promoción de la inversión privada. Y un órgano más implementador, más técnico, el Comité Especial de Promoción de la Inversión Privada (CEPRI), que se encarga de realizar los procesos de asociación público-privada (APP) o de obras por impuestos.

Vamos a repasar qué son las APP. Voy a contarles algunas cosas que desde ProInversión hemos conducido con respecto a los procesos de APP.

En una asociación público-privada interviene un público y un privado; hay experiencias, hay conocimientos, hay equipos, hay tecnología, que son producto, normalmente, del accionar privado. El privado tiene que ser eficiente para mantenerse en el mercado; por lo tanto, invierte más recursos en desarrollar estos cuatro pilares que estoy mencionando; por qué el Estado no puede aprovechar ese estudio, esos recursos ya destinados para los cuatro pilares y usarlos para ejecutar los proyectos de infraestructura pública o de provisión de servicios públicos que tiene como obligación dar. Lo que busca una APP es tomar esos cuatro pilares con el objetivo de crear, desarrollar, mejorar, operar o mantener una infraestructura pública; también puede ser la provisión de un servicio público o el desarrollo de proyectos de investigación aplicada o de innovación tecnológica.

En resumen, por un lado está al Estado que posee los activos, tiene terrenos, infraestructura, colegios, hospitales, carreteras; tiene el activo; además, tiene la obligación de brindar servicios públicos, dependiendo del nivel de competencia de gobierno. Y por el otro lado, tenemos al privado que, producto de su experiencia en el mercado, nacional o internacional, ha desarrollado habilidades,

técnicas de eficiencia y tiene el financiamiento que —como vimos al inicio— el Estado no cuenta, porque no tiene los suficientes recursos para financiar lo que se necesita. Eso es la APP, junta estos dos puntos que tienen tanto el público como el privado y se elabora un contrato que está regido por un marco legal. En ese contrato se establece una colaboración eficiente que, además, ofrece un trato para el Estado.

No es dar una APP, concesionar la construcción de una infraestructura o la prestación de un servicio; no es regalarle al privado el bien público. Es cederle, temporalmente, al privado para que cumpla un nivel mínimo de servicio a un precio justo para el Estado. Es obligación de los funcionarios públicos que administramos estos concursos (regional o local) cautelar el trato que se establezca para que sea justo y correcto, y se asegure una prestación del servicio adecuada sin que se cargue innecesariamente al usuario una tarifa mayor a la justa. Además se realiza una distribución del riesgo. Cuando se construye una obra pública y pasa un desastre natural u otro imprevisto, quien tiene que encargarse de insumir más recursos y vencer ese imprevisto es el Estado. En el caso de una APP, cuando se le cede la construcción, operación o mantenimiento de una determinada infraestructura, es el privado quien se tiene que encargar, si hay algún imprevisto, de subsanar e invertir más recursos, siempre que se garantice el fin del trato, que es la prestación efectiva del servicio público. Por tanto, hay una diversificación de riesgo importante que debería aprovechar el Estado a través de este mecanismo de la APP. Además se tiene que asegurar la sostenibilidad del proyecto y garantizar que se dé un servicio de calidad. La mayoría de los sectores donde se promueven las APP son sectores regulados por órganos como el OCI, Sutran, Osinergmin, entidades que se encargan de regular no solo los precios, sino que el servicio que presta el privado, que tiene una concesión, sea con los estándares de calidad establecidos.

Ahora quiero resumir algunas experiencias de APP que se han dado en gobiernos regionales, ya que no todos lo han hecho,

pero hay algunas experiencias exitosas. Por ejemplo, una iniciativa privada que se desarrolló en Piura: un proyecto de etanol. El Gobierno Regional de Piura tenía un terreno vacío que no lo usaba para nada; este espacio no le daba ningún tipo de renta y corría el riesgo de ser invadido. Lo que se hizo en ese caso fue aceptar una iniciativa privada de poner, en 10 mil hectáreas, una planta de producción de etanol. El Estado, a través del gobierno regional, dio un valor agregado a ese terreno que no le producía ningún tipo de renta, le concedió a un privado el uso de ese terreno para que hiciera un negocio: la producción de etanol, y, producto de ese negocio, le daría una renta al dueño del terreno, en este caso el Gobierno Regional de Piura. Esa es una modalidad que constituye una APP, que tiene unos plazos, unos procedimientos establecidos, y que, tranquilamente, podría ser replicada o llevada a otra región del país.

Los otros tres proyectos de APP, conducidos por ProInversión y por encargo de los gobiernos regionales de Lambayeque, Arequipa y La Libertad, son el Proyecto Olmos, primera etapa, el Proyecto Majes-Sihuas y el Proyecto Chavimochic III. Para los tres casos, se diseñó un proyecto atractivo para el inversionista privado que garantizaba la prestación del servicio que quería lograr el Estado. Se convocó a competencia y se adjudicaron los proyectos y ahora ya están en ejecución. Esas son experiencias tangibles que les podría comentar.

Otras potencialidades

¿Qué más puede hacer una APP? No todo puede realizarse por APP. Recuerden que deben tener las características mencionadas, tienen que representar algo interesante para un inversionista privado, tiene que haber la oportunidad de generar un rédito controlado que asegure un trato justo para el Estado y que involucre la construcción, operación y mantenimiento de un determinado servicio público, dependiendo de la competencia del gobierno que promueva esa APP. En el caso de los gobiernos regionales, por

ejemplo, se pueden hacer centrales hidroeléctricas hasta un determinado monto de producción porque si son superiores depende del Ministerio de Energía y Minas. También se pueden hacer proyectos inmobiliarios, proyectos turísticos, carreteras, puertos, aeródromos, colegios, hospitales; en general, mucha otra infraestructura productiva que le puede dar valor a los activos del Estado y pueden mejorar la eficiencia de estos con la intervención de un privado. En el ámbito municipal, de acuerdo a la competencia de los gobiernos locales, se puede, mediante una APP, licitar la prestación, construcción, refacción y operación y mantenimiento de un determinado servicio como el funcionamiento de un mercado, camales, cementerio, registro civil, semaforización, estacionamiento vehicular. En general, cualquier tipo de servicio público que este nivel de gobierno quiera realizar.

Tabla n.º 3. Áreas con potencial de atracción de inversión privada (APP)

Ámbito regional	Ámbito municipal
Centrales eléctricas	Mercados de abasto
P. inmobiliarios (Techo Propio)	Terminales terrestres
P. turísticos (¿Infraestructura)	Mobiliarios públicos
Carreteras (de tráfico importante)	Camales
Puertos fluviales y lacustres	Clínica / Botica municipal
Aeródromos	Cementerios
Infraestructura productiva	Puertos fluviales y lacustres
Empresas de saneamiento	Turismo y recreación
Reforestación productiva	Seguridad ciudadana
Colegios	Control de ruidos / Control de gases tóxicos
Hospitales	Limpieza pública y R. sanitario
Etanol	P. inmobiliarios (Techo Propio)
Piscicultura	Registro civil
Palma aceitera	Empresas de saneamiento
	Semaforización / Señalización
	Estacionamiento vehicular
	Servicios higiénicos
	Gestión tributaria

ProInversión da asistencia técnica gratuita para identificar el potencial productivo y esos proyectos estratégicos que, como región o gobierno local, quiero promover mediante las APP u obras por impuesto. Nosotros les damos esta asistencia técnica a los funcionarios de los gobiernos para facilitar su trabajo. Hay metodología, tenemos cierta experiencia que podemos volcar hacia ellos. También brindamos asistencia técnica en el fortalecimiento institucional, les decimos qué tipo de estructura orgánica podría ser más adecuada para su institución y asegurar que todo el proceso de promoción de la inversión privada sea integral. Así como en asistencia en el fortalecimiento de capacidades, organizamos algunos talleres descentralizados para que ayuden a los funcionarios a entender la labor e importancia de por qué tengo que atraer la inversión privada y para que conozcan las normas y las puedan aplicar adecuadamente. Como un cuarto punto, también nos encargamos de promover y conducir los proyectos por encargo, como los tres últimos casos mencionados, el de los gobiernos regionales.

Proyectos en cartera para la Macrorregión Centro

Quería contarles qué proyectos tenemos en cartera en la región centro. Son proyectos del gobierno nacional y quizá conocen algunos de estos. Hemos identificado los que tienen ámbito de influencia en los seis departamentos que conforman la Macrorregión Centro. Tenemos el ferrocarril Huancayo–Huancavelica, que consiste en la refacción de 128 km de vía ya existente, pero además es una rehabilitación no solo de la vía férrea sino de 15 puentes ferroviarios, 38 túneles y algunas otras obras de drenaje, las cuales permitirán que la vía sea sostenible y tenga el menor deterioro posible. Es una inversión estimada en 200 millones de dólares y se estima que la fecha de adjudicación y todo el proceso de convocatoria sea en el segundo trimestre del año 2016. Además, tenemos el proyecto de obras de cabecera y conducción para el abastecimiento de agua potable de Lima, que es un proyecto que pasa por Junín y es autosostenible. La empresa que gane este proyecto va a encargarse de

hacer el recrecimiento de las represas de Pomacocha y Huallacocha Bajo, el túnel Trasandino, la Nueva Planta Potabilizadora, las líneas de conducción, líneas de interconexión y va a recuperar su inversión producto de la tarifa que le cobre al usuario final. Esta es una APP sostenible, cuando el privado recobra toda su inversión producto del cobro de tarifas. Una APP cofinanciada es cuando el Estado, a parte de la recaudación del privado, debe poner una inversión porque no es un proyecto vial. Esto se da más en casos de servicios públicos que son gratuitos como salud o educación donde no se le puede cobrar al usuario. Este proyecto demanda una inversión de 600 millones de dólares, el plazo de concesión está estimado para 30 años y la fecha estimada de adjudicación es el cuarto trimestre de este año 2015.

Otro de los proyectos que involucra a las regiones del centro y a las del sur es la masificación del uso del gas natural, el cual consiste en la concesión del diseño, financiamiento, construcción, operación y mantenimiento de todo el sistema de distribución de gas natural en siete departamentos. Se estima la inversión en 350 millones dólares, es una modalidad autosostenible, el plazo de concesión es de 32 años y la fecha de adjudicación prevista es el 30 de octubre de 2015.

La generación de fondos para el colegio Mariscal Cáceres, en la ciudad de Huamanga, distrito de Ayacucho, es otro proyecto que tenemos, distinto a los anteriores y similar a la experiencia del etanol en Piura. Este colegio posee un terreno y se ha hecho una iniciativa que está en evaluación, que consiste en un contrato de derecho de superficie sobre un área determinada. El inversionista privado va a tener el derecho de uso de superficie para desarrollar un centro comercial y la inversión es de 49 millones de soles. La retribución que tendrá el Ministerio de Educación, que es el dueño del terreno, por ceder el uso del terreno por una cantidad determinada de años, es un rédito estimado en el 10 % de los ingresos que reciba el que se adjudique el proyecto y, además, US\$ 1 por m² del área total otorgada en superficie. La fecha estimada de adjudicación es el segundo semestre del 2016; esto recién se está evaluando. Lo que se evalúa

en este caso es que sea un trato justo para el Estado. Los datos de retribución que tenemos son la propuesta del privado y el Estado tiene que evaluar esta propuesta y definir si es un trato justo. Cuando todas las áreas que se involucran en la evaluación de una APP den el OK (V.º B.º) a la propuesta o cambien las condiciones para un trato justo para el Estado y el privado lo acepta, en ese momento se otorga la APP. Si el Estado evalúa esta propuesta y considera que no es suficiente, la opción no se desarrolla.

Otro de los proyectos es el corredor económico central, que es una iniciativa privada cofinanciada y está en formulación. Al ser cofinanciada, demanda inversión del Estado, tiene que hacerse un proyecto de inversión pública. Esto involucra la concesión por 25 años de todo un tramo de la carretera que va por Tingo María, Huánuco, Cerro de Pasco, Ambo, Oyón, Churín, Sayán y Río Seco. El proyecto se estima en un valor de 456 millones de dólares y está en evaluación, aún no tiene fecha de adjudicación, porque hay que evaluar primero si es rentable y atractivo para el privado. luego se empezará el proceso de promoción.

El último proyecto que está en nuestra cartera y se está desarrollando en esta zona centro del país es la Promoción de los Colegios de Alto Rendimiento del Centro del Ministerio de Educación. Son cinco colegios de alto rendimiento; es una iniciativa privada cofinanciada, es decir también demanda recursos del Estado por un plazo de 21 años para la construcción, implementación, mantenimiento y operación de cinco colegios de de Alto Rendimiento en cuatro departamentos del país (Junín, Pasco, Huanavelica y Cusco) y el valor estimado para esta inversión son 128 millones de dólares y se estima que la fecha de viabilidad sea en enero de 2016 y a partir de ahí se realice el diseño del concurso de la APP y luego tendríamos un adjudicatario.

Esta es la cartera de proyectos que estamos promoviendo en el centro del país. Creemos que hay muchas perspectivas de crecimiento y queremos incentivar también a los funcionarios de los gobiernos locales y regionales, a los empresarios, a los estudiantes,

que sepan que ellos tienen el rol de promover activamente la inversión privada y, en este caso, pueden contar con ProInversión para el desarrollo de estas actividades

Obras por impuestos

Otro de los mecanismos que promovemos en ProInversión son las obras por impuestos. Se trata de un mecanismo que agiliza y hace más eficiente la ejecución de proyectos de inversión pública; además da la oportunidad a la empresa privada de ejecutar obras de infraestructura pública, invirtiendo directamente el Impuesto a la Renta, y a las entidades públicas la posibilidad de reducir la brecha de infraestructura en beneficio de la población. Tiene una reglamentación especial que permite la intervención de la empresa privada para que la obra se realice de una manera más rápida, y en esta coyuntura de escasos recursos tenemos a los gobiernos regionales y locales con bastantes quejas porque el canon se ha reducido. Obviamente, el canon está en función al precio de los minerales, y, al caer el precio de estos, también se reduce. Esta línea de financiamiento adicional es tener una obra hoy y pagarla con los recursos futuros del canon en varios años sin desfinanciar su presupuesto de los próximos años, porque el descuento que se hace anualmente es 30 % de lo que reciben por canon cada año. Quiere decir que tienen el 70 % restante para ejecutar la obra pública que ellos hayan previsto; la ventaja de esto es que quien gana aquí es la población: tienen una obra realizada hoy y que se paga con recursos futuros.

A la fecha, se han adjudicado 167 proyectos, mediante obras por impuestos, por un valor de 1697 millones de soles en diferentes regiones del país. En los últimos años ha tenido un crecimiento importante la aplicación de este mecanismo, pero este año nos está costando un poco porque, al haber nuevas autoridades y funcionarios, muchos se están demorando para tomar decisiones; pero creemos que esta situación va a revertirse en estos meses y nosotros estamos prestos para dar la asistencia técnica para que se concreten los proyectos y la población sea quien gane y pueda be-

neficiarse con proyectos de infraestructura contruidos de manera más rápida y eficiente.

Para finalizar, veamos los límites de emisión de CIPRL que tienen los departamentos del centro para ejecutar obras por impuestos. Primero tenemos la sumatoria de los gobiernos locales de Junín, donde todos sus gobiernos podrían ejecutar obras por impuestos por 133 millones de soles. Hay algunos departamentos que tienen más que otros, esto está en función al canon que reciben. En el caso de Huánuco, todos los gobiernos locales solo tienen 24 millones, pero hay otras realidades como las de Huancavelica y Junín. Los gobiernos regionales también tienen una dotación importante e incluso las universidades públicas también tienen recursos para ejecutar obras por impuestos, obviamente en los temas de su competencia, en la realización de pabellones, aulas, laboratorios, equipamiento y diferentes cosas que podrían ayudar a mejorar la educación en esta zona del país.

Tabla n.º 4. Límites de emisión de CIPRL 2015 para los departamentos del Centro (en millones de nuevos soles)

Departamento	Gobiernos locales	Gobiernos regionales	Universidades	Total
Junín	133.5	0	11.6	145.1
Pasco	195.6	29	17.1	241.7
Huánuco	24.4	1	0.3	25.7
Huancavelica	313.3	116	8	437.3
Ayacucho	206.7	104.8	4.6	316.1
Ucayali	359.2	177.3	17.9	554.4

Si tienen consultas, les recomiendo visitar la página web de ProInversión o acudir a las oficinas descentralizadas, por ejemplo, a Pasco que ve la zona centro. Pero, creo que, por el movimiento económico que tiene Huancayo y por la demanda de los servicios que ofrecemos, amerita abrir una oficina descentralizada también en esta ciudad.

Gracias.

Gestión ambiental para el desarrollo del Perú

*Víctor Cisneros Mori**

Buenos días, señores. Agradezco a la Cámara de Comercio de Huancayo por esta invitación.

Cuando se habla de inversiones, es inevitable tocar el tema ambiental, problemática que vive nuestro país en la actualidad. Todos los días los periódicos tocan el tema de las inversiones y el tema ambiental se encuentra desolado. Por eso me invitaron a hacer esta presentación, para mostrar qué estamos haciendo en Unión Andina de Cementos (UNACEM) para asumir el reto de una gestión ambiental apropiada. Les quiero adelantar que no nos consideramos un modelo de gestión ambiental todavía adecuado; estamos en constante mejoramiento; la perfección no existe, decimos internamente, pero esto no es motivo para no buscarla. Estamos haciendo muchísimo trabajo en gestión ambiental y les voy a mostrar el trabajo que hacemos en la operación de fabricación de cemento en las plantas de Atocongo en Lima y de Condorcocha en Tarma-Junín.

Gestión ambiental

La gestión ambiental es el proceso en el que todos estamos comprometidos para prevenir controlar, corregir, mitigar y compensar nuestras actividades. Todas las actividades de la humanidad

* Ingeniero químico de la Universidad Nacional de Ingeniería. Tiene una especialización en Materiales de Construcción de la Université de Liège de Bélgica y ha completado el Programa de Desarrollo Ejecutivo de la Universidad de Piura. Ha sido gerente de la Planta de Condorcocha-Tarma, Junín. Desde el 2012 se desempeña como gerente central de UNACEM.

tienen algún impacto ambiental, todas. Nadie puede decir que lo que hace no tiene impacto ambiental. Lo importante es que seamos capaces de prevenir, corregir, mitigar y, si es posible, compensar. Cuando digo compensación, no estoy hablando de pagar por contaminar; estamos hablando de tomar las medidas necesarias, como, por ejemplo, la forestación, para compensar las emisiones de CO₂ que hacemos a la atmósfera. El propósito está orientado al desarrollo sostenible, entendido porque nuestras inversiones, nuestras actividades, nuestros mejoramientos de planta, nuestro crecimiento para plantas de mayor capacidad, deben respetar el medio ambiente y en beneficio de la sociedad. Esas son las condiciones que nos hemos impuesto para sacar adelante un proyecto de desarrollo sostenible.

Misión y visión ambiental

La misión, que no refleja la misión de la empresa, sino que está referida, específicamente, al tema ambiental, es desarrollar la gestión ambiental de nuestras actividades priorizando la prevención y control de los impactos ambientales, cumpliendo con la normatividad legal ambiental, satisfaciendo a las partes interesadas, asesorando y capacitando al personal que nos permita asegurar la continuidad de nuestras operaciones y crear valor para nuestros accionistas, nuestros trabajadores y la sociedad en general.

La visión es de posicionamiento de la organización en el liderazgo de la gestión del desarrollo sostenible y en la prevención y control de los aspectos ambientales de nuestras actividades y proyectos industriales, mineros, energéticos y portuarios. Hoy en día, Unacem es una empresa que está en la Bolsa de Valores, hemos salido al extranjero, hemos hecho inversiones afuera. Para nosotros es muy importante que la imagen, la reputación de la empresa, se consolide; y tenemos el compromiso de seguir creciendo para ser mejores cada vez.

Lineamientos de gestión ambiental

Todas nuestras actividades empresariales están agrupadas en cuatro ejes o lineamientos de gestión ambiental, y en cada eje se han desarrollado programas de gestión de los diferentes aspectos ambientales enfocados hacia el desarrollo sostenible, acorde a la política nacional ambiental, que permita asegurar la sostenibilidad de nuestras operaciones industriales, mineras, energéticas y portuarias.

Estos cuatro ejes de gestión ambiental han sido establecidos en el Plan Nacional Ambiental del Ministerio del Ambiente. Antiguamente, nosotros trabajábamos con otras clasificaciones, pero nos hemos adecuado a esta clasificación: 1) Calidad ambiental, 2) Recursos naturales y culturales, 3) Certificaciones ambientales, y 4) Fortalecimiento de capacidades. En cada eje tenemos la gestión de las emisiones, cambio climático, gestión responsable del agua, gestión de la energía, gestión de residuos sólidos. Por ejemplo, en gestión de la energía, nuestras actividades son consumidoras intensivas de energía eléctrica y calorífica. Por eso es importante que hayamos hecho grandes inversiones en hidroeléctricas para atenuar, de alguna manera, nuestras emisiones. En la parte de recursos naturales y gestión de los recursos arqueológicos, las dos plantas están rodeadas de zonas que han sido espacios de culturas antiguas y tenemos que trabajar con mucho respeto para preservar los restos arqueológicos. Gestión de la biodiversidad, gestión de los suelos; en certificaciones ambientales tenemos instrumentos, proyectos e indicadores ambientales. Finalmente, el fortalecimiento de capacidades, que nos lleva a la capacitación sobre gestión ambiental a nivel interno y externo.

Eje 1. Calidad ambiental

En gestión de emisiones, tenemos que trabajar la calidad de aire, es decir medimos la calidad de aire de las zonas alrededor de la fábrica, medimos la cantidad de material particulado y los gases

existentes. Eso se llama ignición. En el siguiente punto tenemos el monitoreo de emisiones. Medimos las emisiones de nuestras chimeneas y tratamos de hacer una correlación o modelos de dispersión entre lo que se emite contra la calidad de aire que nos rodea. En todas las plantas tenemos estaciones de meteorología para medir, permanentemente, la temperatura, la humedad relativa y la velocidad de los vientos. También hay un estudio continuo y un trabajo de reducción de emisiones difusas y control de emisiones fugitivas; nosotros movemos muchos sólidos en la planta, entonces la tendencia es que en cada cambio de una faja a otra, de una canaleta a otra, en cada descarga, se genere polvo, y eso podría dar como resultado un ambiente de trabajo cargado de partículas que perjudicaría a los trabajadores.

En la parte final de cada etapa, tenemos equipos modernos (filtros de manga o electrofiltros-ELE) que nos permiten captar todo el polvo que está siendo arrastrado por los gases de proceso. Tenemos muchos depósitos de materiales que están abiertos. Tenemos un proyecto millonario de cerrar todas las canchas. Realizamos el monitoreo de las vibraciones; ambas plantas están al pie de sus canteras, hacemos voladuras de roca, de 100 000 mil a 150 000 mil toneladas cada voladura, con una tecnología de voladura de rocas que usa microrretardadores para controlar la vibración y verificar que esta no dañe a las casas de las poblaciones aledañas.

Asimismo, se ha implementado una faja ecológica subterránea, de 8,2 km, transportadora de material que va desde Conchán hasta Atocongo. Antiguamente, el movimiento de material entre el muelle de Conchán, un muelle privado nuestro, y la fábrica de Atocongo se hacía con camiones. Mover un millón de toneladas con camiones era difícil, ustedes se imaginan el tráfico, el tránsito, el peso, los riesgos y la emisión de CO₂ de estos camiones. Esta innovación nos permitió ganar el premio a la Mejor Inversión Ecológica el año 2013, premio otorgado por el Ministerio del Ambiente. También estamos desarrollando el Proyecto de los Namas. En el COP 20, el gobierno peruano se comprometió a

implementar los Namas (Nationally Appropriate Mitigation Actions), que son los instrumentos de política climática internacional destinados a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en los países en desarrollo y en desarrollo¹, y Perú es el primer país en comprometerse a cumplir. Entonces, el Ministerio del Ambiente se preguntó: «¿Con quién empezamos?». Y adivinen a quiénes involucraron, a los cementeros. Así que somos los primeros en implementar medidas de mitigación y de emisión a nivel nacional. Este proyecto debemos terminarlo a fines de setiembre, porque en diciembre se presentará en el COP² 21 en París.

Una manera de mitigar en 22 % las emisiones de GEI es fabricando cementos adicionados. Nuestros productos son el cemento Apu, el cemento 1PM, cemento 1p y cemento Atlas, que tienen adiciones de puzolanas o calizas que permiten que con la misma cantidad de clinker se obtenga más cemento. El reto es cómo hacer una adición sin afectar la calidad del producto; para eso recurrimos a normas de *performance* que nos miden el resultado y nos aseguran que la calidad pueda ser garantizada.

Estamos trabajando un proyecto a nivel de las empresas prestadoras de servicio de movimiento de la basura. En Lima se mueven 12 mil toneladas de basura por día; esa basura, debidamente clasificada, se podría quemar, a razón de unas 500 mil toneladas diarias. Es un proyecto ambicioso que queremos desarrollar en los próximos años. En Europa está prohibido depositar la basura en rellenos sanitarios y aquí todavía lo estamos haciendo. No sé dónde ponen la basura en Huancayo, pero es una tarea pendiente. Hace 10 o 20 años, las fábricas de cemento eran consideradas como el enemigo de la sociedad, ahora somos aliados. Eso empezó en la época de las vacas locas, esa plaga que hubo en Gran Bretaña en el año 2000; los gobiernos no sabían qué hacer con las vacas, era un tremendo problema. Las fábricas de cemento comenzaron

1 En www.cooperaciónsuizaenperu.org.pe

2 Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

a recibir a las vacas locas, a triturarlas y a quemarlas en los hornos cementeros. Un incinerador normal trabaja a 800 o 900 °C; nuestros hornos lo hacen a 1450 °C. Entonces tenemos esa posibilidad de contribuir y esta es una cosa extraordinaria, ojalá lo hagamos realidad. Aún no se ha establecido la normatividad para proceder con este tema, por ello es que está demorándose. Medimos la huella de carbono, quiere decir cuánto de CO₂ emitimos al desarrollar nuestras actividades: las de la planta, la de los proveedores, de los buses que transportan a los trabajadores, de los camiones que traen la materia prima. Hemos ingresado al programa GNR³, que es una modalidad de Federación Interamericana de Cemento-FICEM para medir cálculos ya reglamentados que se utilizan en todas las plantas de cemento del mundo.

Hacemos una gestión responsable del agua. En la planta de Condorcocha, nosotros tenemos el canal de regadío para las poblaciones y comunidades que pasa por el centro de la fábrica. Entonces es un compromiso para nosotros y el agua que tomemos no debe ir como afluente. Controlamos los afluentes, pero todo lo recirculamos y solamente se utiliza agua fresca para compensar la evaporación de las sistemas de enfriamiento. Igual pasa en Atocongo, y tenemos también el seguimiento de la huella hídrica. Hemos medido la huella hídrica de una bolsa de cemento y son 89 litros de agua por cada bolsa de cemento, y en realidad es baja porque si uno ve la huella hídrica de una taza de café, esta utiliza 140 litros de agua. En realidad es un muy poco lo que utilizamos de agua para hacer cemento, afortunadamente. Debemos respetar las plantas de tratamiento de aguas residuales en cada planta. En el caso de Condorcocha, hay una planta de oxidación y las aguas salen de una clase 3 que se utiliza para sembrar un bosque de muelle, pino, y eucaliptos. En el caso de Atocongo, hacemos biomasa.

3 Siglas del programa Getting the Numbers Right, base de datos administrada de manera independiente que registra datos sobre el desempeño en emisiones de CO₂ y consumo de energía de la industria cementera global. Consultado en http://www.ficem.org/pres/Brochure_GNR.pdf

Para realizar una gestión eficiente de energía, tenemos un proyecto de cogeneración de energía. Los gases del ozono salen aproximadamente a 300 °C a la atmósfera y generan problemas para bajar la temperatura y captarlos bien con los electrofiltros o filtros de mangas; por ello hemos desarrollado un proyecto que utiliza esos gases en la generación de energía eléctrica en turbinas; así como un proyecto para aprovechar el calor en el secado del carbón y la puzolana. Con respecto a las centrales hidroeléctricas, para el abastecimiento de energía de la fábrica de Condorcocha, ex Cemento Andino, tenemos dos centrales hidroeléctricas Carpapata I y Carpapata II, camino a San Ramón, y estamos en la etapa de construcción de la tercera planta que debe iniciar sus operaciones a mediados del próximo año. Además, como grupo corporativo, inauguramos el 2010 la central hidroeléctrica El Platanal, planta moderna que trabaja con las aguas del río Cañete y está en las alturas de Lunahuaná. Asimismo, realizamos un trabajo permanente de modernización de las plantas industriales.

Finalmente, en calidad ambiental, tenemos un programa de gestión integral de residuos, en el que se hace un trabajo continuo de segregación y separación de los residuos. Ustedes no se imaginan la cantidad de residuos que generan nuestras propias actividades, además de la basura industrial, como chatarra, madera y residuos domésticos. En cada planta hay más de mil personas trabajando, entre planilla propia y contratistas, por ello hemos instalado comedores, campamentos y oficinas. En el caso de Atocongo, se ha creado un programa de recicladores y se ha invitado a los recicladores de la zona para que se lleven los residuos ya separados (vidrio, papel, plástico, aluminio) y los utilicen en su beneficio. En Condorcocha, estamos iniciando un plan piloto de reciclaje con la población aledaña.

Los residuos peligrosos, de acuerdo a ley, se tienen que enterrar. En el caso de Atocongo, se entierran los residuos en el Relleno Sanitario de Portillo Grande, que está en Lurín, y en el caso de Condorcocha, se hace en el depósito de Chilca.

Asimismo, tenemos un proyecto de plan de compostaje. Todo lo que es residuo orgánico lo separamos para hacer compost y fertilizantes para las poblaciones aledañas.

El último proyecto es el monitoreo de los PCB⁴, componentes peligrosos que están en algunos aceites para transformadores. Hemos decidido, hace cuatro años, no comprar más aceites que tengan estos componentes porque al quemarse generan dioxinas y furanos. De todos modos, la ley nos obliga a hacer un monitoreo constante para verificar y confirmar que, efectivamente, no están presentes en los aceites que utilizamos en la planta.

Eje 2: Recursos naturales y arqueología

La propiedad minera o el título de propiedad que nos da el Estado para operar una mina, exige el respeto por la arqueología. En los lugares que encontramos restos arqueológicos, tenemos que hacer dos cosas: evaluación arqueológica para determinar si procede un Certificado de Inexistencia Arqueológica-CIRA o si es que se podría hacer un rescate arqueológico. Hicimos un estudio en la planta de Condorcocha que nos llevó a publicar un libro, inclusive hicimos un museo en el distrito de la Unión Leticia. Todos los proyectos que tenemos tienen un plan de monitoreo arqueológico. Por ejemplo, ahora estamos en Carpapata, donde obtuvimos un CIRA, que decía que no había ningún resto arqueológico; sin embargo, la ley nos obliga a hacer un plan de monitoreo arqueológico durante todo el proyecto, y allí están trabajando 4 o 5 arqueólogos, siguiendo, permanentemente, las actividades hasta que la planta esté terminada.

En gestión de la biodiversidad, hacemos monitoreos biológicos, gestionamos áreas verdes; tenemos un zoológico en Atocongo; en Condorcocha no lo tenemos porque hay unas alpacas que se pasean por todo lado y nos hemos acostumbrado a verlas. Tenemos una granja de cuyes y aquí hay una gran diferencia. En

4 Siglas de bifenilos policlorados.

Condorcocha, tenemos que vender los cuyes, porque todo el mundo los come. En cambio, en Atocongo, los regalamos porque la gente le hace muecas. El compromiso es que criamos los cuyes con siembras de la misma zona de la fábrica y se sirven en los comedores de la planta. Tratamos de recuperar diversas especies vegetales, por ejemplo, el proyecto de preservación de la Flor de Amancaes en Atocongo. Hay otro proyecto en el kilómetro 70 de la Panamericana Sur, que era una cantera y le vamos a hacer un plan de cierre el próximo año y, posiblemente hagamos, un desarrollo ecológico para entregarlo a la sociedad.

Tanto en las operaciones mineras, por la circulación de los equipos de movimiento de tierras, como en la planta, por los combustibles que utilizamos, monitoreamos permanentemente los suelos para que no haya ningún tipo de percolación hacia abajo.

Certificaciones ambientales. Tenemos instrumentos ambientales que nos permiten llevar a cabo nuestras actividades, desde el año 1993 nos guíamos con el Código del Medio Ambiente, posteriormente, en 1996 se dio la Ley del Impacto Ambiental. Cada actividad nueva que iniciamos debe tener un Estudio de Impacto Ambiental (EIA). Cada cinco años, de acuerdo a la normativa vigente, actualizamos nuestros estudios de impactos ambientales. Un EIA aprobado no nos da carta libre para trabajar siempre; por lo tanto, debemos actualizarlos y cada vez asumir nuevos compromisos y nuevos puntos de monitoreo. Debemos adecuarnos a las nuevas leyes que van saliendo.

Nosotros tenemos los tres sistemas de gestión: ISO 9000, gestión de calidad; ISO 1400, de gestión ambiental; e ISO OHSAS 18001, de seguridad y salud ocupacional. Básicamente, todos sirven para confirmar, para hacer el seguimiento de que estamos cumpliendo los compromisos de nuestros sistemas de gestión. Cuando uno se certifica en un sistema de gestión, asume el compromiso de mejoramiento continuo y estamos trabajando en eso, en ser cada vez mejores; estamos trabajando duro para lograrlo. Repito, no somos un modelo porque tenemos muchas deficiencias, pero estamos

trabajando todos los días para corregir y mejorar. Las políticas del sistema integrado de gestión, que tiene en cuenta todos los sistemas de gestión y las certificaciones de ISO 14001, abarcan las plantas de Atocongo y de Condorcocha.

Fortalecimiento de capacidades. Hay una permanente capacitación de la gente. Primero empezamos por casa, por nuestro personal, para sensibilizarnos e interiorizar el tema de la gestión ambiental; luego se incluye a los contratistas. Hacemos inducciones mineras, tenemos los programas «Marca la diferencia», «Recicla», «La hora del planeta». En «La hora del planeta», apagamos forzosamente las luces de la planta, lo cual es un problema porque en plena operación hay que colocar agentes de seguridad en todos los puestos para que no ocurran accidentes, pero lo hacemos de todas maneras.

Finalmente, hemos hecho inversiones ambientales de 116 millones de dólares entre 1997 y 2014 en diferentes sistemas: transporte ecológico, el muelle de Conchán, mejoras en la planta, el uso de gas natural. La planta de Atocongo es la única fábrica de cemento en el Perú que utiliza gas natural que viene directamente del *gate* de Lurín. Hasta el año 2013, nos supervisaba el Ministerio de Producción, a través de Produce; desde julio del 2013 nos visita el Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental-OEFA, organismo público, técnico y especializado, adscrito al Ministerio del Ambiente. Si hacemos comparaciones, en 8 años tuvimos 10 supervisiones de Produce; ahora en 2 años hemos tenido 30. Antes se multaba hasta con 10 000 UIT, ahora pueden hacerlo hasta con 30 000 UIT, que son 120 millones de soles, y que destruye a cualquier empresa. No es por evitar una multa que hacemos las cosas, tenemos que realizarlas porque debemos ser conscientes de nuestra responsabilidad en la gestión ambiental.

Lo que estamos haciendo para mejorar la gestión ambiental es fortalecer la estrategia a nivel organizacional; priorizamos las inversiones para mejorar el desempeño ambiental, por ejemplo

el cierre de las canchas de alimentación y las canchas de clinker, mejoramiento y cambio de los electrofiltros; actualizamos los instrumentos de gestión ambiental; realizamos auditorías de evaluación de cumplimiento legal y auditorías de cumplimiento de compromisos ambientales, e inspecciones internas. Asimismo, incentivamos la participación activa y proactiva de los trabajadores, establecemos la comunicación oportuna sobre nuevos proyectos y la mejora de los procesos, lo que lleva al empoderamiento de los supervisores en el tema ambiental y en el de seguridad. No podemos ponerle un vigilante a cada trabajador, queremos que este, con su ángel de la guardia, funcione y asuma sus responsabilidades, es la única manera de lograr los objetivos.

Una reflexión final: Tenemos a nuestro planeta en nuestras manos y de lo que hagamos dependerá. Todo lo que hagamos en la Tierra rebotará en nosotros, lo hagamos bien o mal. Así que seamos conscientes de eso.

Muchísimas gracias.

Impacto de la inclusión financiera en el desarrollo económico de la Macrorregión Centro y a nivel nacional

*Jorge G. Solís Espinoza**

Muy buenas tardes.

Quiero empezar esta ponencia señalando que el sector de microfinanzas cobra auge en el Perú en la década del ochenta en circunstancias, particularmente, especiales para el país, años en que se vivió una etapa de violencia política, por el terrorismo, de recesión económica, que desnudó una realidad lacerante para el país. El señor Mario Vargas Llosa, en el caso Uchuraccay, desnuda la realidad en el país; hablaba de un Perú real o formal y de un Perú marginal que no tenía, y aún no tiene, la presencia del Estado para atender los temas de salud, educación e infraestructura. Son precisamente las entidades microfinancieras, entre ellas las cajas municipales de ahorro y crédito, que emergen en los años ochenta y se constituyen en herramientas de desarrollo económico para el país, al darle la posibilidad a la gente que no tenía atención de la banca comercial, de la banca múltiple, de acceder a un crédito para realizar un emprendimiento.

Yo quiero señalar que, a pesar de lo mucho que se ha avanzado, todavía queda mucho por hacer. El índice global de inclusión financiera, según el FINDEX del Banco Mundial, señala que en el Perú 21 % de personas adultas tiene una cuenta de ahorros; en América Latina, 35 %; y en el mundo, 51 %. Aún queda mucho por hacer. Ahora bien, en el tema de créditos, las personas que tie-

* Presidente del Directorio-Caja Municipal Huancayo. Abogado. Exjefe de SUNARP. Asesor de empresas públicas y privadas.

nen acceso a un crédito no estamos tampoco bien; solamente 29 % tiene una cuenta de crédito en una entidad financiera y bancaria; y de este 29 % la gran mayoría posee una cuenta bancaria porque sus empleadores le abrieron una para pagar sus sueldos, pero no «transaccionan» con esta cuenta; simplemente, reciben su sueldo y, mes a mes, lo retiran para cumplir con sus obligaciones. Por ello, tenemos una tarea muy grande por hacer: afianzar la penetración financiera para seguir impulsando el desarrollo de nuestro país y el desarrollo de nuestras regiones.

Según Brookings, en su último ranking sobre inclusión financiera y digital, al año 2015, el Perú ocupa el puesto 17 entre 21 países analizados a nivel mundial; mientras que Chile y Colombia se ubican en el 6° puesto. Esto significa que aún hay una muy baja penetración financiera. El 71 % de la población no cuenta o no tiene acceso al sistema financiero.

Pilares de la inclusión financiera

Existen pilares que determinan la inclusión financiera. Uno de esos pilares es el acceso al sistema financiero, a través de agencias, de puntos de atención, de agentes corresponsales y de cajeros. Esta es una forma en que las entidades financieras tienen que estar físicamente cerca de los usuarios, entonces un pilar de la educación financiera es la accesibilidad. Es darle la facilidad, la posibilidad a los ciudadanos, a los pobladores, de acceder a un servicio financiero ya sea de créditos, de ahorros o de aseguramiento, que también es importante.

Otro de los pilares es el uso, porque no basta con que la población tenga acceso al sistema financiero, a través de estas agencias, de estos cajeros, sino que la población use estos servicios financieros y el uso está vinculado a la educación financiera, a la cultura financiera. Las entidades financieras tienen que trabajar en fomentar esta cultura financiera, crear conciencia en la población de que es importante acceder a los servicios financieros, que no

solamente son el crédito o el ahorro, sino también lo es el aseguramiento, que nos permite paliar y resolver las contingencias que se puedan presentar en el futuro para un ciudadano.

Otro pilar es la calidad, referida a que las entidades financieras deben ofertarle a los ciudadanos, a los pobladores, servicios financieros oportunos; servicios financieros rápidos, ágiles; servicios financieros que les permitan resolver sus problemas, que les permitan mejorar su calidad de vida, y no solo darles la posibilidad a los emprendedores, por ejemplo, de otorgarles un crédito, sino, además, de acompañarlos en estos emprendimientos como lo hacen las entidades microfinancieras, y, particularmente, la Caja Huancayo, que no solo bancarizan a las personas, a los emprendedores, a los empresarios, a los pequeños y microempresarios, sino también los acompañan en el proceso de inversión de ese capital semilla para que los negocios, los emprendimientos, sean exitosos. Esa es una responsabilidad empresarial de las instituciones financieras y, en este caso particular, de Caja Huancayo.

¿Cuál es la finalidad de todo esto? Buscar y lograr el bienestar de la población, dándoles la posibilidad a los ciudadanos de adquirir una vivienda, si esa es su necesidad; de comprar un vehículo; o emprender un negocio. Y que esta actividad que se emprenda sea una actividad exitosa, porque las entidades financieras no pueden caer en el error de sobreendeudar a los ciudadanos. En la actualidad, este es uno de los problemas que se está presentando y que tiene incidencia en la morosidad. Hay entidades que están dando financiamiento y quizá sobreendeudando a los ciudadanos; hay ciudadanos que tienen dos, tres, cuatro o cinco cuentas bancarias y a veces no pueden pagar estas cuentas y, lejos de ser una solución, una alternativa a los problemas de este ciudadano, el crédito se convierte en un problema, en una dificultad. Por lo tanto, la orientación del sector financiero tiene que estar destinada a darle una posibilidad a los ciudadanos de acceder al crédito para satisfacer sus necesidades y para lograr el bienestar. Con esto se busca mejorar la calidad de vida de los pobladores, de los ciudadanos.

El trabajo de las entidades financieras, el acceso al crédito y al financiamiento y a los servicios financieros, es muy importante porque contribuyen a dinamizar la economía y al desarrollo para lograr el bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos.

En el gráfico n.º 1 se puede observar cómo va la presencia del sector financiero en el ámbito macrorregional, cómo y cuánto hemos avanzado en comparación al año 2010. Podrán apreciar en la parte interior del primer círculo, que mide el porcentaje de los distritos que tienen acceso a puntos de atención, que la macroproyección para Junín es 20 % al año 2010; es decir 20,09 % tenía acceso a estos puntos de atención: agencias, agentes corresponsales, cajeros; y, en el ámbito nacional, 29,16 % tenía acceso a puntos de atención, o sea que estábamos por debajo del promedio nacional. A junio de 2015, en la macrorregión, 30,13 % de los distritos tienen acceso a puntos de atención; hemos avanzados sí, pero frente al promedio nacional estamos por debajo. El promedio nacional es 39,51 %, es decir nos falta todavía cubrir casi 70 % de distritos en la región Junín.

Se evidencia que, desde el 2010 a julio de 2015, se ha incrementado el número de distritos de la macrorregión que cuentan con acceso a algún punto de atención. El 30,15 %, es decir 135 distritos de los 448 distritos de la macrorregión cuenta con una alguna oficina, cajero corresponsal y/o cajero automático. De manera que todavía nos queda a las entidades financieras un camino muy largo por recorrer y nos falta avanzar en penetración financiera para darles esa posibilidad de contar con estos centros de atención a nuestros distritos en Junín.

El gráfico n.º 2 nos demuestra que de los seis departamentos que conforman la Macrorregión Centro, Junín, Ucayali y Pasco se encuentran sobre los índices de la macrorregión, y a nivel nacional. Por ejemplo, a junio de 2015, Pasco tiene 60,61 % de distritos con puntos de atención; en el último lugar, está Ayacucho con 19,27 %.

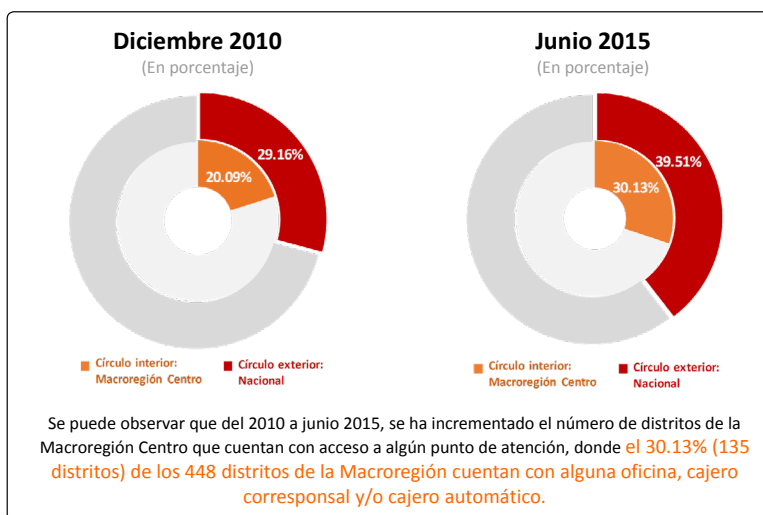


Gráfico n.º 1. Porcentaje de distritos que tienen acceso a puntos de atención

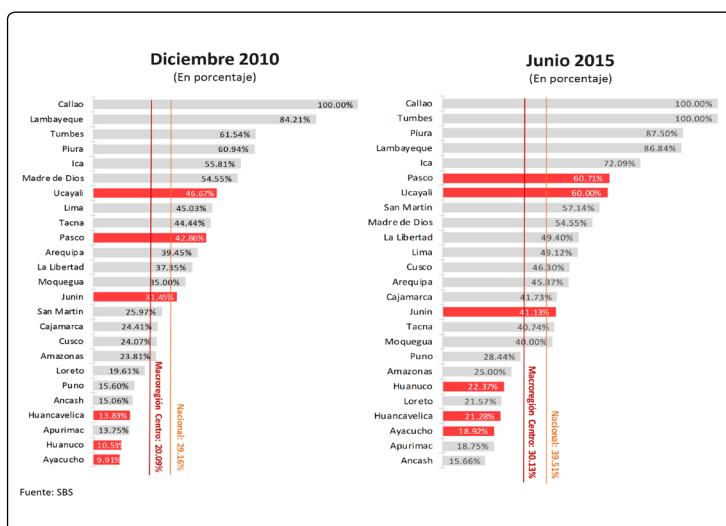


Gráfico n.º 2. Distritos con acceso a puntos de atención por departamentos

En la Macrorregión Centro, en el año 2010, se contaba con 49 puntos de atención por cada 100 000 habitantes adultos, esta cantidad se ha incrementando a junio de 2015. Ucayali y Junín son los departamentos que cuentan con más puntos de atención por cada 100 000 habitantes adultos, y se ubican sobre los indicadores de la Macrorregión Centro y a nivel nacional.

Actualmente 79 % de personas adultas en la Macrorregión Centro no tiene compromiso de deuda con ninguna entidad; en el 2010 el porcentaje fue de 82 %. Hemos avanzado, pero todavía existe 31 % de pobladores, de personas adultas, que no han sido bancarizadas, que no tienen acceso al sistema financiero, específicamente, a líneas de financiamiento de crédito.

Respecto a la relación entre pobreza versus deudores por cada cien mil habitantes adultos, los resultados arrojan que en la Macrorregión Centro 85 % de los adultos en los departamentos de Huancavelica y Ayacucho, regiones con mayores niveles de pobreza, no tiene compromiso de deuda con ninguna entidad. En las regiones con mayores niveles de pobreza ha penetrado menos el sistema financiero. Por eso tenemos la aclaración, donde penetra más el sistema financiero, donde hay más puntos de atención del sistema financiero, donde hay más deudores, la pobreza se ha reducido sustancialmente. Véase en la figura n.º 1 los quintiles de pobreza; en el primer quintil se encuentran los departamentos más pobres: Huancavelica, Pasco, Ayacucho y Loreto, y la explicación al porqué se encuentran allí es que tienen menos pobladores que han sido atendidos o que no tienen una línea de financiamiento, menos deudores por cada cien mil habitantes.

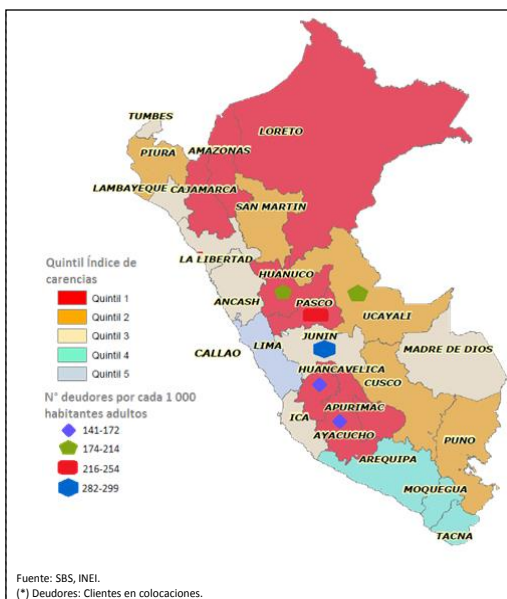


Figura n.º 1. Pobreza vs. deudores por cada mil habitantes adultos (a junio del 2015)

Hay una relación también de pobreza con la morosidad, pero acá sucede inversamente todo lo contrario, y tiene una explicación.

Huancavelica, Ayacucho, Huánuco y Pasco, a pesar de que son los departamentos con índices altos de pobreza, reportan índices de mora menores a 4,5 %. En Ucayali, 7,8 % incurre en mora; en Junín es 5,4 %; en Huánuco, 4 %; en Ayacucho, 4,4 %; Pasco, 3,7 %; Huancavelica, 2,8 %; es decir, en los lugares donde hay menor bancarización, hay menos índice de morosidad, y se explica porque como

estos sectores no tienen mucha oferta bancaria, financieras, los pobladores que acceden a un crédito son pobladores que honran sus deudas porque saben que la posibilidad de tener un crédito, en una primera instancia, le puede permitir acceder a nuevos créditos, a ampliar su línea de crédito. Entonces son muy cuidadosos en el pago de sus obligaciones, y también porque,

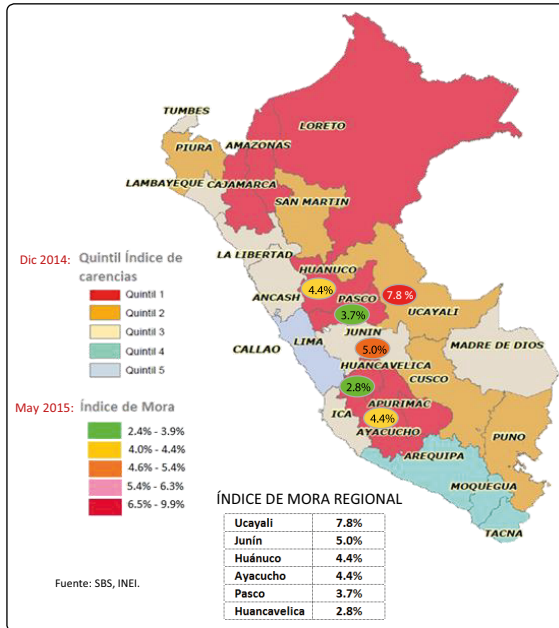


Figura n.º 2. Índice de pobreza vs. morosidad (a mayo del 2015)

según los estudiosos en temas financieros, los más pobres son los mejores pagadores, los que mejor honran sus deudas. En esta zona donde hay menor bancarización, la morosidad de los deudores del sistema financiero es mucho menor, es 4,5 %.

El tema de microfinanzas ha orientado su accionar, fundamentalmente, a las micro y pequeñas empresas. Esa es la razón de ser de las microfinanzas y la razón de ser de las cajas municipales; pero debemos resaltar un detalle que es muy importante: La colocación de créditos a micro y pequeñas empresas, por parte de las entidades microfinancieras, ha declinado en mayo de 2015. Hay una relación

inversa, contraria, con respecto a la banca, que ha tenido un repunte a mayo de 2015 con una participación del 23,66 % y las microfinancieras con una participación de 24,99 % (véase Gráfico N.º 3). Esto se explica porque el mercado está bastante competitivo, el sector de las microfinanzas es bastante atractivo, y la banca comercial ha visto muy interesante este sector, nichos muy importantes por explorar y, por lo tanto, han creado *holdings*, como en el caso del Banco de Crédito

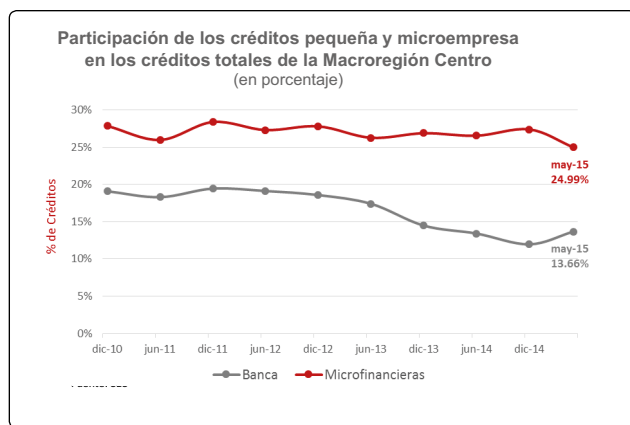


Gráfico n.º 3. Colocaciones a la pequeña y microempresa

este sector de la pequeña y microempresa, lo cual es saludable. Nos parece que es muy importante porque en el Perú todavía existen más de dos millones de pequeños y microempresarios que no han sido bancarizados, que trabajan en la informalidad y ahí hay un nicho grande, un nicho muy importante que bancarizar, que trabajar, que penetrar. Esto es, lógicamente, el objetivo de las microfinancieras. Habíamos señalado que la banca comercial no había incursionado en el sector de microfinanzas; sin embargo, hoy en día vemos que sí tienen interés por ingresar a este sector. Esto hace que el mercado sea más competitivo, y estamos compitiendo con estos *holdings* de la banca comercial, de la banca múltiple, y esto es beneficioso, realmente, para los microempresarios.

La composición de la cartera de colocaciones en Caja Huanca, que está en primer lugar, es el de pequeña y microempresa. Esta composición representa más de 50 % de nuestras colocacio-

co de Crédito con Credicorp, que hace poco ha comprado Edyficar, una entidad microfinanciera, y ha fusionado dentro de este *holding*, también, a MiBanco, y han incursionado y penetrado en

nes, pero, en general, en el promedio de los sistemas de las entidades de microfinanzas representa el 24,99 %, en el ámbito de la macrorregión. Entonces queremos hacer ver esta relación que hay respecto a este portafolio de pequeña y microempresa entre el sector de las microfinanzas y la banca comercial, que está incursionando en este campo y con mucha fuerza.

Veamos ahora jugadores muy fuertes en el mercado, como la fusión de Edyficar con Mi Banco, *holding* de Credicorp, que nos invita a pelear y a competir en el mercado con innovación, mejor tecnología, con mejores servicios, de manera que siempre podamos tener una presencia muy importante en el sector de microfinanzas.

En la figura n.º 3 se aprecia la distribución del crédito a la micro y pequeña empresa en la macrorregión Centro, en el sector de colocaciones, por tipo de empresa: banca comercial y microfinancieras. Por ejemplo, en Ucayali la banca comercial y el sector microfinanzas tienen una presencia de 50 % cada una; en Junín, las microfinancieras tienen más presencia que la banca; en Huancavelica, la banca comercial no tiene casi presencia, no ha incursionado en el sector de microfinanzas y su participación en la torta es muy pequeña; sin embargo, en Ayacucho, hay mayor predominio de las microfinancieras en créditos a medianas y microempresas; en Pasco y Huánuco también son las microfinancieras las que predominan. Lo interesante es que, en este proceso de bancarización, existe todavía un vasto sector, de más de dos millones de microempresarios, que todavía no tiene acceso al crédito, no posee líneas de

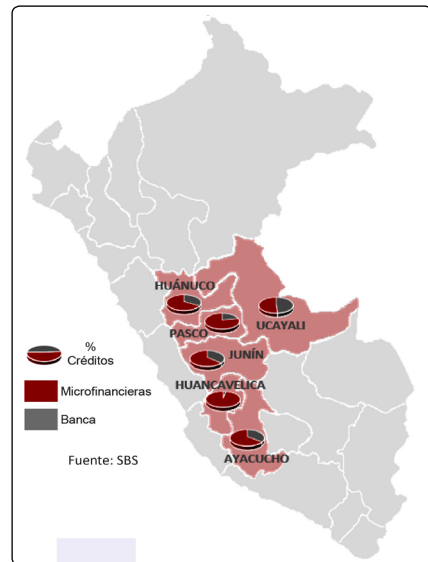


Figura n.º 3. Distribución del crédito en la Macrorregión Centro

financiamiento. Es importante que también la banca múltiple, a través de los *holding*, pueda incursionar en este sector, pero lo más relevante es que las entidades financieras sean, pues, ese instrumento que siembre desarrollo, que dinamicen la economía y que le den la posibilidad a estas entidades de microfinanzas de seguir creciendo e impactando en el desarrollo en el país.

El gráfico n.º 4 nos demuestra cuál es la relación entre créditos y pobreza. Podemos ver que la región Junín, resaltada con líneas negras punteadas, en siete años (del 2007 al 2014) ha crecido en porcentaje y la pobreza ha disminuido 30 %, representada por la línea inferior, las líneas oblicuas señalan cuánto es la pobreza y cuántos deudores, cómo y cuánto se han incrementado las colocaciones. En la región Junín se han incrementado las colocaciones significativamente y han tenido un impacto en la reducción de la pobreza, y esto también lo podemos verificar en las barras del lado derecho, que nos indican cuáles son los índices, los porcentajes respecto del total de la población, y los porcentajes de pobreza monetaria.

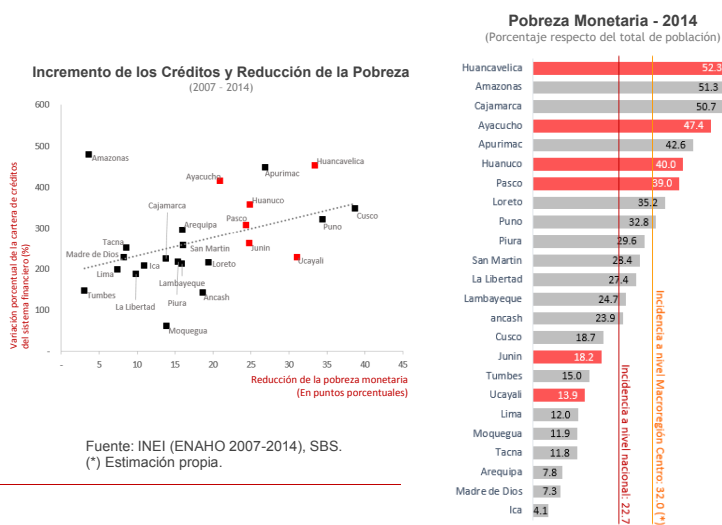


Gráfico n.º 4. Créditos vs. pobreza (a diciembre del 2014)

El gráfico n.º 5 nos indica el crecimiento del crédito y cómo este han influido en el crecimiento del producto bruto interno.

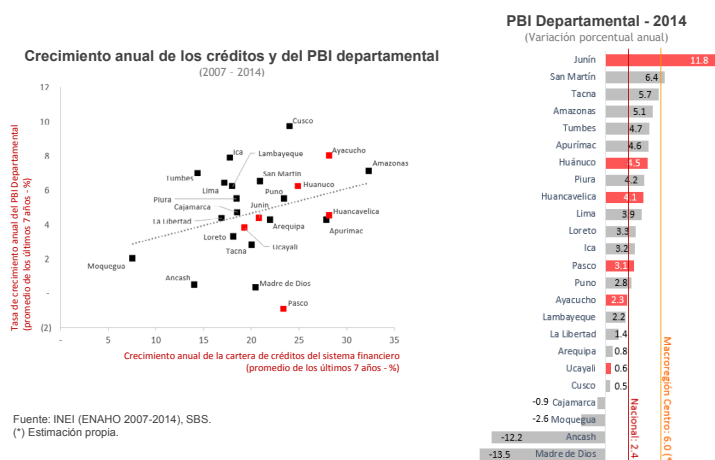


Gráfico n.º 4. Créditos vs. PBI (a diciembre del 2014)

Participación de la Caja Huancayo en la inclusión financiera del país

No quisiera terminar esta intervención sin señalar cómo Caja Huancayo participa en la inclusión financiera de la macrorregión central del país. Caja Huancayo incrementó su cobertura a 4 departamentos más respecto al año 2010. En el año 2010, la Caja Huancayo tenía presencia en 7 regiones; a junio del 2015, ya tenemos presencia en 11 regiones del país. Hemos incursionado fuera de la Macrorregión Centro, nuestra zona de origen y nuestra razón de ser, y hemos proyectado nuestro crecimiento y nuestra expansión a regiones como Lima, Arequipa, Cusco, Ica y San Martín.

El sistema financiero llega a 25 de las 45 provincias en la Macrorregión; de esas 45 provincias, Caja Huancayo cubre 18. A junio de 2015, el sistema financiero llega a 28 provincias de la macrorregión, y Caja Huancayo, desde esas 28 provincias, atiende a 23. A junio de 2010, el sistema financiero llegaba a 41 de 448 distritos de la Macrorregión, Caja Huancayo coberturaba 28 de esos 41 distritos; a junio de 2015, el sistema financiero, en su conjunto, llega a 55 distritos de la Macrorregión, y Caja Huancayo atiende

a 35 de esos distritos. ¿Qué queremos señalar con esto? Que Caja Huancayo es una entidad microfinanciera muy importante, gravitante en la región central del país. Tenemos una participación en el mercado macro y regional de casi 50 % en todo lo que son servicios financieros, sobre todo, en colocaciones.

Oficinas de Caja Huancayo

Caja Huancayo cuenta con la red más grande de oficinas en la Macrorregión Centro desde el 2007, en el año 2010 se han incrementado 19 oficinas. Actualmente la Caja Huancayo cuenta con 77 oficinas en todo el país; en el año 2010 en la Macrorregión Junín contábamos con 28 oficinas, ahora tenemos 47 oficinas, de manera que hemos tenido una expansión sumamente importante y cubrimos no solo la Macrorregión, sino que hemos incursionado en otras regiones del país.

En la Macrorregión Centro, el mercado financiero actualmente alberga a 37 entidades financieras, entre banca múltiple y microfinancieras. Caja Huancayo, en colocaciones, atiende a 14 de cada 100 deudores, de manera que nuestra presencia es bastante significativa e importante en la región.

Caja Huancayo se preocupa mucho por tener clientes exclusivos. El 52 % de los deudores de Caja Huancayo trabaja exclusivamente con esta institución y esta es una ventaja comparativa muy importante, debido a esto tenemos la virtud, dentro del sistema de cajas municipales, del sector de microfinanzas, de ser la entidad financiera que tiene el menor índice de morosidad. Caja Huancayo registra, al mes de julio, 3,78 % de morosidad, mientras que el promedio a nivel de cajas municipales es más del 5%. Además del excelente riesgo crediticio y una buena gestión de crédito, esta baja morosidad se explica porque tenemos clientes exclusivos, que no están sobreendeudados. Los clientes sobreendeudados significan un riesgo para las entidades financieras, es decir, si los clientes tienen dos, tres, cuatro, cinco cuentas bancarias o dos, tres, cuatro, cinco

créditos están más expuestos a caer en morosidad. Por ello, Caja Huancayo prioriza el trabajo o tener clientes exclusivos, y también es una manera de bancarizar: nosotros vamos y proyectamos a sectores que no están bancarizados.

También debo señalarles que aún hay mucho por trabajar, hay mucho por hacer; las entidades microfinancieras, el sistema financiero en general, tienen muchos nichos que penetrar, especialmente, en el sector rural, en el que es muy escasa la presencia de la banca, lógicamente debido a las distancias, a las características demográficas de nuestro país, a los problemas climatológicos, y por los riesgos que implican apoyar a este sector. Pero en Caja Huancayo estamos convencidos de que tenemos que trabajar en estos sectores no bancarizados, porque es una forma de influir socialmente y de luchar contra la pobreza.

Caja Huancayo es una empresa emblemática de la ciudad de Huancayo, es una empresa que nace en Huancayo, y ha logrado este año los mejores indicadores de gestión. Tenemos, al mes de julio, un ROE, rentabilidad sobre el patrimonio, de 23,30 % y un ROA, rentabilidad sobre activo, de 4 %. Tenemos el nivel más bajo de mora y el segundo más alto nivel de colocaciones, a nivel de sistema de Cajas, lo tiene Caja Huancayo. Hemos llegado a julio con 1700 millones de colocaciones y hemos logrado una cartera de captaciones de 1365 millones de nuevos soles.

Nuestro patrimonio es de más de S/. 279 millones de nuevos soles y, en lo que va del año, ya al mes de julio, las utilidades son de 60 millones de soles; esperamos cerrar el año con utilidades que lleguen, más o menos, a S/. 80 millones de nuevos soles. Lo más importante es que las utilidades generadas se distribuyen a la Municipalidad de Huancayo, propietaria de Caja Huancayo, que ha realizado obras de impacto ambiental y muchas obras requeridas para el desarrollo de Huancayo, como, por ejemplo, la Casa de la Juventud, el Centro Médico Municipal, el Puente Integración. el Polideportivo Huanca, entre otras. Este año se ha distribuido ya a la Municipalidad catorce millones doscientos mil soles, dinero

con el cual se va a ejecutar el puente Arequipa, uno de los proyectos trabajados por este Gobierno para resolver el problema del tránsito.

Caja Huancayo no solo es una entidad financiera que busca el lucro, es, fundamentalmente, una entidad que contribuye al desarrollo, que distribuye utilidades a su propietaria, la Municipalidad Provincial de Huancayo, para que realice obras de impacto social. Tenemos un alto sentido de responsabilidad empresarial, trabajamos proyectos que fomentan la cultura, proyectos de apoyo al deporte y la educación y proyectos cruciales. Este año, por ejemplo, con los colegios estamos trabajando proyectos muy importantes como la campaña «Uno puede divertirse sin alcohol» que busca sensibilizar y educar a la juventud para que se abstenga de consumir alcohol. Huancayo, desgraciadamente, está considerada en el ranking como la primera ciudad en consumo de alcohol. Por eso, estamos desarrollando este programa de responsabilidad social con los colegios, para sensibilizar a los jóvenes, a los escolares y a los adolescentes sobre los peligros y consecuencias del consumo de alcohol. El año pasado realizamos una campaña contra el bullying en los colegios.

Creo que uno de los factores que contribuye al éxito de las cajas y, particularmente al de la Caja Huancayo, es el buen gobierno corporativo. Los roles de las juntas de accionistas, el directorio y la gerencia están muy bien definidos por ley y, lógicamente, el pilar fundamental de un buen gobierno corporativo es la transparencia; trabajamos con mucha transparencia; tenemos sólidos equipos como una gerencia técnica altamente calificada. Caja Huancayo cuenta con 1800 trabajadores, con una sólida cultura corporativa y empresarial basada en los pilares y en los principios de Caja Huancayo, de manera que esos han sido, quizá, la clave, la llave del éxito que tenemos. Por eso actualmente somos una entidad referente en el sistema financiero en el país.

El tema de inclusión financiera es política de Estado. Casi todos los estados del mundo toman esto como política para mejorar la situación económica e impulsar el desarrollo del país. En el Perú

pronto se va a poner en marcha «El Modelo Perú», a través de la billetera electrónica, promovida por la Asociación de Bancos del Perú-Asbanc, que permitirá a los ciudadanos hacer transacciones a través de sus celulares: comprar, pagar servicios y otras cosas, con dinero electrónico. Esta medida es muy saludable, obviamente, si queremos encontrar desarrollo y una eficaz lucha contra la pobreza.

Muchas gracias.

Inversión extranjera en el país: fortaleciendo el camino rumbo al Bicentenario del Perú

*Juan Carlos Luján**

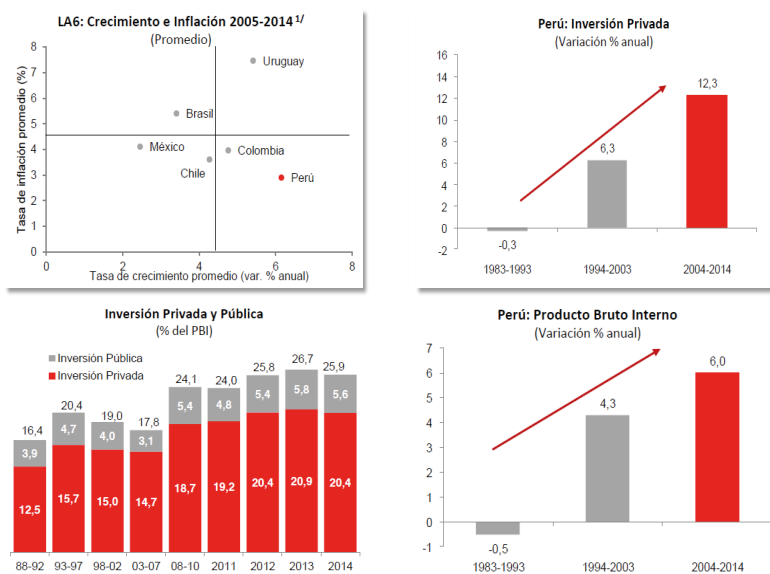
Buenas tardes. Quiero agradecer la gentileza del presidente de la Cámara de Comercio por la invitación. Bueno, como último ponente de este congreso, me siento más en familia, se me pasaron los nervios de golpe. Lo que me hizo sentir nervioso es que prácticamente toda mi exposición ya fue hecha por otros brillantes expositores que me precedieron. Así que les contaré sobre mi experiencia de peruano que trabaja en una empresa extranjera. Trataré, quizá, de irme contra el sistema, de renegar un poco, para hacerle ver a tantos jóvenes qué les espera en estos años cuando terminen de estudiar, cuando terminen la universidad.

Para los que no la conocen, Acciona es un grupo empresarial español, uno de los principales grupos a nivel mundial; dentro del área de construcción, somos el número 6 en el mundo. Como empresa, estamos dentro de las *top ten* del mundo, y el dueño de la empresa está en el puesto 7 de los millonarios del mundo, según el ranking de la revista *Forbes*. Quiere decir que si hemos venido al Perú es para apostar por el país y no a enriquecernos. Hemos venido a buscar nuevos mercados. Estamos en 61 países en el mundo, en todos hemos tenido éxito por la constancia, por la tecnología y la sostenibilidad de nuestros proyectos.

Como peruanos, creo que hasta hace unos años atrás sentíamos que este tipo de obras eran un sueño; sin embargo, el creci-

* Gerente de desarrollo de negocios comerciales y licitaciones en Acciona Infraestructuras S.A. sucursal Perú. Ha sido subgerente de licitaciones y comercial en CPS de Ingeniería SAC, subgerente general y gerente de Promoción en el Consorcio CPS-Coprex. Trabajó en la gerencia de promoción y desarrollo de Motlima Consultores S.A.

miento que hemos tenido en los últimos años ha permitido que empresas grandes del mundo volteen sus ojos hacia Latinoamérica y se enfoquen en los principales países que han querido salir de la pobreza como Chile, Brasil y Colombia, y, por supuesto, Perú está incluido en ese grupo. Este es un esfuerzo nuestro como peruanos, de que empresas de esta magnitud hayan volteado la mirada hacia nosotros y digan «Bueno, acá estamos, ¿para qué somos buenos?». La empresa tiene quince años trabajando en el país, en áreas de agua, infraestructura, energía, microenergía, energías sostenibles y energías renovables. Hemos puesto al servicio de la nación, del país en general y de Latinoamérica todo nuestro conocimiento, todo nuestro *know how*, para tratar de que los mismos países, con su propia gente, aprovechen este tipo de tecnologías y salgan adelante. En el gráfico n.º 1 observamos algunos indicadores económicos, simplemente cifras buenas que le permitieron al directorio de la empresa en Europa decir: «Vamos al Perú, vamos a invertir en Perú, vamos a trabajar en Perú».



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. Fondo Monetario Internacional - WEO (abril 2015)
 LA6 se refiere a los seis países de Latinoamérica que han adoptado el marco formal de Metas Explícitas de Inflación y tienen un mercado de capitales relativamente desarrollado

Gráfico n.º 1. Factores que permiten la inversión en el Perú

Además de las cifras económicas, vimos que existe un marco normativo que dinamiza las inversiones públicas y privadas, me refiero a inversiones extranjeras, y que se había creado un Equipo Especializado de Seguimiento de la Inversión (EESI), que me consta —como gerente de desarrollo de negocios— que sí funciona. Esto dio confianza a la empresa para invertir dinero en el país.

Las perspectivas de inversiones continúan siendo halagadoras. Es cierto que ahora estamos en un proceso de retroceso respecto al PBI y todos los temas económicos; sin embargo, las perspectivas son buenas. Hay inversión en gobiernos regionales, gobierno nacional, gobiernos locales; en fin, se ha diversificado la inversión. . Todo esto nos animó a entrar en diferentes sectores de la economía del Perú. A esto se suman cuatro factores importantes anunciados por el MEF: 1) Proyectos de inversión 2015-2017 con una cifra de 40 mil 84 millones de dólares; aunque las cifras han cambiado, siguen siendo importantes. 2) Entrada de los proyectos mineros a la etapa de producción; en esta etapa yo pondría un signo de interrogación porque los peruanos parece que hemos heredado seguir siendo enemigos de los propios peruanos, poniéndonos trabas en la inversión. 3) Mayor competitividad minera, y 4) El objetivo de ingresar a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

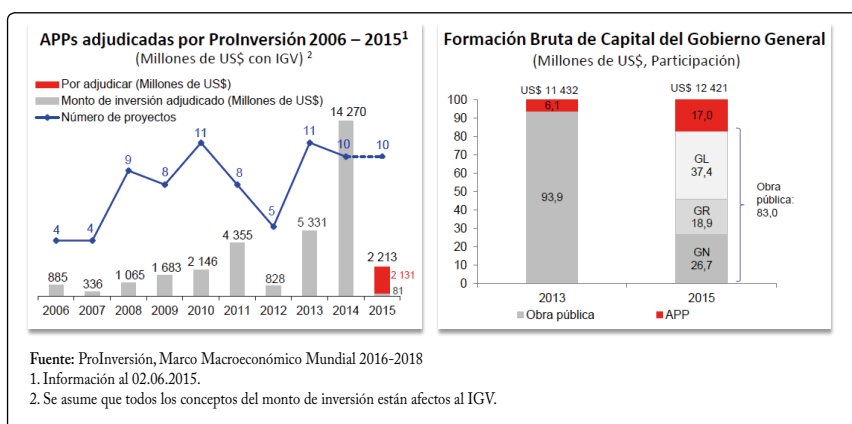


Gráfico n.º 2. Perspectivas de inversión

No voy a entrar en cifras, sin embargo, como se aprecia en el gráfico n.º 3, estamos últimos. Pero tenemos el deseo de entrar, de ser los primeros, y nosotros, como inversionistas extranjeros, queremos apoyar en eso, en infraestructura.

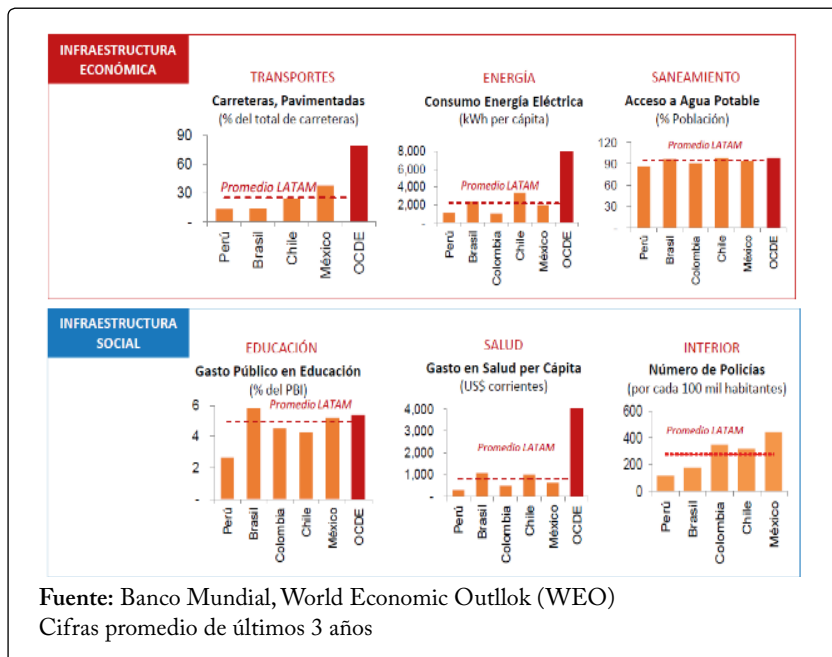


Gráfico n.º 4. Desarrollo en infraestructura económica y social

Quiero centrarme en las modalidades que el país nos ha ofrecido a nosotros, como extranjeros, para invertir: licitaciones públicas clásicas, las APP, iniciativas privadas y obras por impuestos. Yo quiero centrarme en temas que, quizá, me van a crear anticuerpos, pero que son reales. Soy peruano y, con mucho dolor, veo que los mismos peruanos nos cerramos las puertas. Para participar como empresa extranjera en una licitación pública, primero tenemos que lidiar contra un proyecto mal hecho, pues el nivel de la consultoría en el Perú es bajo, salvo excepciones. Han entrado consultoras extranjeras que han querido invertir, asociadas con peruanos que han mejorado en algunos rubros, pero sigue siendo deficiente. Otro factor con el que tenemos que lidiar son los *holding*; si es una obra muy importante, ya hay un grupo de empresas nacionales que han

creado un *holding* y no les interesa que entremos las empresas extranjeras. Lo que no podemos obviar es la corrupción. Seguimos en el tema de la corrupción en licitaciones públicas y no solo es ganar la licitación, sino tener más que la ingeniería, debemos contar con un equipo de abogados detrás, para que nos defiendan. A mí no me cuestionan la calidad del personal que estoy poniendo, a mí no me cuestionan la espalda financiera de la empresa; en realidad, me cuestionan que sea extranjero, y por ello no puedo ganar una licitación pública importante. En los tres años que tenemos trabajando en infraestructura, hemos ganado 4 o 5 obras; no obstante habernos presentado a más de 25 licitaciones. Si ustedes me preguntan, si dentro de la licitación existe un rubro que signifique mejorar la ingeniería que está puesta en el proyecto. Les respondo que no; no se puede mejorar. Nos vamos a la cárcel. Así es la legislación peruana.

En otros países, simplemente, el que mejora, el que tiene una mejor propuesta técnica para mejorar lo que ya está hecho en un proyecto, ese es el que obtiene la buena pro; además de considerar la parte económica, que es fundamental. Aquí en el país no. Aquí, mientras más trabas nos ponemos, somos mejores, somos más importantes. Por supuesto, mientras más dinero nos pidan, nosotros no vamos a entrar en eso; por eso, no ganamos tantas obras. Esa es la realidad, señores, de cómo están las licitaciones públicas en el país. A mucho de nosotros nos empieza a picar el cuerpo porque estamos metidos en el tema, pues qué pena. Como peruano, quiero alzar mi voz de propuesta en eso: No nos dejan invertir.

En cambio, en los proyectos de APP y de IP el tema es más transparente. Puedo decir con absoluta certeza que ProInversión, Ositran y los organismos reguladores que tenemos son las únicas entidades más transparentes, en este momento, en el Estado peruano. Todo lo que ha dicho Denisse Miralles es correcto, es verdad, puedo dar fe de ello. Por lo tanto, nos anima a participar en estos megaproyectos, en los cuales solamente pueden participar empresas muy grandes y que tienen un buen respaldo financiero.

Estamos hablando de inversiones de miles de millones de dólares, compartidas con el Estado o cofinanciadas, o autosostenibles; pero la autosostenibilidad no es gratuita, hay que trabajar en ella, a nivel financiero, ingenieril, social, en energía renovables y en el cuidado del medio ambiente, para tener un producto de buena calidad.

En este tema, quiero hacer un paréntesis para que conozcan cómo están las cosas. No voy a mencionar a la región por respeto a los pobladores. Nosotros presentamos una iniciativa privada que nos costó elaborarla tres millones ochocientos mil nuevos soles, a costo de la empresa. Presentamos el expediente a ProInversión, ellos pasaron el documento a la Región. Esperamos a que nos llamaran para sustentar el proyecto; no lo hicieron. Como gerente de desarrollo de negocios, fui y le expliqué al gobernador regional y a todas las autoridades que deberían estar en el tema. No estaban enterados, pues me preguntaron qué proyecto era. Les respondí «Pero, señores, aquí tienen una carta que les ha llegado hace dos semanas de iniciativa privada, al menos le hubieran dado una mirada». —Ah, sí nos interesa, sí», dijeron. Acoté «¿Y ustedes saben que solo tienen hasta la próxima semana para pronunciarse si les interesa?. No tienen que decir si tienen plata, qué fondos manejan, si tienen maquinaria, nada de eso; solo si les interesa que nosotros nos presentemos ahí para hacer una carretera que va a sacar de la pobreza a 400 mil personas y que va a elevar el turismo en esta zona en un 500 %, ¿sí o no?, es todo». —Ah, está bien, sí vamos a responder, dijeron las autoridades. Respondieron al mes, cuando ya ProInversión había declarado no viable el proyecto. ¿Se imaginan qué tipo de autoridades, qué tipo de funcionarios podemos tener? ¿Por qué no nos hemos preparado para ser gobierno regional, para ser municipio?, ¿qué le iba a costar al gobierno regional dar pase a ese proyecto? Le iba a costar los aplausos de la gente, de la comunidad, salir de la pobreza. Esa es la burocracia.

Presentamos una iniciativa privada en otra región —por si acaso, ninguna de estas dos—; les mostramos las bondades del proyecto y nos dijeron «Disculpa, estamos en cambio de gobierno y no

se puede». —Pero, señor, solo tienen que decir si les interesa o no; usted no se está comprometiendo a poner plata, nada de eso; solo si le interesa. «Sí, disculpa, no se puede», contestaron. Luego de las elecciones, asumió el nuevo presidente regional. —Señor, aquí está nuevamente la iniciativa privada, propusimos. —¿Se le presentó a la autoridad anterior?, preguntaron. —Sí. —Ah, entonces no me interesa nada de lo venga de esa persona, es un corrupto. ¿Se imaginan que significa para nosotros gastar todo ese dinero en vano? Solo son ejemplos de lo que tenemos que lidiar en el día a día.

En cuanto a lo que es una iniciativa privada auspiciada por el gobierno, una APP, estamos en todas las que han mencionado, en las obras de cabecera, en la longitudinal 4, en el ferrocarril Huancayo-Huancavelica, etc. Todo esto porque podemos como empresa grande. Y como iniciativas privadas aprobadas, les voy a mostrar algunas de las que tenemos, dentro de la confidencialidad que tengo que guardar, y otras que se están ejecutando como concesión. De las licitaciones públicas, tenemos dos. Una ya la conocen, es el hospital Daniel Alcides Carrión. Ustedes me dirán este ingeniero está hablando demasiado, esa obra está atrasada. Sí es cierto, está atrasada; el motivo es porque no nos dejan avanzar, así de simple y claro se los digo, no nos dejan avanzar. Las trabas de la burocracia, lamentablemente, son así. De que tenemos gastos adicionales, efectivamente los hay; pero hasta el momento no se ha acercado alguna persona del gobierno regional o de otra entidad para preguntarnos por qué tenemos adicionales. ¿Se han puesto a revisar el expediente técnico que regula esta obra? No. Simplemente, comentan que la empresa está robando, que quiere adicionales, no les importa. Lo más fácil es acusar primero, tirar la piedra y a ver qué pasa. No estamos de acuerdo con eso. Vamos a acabar el proyecto por el prestigio de la empresa, lo vamos a terminar, y, para beneficio y orgullo de toda la Macrorregión Centro, va a ser uno de los mejores hospitales del país.

Hemos querido hacer más cosas, pero lamentablemente, la legislación no lo permite. Tenemos un tema de una instalación

de una desaladora de agua de mar en Talara, son proyectos que aquí no existían, pero que traen altos beneficios para la población. Tenemos concesionada la rehabilitación y ampliación del establecimiento penitenciario de Pucallpa I etapa, megapenal de última generación en cuanto a seguridad, y una planta de tratamiento de aguas residuales en Lagunillas, carretera Arequipa–La Joya, recientemente inaugurada, por la cual hemos obtenido un premio nacional por sostenibilidad.

Dentro de las APP aprobadas, tenemos la ampliación, rehabilitación y mejoramiento del Hospital Cayetano Heredia. Es inversión netamente privada nuestra, que será cofinanciada con el Estado peruano a 25 años. Pero no solo eso. Ofrecimos dentro de nuestra iniciativa privada la creación del Instituto Nacional de Donación y Trasplante de órganos, tejidos y células de Perú, será único en Latinoamérica y funcionará con alta tecnología ya utilizada en Europa. Seremos el primer país de Latinoamérica donde se hará trasplante de células madre. Es todo un logro para el Perú. Estamos en plena elaboración del expediente técnico y luego procederemos a la construcción.

Tenemos también en concesión la construcción, operación y mantenimiento de la planta de tratamiento de aguas residuales (PTAR) La Chira, que deberá tratar un caudal promedio de seis metros cúbicos por segundo (m^3/s), y un caudal máximo de $11,3 m^3/s$. La obra incluye la instalación de un Emisario Submarino de 3,5 kilómetros de longitud, con tuberías de 2.4 metros de diámetro. La planta, ubicada en el distrito de Chorrillos, tratará las aguas servidas que provienen de 2,6 millones de habitantes de 18 distritos: Cercado de Lima, Ate, El Agustino, La Molina, Santa Anita, San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo, La Victoria, San Luis, Santiago de Surco, San Borja, Surquillo, Lince, San Isidro, Barranco, Villa El Salvador, Chorrillos y Miraflores. Entre los componentes de la obra, se encuentran, la construcción de un túnel, de 800 metros de longitud, que permite conducir las aguas residuales hacia la planta.

Para finalizar, solamente dos reflexiones finales. La primera, recientemente, mis dos hijos han terminado la universidad en ingeniería civil y arquitectura y el día en el que estaban tan eufóricos por haber terminado, les dije: «Ustedes se encuentran preparados para el reto que les viene, con tantas megaobras, con tanto proyecto inmenso que viene ahora. ¿Saben lo que el país necesita de ustedes, no es así?». Y mis dos hijos respondieron: «Papá, por algo hemos estudiado». Es lo mismo que les digo a ustedes, los jóvenes que están acá, les hago la misma pregunta: ¿se encuentran preparados para estos retos? Yo creo que sí. Apostemos, señores, por el Perú.

La segunda reflexión es compartir con ustedes el lema de nuestra empresa: «Dejamos huella en la sociedad, no en la naturaleza». A los que están presentes y a todo el Perú les digo Acciona quiere dejar huella en el Perú, déjennos trabajar.

Muchas gracias.

Conclusiones del VII Congreso de Empresarios de la Macrorregión Centro

- No es posible el desarrollo de los países, de las regiones, sin inversión.
- Hace falta más optimismo y esfuerzo de todos, incluido el de los dirigentes públicos.
- El Ministerio de Agricultura anunciará proyectos de almacenamiento, represamiento de agua y canales de riego.
- El Gobierno Regional será el mejor aliado para la inversión. Siempre con la protección del recurso ambiental.
- El crecimiento se da gracias a la competitividad, por ello debemos mirar a los países líderes en competitividad en cada especialidad.
- Hay que crear un buen clima de negocios.
- Hay que ejecutar el 100 % del presupuesto regional de inversión pública, que ha sido 66,5 % en 2015.
- La Asociación AGAP representa al sector agroexportador del Perú con el 66 % del producto no tradicional. Con un crecimiento del 14 % anual en 2014/2010. Estiman duplicar la exportación en 6 años.
- Pluspetrol lleva 10 años trabajando en Junín. Afirman que la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos es compatible el medio ambiente. Esperan tener éxito en la exploración sísmica y encontrar hidrocarburos para aplicar una inversión de más de 60 millones de dólares
- Perú es un país eminentemente minero, hay una relación entre el crecimiento del país y el precio de los minerales. Lo mismo ocurre con los *commodities* de agricultura, como azúcar, maíz, arroz, café... Espera un buen futuro para la producción del café (y sus variedades) y de cacao.




- El escenario económico del 2016 va a depender de los efectos del fenómeno El Niño, la ejecución de los proyectos de inversión y las expectativas electorales.
- En Junín, se ha propuesto la creación de los CITE agroindustriales, para la producción de quinua, lácteos y privados. Para la creación de los CITE privados, se pueden acreditar a las universidades nacionales y privadas de la Región.
- Todo invento surge de una idea que trata de resolver un problema recurrente y cotidiano a un costo razonable.
- Con la construcción del Open Plaza Huancayo se espera generar 3500 empleos directos, 2000 en la construcción y 1500 en la actividad operativa.
- Los gobiernos regionales deben promover la financiación privada mediante las asociaciones público-privadas (APP) y las obras por impuestos (OxI). Asimismo, deben eliminar las trabas legales.
- La gestión ambiental es un proceso productivo con actividades orientadas al desarrollo sostenible.
- Los pilares de inclusión financiera son el acceso al sistema financiero, el uso de productos financieros, la calidad de los servicios de acuerdo a las necesidades de los clientes y el bienestar en la economía de los clientes.
- Las empresas extranjeras se encuentran con proyectos de construcción mal hechos, existe un alto nivel de corrupción por ello los extranjeros tienen dificultades para ganar los concursos.
- Los organismos públicos nacionales son más transparentes.

*Invertir en la Macrorregión Centro es
invertir en el Perú.*

*Actas del VII Congreso de Empresarios
de la Macrorregión Centro*

se terminó de imprimir en enero de 2016,
en los talleres gráficos de Monoprint SAC,
por encargo de la Universidad Continental.

www.continental.edu.pe

 /uni.continental  @UContinental  /conticanalutube

LIMA

Jr. Junín 355, Miraflores
Central telefónica: (01) 2132760

HUANCAYO

Av. San Carlos 1980
Central telefónica: (064) 481430

AREQUIPA

Calle San José 308 - 2º piso, Cercado.
Central telefónica: (054) 222311
Parque Lambramani 2º piso, local 235.
Central telefónica: (054) 412030

CUSCO

Urb. Manuel Prado B-13 Av. Collasuyo
Central telefónica: (084) 480070

ISBN: 978-612-4196-33-1



9 786124 196331