



HIDROCARBUROS

PETROPERÚ SIN SOCIOS

Tras el fracaso de Petroperú en la licitación del Lote 64, se espera que la licitación Lote 192, programada para el 30 de mayo, siga el mismo camino. Los problemas ambientales y sociales de la zona, sumados a la falta de continuidad operativa del Oleoducto Norperuano, elevan los costos de operar este lote y desincentivan a los inversionistas. “Hay otros sitios donde es menos complicado invertir y pueden rentabilizar más rápido. Acá todavía hay muchos retos”, indica a SEMANA económica una fuente con conocimiento del proceso.

La adjudicación del socio estratégico para el lote 64 estaba programada para la semana pasada. El presidente de Petroperú, Alejandro Narváez, había

señalado semanas antes que eran varios los interesados. “Existe interés en participar de CNPC, Aramco y otras compañías internacionales”, dijo a TV Perú. Finalmente, estuvieron interesados CNPC, Cheiron y PetroTal, pero ninguno presentó oferta.

Petroperú señaló a SEMANA económica que aún no tiene “un diagnóstico de la no presentación de ofertas”, pero lo cierto es que los conflictos ambientales y sociales de selva norte habrían diluido el interés de los potenciales socios. “Hay bastante rechazo de las comunidades y pasivos a remediar en los lotes 64 y 192. En este último, el impacto ambiental es incluso mayor”,

explica el expresidente de Petroperú, César Gutiérrez.

La falta de continuidad del Oleoducto también es un problema. En los últimos diez años ocurrieron un total de 90 siniestros que obligaron a la empresa a paralizar las operaciones, de acuerdo con cifras de la petrolera estatal. “Ha estado más tiempo parado que operando. Es antiguo y no cumple con el reglamento de transporte de crudo”, dice el director gerente de Enerconsult, Carlos Gonzales.

Los problemas mencionados también afectan al Lote 192. Este último tiene un problema adicional: los altos montos de inversión requeridos para reactivar la producción.

“Inicialmente, eran casi US\$500 millones. Ahora, son US\$1,500

“[Los inversionistas] ven otros sitios donde es menos complicado invertir”

millones. El inversionista tiene que hacer un *carry on*, es decir, financiar el componente de Petroperú. Eso lo convierte en una inversión compleja”, remarca el presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos, Felipe Cantuarias.

Debido a estas razones, Petroperú habría reducido el número de pozos a desarrollar en las bases del concurso. Su objetivo es elevar la rentabilidad para “asegurar la selección del nuevo operador”. Aunque previamente tendría que ser aceptado como garante corporativo de Altamesa y firmar un nuevo contrato con Perupetro respecto al Lote 192. La agencia tiene hasta el 12 de junio para tomar una decisión. En abril, la Contraloría publicó un informe en el que advirtió sobre los riesgos de que Petroperú sea garante de Altamesa. (ASU)

INDUSTRIA

NO ES TIEMPO DE LUJOS

Los vaivenes de la guerra comercial están impactando con fuerza a los productores peruanos de joyería que venden a EE.UU., puesto que sus compradores han puesto en *stand by* los pedidos, a la espera de tener más claridad sobre el panorama global.

En 2024, las exportaciones joyeras peruanas superaron las expectativas (SE1930) y alcanzaron los US\$197 millones, un crecimiento anual de 104%. La dinámica se mantuvo en el primer bimestre de

2025, con US\$35 millones en envíos, un 66% más que en el mismo periodo de 2024. En abril, sin embargo, se registró una contracción cercana al 90%, señala la presidenta del Comité de Joyería y Orfebrería de Adex, Rocío Mantilla.

Aunque los productores locales esperan retomar gradualmente los envíos, en tanto sus clientes necesitan reponer inventarios, el volumen no sería el mismo, por los sobrecostos arancelarios y el encarecimiento de la materia prima por el alza en el precio de los metales. “Estamos pasando de un arancel de 0% a uno de 10%. Y como país representamos menos del 5% de las importaciones de joyería de EE.UU.”, dice el gerente general de New Fashion, Clemente Guevara.

En efecto, en abril EE.UU. impuso un arancel de 10% a las importaciones peruanas, aunque luego se dio una tregua. Si bien esa tasa mantiene al país en ventaja frente a otros exportadores –como India, Italia o Tailandia–, países como Turquía y México tendrán tasas similares o menores. En un contexto de desaceleración de la economía de EE.UU., donde el volumen de las importaciones suele reducirse, la demanda podría migrar hacia esos mercados.

Frente a ello, las compañías se han focalizado en negociar con sus clientes. “Asumirán ese 10% de arancel, pero reducirán su volumen de pedidos o nos han pedido asumir los costos”,

dice el gerente de Administración y Finanzas de Arin, Juan Carlos Uceda. Algunos clientes norteamericanos buscan que las empresas locales retomen un esquema que les permita recibir metal proveniente de EE.UU. de forma temporal en el Perú y sólo encargarse de los acabados, pero el margen disminuiría, al igual que el envío de productos a EE.UU.

Mientras se aclara el panorama arancelario, los joyeros locales impulsan envíos a otros mercados –como México, Colombia, Canadá e Inglaterra– y la venta local, pero el comportamiento de la exportación a EE.UU. será lo que, al final, moverá la aguja del sector, dada la relevancia de ese mercado (ver gráfico). (CCG)

Las exportaciones joyeras cayeron 90% en abril

Principales destinos de exportación de la joyería peruana en 2024



*Incluye en el top 10 a Canadá, Ecuador, Bolivia, Argentina, Uruguay y Reino Unido

Fuente: Adex