



Contenido

Del 04 al 10 de julio del 2011

	¿LO QUE MÁS QUIERO? ¡ESTAR EQUIVOCADA!	Editorial	2
	BASTA DE CHANTAJES E IMPUNIDAD <i>Falta de autoridad del Gobierno ante protestas en Puno genera un nefasto precedente que promovería el uso de la violencia como herramienta de negociación.</i>	Hechos de Importancia	3
	¿MATAREMOS MERCADOS? <i>No nos conviene ser miembros del MERCOSUR ni privilegiar a bloques como la CAN sobre mercados más importantes.</i>	Actualidad	4
	¿Y SI HACEMOS EMPRESA? <i>Que el Estado retome su fracasado rol empresarial sería un costoso error que todos los peruanos tendríamos que pagar... ¡y con intereses!</i>	Economía	5
	LO QUE ES BUENO NO SE DEBE PERDER <i>Por qué no podemos aceptar la renegociación del TLC con los Estados Unidos.</i>	Comercio Exterior	6

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

Alonso Otárola Moore

Manuel Morales Rodríguez

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



RENAULT KOLEOS

TRANSFORMA LOS VIAJES EN EXPERIENCIAS ÚNICAS

www.renault.com.pe





¿Lo que más quiero? ¡Estar equivocada!

Quiero poder decir, de acá a fin de año y, nuevamente en julio del 2016, que estaba equivocada. Equivocada por haber pensado alguna vez que el gobierno de Gana Perú fluctuaría entre malo y desastroso. Por creer que no seguiríamos reduciendo la pobreza (y que las cifras actuales serían cuestionadas a pesar de haber sido avaladas por entidades internacionales y profesionales prestigiosos e independientes); totalmente errada por pensar que las inversiones privadas se postergarían, afectando el crecimiento y la generación de empleo formal. Por pensar que podríamos perder los ahorros en la AFP o que debíamos esperar antes de comprar un departamento porque estos bajarían de precio.

Quiero que, a pesar de mis malos presentimientos, Humala se sepa rodear de técnicos capaces y no de fanáticos resentidos. Que entienda que la globalización es tan sana como inevitable. Que el Estado empresario es fuente de esa corrupción que tanto dice querer evitar. Que no está bien que, ahora mismo, su bancada promueva una ley para beneficiar a una empresa ensambladora a costa del bienestar del país.

Y entonces, encuentro una invitación firmada, entre otros, por sus allegados y colaboradores Aída García Naranjo, Humberto Campodónico, Javier Diez Canseco y Pedro Francke para un evento en el que Héctor Béjar, expositor principal junto con Campodónico (¿futuro ministro?), dice que:

“El modelo neoliberal... es un sistema de saqueo... y tiene varios tentáculos.

Primer tentáculo: la extracción de oro y cobre... El segundo tentáculo son las AFP... son un impuesto forzoso del que disfrutaban los saqueadores... (que) es entregado en forma de compra de acciones en la Bolsa a las empresas de los señores Benavides de la Quintana, Brescia, Graña y Romero... A cambio de ello (los asalariados) tendrán una pensión mísera durante los pocos años de retiro.

El tercer tentáculo es la remisión de utilidades al exterior... El cuarto tentáculo son los pagos anuales por deuda externa”.

Más adelante dice que:

“Nuestro rol es hacer que el pueblo se apropie del poder para quedarse allí”.

Después de mi lectura, pienso que será difícil; pero, aún así y más que nunca:

¡Ruego estar equivocada!

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

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

Llámanos al 616 4722

Contáctanos en www.hsbc.com.pe

HSBC 
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar
página 1



Basta de chantajes e impunidad

Expresamos nuestro desacuerdo y suma preocupación por la forma en que el Gobierno manejó las protestas en Puno. Su accionar afecta la estabilidad jurídica en el país y genera un nefasto precedente, que promovería el uso de la violencia como herramienta de negociación.

CEDIENDO A LA VIOLENCIA

Un grupo de manifestantes, liderado por Walter Aduviri, realizó una serie de marchas para exigir la cancelación de las concesiones mineras en Puno y del proyecto minero Santa Ana. Para lograr su objetivo se habrían dedicado a bloquear carreteras, incendiar y saquear instituciones públicas, apedrear hoteles, agredir a los ciudadanos que no apoyaban la medida de fuerza e incluso llegaron a amenazar el desarrollo del proceso electoral.

En un intento por calmar a los manifestantes, el Gobierno cedió a sus demandas al ponerle fin al proyecto Santa Ana, suspender la concesión de petitorios mineros y establecer la obligación de realizar el proceso de consulta antes de realizar actividades de exploración. Sin embargo, al poco tiempo estalló la violencia en la ciudad de Juliaca, porque los manifestantes de Azángaro tenían sus propios reclamos y habían sido testigos de que la violencia obtenía resultados. Esto, a su vez, tuvo como consecuencia la pérdida de vidas humanas, decenas de heridos y daños a la infraestructura del aeropuerto.

De este modo, el Estado ha incumplido con su deber de proteger a los ciudadanos y empresarios que se vieron afectados por estos hechos de violencia y, hasta el momento, ha sido incapaz de hacer que los responsables respondan a la justicia. Asimismo, preocupa la facilidad con que el Ejecutivo cede a presiones de grupos violentistas, ya que otros sectores de la población y la economía podrían verse afectados por medidas, sin sustento técnico o legal, tomadas bajo amenaza.

La inversión privada es fundamental para garantizar la continuidad del crecimiento económico del que se ha beneficiado nuestro país, que es nuestra mejor arma en la lucha contra la pobreza. Por ello, consideramos que sería nefasto que los inversionistas (tanto nacionales como extranjeros) pierdan la confianza en nuestro país al no tener garantías de que el Estado no cambiará las reglas de juego de la noche a la mañana, de que no permitirá que se destruya impunemente su patrimonio o de que incumplirá con garantizar el libre tránsito de personas y mercancías por nuestras carreteras, puertos o aeropuertos que, aparentemente, se habrían vuelto un blanco fácil para quienes pretenden chantajear al país.

DIÁLOGO SÍ, PERO NO CON CRIMINALES


Esperamos que, en el futuro, se resuelvan los problemas a tiempo y no se espere a que la situación se descontrole para intervenir. Sin embargo, si estallan los conflictos, el Estado no puede dejar que quienes recurrieron a la violencia sean sus interlocutores. El Estado debe dialogar con los representantes legítimos de la población y actuar en beneficio del país en su conjunto.



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

Para mayor información llama al 219 2347

 Grupo Interbank

 regresar
página 1



¿Mataremos mercados?

En un negocio, hay diversos factores que influyen en las ventas, como la ubicación del local, la marca del producto e incluso cosas tan simples como el trato. No obstante, todo gira alrededor de un factor: el cliente. Los ingresos de las empresas dependen solo de ellos. Y sus compras, dependen de sus ingresos. A clientes con más ingresos, mayores ventas. Lógico, ¿no? Entonces, ¿qué pasaría con las empresas si, de un momento a otro, le cambian las reglas de juego y se pone trabas para comerciar con clientes de altos ingresos a cambio de facilidades con los de bajos ingresos?

MERCOSUR Y CAN: ¿BUENAS ALTERNATIVAS?

Aunque usted no lo crea, esto es lo que se estaría proponiendo a raíz de las intenciones del electo presidente de fortalecer las relaciones con dos bloques que nos darán más perjuicios que beneficios en términos de comercio exterior. Veamos.

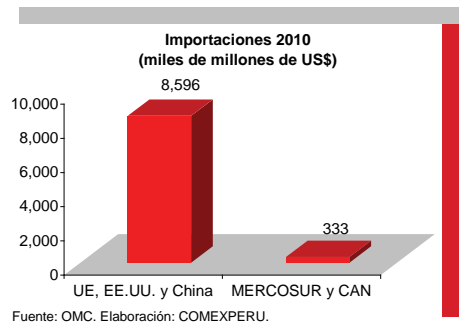
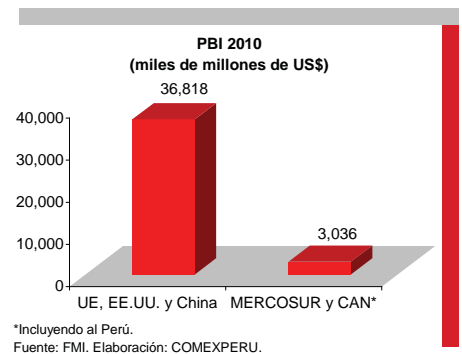
Por un lado, el MERCOSUR ha fracasado en su intento de consolidarse como unión aduanera eficiente. La imperfección radica en que, debido al afán de realizar una ineficiente liberalización del comercio intrazonal (es decir, entre países miembros), se impone un arancel externo común (AEC) elevado para los demás países. Originalmente, este iba del 0% al 20%, con 11 niveles, lo cual ya es alto y discriminador porque a más niveles más discriminación entre productos, empresas y, a fin de cuentas, ciudadanos. Pero tenemos que, para ciertos productos, el sistema es "agujereado" y algunos miembros del MERCOSUR cobran más. Por ejemplo, está el caso de los automóviles diésel o semidiésel para el transporte de carga menor o igual a 5 TM, cuyas importaciones están gravadas con un AEC del 20%, pero por las cuales Argentina y Brasil cobran 35%. Estos productos son una de nuestras principales importaciones de bienes de capital y en nuestro país esta clase de bienes no paga arancel.

A diferencia de dicho bloque, nuestra estructura arancelaria se está volviendo cada vez más plana y justa, pues la diferencia entre cada nivel arancelario es cada vez menor y estos son más bajos: 0%, 6% y 11%, sin contar la eliminación de aranceles por los TLC. Esta política de apertura ha contribuido al desarrollo de nuestra industria, la generación de empleo y el bienestar de la mayoría en los últimos años. Claramente, nuestros intereses son distintos a los del MERCOSUR y nuestra estructura productiva también. El Perú ya posee un acuerdo comercial con dicho bloque y es asociado del mismo. ¿Qué ganaríamos volviéndonos miembros para "fortalecer" nuestras relaciones? ¿Acaso queremos retroceder?

Un caso similar se da en la CAN. ¿Recuerdan cuando nos quería imponer su AEC, que solo respondía a las necesidades de Colombia y Venezuela, e iba a encarecer las importaciones de insumos que el Perú empleaba y el resto de la CAN producía? Afortunadamente, el Estado peruano pensó primero en el Perú y no aceptó esta medida. Recordemos también a Ecuador, que nos dio una pésima lección con sus salvaguardias injustificadas, que limitaron exportaciones de países como el nuestro, con los efectos negativos que denunciábamos en los Semanarios N° 511 y 523. Es más, últimamente, la CAN nos ha "sancionado" por facilitar la importación de plaguicidas para nuestra agroindustria, ya que con esto los producidos en otros países de ese bloque ya "no salen a cuenta" (ver Semanario N° 615).

SEAMOS PRAGMÁTICOS

Ante estos escenarios, que no nos parezca extraño que tanto nuestros costos de importar (US\$ 880 por contenedor según el último reporte Doing Business) y de exportar (US\$ 860) dejen de estar entre los más bajos de la región. Esto implicaría que se debilitarían nuestras relaciones comerciales con gigantes como Estados Unidos y la Unión Europea, que poseen ingresos per cápita anuales de US\$ 47,284 y US\$ 32,615, respectivamente. En su lugar, tendríamos "grandes" facilidades para tratar con países de dos bloques donde el mayor ingreso per cápita es de US\$ 11,998 (Uruguay). Es necesario tomar con pinzas la "profundización" de nuestras relaciones con estos grupos, sin dejar de lado a los principales importadores de nuestros productos. Al fin y al cabo, nuestros clientes.



Bloque	País	Costo de exportar*	Costo de importar*
MERCOSUR	Brasil	1,790	1,730
	Argentina	1,480	1,810
	Paraguay	1,440	1,750
	Uruguay	1,100	1,330
CAN	Colombia	1,770	1,700
	Bolivia	1,425	1,747
	Ecuador	1,345	1,332
	Perú	860	880

*Costos asociados a los procedimientos desde que la mercancía es embalada en fábrica hasta que sale del puerto, en el caso exportador, y desde que llega al puerto hasta que es enviada al almacén, en el caso importador.
Fuente: Banco Mundial (Doing Business 2011). Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



¿Y si hacemos empresa?

A raíz del reciente proceso electoral y de algunas de las propuestas del partido ganador, se ha reavivado el debate sobre el "rol empresarial del Estado" (¿otra excusa para cambiar la Constitución?).

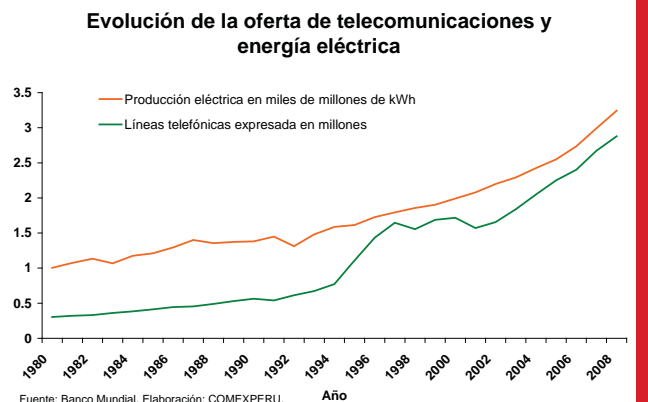
Increíble pero cierto, luego de 20 años volvemos a abordar un tema que creíamos superado debido a los estragos que dejó: un enorme déficit fiscal equivalente al 34% del PBI, deuda externa astronómica (solo en 1990 se reportó un saldo negativo de US\$ 1,488 millones), inflación generalizada que en su momento cumbre alcanzó 7,649.6% y "elefantes blancos" llamados empresas públicas que brindaban servicios de pésima calidad y limitado alcance. Dada la importancia del tema, volvemos a abordarlo en esta edición.

DEMORAS Y APAGONES: PARA NO OLVIDAR...

Durante la campaña electoral muchos pidieron hacer memoria. Bueno, con el mismo criterio, deberían recordar por qué la Constitución actual acertadamente establece: "...Solo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional".

De acuerdo con el IPE, en 1969, a inicios de la dictadura militar de Velasco, las pérdidas acumuladas de las empresas públicas ascendían a solo US\$ 46 millones. Una década después, estas pérdidas eran de US\$ 2,481 millones (equivalentes al 10% del PBI); esto es, se multiplicaron por 54 en tan solo diez años. Esta catástrofe económica se generó por la pésima administración de las empresas públicas, las cuales, al no valorar el dinero porque no les cuesta como a las empresas privadas, cobraban precios artificialmente bajos que no cubrían sus costos reales. Inclusive, al no tener el incentivo de maximizar beneficios, en lugar de invertir en mejorar sus procesos para ofrecer un mejor servicio y ampliar su alcance a la población, eran fuentes de empleo innecesarias con claros intereses partidarios.

Según el Banco Mundial, entre 1980 y 1993, ENTEL-Perú, la empresa estatal de telefonía, llegó a atender hasta 673,000 líneas telefónicas. Sin embargo, en el periodo 1994-2007, es decir, en el mismo lapso de tiempo, Telefónica del Perú alcanzó a atender a 2.67 millones de personas y registró un crecimiento acumulado de 246.1%. Lo mismo ocurrió con el sector energético que, gracias a su privatización, logró reducir las pérdidas de energía del 21.8% en 1993 al 11.8% en 1999 y duplicó su generación total. Hoy, los apagones recurrentes y la espera de casi 10 años para obtener una línea telefónica (¡¡¡a tan solo US\$ 5,000!!!) ya son cosa del pasado.



¿DEBEMOS TOMAR EL RIESGO?

El argumento del equipo técnico de Gana Perú es que ya se habría aprendido de los errores del pasado. No obstante, actualmente existen casos donde vemos que el Estado, si bien posee la capacidad para realizar algunas tareas, es largamente menos eficiente que una empresa privada y, así, continúa demostrando que aún no aprende (y lo mismo sucede en todo el mundo). Uno de los casos más emblemáticos es el de la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU) y su penosa gestión a cargo del puerto del Callao, uno de los más lentos e ineficientes de la región, que, dicho sea de paso, no debería ser un *benchmark* porque es un punto de comparación paupérrimo (ver [Semana N° 530](#)).

Pero al margen de los errores del pasado (y actuales), tenemos que recordar que el Estado sí puede intervenir en la economía cuando el sector privado no lo hace por fallas de mercado o rentabilidad insuficiente. Ese es justamente el rol subsidiario del Estado. Cabe destacar, para los que no lo saben, que a la fecha existen 34 empresas públicas autorizadas por la ley, las cuales realizan actividades que van desde banca y finanzas (Banco de la Nación, Agrobanco y Banco de Materiales), hasta servicios de agua y desagüe (Sedapal) y de correo (Serpost) -ver [Semanarios N° 321](#), [460](#), [464](#) y [552](#) para conocer datos "anecdóticos" sobre algunas de ellas-.

Esperemos que el nuevo Gobierno no intente infructuosamente "jugar al empresario", pues eso nunca ha funcionado y, además, tiene por delante labores mucho más importantes. Que empiece por dar señales claras que generen confianza y garanticen la continuidad de las inversiones privadas. Solo con más inversiones y más empleo, erradicaremos la pobreza del Perú.

¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

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

Infocorp, más que información soluciones

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

EQUIFAX
PERÚ

regresar
página 1



Lo que es bueno no se debe perder

Recientemente, el diario *La Primera* publicó el artículo “[TLC sin beneficio](#)”, donde señala que el Tratado de Libre Comercio que Perú firmó con Estados Unidos no le trae ningún beneficio a la economía peruana, pues se tuvo una balanza comercial deficitaria durante sus primeros dos años de vigencia. ¡Vaya análisis! A continuación, vamos más allá de esta superficial y tendenciosa afirmación, dirigida a desprestigiar los beneficios del citado TLC, que ha sido piedra angular de nuestra estrategia de integración al mundo a través de estos mecanismos.

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES HACIA ESTADOS UNIDOS CRECIERON UN 28%

Antes que nada, cabe señalar que el déficit en la balanza comercial que presenta *La Primera* se basa en cifras del Gobierno de EE.UU. Estas se registran con metodologías diferentes a las de la SUNAT, entidad que arroja un superávit comercial a favor del Perú durante los últimos cinco años (ver cuadro).

Pero dejando el tema de la balanza comercial de lado (que no dice mucho), el crecimiento de nuestras exportaciones hacia Estados Unidos desde la implementación del TLC es destacable. Nuestras exportaciones totales crecieron un 23% durante el segundo año de vigencia del tratado, y nuestras exportaciones no tradicionales (las más intensivas en mano de obra y que pagan mayores aranceles para ingresar a este mercado) en un 28%. Entre los sectores no tradicionales más destacados encontramos al agropecuario (US\$ 698 millones entre febrero del 2010 y enero del 2011, +19% respecto al período anterior), textil-confecciones (US\$ 695 millones, +15%) y siderometalúrgico (US\$ 200 millones, con un crecimiento de nada menos que 191%).

Balanza comercial Perú - EE.UU. (millones de US\$)					
	2006	2007	2008	2009	2010
Exportaciones	5,767.64	5,556.16	5,902.42	4,773.27	5,934.47
Importaciones	2,519.63	3,618.92	5,609.43	4,344.30	5,842.83
Balanza Comercial	3,248.01	1,937.24	292.99	428.97	91.64

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Recordemos que EE.UU. es el principal mercado de nuestras exportaciones manufactureras, con el 26% del total en el 2010, seguido de lejos por Colombia (9%). Ha sido de suma importancia para el desarrollo de nuestra industria confeccionista, por ejemplo, que aprovechó las preferencias temporales del ATPDEA, ahora permanentes gracias al TLC. Los Estados Unidos aún siguen siendo el principal destino de sus exportaciones (44% del total) y también de las de artesanías (59%), agroindustria (29%) y pesca no tradicional (20%), entre otras. Contar con acceso preferencial y permanente a este gran mercado le ha permitido a estos sectores crecer y generar miles de puestos de trabajo formales en los últimos años (ver [Semana N° 592](#)).

Por el lado de las importaciones, estas se incrementaron en un 37% entre febrero del 2010 y enero del 2011 respecto del período anterior. Lo más destacable es el crecimiento de la importación de insumos para la industria: 42%, al sumar US\$ 2,358 millones (casi 40% del total importado desde EE.UU.). La importación de los demás trigos, excepto para la siembra (US\$ 177 millones, +114%) y del policloruro de vinilo (US\$ 128 millones, +60%) destacan en este subsector. También aumentó la importación de bienes de capital (US\$ 1,908 millones, +17%), en la que destacan los volquetes automotores (US\$ 155 millones, +43%) y las palas mecánicas (US\$ 67 millones, +6%).

Es evidente que el incremento en las importaciones es generado principalmente por las industrias que operan en el Perú, las cuales demandan cada vez más insumos y maquinaria para sus operaciones en el país. Dejemos atrás esa visión de que las importaciones son negativas; veamos más allá, entendamos que más importaciones de bienes de capital e insumos es inversión privada productiva que generará más puestos de trabajo en el futuro.

EL QUE CALLA, OTORGA: MÁS BENEFICIOS AÚN

Pero los beneficios de este acuerdo no solo se ven en el intercambio comercial entre ambos países. Notables ventajas estriban en la mayor atracción de inversión -local y extranjera- que generaría, dado el horizonte de certidumbre que provee la consolidación de la apertura (un pequeño e irónico ejemplo: exportadoras no tradicionales bolivianas están buscando exportar a EE.UU. a través de nuestro país y Chile, porque su país perdió las preferencias a aquel destino).



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

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



El TLC también establece un conjunto de reglas que brindan garantías para la inversión nacional e internacional, en cuanto a la no discriminación, protección ante riesgos no comerciales y mecanismos de solución de controversias. Además, se espera que esto ayude a generar mayor competencia en el sistema financiero. Esto propiciaría la expansión de la cobertura y profundidad de la oferta de crédito, incluyendo el financiamiento de las PYME.

Asimismo, este acuerdo abre oportunidades para que el Perú se convierta en una plataforma de servicios en la región, capaz de atraer actividades que se realizan en EE.UU. u otros países, a través del *outsourcing*. Además, se potencia la posibilidad de exportar servicios profesionales, al facilitarse el otorgamiento de licencias temporales en EE.UU. y la promoción del desarrollo del comercio electrónico, lo cual ayuda a adquirir tecnología a menores costos y así eleva la productividad de nuestros emprendedores. El TLC también es un incentivo poderoso para la formalización de las MYPE que quieran beneficiarse del acuerdo, pues para ello deben estar legalmente constituidas. Es más, el tratado busca fortalecer la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país. ¿No es eso beneficioso para el Perú?

Por estos y otros motivos, una renegociación de este acuerdo sería un grave error para los intereses del país. No podemos arriesgarnos a perder estos beneficios, considerando la poca proclividad al libre comercio del actual Congreso estadounidense, que para renegociar nos pondría en cola tras otros acuerdos que vienen esperando años para ser aprobados. Por otro lado, si el Perú terminara unilateralmente el TLC, es poco razonable esperar que dicho Parlamento apruebe nuestro reingreso al ATPDEA. Si perdemos las preferencias arancelarias, quedaremos en desventaja con respecto a competidores como Chile, México o Centroamérica.

Si quieren conocer las oportunidades de los TLC de la boca de sus beneficiarios, los invitamos a nuestro [foro](#) sobre estos tratados, el próximo martes 5 de julio a las 8 a.m. en el Swissotel.

¿Buscas una computadora?
 *computadoras *notebooks *servidores *pdas *partes *software *servicio técnico

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

PC Performance

regresar
 página 1