



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 16 al 22 de julio del 2007

	AL CALOR DE LA MARCHA	Editorial	2
	COMIENZAN NEGOCIACIONES PARA UN TLC CON CANADÁ <i>En el 2006 fue el cuarto destino de nuestras exportaciones, con un crecimiento del 56%.</i>	Hechos de Importancia	3
	LEY DE GARANTÍAS AMBIENTALES <i>Generando un mal ambiente para la inversión privada y pública.</i>		
	SIERRA EXPORTADORA EN LA MIRA <i>¿Acertada iniciativa o más de lo mismo?</i>	Actualidad	4
	LO QUE EL TÍO SAM DA Y RECIBE... DE IED <i>Los flujos de inversión extranjera directa de y para EE.UU. en el 2006.</i>		
	EL MILAGRO DE COREA DEL SUR <i>La educación como herramienta para alcanzar el desarrollo.</i>	Economía	6
	LA IMPORTANCIA DE ESTAR EN EL APEC <i>A menos de dos meses de que el Perú asuma la presidencia del APEC, ministra de Comercio Exterior peruana se hace extrañar en reunión de ministros de Comercio del bloque.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

■ Cronograma de Eventos y Foros

■ Publicidad

■ Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Editora
Sofía Piqué Cebrecos
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas
Andrea Baracco Vargas
Emilio Barúa Zarria
Carlos Córdova Casado
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Angela Vásquez Vivanco
Corrección
Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Al calor de la marcha

Veo con sorpresa un aviso publicado por Perucámaras, en el que se hace un llamado a la población para que las demandas sociales se hagan con orden y respetando la ley. Sorprende por cuanto la protesta contra la eliminación de exoneraciones (una de las primeras de esta seguidilla) fue promovida por ellos mismos.

Pero, aceptando su sugerencia, ¿qué pasaría si la policía nunca "dejara pasar" las muestras de vandalismo en las marchas, deteniendo a los responsables de los desmanes desde el primer momento?

Supongo que las marchas se convertirían en saludables caminatas, a las cuales podrían sumarse los ciudadanos comunes necesitados de un poco de ejercicio y compañía en el frío y oscuro invierno limeño (que a los peruanos este invierno, eso del "calentamiento global"; nada).

Teniendo además, y como debe ser, una ruta claramente establecida y aprobada, y la garantía de que en la marcha no habrá ni violencia ni bombas lacrimógenas, los vendedores ambulantes podrían poner unos "puestecitos" en el camino, con venta de refrescos o bebidas calientes, anticuchitos y barquillos, y no dudo que el proverbial ingenio peruano hará que se vendan también recuadros alusivos a la marcha correspondiente: lapiceros y pizarritas para las protestas del SUTEP; tacitas para mate para las protestas de los coccaleros; llaveros y polos con imágenes alusivas son prácticos y un útil recuerdo para casi cualquier tema. En este invierno, no hay que descartar las bufandas y mitones o incluso los ponchos impermeables de plástico delgado, tan apropiados para la llovizna limeña. Luego de su histriónica reaparición, seguramente el ex congresista Diez Canseco querrá vender muñequitos con su imagen, y de paso ver si logra mejorar el resultado de su última campaña electoral.

Las marchas también representan una oportunidad para los compositores nacionales. Los actuales coros: "ministro Carranza, no sea mentiroso", o "ministro Carranza, cumpla su promesa" no tienen ninguna gracia y bien podrían ser sustituidos por cancioncitas pegajosas y bien rimadas.

Para no perder horas laboradas, las marchas deberían programarse durante el fin de semana, lo cual da la ventaja adicional de poder ser compartidas con los hijos y cónyuges, contribuyendo a fomentar la vida familiar.

Como se ve, bien manejadas, las marchas de los huelguistas pueden ser una oportunidad comercial y de generación de ingresos. Además, si se hace lo que es necesario hacer y se reemplaza a los profesores del SUTEP (casi todos "jalados" en la evaluación) por profesores mejor calificados, los beneficios para el país serán enormes. Así, bien dicen que "no hay mal que por bien no venga". Todo es cuestión de organización.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



regresar
página 1



COMIENZAN NEGOCIACIONES PARA UN TLC CON CANADÁ

Finalmente, comienzan las negociaciones para el TLC Perú - Canadá, proceso en el cual también participará Colombia, de manera similar a como se manejó el TLC con Estados Unidos. Entre el 16 y el 20 de julio tendrá lugar la primera ronda de negociaciones con un país que en el 2006 fue el cuarto destino de nuestras exportaciones (7% del total), con US\$ 1,612 millones, es decir, 56% más que en el 2005.

Si bien la mayor parte de nuestras ventas a Canadá (87%) corresponde a productos mineros (básicamente oro, con el 58% del total exportado), productos no tradicionales como los textiles y agropecuarios vienen cobrando mayor importancia, gracias a su dinámico desempeño. Entre el 2001 y el 2006, los primeros crecieron a un promedio anual de 16%; y los segundos, a 34%. También destacan, aunque con menor participación, las exportaciones pesqueras no tradicionales, químicas y metalmecánicas, que han aumentado a un promedio anual de 20%, 26% y 34% durante el periodo mencionado, respectivamente.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Entre los productos no tradicionales, sobresalen las ventas de *t-shirts* de algodón para hombre o mujer de tejido teñido de un solo color uniforme, que alcanzaron los US\$ 3.1 millones el año pasado, ocupando el puesto 13 en el *ranking* total de productos vendidos a Canadá, cuando en 1998 solo llegaban a US\$ 468 mil. Las mandarinas frescas o secas también vienen escalando posiciones, ubicándose en el puesto 16 en el 2006, con US\$ 2.5 millones, cuando en 1993 vendíamos cerca de US\$ 49 mil. Entre el 2001 y el 2006, nuestras exportaciones a Canadá de esta fruta se han incrementado a un promedio anual de 45%.

Por el lado de las importaciones, destacan los bienes intermedios, que en el 2006 representaron el 62% de los US\$ 293 millones adquiridos a Canadá, creciendo en 51% respecto del 2005. Entre estos destacan los destinados a la industria, con US\$ 173 millones. Junto a los bienes de capital, los intermedios representan el 93% de lo importado de Canadá.

LEY DE GARANTÍAS AMBIENTALES

Desde el año pasado se discute en el Congreso un proyecto de ley que regularía la constitución de garantías para el cumplimiento de compromisos de inversión ambiental. Veamos brevemente por qué esta iniciativa debería ser archivada.

La propuesta pretende "complementar" el segundo inciso del artículo N° 148 de la Ley General del Ambiente (N° 28611), el cual obliga a cubrir los costos de las medidas de rehabilitación para los periodos de cierre y post-cierre de las actividades ambientales riesgosas. Sin embargo, en su confusa exposición la norma señala que las garantías mencionadas asegurarían el cumplimiento de compromisos ambientales que se consignan en "instrumentos de gestión ambiental" (como los sistemas de gestión ambiental, ordenamiento territorial, planes de cierre y de contingencias, etc., señalados ya en la Ley General del Ambiente). Y es ahí donde surge la contradicción entre considerar los periodos que se indican (cierre y post-cierre) o los instrumentos ambientales en conjunto (ya que no solo se utilizan en estas etapas). Por ejemplo, en el caso de los Estudios de Impacto Ambiental (EIA), elaborados antes de la inversión, solo se previenen impactos de una actividad por realizarse y no se señalan compromisos. Por esta doble mención es que la iniciativa pareciera, por un lado, complementar la Ley General del Ambiente y por otro, dejar la posibilidad de un sinfín de interpretaciones legales. Sin duda, se generarían innecesarios sobrecostos.

Asimismo, se incorpora la participación ciudadana, sin reconocer que el establecimiento de garantías ambientales incluye una serie de aspectos financieros y metodologías de valoración ambiental que corresponden a un tratamiento técnico especializado. Dicha inclusión podría terminar generando conflictos. Por si fuera poco, estos seguros ambientales no consideran las operaciones de empresas informales, las cuales muchas veces son las que más contaminan. Peor aún, la propuesta no considera que este tipo de garantías involucra actividades del Estado, como los proyectos de prestación de servicios públicos. Así, el sobrecosto recaería no solo en la empresa privada sino también en un mayor número de proyectos de inversión (del gobierno central, regional y local), disminuyendo fuentes de trabajo y recursos para el país. Al parecer, el mejor destino de esta propuesta es el archivo del Congreso.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

< regresar
página 1

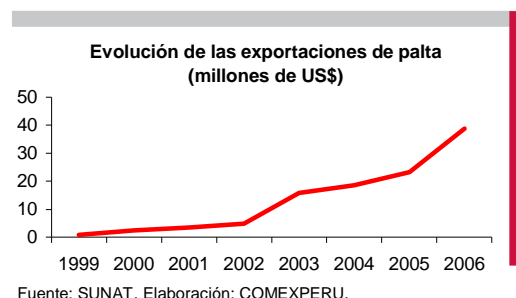


Sierra Exportadora en la mira

En la última campaña electoral, Sierra Exportadora se presentó como la salvación prometida de poblaciones rurales de escaso crecimiento económico y padecida indiferencia política. Su atractivo radicaba en la combinación del necesario desarrollo rural a través de las exportaciones. A casi un año de su inicio, analizaremos el estado actual del programa, ya que, contradiciendo los lineamientos de la reforma del Estado, parece duplicar funciones y sobredimensionar sus resultados. ¿Justificará su existencia?

MAGNIFICENCIA NO ES EFICIENCIA

Tal vez el único acierto de Sierra Exportadora sea reconocer la importancia de las zonas rurales andinas y diferenciar sus problemas de los de otras regiones (las características geográficas, si bien no son suficientes para hacer distinciones, son relevantes). Los efectos económicos y sociales del terrorismo, el parcelamiento en minifundios de la reforma agraria y la brecha en infraestructura convergen desalentadoramente en un 67.7% y 36.5% de pobreza y pobreza extrema en la sierra, respectivamente (INEI, 2004). A esto se suman otros factores que obstaculizan el desarrollo agropecuario en la región: los costos de transacción (de factores y comercialización), la ausencia de derechos de propiedad de la tierra y la insuficiencia en tecnología y capital físico y humano.



El programa planteó operar alrededor de cuatro componentes: promoción y desarrollo de mercados, mecanismos de articulación productiva, mecanismos de facilitación financiera y fortalecimiento del desarrollo territorial. No obstante, el nivel general de la planeación fue aderezado con metas exageradas, como por ejemplo, llegar a 150 mil hectáreas cultivadas (70 mil agrícolas y 80 mil forestales) para la exportación y 18 mil puestos de trabajo en cinco años. Definitivamente, si se hubieran realizado serios estudios de mercado y manejo gerencial, no se trazarían objetivos tan irreales.

Esta magnificente actitud persiste hasta el momento. La campaña mediática que se le otorga al programa, su autonomía presupuestaria y adscripción a la PCM como Organismo Público Descentralizado, no parecen estar acompañadas de resultados tangibles (los supuestos logros de Sierra Exportadora se publican usualmente en El Peruano). Por ello, en su primer año ha ido perdiendo credibilidad, tanto en la sierra misma como a nivel nacional.

Como señala Fernando Cillóniz, "los resultados atribuidos a Sierra Exportadora coinciden con sectores que ya se encontraban en un proceso de expansión, principalmente impulsados por agentes privados y el *boom* agroexportador de los últimos años". Estos son los casos de la palta y la trucha. Para el periodo 2000-2006, sus exportaciones crecieron en ¡más del 1,000% y 500%!, respectivamente. Así, ambos productos se dinamizaron al margen del programa.

Por otro lado, de la promoción de los sectores artesanía y joyería ya se encargan entidades como el Ministerio de la Producción a través de los CITE. En el caso de la canola, se ha incentivado su siembra para la elaboración de biocombustibles (frente a otros productos como la palma aceitera y la caña de azúcar, que ya se utilizan en este sector), sin considerar su potencial como cultivo oleaginoso. Además, la producción de biodiésel implica un equivalente de glicerina, la cual puede resultar tóxica si no es destinada a un uso específico. Al parecer, no se habría evaluado los costos y beneficios de los cultivos promocionados.

EN LA REPETICIÓN NO ESTÁ EL GUSTO

En su estudio "Perú: hacia una estrategia de desarrollo para la sierra rural" (2004), GRADE ya consideraba que el sector agropecuario no había logrado aliviar la pobreza rural en la sierra, por lo que era evidente la necesidad de políticas específicas que atiendan las características peculiares de las poblaciones de la zona. En su análisis a un conjunto de programas públicos, concluyó que la mayor parte constituye acciones aisladas, insuficientemente evaluadas y que no priorizan una visión territorial complementaria con programas establecidos en el área de intervención. Aparentemente, eso también estaría sucediendo con Sierra Exportadora hasta el momento.



regresar
página 1



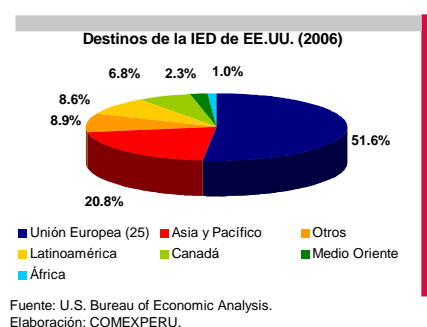
Lo que el tío Sam da y recibe... de IED

La inversión extranjera directa (IED) es de suma importancia para el desarrollo económico y, sin duda, un reflejo del ambiente de inversión de las distintas naciones. Por esta razón, no llama la atención que sean los países más desarrollados los que mayor cantidad de IED otorguen y capten. Tal como señala el estudio *Trends in US Inbound and Outbound Direct Investment*, realizado por la Oficina de Industrias de la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU., dicho país es la fuente y el destino más grande de IED del mundo, con una posición (*stock*) hacia afuera de US\$ 2.1 billones y una receptora de US\$ 1.5 billones al 2004.

FLUJOS DE ENTRADA 2006

Según cifras de la Oficina de Análisis Económico (BEA, por sus siglas en inglés), solo en el 2006, EE.UU. recibió US\$ 175,394 millones en IED. De esta cuantiosa inversión, el 37.5% se destinó a la industria manufacturera, dentro de la cual destacan los rubros de químicos, computadoras y electrónicos, y maquinaria con el 39.5%, 19.7% y 16.3% del total de esta industria, respectivamente. Le siguen en importancia el sector finanzas y seguros (17.7% del total), el comercio al por mayor (12%), las instituciones depositarias (8.8%), la información (6.7%) y los servicios profesionales, científicos y técnicos (4.7%).

En cuanto a los países que más invierten en EE.UU., encabezan la lista Alemania, Francia, Japón y Holanda, con participaciones del 18%, 16%, 12% y 10%, correspondientemente. Por su parte, dentro de los bloques o regiones con mayor IED en la economía más grande del mundo, sobresale la Unión Europea (25 miembros), con un 68% del total, seguida por las economías del Asia-Pacífico (no se cuentan a todas las del APEC, porque los países de América Latina y Rusia están en otros grupos), con un 15%, y el Medio Oriente, con un 6%. Es interesante notar que Latinoamérica también está presente (principalmente México, con un 1.4%), aunque con una ponderación aún reducida (2.9%).



FLUJOS DE SALIDA 2006

Los flujos de IED provenientes de EE.UU. en el 2006 ascendieron a US\$ 216,614 millones, de los cuales el 34.1% se consignó a compañías de *holding* no bancarias. Otros sectores que atrajeron el capital estadounidense fueron el de manufacturas (donde las computadoras y productos electrónicos son los favoritos), finanzas, ventas al por mayor y minería con un 27.7%, 11.5%, 10.5% y 7.1%, correspondientemente. Entretanto, Holanda fue el principal receptor de estos capitales, con un 15%, seguido de lejos por Canadá y Japón, con un 7% y 6%, respectivamente. Por su parte, las regiones que más inversión estadounidense captaron fueron la UE 25 (52%), el Asia-Pacífico (21%) y Latinoamérica (9%). De esta última región, el país que más IED recibió fue México, con un 4.9% (mucho tiene que ver el NAFTA). De otro lado, el Perú solo obtuvo US\$ 700 millones de inversión norteamericana (0.3% del total), mientras que Venezuela, pese a tener al régimen chavista en el poder (pero hartó petróleo), consiguió US\$ 2,045 millones (0.9%).

¿CANSADO DE RECIBIR PEANUTS? ¡NO DESESTABILIZAR!

Como se puede apreciar, el Perú continúa recibiendo tan solo una pizca de toda la IED de EE.UU. (y también del mundo), a pesar de que actualmente las condiciones macroeconómicas del país están mejor que nunca. Esto se explicaría porque seguimos proyectando una imagen inestable, gracias a las constantes marchas, protestas y huelgas, y también por nuestra cambiante legislatura que preocupa a los inversionistas (en temas como el tributario y el laboral, con un proyecto de Ley General del Trabajo que solo espantaría las inversiones).

Según el estudio mencionado líneas arriba, los conflictos sociales ocurridos en el Perú entre el 2005 y el 2006, que causaron la paralización temporal de algunas minas, redujeron el flujo de IED estadounidense en nuestro país. Asimismo, se indica que los cambios en la legislatura minera y tributaria generaron incertidumbre. ¿Hasta cuándo?

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe

COMEXPERU 5

regresar
página 1



El milagro de Corea del Sur

En 1960, Corea del Sur tenía un PBI per cápita inferior al del Perú y exportaciones casi catorce veces menores. Hoy en día, 47 años después, los surcoreanos poseen una de las economías más dinámicas del mundo, un PBI per cápita de cerca de US\$ 20,000 (unas seis veces más que el peruano) y exportaciones de mercancías por un valor de US\$ 325,681 millones (alrededor de 14 veces más que las nuestras).

Estas mejoras económicas se han traducido en mejoras sociales. En general, el estándar de vida de la población se incrementó notablemente entre 1960 y el 2005: el PBI per cápita creció a una tasa promedio anual de aproximadamente el 6%, la expectativa de vida de la población aumentó de 54 a 78 años, la tasa de mortalidad infantil cayó de 90 a 5 por cada 1000 nacimientos vivos, etc.

Son varios los factores que explican este llamado "milagro" económico. Por un lado, se tiene el establecimiento de instituciones gubernamentales sólidas y un marco jurídico estable (ideal para la inversión), pero siempre tratando de mantener un aparato estatal pequeño. También fue fundamental una política económica orientada al libre mercado y a la apertura comercial, la cual le permitió acumular capital y beneficiarse de las transferencias de *know how*. Además de esto, se debe destacar la visión de largo plazo que tuvo el Estado surcoreano, el cual fue consciente de que el desarrollo económico no se logra "de la noche a la mañana" y de que la inversión en capital humano (educación, en pocas palabras) es fundamental para salir del subdesarrollo.

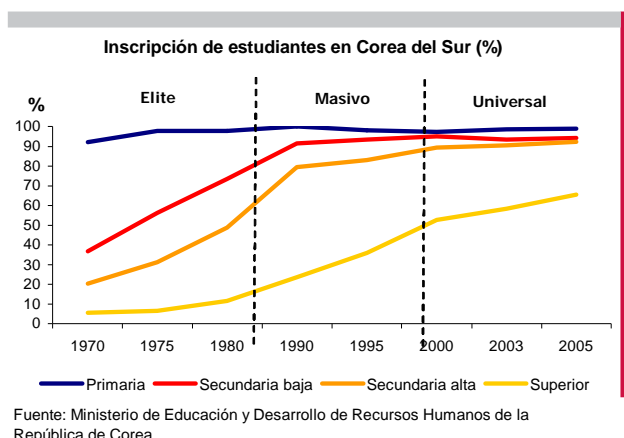
EL OJO DEL TIGRE... ¡SIRVE PARA LEER, ROCKY!

En la década de los sesentas se inició la expansión de la educación primaria y secundaria media (*middle school*), y se comenzó a dar énfasis a la "educación y entrenamiento técnico y vocacional" (TVET, por sus siglas en inglés), la cual consistía en capacitar a los estudiantes en actividades manuales y prácticas (tradicionalmente no académicas) enfocadas en una ocupación comercial específica. Esta estrategia fue elemental para tecnificar el trabajo y aumentar inicialmente la productividad laboral. Durante este periodo, las exportaciones empezaron tímidamente a tomar importancia y los surcoreanos eran, básicamente, imitadores de productos fabricados en economías industrializadas. Asimismo, el empleo estaba concentrado en actividades extractivas, en donde la agricultura, lo forestal y la pesca representaban el 63% del total (actualmente es solo el 8%).

A mediados de los setentas, época de los ajustes estructurales en el país, empezó el impulso a la educación secundaria alta y educación superior, paralelamente con un reforzamiento del sistema TVET. Para estos años el sector exportador ya era el motor del crecimiento económico y representaba en promedio el 25% del PBI. Los ochentas marcaron un punto de inflexión en la producción surcoreana, pues se emprendió un proceso de transición de la imitación a la innovación productiva. Aquí se origina el gran despunte de la economía con la exportación de productos *hi-tech* (que hacia finales de la década representaban cerca del 20% del total de exportaciones manufacturadas) como principal impulsador.

De los noventa en adelante, pese a que Corea del Sur ya estaba prácticamente consolidada como una economía del primer mundo, el país continuó invirtiendo fuerte en el desarrollo de capital humano, principalmente en educación superior, con miras a aumentar su competitividad productiva. Según el Programa para la Valoración Estudiantil Internacional 2003 (PISA, por sus siglas en inglés) de la OCDE, los estudiantes surcoreanos de quince años estuvieron entre los mejores en lo que respecta a habilidades para resolver problemas, comprensión de lectura, matemáticas y ciencias. En contraste, los países latinoamericanos participantes (¿Perú no se atrevió a ser evaluado?) se ubicaron en los últimos lugares del *ranking*.

Como se aprecia por este pequeño ejemplo, la educación es esencial para el desarrollo económico y tiene que ser prioridad para todo Estado. En Corea del Sur, junto con educación se les proporcionó a los niños una alimentación adecuada, para que fueran capaces de asimilar todo lo que se les enseñara. Esperemos que, de una vez por todas, el Perú decida hacer una apuesta similar para no rezagarnos otros cuarenta años.





La importancia de estar en el APEC

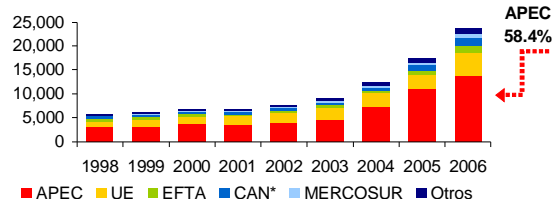
Cada vez estamos más cerca de los primeros días de setiembre, cuando el Perú asumirá la presidencia del APEC. Entre el 5 y el 6 de julio tuvo lugar la reunión de ministros de Comercio de la región en Cairns, Australia (país que actualmente preside el bloque), y sorprendió la ausencia de nuestra ministra de Comercio Exterior y Turismo. Es más, ni siquiera fue enviado el viceministro. Ante ello, nos preguntamos: ¿es consciente el gobierno de la importancia del APEC?

LA REGIÓN MÁS DINÁMICA DEL MUNDO

Pues no debería dudarse de su importancia. El APEC es el principal esquema de integración comercial del planeta luego de la OMC. Representa casi la mitad de la población mundial, el 57% de la producción y el 48% del comercio global. Asimismo, consolidadas y nuevas o próximas potencias mundiales son sus miembros. No solo encontramos a economías de la talla de Estados Unidos, Japón, Canadá o Australia; también están China, Rusia y tigres asiáticos como Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán. Por si fuera poco, es la zona económicamente más dinámica del mundo, habiendo generado cerca del 70% del crecimiento económico global en sus primeros 10 años de consolidación. En los últimos tres años, entre 9 y 11 economías miembro del APEC han crecido a más del 5% anual.

El APEC es, además, nuestro principal socio comercial. En el 2006 absorbió el 58.4% del total exportado por el Perú, por encima de bloques como la Unión Europea (19.3%), la CAN (6%) y el MERCOSUR (3.8%). Asimismo, fue el principal origen de nuestras importaciones (48.3% del total en el 2006). Esto no significa que no debamos fomentar el comercio con otros socios, sino que el APEC es prioritario y que, más bien, podemos aprovechar nuestra presencia en él para convertirnos en la puerta de entrada a la región andina y Latinoamérica, considerando nuestra privilegiada posición geográfica. Asimismo, aprovechando este foro (y el FTAAP -Área de Libre Comercio del Asia Pacífico-, iniciativa que está naciendo en el APEC), impediríamos que el Perú quede aislado del proceso de integración que se está dando entre las economías asiáticas (ver Semanario COMEXPERU N° 415).

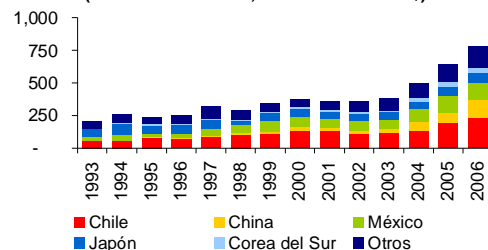
Perú: evolución de exportaciones por bloque de destino (en millones de US\$)



*Incluyendo a Venezuela.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Perú: exportaciones no tradicionales al APEC (sin incluir a EE.UU., en millones de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

INVERSIÓN, TLC Y COOPERACIÓN TÉCNICA

Por otro lado, el APEC ya es una de nuestras mayores fuentes de IED (casi el 30% del stock al 2006) y constituye una excelente plataforma para lanzar negociaciones de TLC. Basta con mirar a Chile. Hoy tiene acuerdos con nueve economías del APEC, uno por entrar en vigencia con Japón, y aprovechó la cumbre del APEC en Vietnam para acordar negociaciones con dicho país y con Australia. Adicionalmente, uno de los pilares del APEC es la cooperación técnica y económica. Mediante ella podríamos aprender de economías que han reformado áreas también sensibles para el Perú, como Corea del Sur en educación (ver sección Economía de esta edición), Nueva Zelanda en agro (ver Semanario COMEXPERU N° 358) y Singapur en infraestructura y tecnología (ver Semanario COMEXPERU N° 303).

Para terminar, un detalle: entre los invitados a la cumbre empresarial del APEC en Chile (APEC CEO Summit 2004) figuraron alrededor de 600 ejecutivos de compañías como A.T. Kearney, BankBoston, Barrick Gold Corporation, Citigroup, CNN, FedEx, Fuji Xerox, General Motors, Hewlett Packard, Honda, HSBC, Hyundai, IBM, JPMorgan Chase Bank, LG, Merck & Co., Microsoft, Nestlé, Nike, Oracle, Procter & Gamble, Time Warner, Tata Group, y sigue la lista... Ya han pasado tres años desde entonces y a la última reunión en Cairns asistió prácticamente todo el departamento de la DIRECON de Chile encargado del APEC, encabezado por el director de dicha institución, Carlos Furche. Sin duda, ese país conoce la importancia del APEC y de "estar" ahí.



La suite Panda Enterprise Secure Antivirus para PYMES, incluye:

- Instalación, capacitación y entrenamiento
- Soporte técnico GRATUITO
- Protección para redes de hasta 8 estaciones y 2 servidores

NOS ANTICIPAMOS A LOS RIESGOS, PARA QUE SU EMPRESA CREZCA SIN PREOCUPACIONES

Mayor Información



Answer Consulting Group - Panda Software Perú
Calle Lord Cochrane 521 - Miraflores - Lima 18
Central: (511) 421-2623 / 221-0453 / 221-0159
Telefax: (511) 221-6001
email: pymes@answer-it.com.pe
www.pandasoftware.es

regresar
página 1