



Contenido

Del 20 al 26 de noviembre del 2006

	LA INCERTIDUMBRE DEL TLC	Editorial	2
	MIRANDO HACIA LA PERIFERIA <i>El Cono Norte como polo de desarrollo.</i> CHILE Y AUSTRALIA EN BUSCA DE UN TLC <i>¡Incansable!</i>	Hechos de Importancia	3
	LICUANDO LA PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES <i>Propuesta del Ejecutivo incluye a trabajadores de services en reparto de utilidades.</i>	Bandeja Legal	4
	TENEMOS LA PLAZA BURSÁTIL MÁS RENTABLE DEL MUNDO <i>Al 31 de octubre la rentabilidad anual asciende a 124.5%.</i>	Actualidad	5
	ELEVAN EL LÍMITE DE INVERSIÓN EN EL EXTRANJERO DE LAS AFP <i>Decisión aliviaría presiones sobre el tipo de cambio.</i>	Economía	6
	DIGÁMOSLE AL MUNDO: "¡CÓMPRALE AL PERÚ!" <i>Sigamos los buenos ejemplos.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

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

Equipo de Análisis
 Alfredo Mastrokalos Viñas
 Marisa Podestá Torres-Llosa
 Pedro Murillo Gil
 Publicidad
 Edda Arce de Chávez

Suscripciones
 Giovanna Rojas Rodríguez
 Diseño Gráfico
 Pamela Velorio Navarro
 Corrección
 Angel García Tapia

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



La incertidumbre del TLC

Vietnam está recibiendo la visita de 19 jefes de Estado. Hasta el momento, se sabe que faltarán a la cita solo Vicente Fox (porque su Congreso no lo autorizó a viajar -tal parece que no solo el nuestro comete desatinos-) y Alan García porque..., bueno, la verdad es que hasta ahora no sabemos por qué. Por supuesto que ya la presidenta Bachelet está presente (y en la primera plana de los diarios junto con Bush), coherente con la política comercial de Chile de acumular acuerdos comerciales en los que Asia, por el dinamismo que imprime al crecimiento mundial, juega un papel preponderante. Así pues, mientras Chile (que ya tiene alrededor del 75% de su comercio cubierto con acuerdos comerciales) continúa con una agresiva política de aseguramiento de acceso a los mercados más diversos, el Perú sigue intentando lograr el TLC con Estados Unidos, que hasta hace pocos meses creíamos totalmente seguro.

¿Qué pasó en el camino? Probablemente no se le dio a las gestiones con el Congreso americano la importancia que tenían en el momento preciso; quizás la negociación tardó más tiempo del debido y eso dio poco espacio para la aprobación oportuna; tal vez el Congreso peruano no debió tardar tanto en aprobarlo y mucho menos dejarlo para después de las elecciones. Quizás, incluso, todo esto era inevitable y estábamos ya predestinados a esta situación de incertidumbre.

Todos aseguran que, en caso de no contar con la aprobación oportuna del TLC (e incluso para el periodo que demore su implementación), contaríamos con la renovación del ATPDEA al menos por un año más. Esta solución subóptima debe ser considerada como un respiro mientras el Perú se aboca a la negociación de nuevos acuerdos. Se sabe que la ministra de Comercio Exterior se encuentra en Vietnam, junto al canciller y el vicepresidente Giampietri, y ha sostenido varias reuniones con sus pares. Se sabe que Corea del Sur ha manifestado abiertamente su interés por comenzar a evaluar la factibilidad de un acuerdo comercial con el Perú. China sigue allí, con sus 1,300 millones de consumidores. Japón bien merece un acercamiento; recordemos que continúa siendo la segunda economía del mundo...

Quién sabe, si hacemos las cosas bien y miramos a nuestro alrededor (o mejor un poco más lejos), podría perfectamente ocurrir que el gran riesgo de no tener asegurado un TLC con Estados Unidos se convierta en una oportunidad. Es sabido que nuestra Cancillería tiene especial fascinación por Brasil y la Comunidad Andina, pero en términos de comercio e inversión es preciso ser más ambiciosos. Si no, recordemos el consejo: "Una vez agotadas las posibilidades de diversión, lo mejor es buscar un matrimonio por conveniencia". La región puede ser divertida, pero ¿matrimonio?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



◀ regresar
página 1



MIRANDO HACIA LA PERIFERIA

El Cono Norte ocupa el 41.9% de los 1,280 km² de Lima Metropolitana. Lima Norte comprende los distritos de Carabaylo, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra y San Martín de Porres, donde, de acuerdo con Apoyo, en el 2003, vivían más de 2 millones de peruanos. Si bien el ingreso promedio mensual de esta zona es de solo US\$ 234, el 14.3% de la riqueza de Lima se concentra en ella. Por ello, muchos empresarios se están dando cuenta -aunque quizás, algo tarde- de las potencialidades de dichos distritos.

Lima Norte fue cronológicamente el primer destino urbanístico de la fuerte migración provinciana hacia la capital. A su vez, alberga una tercera generación de migrantes de la sierra, es decir, nietos de migrantes que no solo tienen patrones culturales y de consumo mucho más modernos y urbanos que los de sus abuelos, sino también amplios deseos de superación.

En el 2002, el grupo Wiese decidió incursionar en esta zona mediante la construcción de uno de los principales centros comerciales de Lima, el Mega Plaza, que cuenta con una superficie de 96,000 m², de los cuales 45,000 m² están construidos. El resultado fue mucho mejor de lo esperado, pues en el 2005 tuvieron un flujo de 2.5 millones de visitantes y lograron ventas por cerca de US\$ 165 millones. Los resultados han sido tan buenos que la empresa chilena de centros comerciales Parque Arauco ha pagado US\$ 13.3 millones por el 45% del Mega Plaza y entre sus planes está el de expandir el centro comercial en un 40% para el 2008.

Perfil del consumidor de Mega Plaza

- El 65% tiene entre 18 y 39 años de edad.
- El 81% pertenece al NSE B/C.
- El 55% tiene estudios secundarios completos o superiores no universitarios.
- El 56% tiene un ingreso familiar promedio de entre 700 y 2,000 soles.
- El 64% ha nacido en Lima.
- El 79% vive en algún distrito del cono norte.

Fuente: Arellano. Elaboración: COMEXPERU.

CHILE Y AUSTRALIA EN BUSCA DE UN TLC

Tal como lo dice su lema, verdaderamente nuestro vecino del sur no deja de sorprendernos. Ya cuenta con 16 acuerdos de libre comercio vigentes y 23 firmados, entre TLC, Acuerdos de Asociación Económica, Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Complementación Económica. Actualmente acaba de cerrar negociaciones con Japón y la semana pasada anunció el inicio del diálogo nada menos que con Australia y también con Vietnam.

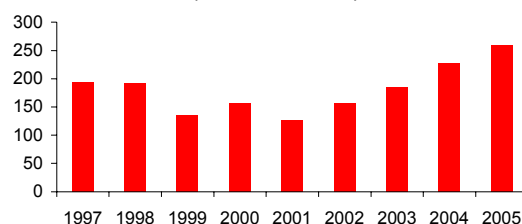
La revista América Economía señala que el TLC con el país oceánico se firmaría en setiembre del 2007. Asimismo, indica que las inversiones australianas en Chile alcanzan los US\$ 2,132 millones y que las de Chile en Australia (sí, existen) llegan a los US\$ 680 millones. Aunque el intercambio comercial entre ambas naciones aún es reducido (menos del 1% del comercio de cada país), con este acuerdo se pretende que crezca y, además, ambas naciones buscan reforzar sus relaciones políticas, cooperando en asuntos de interés común y en organismos como la ONU, la OMC y el APEC.

Así, Chile se abre camino en otro importante mercado: alrededor de 20 millones de personas con un ingreso promedio anual de US\$ 32,220 habitan Australia, país donde solo toma dos días abrir una empresa (según el Banco Mundial) y cuyas inversiones en el exterior ascendieron a aproximadamente US\$ 568 mil millones a junio del 2006 (según su Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio). Asimismo, de acuerdo con la OMC, en el 2005 Australia importó alrededor de US\$ 125 mil millones en bienes y exportó US\$ 106 mil millones.

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (Direcon) indica que con el recientemente activado TLC con China y el acuerdo con Japón, en el 2007 casi el 90% de las exportaciones chilenas se dirigiría a países con los que Chile tiene acuerdos comerciales.

De este modo, nuestro vecino del sur demuestra que aplicar aranceles bajos y parejos (6% para la mayoría de partidas) no resta poder para negociar tratados comerciales. Es más, en su Examen de Políticas Comerciales 2003, ante la OMC, Chile indica que ello "no solamente ayuda a una asignación más eficiente de los recursos, sino que es un elemento fundamental que ha permitido a Chile negociar bilateralmente con distintos socios. Sin este elemento distintivo de nuestra política comercial, el riesgo de incoherencia entre los distintos acuerdos y de caer en una estructura arancelaria altamente diferenciada habría sido demasiado alto".

Intercambio comercial de Chile con Australia
(en millones de US\$)



Fuente: Aduana de Chile. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



Licuando la participación de utilidades

En medio de la discusión de la Ley General del Trabajo, que pretende ser el resultado de un diálogo que dentro de poco cumplirá un lustro, el mismo Ejecutivo, que se supone se ha encargado de promover dicha norma, ahora da una contramarcha planteando incorporar a los trabajadores de los *services* en el reparto de utilidades.

BATE QUE BATE

La Constitución establece una participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa en que trabajan. Sin embargo, los trabajadores de los *services* no mantienen vínculos laborales con las empresas a las que son destacados, sino con empresas externas. Es en el reparto de utilidades de estas empresas externas en el que deben participar (si corresponde). Si lo que la norma busca es garantizar que trabajadores irregularmente contratados bajo la modalidad de *services* perciban utilidades, entonces debe considerarse que el principio del Derecho del Trabajo de primacía de la realidad hará que en cada caso concreto el trabajador contratado ilegítimamente en *services* ejerza sus derechos de trabajador ordinario.

Para el empleador la racionalidad económica de las utilidades sería motivar al trabajador a rendir de manera óptima, vinculándolo con el resultado de la propia empresa. Pero se deben hacer dos observaciones a este supuesto fundamento. En primer lugar, los trabajadores cuyas funciones tengan un impacto mínimo en la rentabilidad final de la empresa (que es la característica principal de los trabajadores contratados vía *services*) percibirán un ingreso sin que por ello requieran haber aportado al crecimiento del empleador, es decir, la empresa invertirá recursos que no repercutirán en el aumento de su productividad. En segundo lugar, esta es una herramienta de gestión empresarial que se ajusta a algunos casos y a otros no. Por ello, sería más pertinente que la decisión de utilizarla o no recaiga en la propia empresa y no en la ley.

También es importante considerar que la propuesta plantea eliminar los topes legales a la repartición de utilidades. El proyecto de Ley General del Trabajo, por ejemplo, elimina estos topes disponiendo que los excedentes correspondientes a los trabajadores sean destinados a la cuenta de AFP del trabajador o a su CTS. La propuesta del Ejecutivo, de otro lado, no establece ningún límite a esta distribución. Eliminar estos topes de modo que la totalidad de las utilidades sean percibidas por el trabajador directamente, podría llevar a que se aumente la frecuencia de los casos de mermas en la productividad como consecuencia de repartos de utilidades muy elevados.

CUANDO GANAN, GANO. ¿Y CUANDO PIERDEN?

De otro lado, debe considerarse la legislación relativa a la compensación de pérdidas. De acuerdo con la ley vigente, la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas se da una vez compensadas las pérdidas de ejercicios anteriores. La propuesta mencionada deroga esta norma sin reemplazarla por alguna otra. Así, se deja la puerta abierta para que las empresas se vean en la obligación de repartir utilidades incluso si tienen considerables pérdidas de ejercicios anteriores que deben compensar.

Es trascendental que se comprenda la relación simbiótica entre empleador y trabajador al momento de legislar. Ambas partes requieren que las operaciones de la empresa sean exitosas: los primeros para generar rentabilidad y los segundos para mantener sus puestos de trabajo. Cualquier otra política empresarial para aumentar la productividad se encuentra mejor determinada por las partes para cada caso específico y no desde el Estado para la totalidad de empresas en el territorio nacional.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe



Tenemos la plaza bursátil más rentable del mundo

En la Bolsa de Valores de Lima (BVL) se negocia la compra-venta de acciones de sociedades anónimas, bonos públicos y privados, certificados, títulos de participación y otros instrumentos de inversión. La importancia de tener una bolsa desarrollada radica principalmente en que fomenta la eficiencia en el mercado financiero y el ahorro y la inversión a largo plazo. Asimismo, en la BVL no solo se ofrecen atractivas oportunidades de inversión; esta también sirve como un mecanismo para que las empresas se financien de una manera más barata, directa y eficiente que en el sistema bancario tradicional. Las compañías pueden optar por emitir bonos (la opción más utilizada en el caso peruano) o emitir acciones.

UNA PLAZA EN CRECIMIENTO

El mercado financiero peruano es aún pequeño si se le compara con las grandes plazas bursátiles mundiales. Sin embargo, este mercado ha tenido un desarrollo significativo en los últimos años. Así, mientras en el 2002 en el mercado primario (aquel en donde los valores se colocan por primera vez) solo se contaba con US\$ 828 millones de colocaciones, y en el secundario (donde se transan valores que ya están en circulación) con US\$ 9,957 millones, para el 2005 estas cifras ascendieron a US\$ 1,474 millones y US\$ 12,026 millones, respectivamente.

Asimismo, al comparar el primer semestre del 2006 con el primer semestre del 2005, encontramos que el número de colocaciones primarias ha crecido en 7% y el monto negociado en el mercado secundario en 129%. A junio del 2006, solo 230 empresas listaban sus acciones en la BVL pero su gerente general, Francisco Oviedo, estima que 30 nuevas empresas podrían incorporarse en los próximos meses. Asimismo, de acuerdo con la BVL, diariamente se realizan un promedio de 90 operaciones y se mueven US\$ 16 millones en esta plaza.

Número de compañías inscritas en la BVL
(a junio del 2006)

AFF	5
Bancos y Financieras	16
Agrarias	21
Industriales	54
Juniors	2
Mineras	23
Servicios Públicos	20
Seguros	12
Fondos de Inversión	9
Valores emitidos en el extranjero	30
Diversas	38
Total	230

Fuente: BVL. Elaboración: COMEXPERU.

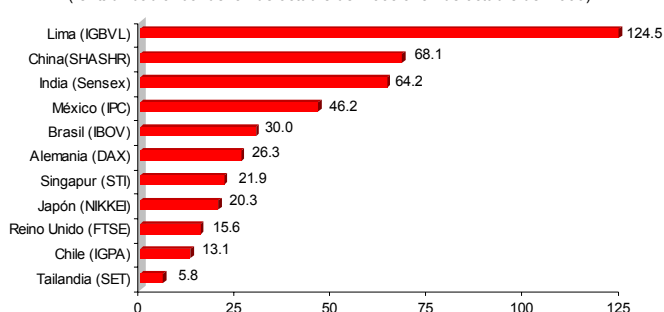
ENVIDIABLE RENTABILIDAD

La bolsa limeña ha mostrado en los últimos años un desempeño impresionante, impulsado por el buen contexto externo (que incluye los elevados precios de los metales), el cual a su vez ha contribuido al crecimiento de la economía peruana y la alta liquidez en el mercado local. Si tomamos como referencia el periodo entre el 31 de octubre del 2005 y el 31 de octubre de este año, observamos una rentabilidad anual del 124.5%, muy por encima de otras bolsas de la región como Chile (13.1%) y Brasil (30%).

El rendimiento de nuestra bolsa ha sido tan elevado que la revista *The Economist* señaló que, a agosto del 2006, la BVL había sido la plaza más rentable del mundo, y esta tendencia ha seguido manteniéndose en los meses siguientes. A modo de ejemplo, de acuerdo con APOYO, si una persona hubiera invertido en un portafolio diversificado S/. 1,000 el 31 de diciembre del 2001, para agosto de este año esa persona tendría S/. 8,217.

Rentabilidad en las bolsas de valores (países selectos)

(rentabilidad anual del 31 de octubre del 2005 al 31 de octubre del 2006)



Fuente: Bloomberg. Elaboración: COMEXPERU.

LAS ESTRELLAS

En el 2006, los sectores bursátiles más atractivos han sido el minero, el industrial, el pesquero y el de construcción. Al 31 de octubre de este año, los instrumentos más rentables han sido los de Volcan1 (659.74%), Morococha (616.67%) y Raura (526.67%). También ha sobresalido en el sector construcción la empresa Graña y Montero, cuya rentabilidad ascendió al 431.44%.

El buen desempeño de la BVL podría incrementarse si mejora nuestro riesgo país, ya que esto implicaría una reducción en las tasas de descuento para valorizar a las empresas locales. Dicha calificación está relacionada con factores como la estabilidad macroeconómica, política y social. Ojalá sigamos por ese camino.



SUMMIT
HOTEL & CASINO



DELFINES
HOTEL & CASINO
Siempre, una experiencia única

Informes y reservas:
Calle Los Eucaliptos 555, San Isidro T. 215 7000

regresar
página 1



Elevan el límite de inversión en el extranjero de las AFP

En los primeros días de noviembre, el directorio del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) aprobó la elevación del límite de inversiones en el extranjero de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), del 10.5% al 12%. Dicha medida, si bien responde a un incesante pedido por parte de los mencionados fondos, ayudará a atenuar la apreciación del nuevo sol, manteniendo el tipo de cambio estable y liberando la presión sobre el ente emisor en la compra de dólares.

¿QUIÉNES GANAN?

Los afiliados tendrán sus fondos de pensiones más diversificados y por ende más seguros. El principal objetivo de las AFP consiste en otorgar una mayor rentabilidad a los afiliados asumiendo el mínimo riesgo posible. Para lograrlo no solo basta con diversificar los instrumentos en los que se invierte, sino también los lugares de inversión. Mientras una mayor proporción del fondo esté invertido dentro del Perú, se tendrá una mayor concentración del riesgo en el país.

Otro beneficiado es el mismo BCRP que, en su afán por frenar la apreciación del nuevo sol, ha estado interviniendo en el mercado cambiario, retirando dólares de la economía a cambio de mayor emisión primaria y certificados de depósito, donde estos últimos representan un costo financiero significativo para la institución. Por último, la medida atenuaría la preocupación de algunos exportadores por la reducción del tipo de cambio.

Esta modificación no obliga a las AFP a invertir el 12% del fondo en el exterior, más bien les da un mayor margen para trabajar y planificar sus inversiones. Por ejemplo, el desempeño extraordinario de la Bolsa de Valores de Lima, que en el año acumula un crecimiento de más de 130% en sus índices general y selectivo, ha permitido a las AFP lograr una rentabilidad de alrededor del 20% invirtiendo solo un 7.7% del 10.5% permitido en el exterior.

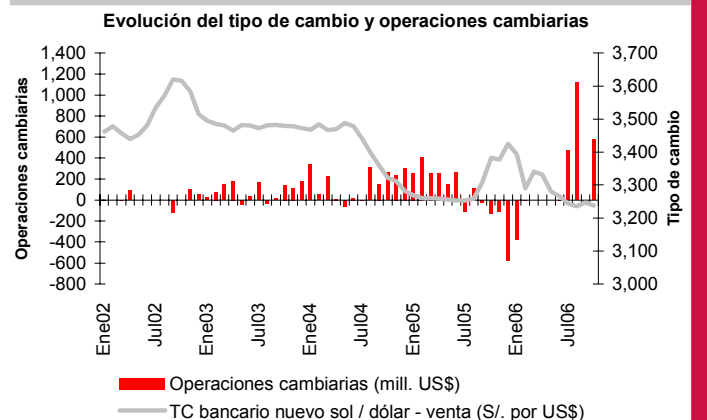
El problema surge porque el mercado de capitales peruano es muy limitado, presenta un relativamente bajo nivel de liquidez (transacciones) y ofrece pocas oportunidades de diversificación. Dada la escasez de instrumentos financieros locales, el volumen del fondo de pensiones, que supera los US\$ 13,000 millones, puede generar distorsiones en el mercado tales como burbujas en los precios de las acciones y menores tasas de interés, estimulando artificialmente el consumo y la inversión.

Debido a que las inversiones en instrumentos financieros están restringidas a aquellos que tienen una clasificación de riesgo positiva otorgada por instituciones autorizadas, el universo de inversión se ve reducido aún más. Esto explica la alta demanda por dichos activos que, a su vez, eleva el precio de las acciones.

Del mismo modo, la mayor demanda por bonos reduce las tasas de interés, reduciendo también el costo de endeudamiento del sector público y del sector corporativo.

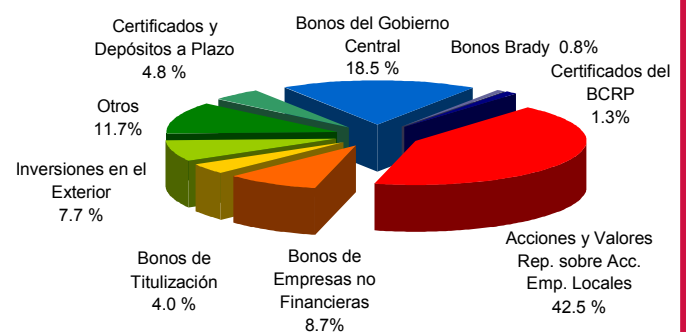
¿INCONSISTENCIAS EN LA POLÍTICA DEL GOBIERNO?

Esta medida contrasta claramente con el llamado del Presidente de la República a las AFP para que inviertan en obras de infraestructura y en los proyectos estatales como el programa estrella del gobierno, Sierra Exportadora. ¿Es acaso deber de las AFP canalizar sus fondos hacia inversiones en infraestructura estatal? La gran pregunta frente a este llamado es: ¿por qué limitar las inversiones del sistema privado de pensiones en el exterior cuando el dinero destinado al sistema público se encuentra en su mayoría invertido en el extranjero?



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

AFP: total cartera administrada por instrumento financiero (al 3 de noviembre)



Fuente: SBS.

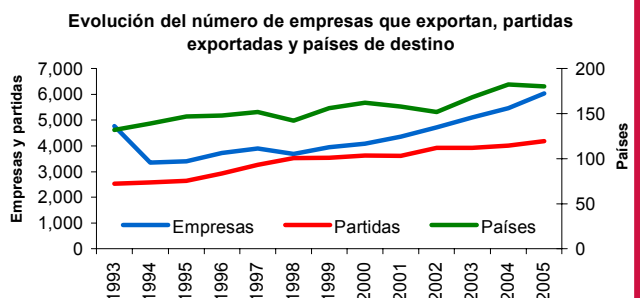


Digámosle al mundo: "¡Cómprale al Perú!"

Desde la apertura económica de principios de los noventa, el comercio pasó a tomar un rol central en el crecimiento del Perú. Las exportaciones, impulsadas principalmente por la minería, pero cada vez más por productos no tradicionales, pasaron de los US\$ 5,500 millones en 1995 a los US\$ 17,300 millones en el 2005. Asimismo, el ratio de exportaciones entre PBI, que era del 10.2% en 1995, fue del 21.8% en el 2005. Como se puede apreciar, mucho se ha progresado en poco tiempo; no obstante, seguimos siendo relativamente "novatos" en el mundo exportador y aún falta mucho por mejorar.

Para lograr un desarrollo exportador sostenible necesitamos no solo diversificar productos, sino también mercados de destino. Pero nuestra atención no debe estar centralizada en lo que podemos ofrecer al mundo, sino más bien en lo que el mundo está demandando y cómo lo está haciendo.

Cuando uno comienza a exportar a un mercado, generalmente no está del todo familiarizado con él y, por cuestiones de distancia, no es capaz de identificar cuáles son los atributos que aquella ciudad o país valora. Por ello, las embajadas peruanas, a través de sus oficinas comerciales, deben adquirir un rol más activo en la promoción de las exportaciones, turismo e inversión extranjera directa (IED). Un modelo a seguir son países como EE.UU. y China, que miden el desempeño de sus embajadores por los resultados comerciales que estos traen. Así, el rol de los diplomáticos en el extranjero deja de estar limitado a funciones políticas y pasa a un plano económico de suma importancia.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¿AUSTERIDAD O INVERSIÓN?

Siguiendo con este punto, se debe remarcar la importancia relativa de la presencia diplomática por país. Como señalaba hace unos meses el ex embajador del Perú en China, Luis Chang, en declaraciones al diario El Comercio, no es posible que para China, nuestro segundo socio comercial, que tiene 1,300 millones de habitantes y a quien exportamos US\$ 1,869.74 millones en el 2005, se destine un presupuesto mensual de US\$ 28,450 y seis funcionarios de Relaciones Exteriores; mientras que a Francia, nuestro socio comercial número 22, que tiene una población de 60 millones y a quien solo le exportamos US\$ 131 millones ese mismo año, le otorguen un presupuesto de más de US\$ 40,000 mensuales y doce funcionarios. En este sentido, el gobierno debe hacer una clara diferencia entre lo que es austeridad para evitar el despilfarro de recursos del Estado y lo que significa invertir en la imagen y representación del Perú para conseguir nuevos mercados, más turistas y un mayor flujo de inversión extranjera, pues todo ello nos hace avanzar en el camino del desarrollo.

Por otro lado, las entidades estatales comerciales del Perú podrían mejorar la calidad de la información que brindan, presentándola de forma que cualquier persona sea capaz de entenderla y, si es posible, como en el caso de datos estadísticos o procedimientos requeridos para exportar, mantenerla actualizada y centralizarla para evitar confusiones y duplicidad de funciones. Por ejemplo, en las webs de PROMPEX y PROMPYME se explica de manera distinta los pasos para realizar el proceso de exportación en las secciones "¿Cómo exportar?" y "Aprendiendo a exportar", respectivamente.

De otro lado, la forma en la que el Perú se publicita en el exterior dista bastante de la de países como España, China o el mismo Chile, que se han convertido en maestros de la promoción de sus exportaciones. Un buen ejemplo de esto es la imagen que Chile lanzó al mundo a finales del 2005 bajo el eslogan "*Chile, all ways surprising*" ("Chile sorprende, siempre"), con la intención de promocionar todas las actividades de exportación, turismo e inversiones que se realicen en los mercados internacionales y posicionar al país como una marca de primer nivel. Y nosotros... ¿sorprendemos?

¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuiereta
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

PC Performance

regresar
página 1