



Contenido

Del 27 de junio al 03 de julio del 2005

| | | | |
|---|---|------------------------------|---|
|  | ¿SOCIAL O POLÍTICO? | Editorial | 2 |
|  | LA SEMANA PASADA EN "PLENO" AÑO PREELECTORAL UN PEQUEÑO PASO HACIA EL FIN DE LAS EXONERACIONES SE BUSCA EFICIENCIA INEFICIENTE | Hechos de Importancia | 3 |
|  | LLUVIA DE MILLONES PARA EL CALLAO <i>Un proyecto busca convertirlo en Región.</i> | Bandeja Legal | 4 |
|  | TLC PERÚ - EE.UU. Oportunidades para la pesca <i>Abriendo puertas a los frutos del mar.</i> | Actualidad | 5 |
|  | LA REFORMA TRIBUTARIA: UN SALTO PARA ATRÁS <i>Nuestros impuestos son discriminadores, complicados, e insisten en más de lo mismo.</i> | Economía | 6 |
|  | FRENTE A CHINA, ¿EL MIEDO O LA AUDACIA? <i>Hace falta un poco más de fe en nuestras empresas y empresarios. El proteccionismo ha acostumbrado a algunos a pensar que no podemos competir.</i> | Comercio Exterior | 7 |

Links de interés

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

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
 Patricia Teullet Pipoli
 Editor
 Diego Isasi Ruiz-Eldredge
 Promoción Comercial
 Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
 Sofía Piqué Cebrecos
 Jorge Franco Quincot
 Colaboradores
 Ami Dannon Klein
 Publicidad
 Edda Arce de Chávez

Suscripciones
 Giovanna Rojas Rodríguez
 Diseño Gráfico
 Pamela Velorio Navarro
 Corrección
 Gustavo Gálvez Tafur
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿Social o político?

En el Perú, el 54.8% de la población es pobre. Eso significa que más de la mitad de los peruanos no cubre la totalidad de sus necesidades básicas de bienes y servicios. Más aun, alrededor del 24% de los peruanos no puede satisfacer siquiera sus necesidades esenciales de alimentación. Este es un problema social y es fácil entender que estas personas consideren que no tienen nada que perder y que estén dispuestas a dejarse llevar por discursos de reivindicación u ofrecimientos que ellos perciban como cualquier mejora.

En un contexto así, hay quienes aprovechan para promover su propia agenda, incitando incluso a la violencia, como hemos visto ocurrir cada vez con mayor frecuencia los últimos meses. Ese es un problema político.

La minería se desarrolla fundamentalmente en áreas rurales; precisamente en el área en que la pobreza está por encima del promedio nacional. La minería debe enfrentar entonces un problema social y las comunidades cercanas esperan que resuelva ese problema, sin importar que esté en capacidad de hacerlo o no, sin importar que le corresponda o no.

Lo más probable es que, por diversas razones, altruistas o pragmáticas, las empresas mineras hayan hecho esfuerzos para dar apoyo a las comunidades. Dada la situación inicial de estas comunidades seguramente estas mejoras se percibirán siempre como insuficientes. Por lo tanto, el problema social estará siempre allí aunque puede ser controlado y reducido.

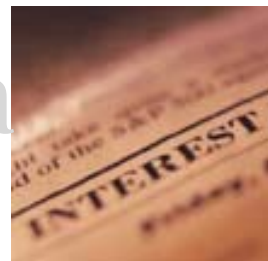
El problema político, sin embargo, parece adquirir vida propia y persistir, aun desaparecido el origen social. Dirigentes comunales, grupos racistas, iglesia y organizaciones no gubernamentales disfrazadas de ambientalistas generan su propia agenda a partir de la exigencia de reivindicaciones que pueden ser sumamente válidas desde el punto de vista social. Organizan marchas, manifestaciones e incluso utilizan la violencia sin temor a represión alguna. Es que, en todo esto, el Estado se ha convertido en el gran ausente. O incluso peor; su debilidad es tal que cede rápidamente frente a los actos de violencia o, en algunas instancias, termina justificándolos en su desesperación por lograr algún nivel de apoyo popular.

Estamos en la última etapa del "gobierno" de Alejandro Toledo y Perú Posible. Es de esperar que sea una etapa de mayores presiones sociales que tendrán efecto sobre el nivel de gasto y la seguridad. Hasta ahora, gracias a un relativamente buen manejo económico y a una coyuntura internacional favorable, a pesar de todos los desastres, no ha sido un gran desastre. ¿Podrá mantenerse así hasta el final?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★



LA SEMANA PASADA EN "PLENO" AÑO PREELECTORAL

He aquí un breve recuento de algunos "horrores" aprobados por el Pleno del Congreso la semana que pasó. ¿Congresistas en campaña?

- El Pleno aprobó el dictamen propuesto por el Ejecutivo que autoriza el crédito suplementario de S/. 1,306,779,723 para el sector público en el año fiscal 2005. El 77% de este monto será destinado a gastos corrientes y la mayor parte va a gastos de personal y obligaciones sociales.
- Se aprobó el dictamen que busca reactivar y promover la marina mercante nacional, marítima, fluvial y lacustre: una iniciativa más que pretende impulsar una actividad a través de incentivos tributarios. También se pretende discriminar a los inversionistas por su nacionalidad, tanto con los beneficios tributarios como con la reserva del cabotaje para empresas nacionales. Esta discriminación desalentaría la inversión, limitando el desarrollo del transporte.
- Otro dictamen aprobado es el que busca ampliar las operaciones del AGROBANCO. Contar con un banco agrario estatal ya ha probado ser no solo inútil, sino perjudicial. En años ochenta el Banco Agrario, al no manejarse con criterio racional, terminó financiándose básicamente con emisión primaria del Banco Central y siendo uno de los principales generadores de inflación. Por si fuera poco, ni siquiera impulsó la agricultura.
- Se aprobó el nombramiento de profesionales médicos cirujanos de EsSalud. Así, continúa aumentando la presión sobre el fisco dado que se incorporará más trabajadores a la planilla estatal, a pesar de que el mismo Gobierno dice estar promoviendo la reforma del empleo público.

UN PEQUEÑO PASO HACIA EL FIN DE LAS EXONERACIONES

Por fin el Pleno del Congreso aprobó en primera votación el proyecto de ley N° 9015, que propone la racionalización de incentivos tributarios en el departamento de San Martín. Este proyecto elimina exoneraciones tributarias por S/. 30 millones al año, suma que se destinará a obras locales. Si bien es poco en comparación con los S/. 1,612 millones que, según el Marco Macroeconómico Multianual 2005 - 2007, alcanzarían las exoneraciones tributarias en el 2005, se trata de una buena señal en el intrincado camino hacia la eliminación de estos incentivos. Ya es bien sabido que estos generan distorsiones en lugar de beneficios para la economía. En el caso de la Amazonía, desde 1998 se ha venido incrementando y renovando las exoneraciones pero la pobreza en la selva, en vez de reducirse, pasó de 47.1% de la población en 1997 a 68.7% en el 2001. Además, no solo se ha afectado la recaudación de la región y, por ende, su capacidad de gastar en sectores prioritarios como salud, educación e infraestructura. También se ha incentivado la informalidad y los mercados negros (el caso de los combustibles). Cabe señalar que este proyecto iba de la mano de su "gemelo", el que busca lo mismo para Amazonas. Nos preguntamos por qué este último aún no ha sido aprobado y esperamos que también se concrete pronto.

SE BUSCA EFICIENCIA INEFICIENTE

El 2, 3 y 4 de junio CONSUCODE realizó una conferencia internacional sobre compras públicas. En ella se presentaron los nuevos mecanismos que plantea el Gobierno para hacer las compras públicas más eficientes, entre los cuales estaba la "subasta inversa". Este mecanismo consiste en que los postores presentan su propuesta inicial y con estas se empieza una subasta utilizando como precio base el menor precio ofrecido. Los postulantes ofrecen cobrar cada vez menos hasta que solo queda en la subasta uno, el que ofrece el mejor trato al Estado. Hasta ahí todo bien. Pero luego vino la sorpresa. Una vez identificado el menor precio al que puede comprar el Gobierno, se vuelve a considerar todas las propuestas dándole un 20% más de calificación a los productos nacionales. Puede sonar muy nacionalista, pero en la práctica significa que todo el esfuerzo por buscar que el Estado compre mejor se desbarata. De esta forma se puede terminar comprando a un proveedor aun cuando cobre más caro que los demás. ¡Estos son los temas que impiden que el Estado atienda de manera adecuada a los sectores más necesitados!



NUEVO

Panda Titanium Antivirus 2005

**Máxima protección
contra todo tipo de virus**



¡Cómpralo ahora!

Desde sólo
US\$ 34.00 Inc. IGV
Licencia Anual

◀ regresar
página 1



Lluvia de millones para el Callao

La semana que pasó, el Pleno del Congreso debatió una controversial propuesta que califica al Gobierno Regional del Callao como Región Callao y le otorga directamente y sin acogerse al proceso de conformación de regiones, los incentivos previstos por la Ley de Incentivos para la Integración y Conformación de Regiones. El dictamen de la Comisión de Descentralización fue devuelto a dicho grupo de trabajo, pero también fue enviado a la Comisión de Presupuesto ¿Por qué? Porque de ser aprobada, la Provincia Constitucional recibiría cerca del doble de recursos que recibe ahora. ¿Dónde queda la redistribución?

¿QUÉ IMPLICA QUE EL CALLAO SEA UNA REGIÓN?

Según el artículo 190º de la Constitución *"Las regiones se crean sobre la base de áreas contiguas integradas histórica, cultural, administrativa y económicamente, conformando unidades geoeconómicas sostenibles. El proceso de regionalización se inicia eligiendo gobiernos en los actuales departamentos y la Provincia Constitucional del Callao. Estos gobiernos son gobiernos regionales. Mediante referéndum podrán integrarse dos o más circunscripciones departamentales contiguas para constituir una región, conforme a ley. (...)"* Por su parte la Ley de Bases para la Descentralización determina que la creación de regiones requiere que se integren dos o más departamentos colindantes y que la propuesta sea aprobada por sus poblaciones mediante referéndum. Contradiciendo estos dispositivos, se pretende que el Callao se convierta automáticamente en Región.

El dictamen, para obviar la Constitución, plantea que es necesario crear la región pues el Callao no se puede integrar con Lima, departamento con el que comparte cuencas hidrográficas y con el que se complementan sus recursos naturales pero que por ley se encuentra impedido de conformar parte de una región. El Callao solo colinda con Lima y por ello se vería excluido de los beneficios que se le otorgarán a las regiones que se conformen. Sin embargo, se debe considerar que el Callao cuenta con un régimen especial que le permite recibir recursos por concepto de Participación de Renta de Aduanas.

Si el Callao se convierte en región sin mayor trámite, sería sujeto de una serie de beneficios, como una asignación para la región del 50% de lo recaudado en el Callao por conceptos de IGV (sin comprender el Impuesto de Promoción Municipal), de ISC y de Impuesto a la Renta de personas naturales (1era, 2da, 4ta y 5ta categoría). Si se toman en cuenta las cifras del 2004, esa transferencia podría superar los S/. 180 millones, lo que duplicaría las transferencias que hoy en día recibe la Provincia Constitucional por Participación de Renta de Aduanas. La propuesta también le otorgaría a la Región Callao la posibilidad de adquirir deuda para el financiamiento de proyectos hasta por un total no mayor al 40% de su Presupuesto de Inversión, incrementando así el riesgo de generar un desequilibrio fiscal importante. De aprobarse el dictamen, las empresas ubicadas y registradas como contribuyentes en las jurisdicciones de la Provincia Constitucional del Callao contarían con un 20% de bonificación en los procesos de contratación del Estado.

El objetivo del proceso de conformación de regiones es promover la integración territorial y la conformación de regiones económicamente viables y con capacidad de gestión. En el proyecto aprobado por la Comisión de Descentralización todo gira alrededor de los cuantiosos recursos que la Región Callao recibiría. Esos recursos, además, dejarían de ser percibidos por otras provincias más pobres.

COMENZÓ LA FIESTA...

Si bien en el futuro el Callao podría ser considerado como región, la decisión de llevar adelante tal medida debe seguir el procedimiento establecido y ser consecuencia de un estudio técnico que tome en consideración no solamente los beneficios y costos para el Callao, sino también para el resto del país.

El proyecto de ley que dio origen al dictamen fue presentado por los 4 representantes del Callao en el Congreso y sin lugar a dudas se trata de una iniciativa populista. Es solo una muestra más del riesgo que corre nuestra estabilidad fiscal en este año preelectoral.



¿Buscas una computadora?

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

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



regresar
página 1



TLC Perú - EE.UU. Oportunidades para la pesca

Nuestras exportaciones pesqueras se han concentrado en productos primarios, fundamentalmente en la harina de pescado. No obstante, existe un abanico de oportunidades en los productos no tradicionales destinados al consumo humano directo, por los cuales los consumidores están dispuestos a pagar mayores precios. El TLC que el Perú está negociando con Estados Unidos puede contribuir a convertir esas oportunidades en realidad.

MÁS ALLÁ DE LOS ARANCELES

Si bien la mayor parte de nuestras exportaciones pesqueras ingresan a EE.UU. libres de aranceles (no solo por el ATPDEA, sino también porque en general EE.UU. ha abierto su mercado para buena parte de estos productos), un TLC con aquel país convertirá en permanentes las preferencias del ATPDEA y además con él se espera lograr la desgravación arancelaria para las partidas aún sujetas a estos impuestos en un plazo

no mayor a 5 años. No obstante, la negociación respecto a uno de estos productos -las conservas de atún- ha presentado complicaciones (sobre todo respecto a las reglas de origen), pues se trata de un producto sensible para EE.UU., que teme que la competencia de Ecuador -uno de los principales exportadores de conservas de atún del mundo- afecte a su industria. Hoy en día estas conservas enfrentan aranceles de hasta 35% para ingresar a EE.UU., mientras que México, por ejemplo, paga por ellas no más de 7% gracias al NAFTA.

Pero los beneficios del tratado van más allá. En el tema sanitario, por ejemplo, el TLC facilitará el establecimiento de un puente de diálogo para no entorpecer el comercio pesquero entre ambos países. Esto resulta relevante al considerar los problemas sanitarios que productos peruanos como las conchas de abanico enfrentan actualmente para entrar a EE.UU. De acuerdo con la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP), el gigante del norte solo permite el ingreso del callo (músculo aductor) de las conchas a su mercado, lo cual impide que exportemos diversas presentaciones del producto, de mayor valor agregado, como brochetas o preparaciones listas para hornear.

El impacto del TLC en la inversión también es importante para la pesca. Este tratado constituye una señal de mayor estabilidad en las reglas del juego en nuestro país, lo cual incentiva la inversión privada. Según la SNP, esta es necesaria, por ejemplo, para solucionar las deficiencias que presenta la cadena logística para exportar productos pesqueros frescos. Está, por ejemplo, el caso de Piura (un importante departamento para este sector), donde no hay vuelos directos hacia EE.UU. Con el TLC podrían incrementarse los vuelos desde distintos puntos del Perú hacia EE.UU. y viceversa. Claro que el tratado en sí mismo no basta para solucionar estos y otros problemas. También es un tema de agenda interna (concesión de aeropuertos, por ejemplo).

NICHOS PARA EL FUTURO

Por otro lado, cabe señalar que un obstáculo importante que enfrenta el sector pesquero son las limitaciones en la oferta por factores exógenos como las condiciones del mar. No obstante, se ha visto que nuestras exportaciones pesqueras no tradicionales presentan una menor vulnerabilidad ante fenómenos como El Niño: mientras que en 1998 las tradicionales cayeron en 63%, las no tradicionales solo se redujeron en 18%. Un punto más a favor de estos productos y su potencial. Precisamente, EE.UU. es el principal destino de estas exportaciones, con un 20% de participación. Estas van desde las colas de langostinos a los bacalaos frescos; y las de mayor precio -como las aletas de tiburón (US\$ 95.60 por kg) o las langostas congeladas (US\$ 26.59 por kg)- aún muestran una reducida participación. Además, hay espacio para incrementar dichas exportaciones con la cada vez mayor tendencia a consumir productos frescos y orgánicos en el mercado estadounidense. El desarrollo de la acuicultura es una buena opción en ese sentido y el TLC garantizará el acceso de estos productos a ese gran mercado.

Perú: principales productos pesqueros exportados a EE.UU. en el 2004

| Producto | Monto (US\$) | Part. (%) | Precio (US\$/kg) |
|---|--------------|-----------|------------------|
| Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana | 22,510,521 | 28% | 0.53 |
| Colas de langostinos congeladas, con caparazón, sin coser en agua o vapor | 14,314,696 | 18% | 5.56 |
| Los demás filetes congelados | 11,031,358 | 14% | 4.17 |
| Veneras (vieiras, concha de abanico), congeladas, secas, saladas o en salmuera | 7,501,946 | 9% | 5.89 |
| Las demás carnes de pescado congeladas | 5,588,555 | 7% | 5.23 |
| Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera | 3,065,018 | 4% | 1.56 |
| Los demás, langostinos en partes o sus partes excepto colas sin caparazón, cong. | 1,884,423 | 2% | 9.22 |
| Los demás pescados, frescos o refrigerados, excepto hígados, huevas y lechas | 1,744,985 | 2% | 11.56 |
| Preparaciones y conservas de moluscos e invertebrados acuáticos, excepto. | 1,662,142 | 2% | 1.50 |
| Bacalaos, frescos o refrigerados, excepto hígados, huevas y lechas | 1,369,406 | 2% | 12.51 |

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



La reforma tributaria: un salto para atrás

Gran parte del sector privado coincide en que el sistema tributario peruano genera incertidumbre y su inestabilidad atenta contra el proceso económico y la competitividad. Se percibe que el Gobierno maneja la política tributaria de forma discrecional, de acuerdo a las necesidades de gasto de corto plazo, sin tomar en cuenta la importancia de la estabilidad como incentivo para generar inversión. Estas percepciones son un reflejo de la realidad: el sistema tributario peruano es ineficiente. Existen más de 200 esquemas de beneficios y exoneraciones que no solo hacen complejo y costoso el control del sistema, sino también fomentan la evasión tributaria y representan un modelo equivocado de estímulo a la competitividad.

PROBLEMAS DE FONDO

Los impuestos *per se* ya afectan y distorsionan. Sin embargo, los tratamientos diferenciados en materia tributaria (exoneraciones) vulneran totalmente el principio de neutralidad que debe tener un régimen tributario eficiente. Las exoneraciones favorecen a ciertas industrias y pueden darse según ubicación geográfica (zonas francas, Ceticos) o sectores (agricultura, industria, etc.). Implican un gasto tributario al Estado (2% del PBI en el Perú) y generan una presión tributaria desigual, fomentando la evasión, ya que los pocos contribuyentes soportan una carga mayor. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el 75% de microempresas son informales. Además, el Estado deja de recibir alrededor del 50% de la recaudación potencial por IGV, debido a la informalidad y el 4% de las importaciones representan contrabando. Equivocadamente, el Gobierno opta por crear nuevos impuestos temporales o subir las tasas impositivas para compensar la recaudación perdida por la existencia del sector informal y cubrir las brechas fiscales, perjudicando a sus buenos contribuyentes. La alta volatilidad del manejo tributario representa un problema adicional. La inestabilidad y la complejidad de los sistemas tributarios son variables que explican la baja presión tributaria y la evasión.

| Presión tributaria 2004 | |
|-------------------------|-------|
| Agropecuario | 2.2% |
| Pesca | 12.2% |
| Minería | 12.7% |
| Manufactura | 22.1% |
| Otros servicios | 9.6% |
| Construcción | 5.4% |
| Comercio | 10.1% |

Fuente: INEI, SUNAT.
Elaboración: COMEXPERU.

En general, las empresas formales perciben que el sistema tributario peruano tiene altas tasas impositivas. Este problema se podría solucionar si el Gobierno empieza por tratar a todos los sectores por igual, sin otorgar preferencias discriminatorias que generen presiones tributarias asimétricas. Mientras que la minería o la pesca cargan con el 12% de presión tributaria y la manufactura con casi el 22%, el sector agrícola solo aporta el 2% de lo que produce.

ERROR IGNORADO, ERROR REPETIDO

Más de lo mismo: el 12 de julio será lanzado por iniciativa del Ministerio de la Producción un plan tributario que pretende establecer una serie de reformas (exoneraciones sectoriales, fortalecimiento de zonas francas y creación de parques industriales) con la intención de "elevar la productividad y competitividad" de las empresas. Sin embargo, estos subsidios ocultos no son el remedio adecuado para enfrentar la incapacidad competitiva de algunas empresas. Los planes sectoriales orientan el desarrollo, equivocadamente, a través del proteccionismo y paternalismo del Estado, perjudicando a los sectores que sí pagan sus impuestos. Esto agravaría más al ineficiente y distorsionado régimen tributario peruano. El desarrollo no lo van a conseguir de ninguna manera con reglas tributarias inconsistentes. Esperemos que el MEF pare esto a tiempo.

TIEMPO DE REFORMAS

Urge un sistema tributario que ataque la informalidad y consolide un régimen simple, concentrado en la aplicación de pocos impuestos para facilitar la interpretación de los mismos y evitar la evasión del pago. Esto mejorará la recaudación, la eficiencia del sistema y la progresiva eliminación todo tipo de exoneraciones compensará las desiguales cargas que deben soportar los distintos sectores.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe

regresar
página 1



Frente a China, ¿el miedo o la audacia?

China empieza su despegue económico en 1976 cuando Den Xiaoping sucede a Mao Zedong e inicia la integración de China a la economía mundial. El impulso más importante lo consigue en el 2001 cuando se incorpora a la Organización Mundial del Comercio. Ahora que China se ha vuelto un protagonista del comercio mundial, ¿qué estrategia debe adoptar el Perú? Chile ha decidido firmar un TLC con China y aprovechar al máximo su crecimiento, mientras que el Perú le puso salvaguardias a las confecciones chinas. En economía los cambios siempre son oportunidades para los audaces y derrotas para los miedosos. ¿Qué lugar queremos ocupar?

¿QUÉ PODEMOS VENDERLE A CHINA?

En el 2004, el Perú exportó a China US\$ 1,236 millones. Eso significó un crecimiento de 82.61%. No hay dudas respecto a que la minería y la pesca tienen en este mercado un punto fundamental de desarrollo. Pero lo que parece que no se tiene claro es que la agricultura y la industria también pueden encontrar un impulso muy importante en la economía china. Por un lado, podemos adquirir desde China bienes de capital de alta tecnología a bajos precios, lo que beneficia principalmente a las empresas pequeñas, y por otro podemos vender productos a un mercado de más de 1,300 millones de habitantes, de los cuales casi 300 mil son millonarios.

Sin embargo, algunos preguntan: ¿qué podemos venderle a China? Si se quedan sentados lamentándose, la respuesta es nada. Pero para los empresarios que empiecen desde ahora a analizar la demanda de China, que viajen, concierten entrevistas con empresarios allá, y actúen al fin y al cabo empresarialmente, las perspectivas son muy buenas.

Actualmente el Perú exporta US\$ 64 millones de manufactura a China, compuestos principalmente por productos pesqueros (US\$ 28.88 millones) y textiles (US\$ 12.61 millones). Entre los principales productos manufacturados exportados están: en agricultura, algas frescas y secas, tara y tomate preparado; en textiles pelo fino de auquénidos; en pesca, preparaciones congeladas y conservas; en maderas tabillas y frisos para parqué; y finalmente pieles y cueros de distintos animales. Pero es posible intensificar y diversificar aun más nuestras exportaciones a este mercado.

Para empezar, podemos revisar qué le venden otros países. En el 2004 Chile exportó a China US\$ 626.21 millones en productos industriales y US\$ 43.66 en productos agropecuarios, lo que significó un crecimiento de 31.31% y 122.10%, respectivamente, respecto al año anterior. Gran parte de esto estuvo explicado por celulosa (además de papeles y otros productos forestales), producto que podríamos desarrollar con éxito si lleváramos a cabo el trabajo interno necesario en concesiones forestales. Pero esto es solo lo que Chile exporta ahora, pues luego de su TLC piensa expandir su oferta exportable a China, estrategia que nosotros deberíamos aplicar también. Además de los mencionados, tenemos varios otros productos con grandes oportunidades como las frutas y hortalizas en las que el Perú ha demostrado ser competitivo y por las que China suele pagar precios altos.

Las oportunidades abarcan incluso mucho más. En los últimos 12 meses China ha importado: US\$ 2,886 millones en pescados y crustáceos; US\$ 11,872 millones de productos vegetales; US\$ 50,000 millones de productos químicos; US\$ 5,699 de pieles y cueros; US\$ 5,926 de maderas y artículos de maderas; US\$ 11,413 de pulpa y otros materiales de fibras celulósicas, papel, y otros artículos relacionados; y US\$ 24,133 millones de textiles, entre muchos otros productos. Es momento de revisar las estadísticas y estudiar cómo vamos a aprovechar esta demanda.

EN BUSCA DE UN TLC CON CHINA

Necesitamos negociar más intensamente con China y para ello es fundamental conseguir un TLC que abarque la totalidad de bienes y servicios y fomente la inversión. Mientras Chile y hasta Bolivia lo han entendido bien y están negociando con China, el Perú, bien gracias en la indecisión.

No nos quedemos en el facilismo de decir que China es muy grande. Tenemos grandes oportunidades que aprovechar, pero la única forma de hacerlo es trabajando y trabajando duro. Quizás los acostumbrados a ser rentables con aranceles y dádivas prefieran seguir con el cabildeo, pero a aquellos que sepan dar los pasos adecuados les puede esperar un futuro promisorio. No podemos retrasar nuestro desarrollo por el letargo de los mediocres.



toda la información que su empresa necesita
con sólo hacer click aquí

regresar
página 1