



Contenido

Del 22 al 28 de noviembre del 2004

	SIN QUEJAS	Editorial	2
	CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO - PERUANO <i>Chile y el Perú aprovechan el APEC para estrechar vínculos.</i>	Hechos de Importancia	3
	REMANUFACTURANDO POSIBILIDADES <i>¿Qué son los productos remanufacturados y cuáles son sus beneficios? Veamos el caso de los componentes vehiculares.</i>	Bandeja Legal	4
	CÉDULA VIVA La estocada final <i>El "gran paso" ya se dio. Solo falta la aprobación de la Ley de Desarrollo de la Reforma Constitucional para definir los cómo, los quiénes y los cuántos.</i>	Actualidad	5
	EXPORTACIONES CRECEN EN 34.34% De allí también vienen los dólares <i>¿Debilidad del dólar? ¿O fortaleza exportadora?</i>	Economía	6
	¡NUESTRO ARROZ, EL MÁS CARO! <i>Ni los agricultores más pobres ni los consumidores ganan con las franjas de precios a los productos agrícolas.</i>	Comercio Exterior	7
	LECCIONES DEL SECTOR TEXTIL <i>Competencia y competitividad: ¿cuál es primero, el huevo o la gallina?</i>		

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
Colaboradores
Ami Dannon Klein
Alicia Mac Lean Martins
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones

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



Sin quejas

Aunque la verdad de los hechos resplandezca, siempre se batirán los hombres en la trinchera sutil de las interpretaciones.

Gregorio Marañón

Durante la audiencia pública sostenida en el INDECOP con motivo de la imposición de salvaguardias generales provisionales, el representante de la Comisión Europea expresó su preocupación respecto al procedimiento seguido por el INDECOP, invocando que se analice minuciosamente si se reúnen las condiciones legales para las mismas y preguntándose por qué se acude a una salvaguardia general cuando solo las importaciones chinas muestran un incremento significativo. Resaltó que la definición del producto investigado no estaba clara; que se había incluido una enorme variedad de productos y que "una definición tan amplia no es conforme a la jurisprudencia de la OMC", recomendando la revisión del caso del acero con Estados Unidos y afirmando que solo con un análisis por categoría y procedencia (no realizado por el INDECOP) se justificaría la implementación de medidas provisionales; caso contrario, es imposible determinar si las condiciones legales se reúnen para la imposición de salvaguardias. Criticó también el hecho de haber atribuido a la crisis asiática (¡del 98!) la responsabilidad de evolución imprevista de circunstancias, requisito adicional para implementar medidas provisionales.

Finalizó su intervención diciendo que "De todo lo anterior se puede concluir que este caso no reúne las condiciones previstas en el Acuerdo de la OMC de Salvaguardias para que se impongan medidas definitivas y además comporta grandes riesgos económicos para el sector textil a escala mundial. Por lo tanto, la Comisión Europea desea que INDECOP tenga en cuenta todos los argumentos expuestos y que prosiga a un análisis detallado que creemos llevaría a la retirada de las medidas provisionales y al cierre del caso sin medidas definitivas."

Lo expuesto por el representante de la Comisión Europea y su participación en la audiencia nos llevó a interpretar, erróneamente, según "elegante, sutil y diplomática" aclaración realizada por el embajador Goldstein, que la UE defendería su posición en los foros internacionales. No podemos menos que alegrarnos de que la Unión Europea haya decidido no protestar contra la medida.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





CONSEJO EMPRESARIAL CHILENO - PERUANO

En el marco de la reunión empresarial APEC CEO Summit 2004, y con la presencia de los señores presidentes de la República del Perú, Alejandro Toledo, y de la República de Chile, Ricardo Lagos, empresarios de ambos países suscribieron hoy el Acta Fundacional del Consejo Empresarial Chileno - Peruano (CECHPE), entidad de carácter empresarial y privado, que refuerza el excelente nivel alcanzado en las relaciones económico-comerciales entre ambos países, que se ha traducido en un importante flujo de comercio y de capitales de inversión.

Se estima que el intercambio comercial entre Chile y el Perú pasará los US\$ 1,000 millones al finalizar el 2004. Este incremento en el flujo comercial, resaltado por el crecimiento de nuestras exportaciones a dicho país de 62% en el último año, ha permitido que pasemos de tener una balanza comercial deficitaria a una superavitaria con nuestro vecino del sur. Por el lado

de la inversión, el Perú comparte con Brasil el segundo destino más atractivo para la inversión chilena en la región luego de Argentina. Según ProInversión, el Perú cuenta con US\$ 614 millones de inversión extranjera directa de Chile en sectores como comercio, energía y finanzas. En este contexto, el Consejo tiene como objetivo evaluar, examinar, y dar seguimiento a la marcha de las respectivas economías, así como de sus efectos en las relaciones comerciales con miras a fomentar las relaciones económicas entre ambos países. Asimismo, elevará las recomendaciones para la mejor marcha del proceso de integración y cooperación económico-comercial bilateral entre Chile y el Perú, así como para impulsar y sugerir acciones conjuntas hacia terceros mercados, particularmente los que conforman el dinámico foro APEC.

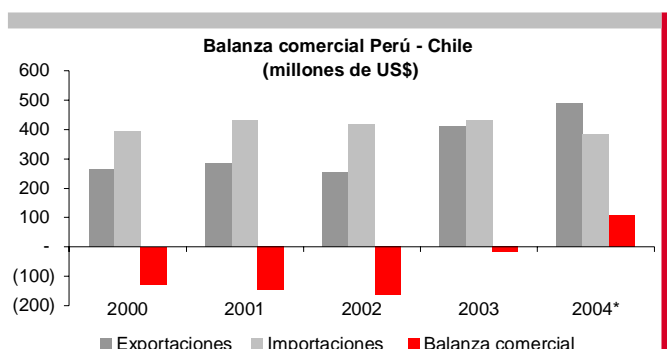
El Perú tiene mucho que aprender de Chile en política comercial. Un país que hace 10 años tomó la decisión de reducir unilateralmente sus aranceles y, a diferencia de otros, no cejó en el intento.

REMANUFACTURANDO POSIBILIDADES

En el marco de las negociaciones del TLC con EE.UU. se está discutiendo la inclusión de los productos remanufacturados en dicho tratado. A propósito de ello, presentamos una breve introducción al tema.

Se entiende por remanufactura el proceso que el fabricante original lleva a cabo aprovechando el material recuperable de los motores, trenes de impulsión y demás componentes que presentan daños, con el fin de reutilizarlo en un proceso de manufactura similar al correspondiente a un producto nuevo, de modo que se obtenga productos con una garantía de fábrica igual a la de los nuevos. El proceso se inicia con el desmontaje total de las piezas utilizadas en los componentes para descartar aquellas cuya vida útil terminó, quedando solo las piezas recuperables que cumplen con las especificaciones técnicas y estándares de calidad del fabricante original, a las cuales se incorpora piezas nuevas. Así se obtiene por resultado un producto remanufacturado de calidad y garantía de fábrica equivalentes a las del nuevo, pero más barato, ubicándose su precio entre el 40% y el 60% del precio del nuevo. Se debe distinguir entre los productos remanufacturados y los productos reconstruidos, repotenciados o reparados en general: estos últimos mantienen su identidad propia, sin originar un producto distinto, ya que solo se reemplazan las piezas que han fallado o presentan un grave desgaste, sin pasar por un proceso completo de remanufactura.

La ventaja del producto remanufacturado queda clara: un producto equivalente a uno nuevo, pero significativamente más barato. No es un producto usado, no es inconsistente con los estándares de calidad, no es "chatarra". Gracias a la remanufactura se aprovecha la segunda vida útil del componente, de acuerdo al diseño de la ingeniería del fabricante; se reutilizan productos y recursos no renovables, respetando una buena política ambiental; las reparaciones y las paralizaciones de los equipos de uso industrial demoran menos, al contar con componentes remanufacturados listos para instalar; es decir, se reduce el costo de producción. Por otro lado, están los que se quejan de que al ser más baratos, los productos remanufacturados representan una competencia muy difícil de enfrentar. En esas condiciones, cada país deberá evaluar qué es lo que le conviene según sus necesidades: el acceso a bienes de capital a menores precios o la protección arancelaria de las empresas que no pueden competir con esos productos.





Cédula viva

La estocada final

Aunque parezca mentira, el fin de la cédula viva ya está por llegar. La segunda votación de la reforma constitucional no se hizo esperar hasta la peligrosa fecha del 15 de diciembre y fue holgadamente aprobada en el pleno del Congreso. Como era de esperarse, esta ya fue promulgada por el Poder Ejecutivo y el miércoles 17 de este mes fue publicada en El Peruano la Ley N° 28389, Ley de Reforma de los artículos 11, 103 y Primera Disposición Final y Transitoria de la Constitución Política del Perú. ¡Lo peor ya pasó!

Esta indispensable modificación a la Constitución declaró cerrado el régimen del Decreto Ley N° 20530, dejando fuera del juego a los tan coreados "derechos adquiridos"; determinó que sus afiliados que no cumplen con los requisitos para jubilarse deberán optar por otros regímenes y desterró la nivelación automática. Estos pilares servirán como base para que, por la vía legal, el Congreso se encargue de que los escasos recursos con que cuenta el Estado -que provienen por supuesto de nuestros bolsillos- no se destinen a un grupo privilegiado que, para hablar claro, NO MERECE pensiones de 10 mil, 20 mil y hasta 30 mil soles.

Las comisiones encargadas de dar la estocada final a la cédula son la de Constitución y Reglamento y la de Seguridad Social; esta última ya aprobó el tema en su última sesión.

AFINANDO LA LEY DE DESARROLLO

Como ya es conocido, el dictamen de Ley de Desarrollo de la Reforma, ha dejado de lado la propuesta del MEF de imponer un tope de 1 UIT a las pensiones del Decreto Ley N° 20530, y ha subido dicho monto hasta 2 UIT. Las tasas de reducción anual para los pensionistas que superan las 2 UIT también habrían sido rebajadas con relación a la propuesta inicial del Ejecutivo, lo que hace más lento el proceso. Además se ha planteado un incremento mínimo de S/. 100 para los que reciben menos de S/. 415 mensualmente, cosa que no incluía la propuesta inicial.

Estos cambios, aparentemente aceptados por la mayoría de congresistas, reducirán el ahorro inicial que se logrará con la reforma, lo cual no parece ser un problema neurálgico si se le compara con el beneficio que traerá el cierre del régimen, que no permitirá nuevas incorporaciones, y la eliminación de la nivelación.

Uno de los temas más cuestionables de los dictámenes de Ley de Desarrollo fue el caso de los jueces y fiscales. Tanto la propuesta del Ejecutivo como la de las comisiones dictaminadoras proponían que estos cuenten con un plazo adicional para solicitar su incorporación al régimen a partir de la promulgación de la ley. Esta discriminación se contradice con la declaración de la cédula viva como un régimen cerrado y no parece tener un sustento lógico. Si bien los jueces y fiscales cuentan con una ley que les permite incorporarse al Decreto Ley N° 20530 a los 10 años de servicio, no existe motivo para incluirlos una vez cerrado el régimen.

La ley que precederá a la reforma constitucional también propone centralizar la administración de los sistemas de pensiones en el MEF, lo que no solo llevará a una administración más eficiente, sino que volverá más transparente el otorgamiento de pensiones mediante la unificación de criterios. También plantea la implementación de un programa de fiscalización de pensiones obtenidas ilícitamente, con lo que el Estado dejará de pagar a quienes se metieron al régimen por la puerta falsa.

DE AQUÍ EN ADELANTE

Aunque falta definir la fórmula exacta mediante la cual se convertirá a la cédula viva en un régimen más justo, el paso más importante ya fue dado.

VARIEDAD, CALIDAD Y GARANTÍA

- Smartphones
- Tablets
- Wireless
- Accessories
- Software
- Cloud
- Services

Av. Tejada 554 - Miraflores Teléfonos: 242-2603 / 242-2818
E-mail: ventas@praidexperu.com
Web: www.praidexperu.com

Praidex

La solución que usted busca está con nosotros

regresar
página 1



Exportaciones crecen en 34.34%

De allí también vienen los dólares

En los primeros 10 meses del año, nuestras exportaciones ascendieron a US\$ 9,875 millones; lo que equivale a un incremento de 34.34% respecto al mismo periodo del año anterior. Las importaciones también crecieron, pero en 16.98%, alcanzando los US\$ 8,202 millones. Así, a octubre del 2004 hemos obtenido una balanza comercial positiva equivalente a US\$ 1,673 millones, casi 5 veces la correspondiente al mismo periodo del 2003. Esto demuestra que el temor a que el menor tipo de cambio afecte la competitividad de nuestras exportaciones todavía no se materializa en los resultados. Estas siguen creciendo y parecen ser poco sensibles a la debilidad del dólar.

IMPORTACIONES

La fortaleza de nuestras exportaciones se siente con el ingreso de más dólares a nuestra economía, lo cual representa una oportunidad para importar más bienes de capital para la industria y el agro, así como bienes de consumo. Aunque algunos satanicen a las importaciones, estas no hacen más que impulsar el desarrollo del país. La posibilidad de importar más bienes de capital beneficiará a la producción manufacturera local y, por ende, en el corto plazo esta seguirá en la senda del crecimiento. Por otro lado, con una mayor oferta de bienes de consumo importados, los consumidores tendrán mayores posibilidades de elegir productos de calidad a menor precio y esto, a su vez, estimula a la competencia local a mejorar su propia oferta. Entre enero y octubre del 2004, la industria explicó la mayor parte (52.59%) del crecimiento de nuestras compras al exterior, debido a su mayor demanda por bienes intermedios y materias primas, y bienes de capital. Así, las importaciones de los primeros crecieron en 20.03% y las de los segundos en 13.64%. El agro, por su parte, incrementó sus importaciones de bienes de capital en 64.37% y las de insumos en 22.06%. Asimismo, las compras al exterior de equipos de transporte aumentaron en 40.96%. Sin embargo, estos incrementos fueron parcialmente contrarrestados por la reducción de las importaciones de materiales de construcción en 10.81% y de importaciones diversas en 48.83%. Las principales empresas importadoras fueron Refinería La Pampilla en insumos (27.23%), Ferreyros en bienes de capital (33.16%) y Ripley en bienes de consumo (2.23%).

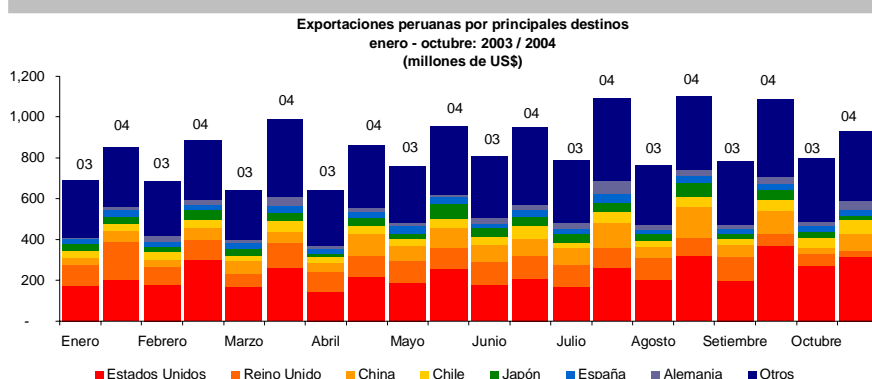
EXPORTACIONES: ¿QUIÉNES CRECIERON?

Las exportaciones mineras primarias cuentan con la mayor participación en el total exportado (54.62%). El crecimiento de estas proviene de la creciente demanda externa por productos mineros, sobre todo por parte de China y EE.UU., lo cual se ha venido reflejando en los elevados precios internacionales de los metales. Para el periodo de análisis, las principales exportadoras mineras fueron Southern Peru, cuyas exportaciones crecieron en 86.13%, Minera Yanacocha (12.55%) y Antamina (97.84%). El sector pesquero, por su parte, continuó creciendo (31.75%) y lideraron este desempeño Hayduk (31.69%), Sipesa (19.55%) y Corporación

Pesquera Inca (69.75%). En cuanto a las exportaciones agrícolas, dentro de las primarias destacó el café -que absorbe el 92% de estas-, creciendo en 39.39%, incremento explicado sobre todo por el aumento en los precios internacionales. Las principales agroexportadoras fueron Camposol (26.78%), Perales Huancaruna (19.09%) y Sociedad Agrícola Virú (25.11%). Por otro lado, las exportaciones textiles siguieron destacando, incrementándose en 32.27%, gracias al impulso del ATPDEA y a la mayor demanda de países de la CAN, que enfrentan problemas de abastecimiento de textiles. Las empresas líderes de este sector fueron Textimax (23.17%), Topy Top (33.48%) y Diseño y Color (37.75%), que en conjunto representan el 20% de las exportaciones textiles. Cabe destacar que, de acuerdo con el monto de exportaciones totales alcanzado a octubre del 2004, si continuamos con el mismo promedio mensual, a fin de año podríamos llegar a los US\$ 11,849 millones. Como se ve, estamos cada vez más cerca de los US\$ 12,000 millones de exportaciones.

Exportaciones enero - octubre (millones de US\$)			
	2004	2003	Var %
Primarios	7,076.31	5,243.85	34.95
Mineros	5,393.79	3,791.13	42.27
Pesqueros	936.47	714.00	31.16
Petróleo y derivados	522.08	559.21	-6.64
Agrícolas	223.97	179.51	24.77
Manufacturas	2,798.23	2,106.45	32.84
Agropecuaria	616.18	482.77	27.63
Textil	881.86	666.73	32.27
Pesquero	230.32	171.62	34.21
Químico	350.92	254.04	38.14
Metalmecánicos	108.36	83.74	29.40
Siderometalúrgicos	237.75	153.41	54.98
Minería no metálica	76.69	61.48	24.73
Artesanías	0.71	1.10	-35.42
Maderas y papeles	171.06	140.66	21.61
Pieles y cueros	24.76	20.80	19.06
Varios (inc. joyería)	99.62	70.10	42.11
Total	9,874.55	7,350.29	34.34

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



¡Nuestro arroz, el más caro!

El arroz, producto esencial en la canasta familiar peruana, está sujeto a impuestos de importación tan altos (40% de protección arancelaria) que, a pesar de que los productores reciben beneficios tributarios, termina siendo uno de los más caros de la región. ¿Por quién y para quién?

SEAMOS FRANCOS SOBRE LAS FRANJAS

La franja de precios contribuye en gran medida a dicha protección. En nuestro país, este mecanismo se utiliza para proteger la producción nacional de arroz, azúcar, leche y maíz de las importaciones de estos productos. Esta franja permite establecer cobros adicionales y rebajas arancelarias a los productos importados de manera variable e inversamente proporcional al precio de los mismos, con el fin de estabilizar su costo de importación ante la volatilidad de sus precios internacionales. Es decir, se busca proteger a los productores locales de las caídas de estos precios y a los consumidores de los incrementos. Pero en la práctica se emplea, más que para estabilizar, para evitar la competencia extranjera. Esto sucede porque la franja no distingue entre reducciones de precios provocadas por factores estructurales (como mejoras en la productividad) o coyunturales (como shocks temporales de oferta o demanda) o por los subsidios de otros países.

Lo cierto es que, en la estabilidad de los precios internos, más que este gravamen variable, ha influido la estabilidad macroeconómica. Asimismo, de acuerdo con un estudio de GRADE, con las sobretasas no se ha logrado ele-

var el precio interno a nivel de chacra. Esto se relaciona con el hecho de que el Gobierno no puede determinar efectivamente quién se perjudica y quién se beneficia realmente con el trato arancelario especial. Este favorece sobre todo a los intermediarios, debido a la reducida competencia en la comercialización de productos agrícolas, siendo el beneficio para los agricultores, en especial para los más pobres (quienes son, en teoría, el público objetivo de la política), bastante reducido. Por otro lado, los grandes perjudicados son las familias, específicamente las de menores recursos (en cuyo presupuesto tienen mayor importancia los alimentos), que se ven forzadas a gastar más para poder consumirlos. Así, los consumidores más pobres pagan para que los agricultores más pobres no se beneficien, siendo el impacto agregado de la política sumamente negativo. La OMC prohíbe en el artículo 4.2 de su Acuerdo sobre la Agricultura medidas como la franja de precios. Asimismo, GRADE señala que productos como los protegidos por la franja están poco ligados a los segmentos más pobres del campesinado peruano y, más bien, se relacionan con los sectores más modernos. Esto denota la arbitrariedad al elegir los productos a proteger.

POR EL BIEN DEL CAMPO PERUANO

Recientemente, el propio Gobierno ha señalado que, si bien no ha decidido eliminar la franja de precios, se tiene que considerar que será difícil llegar a algún acuerdo en las negociaciones agrícolas del TLC con EE.UU. si no se buscan alternativas a dicho sistema. Si lo que se busca es proteger a los pequeños agricultores, más efectivos y transparentes serían los subsidios directos. Adicionalmente se puede evaluar la conveniencia de proponer plazos de desgravación amplios para los productos agrícolas en los tratados de libre comercio, teniendo en cuenta los efectos de esto en la cadena productiva y las necesidades de los consumidores. Pero no olvidemos que, aunque contemos con salvaguardias especiales, un buen tiempo de protección y otras medidas para compensar los subsidios de los países desarrollados, nuestra agricultura no va a salir adelante si no se promueve su competitividad. ¿Cómo? Pues dándole las herramientas que necesita: inversión privada en infraestructura de transporte para reducir los costos de comercialización, simplificación administrativa y tributaria, flexibilización laboral, inversión en biotecnología, etc. ¿O esperamos diez años para lamentarnos nuevamente por la falta de desarrollo del agro?

Precio del kilo de arroz en algunos países de la región (US\$)

Perú*	0.91
Chile	0.81
Venezuela	0.77
Brasil	0.75
Colombia	0.71
Uruguay	0.66
Argentina	0.56

* Precio en Lima. En algunos casos sobrepasa el dólar por kg.

Fuentes: Diversas. Elaboración: COMEXPERU.

Protección arancelaria a algunas subpartidas bajo franja de precios (al 30 de setiembre del 2004)

Subpartida	Producto	Ad valorem	Sobretasa	Franja de precios	Derechos arancelarios aplicados*
1005901100	Maíz amarillo duro	12%	0%	3%	15%
1006109000	Arroz con cáscara (paddy), excepto para siembra	20%	5%	15%	40%
1006300000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	20%	5%	14%	39%
1701990090	Los demás azúcar de caña o de remolacha refinados en estado sólido	20%	5%	65%	90%

* No se ha considerado las preferencias arancelarias acordadas en los tratados comerciales.

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.



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

regresar
página 1



Lecciones del sector textil

Parecieran dos sectores muy distintos, pero lo que en realidad diferencia a las distintas empresas textiles, es la visión de los empresarios que dirigen. El sector textil ha sido uno de los más exitosos en los últimos años, y ha sabido aprovechar las oportunidades que se le ha presentado como el acceso a nuevos mercados. Sin embargo, en el mismo sector textil hay empresas que no han sabido aprovechar esta oportunidad y que pretenden rentabilidad a costa del consumidor nacional.

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

La industria de textiles y confecciones ha presentado un gran dinamismo en los últimos años. En el 2003 el sector creció en 7%. Asimismo, es el responsable de más del 30% de nuestras exportaciones no tradicionales y se espera que este año superemos las US\$ 1,000 de ventas en el exterior.

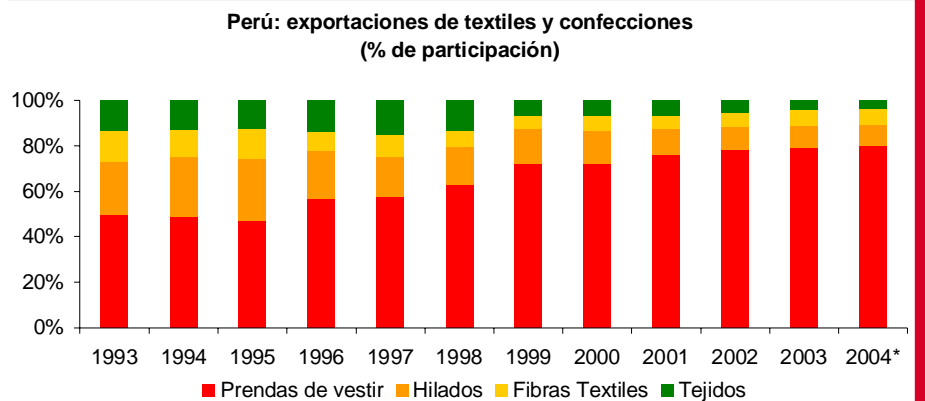
Este desempeño no es gratuito. Se ha requerido una gran estrategia empresarial, de empresas que decidieron ser competitivas, que descubrieron sus ventajas productivas y se dirigieron hacia los rubros que podrían ofrecerles mayor rentabilidad: las prendas de vestir. Así, entre 1993 y este año, las exportaciones de prendas de vestir pasaron de constituir menos de la mitad de las exportaciones textiles a alcanzar el 80% de las mismas.

Sin embargo, aun dentro de los productores de prendas de vestir hay grandes diferencias. Aquellos acostumbrados a competir y aquellos que no. Con el incremento de la participación de China en el mercado textil mundial, el primer grupo estudia de qué manera especializar su producción y cubrir los rubros en los que pueden mantener nichos importantes de mercado o ganarle mano a mano a los productos chinos.

Los consumidores del mundo se beneficiarán con los dos principales efectos de la especialización y la competencia, productos de mayor calidad y precios más competitivos. El segundo grupo ha preferido apostar por el incremento de la protección, salvaguardias sin demostrar daño, antidumping, complicaciones aduaneras en la importación, etc. Si ambos grupos tuvieran éxito en sus estrategias, los consumidores en el Perú serían aislados del progreso que experimenta el resto del mundo.

Se prevé que en un inicio las prendas básicas chinas les quitarán mercado a las de otros países. Un informe de la OMC al respecto estima que las exportaciones chinas podrían pasar de tener una participación de 16% del mercado estadounidense de textiles a cubrir la mitad el mercado. No obstante, este informe no considera la cercanía de Latinoamérica a EE.UU. y la similitud horaria, lo que permitiría que el efecto sea menor.

Tenemos que considerar que los productos chinos seguirán ingresando a EE.UU. pagando aranceles, mientras que de concretarse el TLC con ese país, el Perú mantendrá su ingreso libre de derechos arancelarios. Por ello, aunque preocupados,



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



www.dhl.com

◀ regresar
página 1



algunos empresarios del sector consideran que, con las medidas adecuadas para reducir sobrecostos y apostando por la especialización en rubros de alto valor, podremos competir con éxito con los productos chinos.

HECHOS Y DESEOS

Las empresas textiles exportadoras son un ejemplo del éxito en la estrategia empresarial, pero sobre todo son un ejemplo de que la competencia genera competitividad y de que aquello de que primero se debe ser competitivo y luego exponer a las empresas a la competencia es un discurso meramente político que, cuando se ha llevado a la práctica -sustitución de importaciones por ejemplo-, ha generado desastres económicos.

Chile decidió hace muchos años vivir una economía de mercado y competir dentro y fuera de su país con los productos extranjeros. El resultado fue que dejó atrás, en términos de desarrollo, a los demás países latinoamericanos, menos decididos con respecto al proceso. Todos tuvimos un proceso de apertura, es cierto; la diferencia radica en que mientras países como el Perú fueron más reservados en su camino hacia la apertura unilateral al cambiar de gobierno, Chile mantuvo su política. Es cuestión de decisión y consistencia entre lo que se quiere y lo que se hace. Revisemos algunos hechos recientes:

Deseos. La semana pasada el presidente Lagos explicó que Chile aspira a ser puente en materia de comercio entre los países asiáticos y América del Sur, un objetivo que compartía, o por el que competía, con el Perú, pues ambos países aspirábamos a ser el Hub de Sudamérica.

Hechos. La semana pasada el presidente de Chile, Ricardo Lagos, anunció el inicio de las negociaciones de un tratado de libre comercio entre Chile y China. El Perú también tuvo un encuentro con el gobierno chino hace dos semanas, pero se trató de la audiencia pública sobre las salvaguardias a las confecciones, en la que China explicó por qué no estaba de acuerdo con la aplicación de esa medida. No es difícil predecir qué país concretará sus aspiraciones.



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

 regresar
página 1