



EDITORIAL



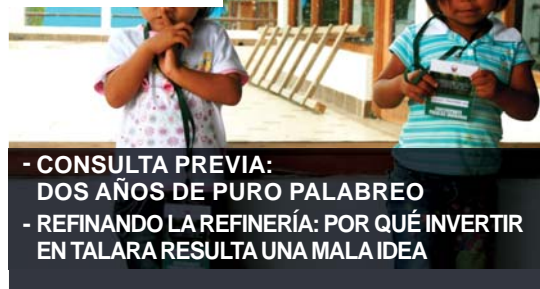
EL PAPÁ ESTADO

HECHOS



- INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LAS PYME CHILENAS
- UN ANUNCIO QUE BENEFICIA AL SECTOR EXPORTADOR

ACTUALIDAD



- CONSULTA PREVIA: DOS AÑOS DE PURO PALABREO
- REFINANDO LA REFINERÍA: POR QUÉ INVERTIR EN TALARA RESULTA UNA MALA IDEA

ECONOMÍA



¿SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA PÚBLICA A LARGO PLAZO?

COMERCIO EXTERIOR



LAS AGROEXPORTACIONES SIGUEN DANDO BATALLA

TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES
EL MOTOR DE TU NEGOCIO

FRONTIER

PRECIO MODELO 4X2 DESDE:

US\$ 16,850 s/. 47,180*

Foto referencial. * Tipo de cambio S/ 2.83. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (clave D22-D2-1010A / D22-D2-1010B) del 1 al 31 de Agosto del 2013. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye Ite a provincias.

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



El papá Estado

Casi todos los peruanos tenemos una reacción inmediata cuando vemos en los medios de comunicación algún problema o preocupación nacional. Un día puede romperse y caer un puente sobre el río Rímac, otro día puede llegar –como todos los años– una fortísima helada a las zonas altas de nuestro país, o puede haber, por el aumento en los ingresos de los peruanos, muchos más autos y congestión vehicular.

Lo curioso es que en el Perú, esa reacción inmediata es pedir que el Estado (y casi siempre pensamos en el Gobierno central) solucione automáticamente el problema. Muchos peruanos todavía creen que el Estado es el responsable de resolver, año a año, yendo de Lima a Puno u otras zonas altas, los daños por las heladas. Y también de reconstruir el puente caído en una ciudad. Y resulta que el Gobierno central no es responsable directo de casi ninguna de estas tareas.

Cuando los medios de comunicación nos piden cada año que donemos ropa, víveres y otros artículos a los hermanos que viven en zonas altas, cuyo ganado y familias son amenazados por heladas, no recordamos que en otros países –mucho más fríos que el Perú– los propios agricultores y ciudadanos se preparan solos para la época más fría del año, cuidan perfectamente a su ganado y a su familia, y prácticamente no necesitan de la caridad o ayuda estatal para sostenerse. ¿Qué hicieron los Gobiernos regionales de las zonas altas del Perú, de Puno, Junín, Cuzco, etc., para ayudar a sus ciudadanos a prepararse para algo que viene todos los años? Sencillamente, nada efectivo. ¿Nuestros hermanos en estos lugares, los medios de comunicación y nosotros mismos les hemos exigido hacerlo? Pues no, no lo hemos hecho.

Y lo que sí deberíamos exigir a un Gobierno central, que anunció que trabajaría siempre por la llamada inclusión social, es que, además de atender urgencias con los programas sociales si es necesario, ayude -incluso exigiéndolo a los Gobiernos regionales- a que los ciudadanos de zonas altas se vuelvan capaces de prepararse ellos mismos para que las heladas sean nada más que un evento del año que llega y pasa. No hacerlo y renunciar a darles herramientas propias es la más indolente decisión y causa de atraso y exclusión social. No prepararlos anticipadamente para esto es decidir, conscientemente, dejarlos para siempre dependiendo de la caridad y la ayuda del Estado. Cuando corresponda, los peruanos debemos pasar a exigir esto a los verdaderos responsables, incluyendo a los Gobiernos locales y regionales, como en estos casos.

Álvaro Díaz Bedregal

Gerente de Estudios Económicos
y Consultoría Empresarial
COMEXPERU

Director

Eduardo Ferreyros Küppers
Co-editores
Rafael Zacnich Nonalaya
Álvaro Díaz Bedregal
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Jorge Acosta Calderón
Raisa Rubio Córdova
Estefanía Campoblanco Calvo
Walter Carrillo Díaz
Juan Carlos Salinas Morris

Corrección

Ángel García Tapia
Diagramación
Carlos Castillo Santisteban
Publicidad
Edda Arce de Chávez
Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 625 7700 Fax: 625 7701

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



volver al índice



INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LAS PYME CHILENAS

El crecimiento sostenido de la economía implica adoptar políticas de apertura comercial, competitividad e innovación. Esto genera incentivos a la inversión y, al crearse nuevos negocios e implementarse distintas opciones tecnológicas para alcanzar mayor competitividad, la economía generará un stock de conocimiento y experiencia empresarial que favorecerá la generación de nuevas empresas. Lo cual a su vez, traerá más empleo, y mejores y más variados productos para los consumidores. En suma, mayor productividad y bienestar. Chile entendió a la perfección este principio y por eso fundó en 1939 la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo).

Corfo es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, el cual se ha enfocado en la mejora de la productividad del sector empresarial, que comprende al 99% de sus empresas formales y genera el 63% del empleo en Chile: las Pyme. En primera instancia, era necesario identificar las necesidades de estas y concluyeron que los principales puntos sobre los que debían trabajar eran la facilitación al acceso de financiamiento, el acceso a redes empresariales, mejoras en la gestión, internacionalización de las industrias, generación de oferta de valor (diferenciación e innovación), creación de espacios para la asociación empresarial y el impulso del capital humano.

En esa línea, se crearon los Planes de Garantía Corfo, que garantizan un porcentaje de los créditos que micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o productoras solicitan para financiar inversión o capital de trabajo, operaciones de derivados cambiarios y proyectos de inversión en tierras indígenas. También el Programa de Apoyo al Entorno para el Emprendimiento y la Innovación (PAE), y todas aquellas actividades relacionadas con el desarrollo de un entorno o cultura para el emprendimiento e innovación, tales como cursos o talleres de creatividad, liderazgo, lenguaje de negocios, redes de confianza, motivacionales, formativos, y sobre integración, negociación, entre otros. Corfo también lanzó Start-up Chile, un concurso que busca atraer a emprendedores a nivel mundial para que lancen sus negocios en el país. Su intención es atraer y promover negocios hacia Chile y no ahuyentarlos, como hacen otros países.

Todo este esfuerzo de Corfo –como parte de toda una política de desarrollo empresarial– se resume en un sostenido crecimiento de su economía. De mantenerse creciendo a una tasa del 6% al año, Chile llegaría a tener un ingreso per cápita de US\$ 23,000 en 2020, con lo que alcanzaría una cifra similar a la de países que hoy ya se consideran desarrollados. Parte de ello se sustenta en las 68,439 empresas constituidas en su territorio en 2012. Desde 2010 a 2013, Chile ha premiado, a través de Corfo, 679 proyectos (1,317 emprendedores) en el concurso Start-up Chile, con un financiamiento privado de US\$ 23.2 millones; y ha promovido la generación de créditos por US\$ 8,815 millones entre 2011 y el primer semestre de este año. Chile la tiene clara. ¿Y nosotros?

UN ANUNCIO QUE BENEFICIA AL SECTOR EXPORTADOR

Luego de un largo periodo de inactividad en materia de nuevos acuerdos comerciales en el Perú, la titular del Mincetur, Magaly Silva, anunció que su sector está iniciando los primeros trabajos para negociar un TLC con India, Rusia y Turquía. Esta es una decisión que saludamos y esperamos se concrete lo antes posible, a fin de seguir ampliando los mercados para los productos peruanos, sobre todo en exportaciones no tradicionales. Como lo hemos mencionado en semanarios anteriores (N.º 719, N.º 717 y N.º 699), estos países tienen diversas características que los convierten en socios comerciales clave. Un ejemplo es la inmensa población de India, la cual bordea los 1,223 millones de habitantes, y la gran expectativa de crecimiento de su poder de compra. Además, están los casos de Rusia, que en 2012 alcanzó un PBI de US\$ 2 billones, y Turquía, que en la década pasada creció a una tasa promedio anual del 13%.

Hoy ya existen algunos productos que vienen exportándose desde el Perú hacia estos países. En el caso de India, en el periodo enero-julio de 2013, se envió fosfatos de calcio naturales (US\$ 46 millones) y plata en bruto aleada (US\$ 11 millones). También, y entre muchos otros productos, las legumbres peruanas cuentan con una enorme oportunidad para ser exportadas a ese mercado, debido al gran consumo de estos productos por parte de la población hindú.

De enero a julio de 2013, los exportadores peruanos enviaron a Rusia uvas frescas (US\$ 10 millones), frutos frescos (US\$ 4 millones) y camarones y langostinos (US\$ 2 millones). El mercado ruso ofrece un enorme potencial para nuestros productos agrícolas, sobre todo las frutas, que son regularmente importadas por comerciantes de este país. Asimismo, los exportadores peruanos envían a Turquía zinc en bruto sin alear (US\$ 4 millones), pallares secos (US\$ 0.5 millones) y alcachofas preparadas o conservadas (US\$ 0.2 millones). Todos, productos que se podrían consolidar en estos mercados y complementarse con una muy grande y mayor variedad de productos desarrollados en las regiones del Perú.

Negociar acuerdos comerciales con estos países es sumamente importante para nuestra economía, entre varios motivos, porque los más beneficiados serían nuestros productos no tradicionales, que generan más puestos de trabajo, desarrollo tecnológico y mejoras salariales. Es momento de retomar la senda. El Mincetur cuenta con un excelente equipo de negociadores comerciales que están deseosos de trabajar por ampliar mercados para nuestras exportaciones.





Consulta previa: dos años de puro palabreo

El 6 de setiembre se cumplieron dos años de la promulgación de la Ley 29785, Ley de Consulta Previa (LCP) y, a pesar de que mediante Resolución Suprema N.º 337-2011-PCM, del 15 de noviembre de 2011, se creó una Comisión Multisectorial para presentar un informe y proyecto de reglamento sobre esta ley, aprobado pero casi inactivo. Esto no es sino otra traba burocrática más que el Estado ha establecido (incluso a sí mismo) y que difícilmente logrará siquiera el objetivo para el que la ley fue creada.

Y al llamar a este proceso regulatorio “traba burocrática” no cuestionamos la existencia del derecho a consulta previa (pues el Convenio 169 de OIT ya es ley interna del Perú), sino la manera demagógica y antifuncional con que la actual administración pretendió regular este derecho. Debe recordarse también que el mismo fue perfectamente ejercido por todas las comunidades nativas del Perú en la Ley 29763, Nueva Ley Forestal de julio de 2011, sin necesitarse de ninguna ley adicional para hacerlo, porque el Convenio 169 ya estaba en vigencia y daba suficiente marco para que el Estado efectúe una consulta que las organizaciones nativas hoy reconocen.

La LCP emitida por este Congreso, tal cual se plantea, es imposible de aplicar. Esta ley otorga a los pueblos indígenas u originarios el derecho a ser consultados sobre las medidas legislativas o administrativas, así como los proyectos -nacionales o regionales- que afecten su existencia física, identidad cultural y calidad de vida o desarrollo. Asimismo, el artículo 3 de la ley establece que la finalidad de la consulta es llegar a un acuerdo entre el Estado y los pueblos indígenas u originarios. Debe aclararse que un acuerdo o consenso total no es un resultado obligatorio bajo el Convenio 169 de OIT y esto se plasma en el artículo 15 de la Ley, que establece que la decisión final sobre la realización del proyecto es potestad del Estado y, en caso de no alcanzarse un acuerdo, este, además de decidir si llevar adelante el proyecto, deberá tomar medidas que garanticen los derechos a la vida, integridad y desarrollo de las comunidades consultadas. Es decir, los intereses de estos grupos están asegurados, en línea con la Constitución peruana.

OTRA TRABA DEL PROPIO ESTADO AL DESARROLLO Y CRECIMIENTO

Acertadamente, esta decisión evitaría crear un derecho de veto a favor de las comunidades, pero la redacción de la ley genera incertidumbre en las comunidades (que mal informadas por varios de sus líderes y grupos particulares esperaban tener un veto) y en los inversionistas, por la ambigüedad en que establece y prevé el ejercicio del derecho de consulta previa para estos grupos. El que el Ministerio de Cultura y, específicamente, el Viceministerio de Interculturalidad (un mal nombre en un país unitario y que asegura igualdad ante la ley para sus ciudadanos) no haya sido claro desde el inicio sobre el alcance de la consulta previa, y que haya incluso propuesto empadronar en una base de datos a los pueblos a consultar, ha creado obstáculos innecesarios. Más aun, el hecho de no contar con un reglamento serio y técnico, no da la seguridad de cómo esta ley puede o no afectar las inversiones. Todo lo contrario a lo que la Ley Forestal y de Fauna Silvestre (LFFS) trae consigo.

El Decreto Legislativo 1090, que traía una nueva Ley Forestal, se derogó a insistencia de muchos congresistas y grupos políticos después de los sucesos de Bagua, que contaron con un extraño y amplio financiamiento y publicidad, y fueron propiciados por la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDESEP), que desinformó y levantó a la población local contra el decreto legislativo que aprobó la LFFS y que no constituía una amenaza para las comunidades nativas (no requería consulta previa, porque no afectaba ni podía afectar sus derechos colectivos y tampoco afectaba su propiedad).

En agosto de 2009, el Ministerio de Agricultura (Minag) inició un proceso de forma participativa y descentralizada que incluyó a más de 1,000 participantes a nivel nacional, no solo para preparar la nueva ley, sino para definir y mejorar la política del sector en general. Se realizó más de 50 reuniones descentralizadas en diferentes zonas, con representantes indígenas, de la industria forestal, académicos, organizaciones de conservación, entre otros, y se evaluaron más de 200 aportes formales, además de cientos de aportes presenciales. Se trabajó seis meses con representantes de los pueblos indígenas, con la observación y reconocimiento de la Defensoría del Pueblo. Además, el pasado 18 de julio, el Ejecutivo publicó el Reglamento de Organización y Funciones (ROF) del Servicio





Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (SERFOR), que constituye un paso decisivo para implementar la LFFS, que de acuerdo con el Minag se aplicará el segundo trimestre de 2014.

Por el contrario, la LCP solo cuenta con una Guía Metodológica con aspectos muy generales sobre las etapas de su aplicación. Necesita urgentemente tener que aplicarse rápido y usando reglas y procedimientos claros, que precisen los instrumentos a usar y permitan su correcta aplicación. Asimismo, hasta la fecha no se ha publicado la anunciada base de datos de los pueblos indígenas, como lo manda el artículo 20 de la LCP. Solo existe una breve lista de 58 pueblos, que considera casi a la totalidad de las comunidades indígenas y a los pueblos amazónicos (48 amazónicos y 4 andinos). Para avanzar en los procesos, no se necesitaba listar a estos pueblos, porque a éstos se les encuentra en sus zonas y se les conoce. Y ya la ley peruana prevé sendas protecciones para los indígenas no contactados y aquellos en aislamiento voluntario. Estos regímenes no son excusa para detener el aprovechamiento sostenible de recursos que pertenecen a 29 millones de peruanos, y que hoy los necesitan.

La Ley de Consulta previa no debe ser una traba para el desarrollo. Lamentablemente, hoy lo es y ya viene impidiendo la realización de grandes proyectos en minería, energía e hidrocarburos. ¿Hasta cuándo? Seguir aplazando un trabajo técnico de la LCP es mantener a las comunidades indígenas en la pobreza (ellas se beneficiarán del aprovechamiento de esos recursos en muchas maneras) y es elevar el costo de la ejecución de proyectos, a merced de grupos y especialmente de líderes comunales que dicen defender a todos sus miembros, pero que velan solo por sus intereses, rechazando las oportunidades que otros pueblos indígenas, en otros países, aprovechan largamente para beneficio de sus miembros.

¡Inscripciones abiertas!

Iniciativas empresariales comprometidas con
el desarrollo del país

Cierre de inscripción y entrega de programas: 23 de agosto

Co-Organiza:  PUCP

X PREMIO
PERÚ 2021
A LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
Y DESARROLLO SOSTENIBLE
DE LAS EMPRESAS



 volver al índice



Refinando la refinería: Por qué invertir en Talara resulta una mala idea

Por Ramón Abásolo
Presidente del Instituto de Estudios Estratégicos

Hace unas semanas, el ministro de Energía y Minas, Jorge Merino, anunció el plan para modernizar la refinería de Talara, en el marco del Proyecto de Modernización del que dicha refinería sería objeto (PRMT). Merino manifestó que la primera etapa se financiaría con los ingresos actuales de Petroperú, dejando abierta la posibilidad de que todo el proyecto sea llevado a cabo de la misma manera.

Explicó que venía trabajándose el esquema de financiamiento para la primera etapa con el Ministerio de Economía y Finanzas, y que la segunda sería financiada con los flujos futuros de esta petrolera estatal. La inversión directa, según este funcionario, sería de US\$ 2,730 millones, mientras que la inversión de servicio ascendería a más US\$ 750 millones.

A partir de ahí se ha abierto un abanico de opiniones a favor y en contra de la polémica decisión de modernizar y ampliar esta refinería, los cuales inciden en la prudencia de invertir tales sumas de dinero en un proyecto cuya rentabilidad no está plenamente garantizada y cuyo costo de producción podría duplicarse al final del mismo. Cabe acá, por consiguiente, no intervenir en dicha discusión, sino analizar la conveniencia (o, más bien, inconveniencia) de mantener e incrementar la presencia estatal en este sector económico, tomando como punto de comparación experiencias sucedidas en algunos países de la región.

Petrobras de Brasil, Petróleos Mexicanos (PEMEX) y Petróleos de Venezuela (PDVSA) son ejemplos instructivos de cómo la intervención estatal constituye un gran riesgo en cuanto a postergar valores de productividad y eficiencia, y de cómo el Estado puede convertir a las compañías —en este caso petroleras— en organizaciones incompetentes e insostenibles en el tiempo (Roger Noriega, *Latin American energy monopolies: Boom or bust?*).

Durante años, Petrobras ha sido considerada como el paradigma del *management* estatal, de cómo un Estado debe dedicarse a manejar una compañía. Petrobras es una entidad de propiedad del Gobierno que coexiste con la inversión privada y la competencia. Lo cierto es que la producción y rentabilidad de Petrobras se están quedando bastante lejos de las expectativas que muchos habían tenido. Inversionistas que alguna vez creyeron que tendría el potencial para convertirse en una de las más rentables compañías de petróleo en el mundo, están hoy desilusionados. ¿Olvidaron acaso la lección más importante sobre las empresas latinoamericanas intervenidas por el Estado? Los políticos las utilizan para impulsar sus agendas políticas de corto plazo y no preocupan por beneficiar a las mismas compañías y su rendimiento, a sus inversionistas o incluso a la salud económica del país.

Irónicamente, PEMEX intenta ahora emular el híbrido modelo de negocios de Petrobras, que ha probado ser ineficiente para obtener inversión y tecnología. Hace algunos días, el mandatario mexicano, Enrique Peña Nieto, presentó uno de los proyectos más ambiciosos de su gestión: una reforma energética, que supondrá la modificación de artículos de la Constitución. El objetivo de Peña Nieto es poner fin a la prohibición de inversiones privadas en PEMEX, cuya producción ha caído bruscamente en los últimos años; para incrementar la cantidad de barriles de petróleo que produce. Esta reforma propone iniciar contratos de utilidad compartida con compañías privadas que colaborarán en exploración, extracción y refinación de petróleo.

Pero incluso aquellas soluciones híbridas “innovadoras” —mediante las cuales algún capital privado, empresas y competencia son bienvenidos en la actividad empresarial del Estado—, como las que propone el presidente mexicano, han probado estar lejos de lograr el objetivo de producir una industria saludable y dinámica. Mientras el Estado mantenga una influencia directa en la “compañía nacional de petróleo”; el clientelismo, los impuestos excesivos, la politización, los problemas sindicales y la corrupción, reducirán las posibilidades de esa empresa para competir, convirtiéndola en un lastre económico, político y social cada vez más difícil de sostener. En ese momento, los entes





¿Buscas una computadora?

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

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera Central: 271-0630 Fax: 271-0631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

PC Performance

 volver al índice



reguladores y los políticos de turno preferirán adoptar políticas que restrinjan el sector petrolífero a uno en el que una sola empresa estatal tenga cabida, antes que asumir compromisos de apertura que permitan la competencia de privados nacionales o, peor aún, de extranjeros.

Y ese mismo es el caso de PDVSA, el gigante venezolano que ha logrado convertirse en un cuento cuya moraleja permite identificar las peores taras a las que el Estado puede someter a una empresa. Lamentablemente, PDVSA ha sido consumida por la agenda política de su Gobierno y ha quedado irremediabilmente abatida por la ineficiencia y la corrupción.

En momentos en los que la economía del Perú requiere aplicar todos los esfuerzos para mantener un nivel de crecimiento comparativamente alto, destinar grandes recursos y empeños para modernizar y ampliar la refinería de Talara tal vez no sea la mejor de las ideas. De seguir por esa vía, todo parece indicar que se estará ingresando a uno más de los probados procesos de “petronacionalismo”, publicitado mediante la exaltación de un patriotismo emblemático pero inconducente. Eso en vez de fortalecer otros valores nacionales como la prudencia en el gasto, la eficiencia y el combate contra la corrupción; valores que el Gobierno, al menos en este caso, prefiere no tener.

Negocios
INTERNACIONALES



la mejor manera de
conectarse al mundo

Suscríbase: negocios@comexperu.org.pe



volver al índice

¿Sostenibilidad de la deuda pública a largo plazo?

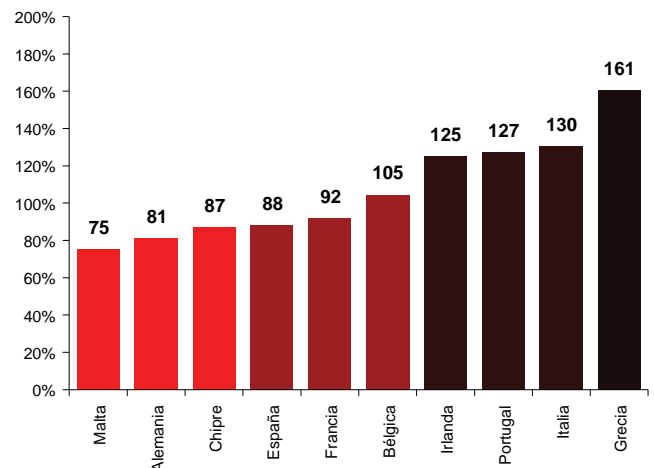
En un contexto de crisis económica, los ingresos de las personas se ven reducidos a causa de una menor actividad. Esto genera menores ingresos al Estado, pues se reduce la recaudación por impuestos. Sin embargo, para salir de la crisis, los Gobiernos aplican políticas fiscales expansivas cuyo objetivo es estimular la actividad económica y mantener su dinamismo. Para hacerlo, afrontan un mismo nivel –o hasta mayor– de gasto público. A falta de ingresos, el Estado buscará financiamiento a través de préstamos –por ejemplo, el dinero recibido a cambio de la emisión de bonos soberanos–, es decir, deuda pública.

En la [edición anterior](#) del Semanario COMEXPERU, comentamos el desempeño económico de los países de la zona euro en el segundo trimestre de 2013. Si bien es importante que esta región haya logrado salir de la recesión en dicho período, impulsada principalmente por Alemania y Francia, es importante analizar de qué manera ha variado el comportamiento de la deuda pública como porcentaje del PBI en estos países. Este indicador es relevante porque nos da una idea de qué tan insolvente se encuentra un país y qué fracción de la producción interna sería necesaria para cubrir sus deudas totalmente.

Desde el punto de vista microeconómico, se considera sobreendeudamiento el afrontar obligaciones financieras que no son sostenibles en el tiempo. En este caso, los expertos afirman que no es recomendable endeudarse por encima del 30% al 40% del ingreso neto de los agentes económicos (consumidores o empresas). Si se aplica esta regla básica a un nivel macroeconómico, podría decirse que un país no debería sobrepasar niveles de endeudamiento de entre el 30% y el 40% de la renta nacional o su PBI.

De hecho, en el informe “Assessing Sustainability”, elaborado en mayo de 2002 por el Departamento de Desarrollo y Revisión de Políticas del FMI, se recomienda que para países en desarrollo y economías emergentes la deuda pública no pase del 40% de su PBI a fin de mantener la sostenibilidad de esta en el largo plazo. Según el FMI, la probabilidad que tiene una economía de caer en una crisis de deuda con un ratio deuda/PBI menor al 40%, fluctúa entre un 2% y un 5%. Pasar este umbral implicaría una probabilidad de entre un 15% y un 20% de caer en crisis. Por otro lado, para los países desarrollados, un límite prudencial a menudo reconocido es el umbral del 60% de su PBI. Cabe resaltar que el último umbral fue fijado como un objetivo a inicios de la década de 1990 por los Gobiernos europeos, para preparar la eventual formación de la zona del euro¹. Lamentablemente, en la eurozona los niveles de endeudamiento público actualmente son muy altos, y reflejan un comportamiento creciente en la mayoría de los casos.

Deuda pública de la zona euro (%PBI)*



*Cifras del primer trimestre de 2013.
Fuente: Banco Central Europeo. Elaboración: COMEXPERU.

¹ Norma establecida dentro del artículo N.º 126 del Tratado de la Unión Europea. El valor de referencia se especifica en el Protocolo sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo.



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

* Exoneración de visa en 18 economías del APEC.
** Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

APEC BUSINESS
TRAVEL CARD

LA CREDENCIAL DE ALTO NIVEL EJECUTIVO
QUE LE OFRECE GRANDES VENTAJAS
EN SUS VIAJES DE NEGOCIO

SOLICÍTALA AL
625 7700

< volver al índice



LA DEUDA PÚBLICA EN LA EUROZONA

Los niveles de endeudamiento en la eurozona² hoy son altos a causa de su crisis. Estos reflejan un comportamiento creciente respecto al trimestre anterior en casi todas las 17 economías, con la excepción de dos países: Estonia y Alemania, que registraron una caída de 0.15 y 0.74 puntos porcentuales, respectivamente. Por otro lado, Irlanda y Bélgica fueron los países que tuvieron un mayor aumento del ratio deuda/PBI, con un incremento de 7.7 y 4.7 puntos porcentuales, respectivamente.

En cuanto a España, cabe resaltar que su deuda pública fue la tercera que más creció en la zona euro en el primer trimestre de 2013, tanto respecto al trimestre anterior (+4 puntos porcentuales) como al primer trimestre de 2012 (+15.2% anual), y que esta no deja de crecer desde el primer trimestre de 2008. Asimismo, la deuda pública española alcanzó un nuevo máximo histórico en junio del presente año. Pasó de ser el 88.2% de su PBI en marzo, a aproximadamente el 90.1% en junio, lo que casi rebasa la meta de España para todo el año (91.4%). La deuda acumulada entre enero y junio ascendió a € 943,702 millones, un 17.3% más que en el mismo período del año pasado, teniendo en cuenta que 2012 fue el año del rescate bancario. Así, España pasó de ser el país con menor deuda a ser uno de los más endeudados. Por ello, urge de decisiones políticas que le permitan contrarrestar este efecto.

Economías como Grecia, Italia, Portugal, Irlanda y Bélgica, poseen un ratio de deuda/PBI superior al 100%, al primer trimestre de 2013, lo que resulta insostenible en el largo plazo –sería necesario destinar más de un año de producción de bienes y servicios para pagar la deuda–, además de generar trabas para el desarrollo económico.

Si bien el límite prudencial de deuda fijado en el Tratado de la Unión Europea a inicios de la década de 1990, fue del 60% del PBI, la deuda pública de la eurozona vista como porcentaje del PBI de los 17 países en su conjunto, se elevó al 92.2% en el primer semestre de 2013: no solo está 32.2 puntos porcentuales por encima de la meta. Según un estudio elaborado por dos prestigiosos catedráticos de la universidad de Harvard, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff³, los niveles de deuda pública superiores al 90% del PBI impiden en gran medida el crecimiento económico, limitándolo a aproximadamente un 2.2%. Los países que actualmente pasan este límite son Grecia, Italia, Portugal, Irlanda, Bélgica, Francia y España.

² De los 28 países miembros de la UE, 17 pertenecen actualmente a la zona euro, es decir, adoptaron el euro como moneda nacional oficial: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.

³ El artículo se titula "Growth in a Time of Debt".



Las agroexportaciones siguen dando batalla

Nuestro sector exportador viene acumulando resultados no del todo positivos, muchos de ellos consecuencia de una coyuntura económica externa desfavorable. No obstante, pese a que nuestras exportaciones totales cayeron un 13% respecto a enero-julio 2012, las exportaciones del sector agropecuario alcanzaron un crecimiento del 6.7%, con ventas por US\$ 1,708 millones. Así, se ha logrado aminorar la caída de nuestras exportaciones de manufactura, que sufrieron un descenso del 3.4% en el mismo periodo.

En vista del importante papel que desempeña el sector agropecuario dentro de la actividad económica del país (emplea al 26% de la PEA nacional y al 65% de la PEA del área rural), cabe resaltar que su evolución a lo largo de la última década ha dinamizado el comercio exterior, al crecer las exportaciones agropecuarias no tradicionales a una tasa promedio anual del 16%, desde enero-julio de 2006 hasta el mismo periodo del presente año, con lo que mantienen aún perspectivas positivas.

Entre sus principales destinos de exportación, están EE.UU., con envíos por US\$ 467.4 millones (+11.5%); Países Bajos, con envíos por US\$ 244.5 millones (+11.4%), y España, destino al que exportamos por un valor de US\$ 130.8 millones (-4.1%).

Del mismo modo, entre las principales empresas exportadoras en este período destacan Camposol S.A., con US\$ 83.6 millones (+13.5%); Alicorp S.A., con US\$ 83.5 millones (+0.5%), y Danper Trujillo S.A.C., con US\$ 56.9 millones (+1.9%).

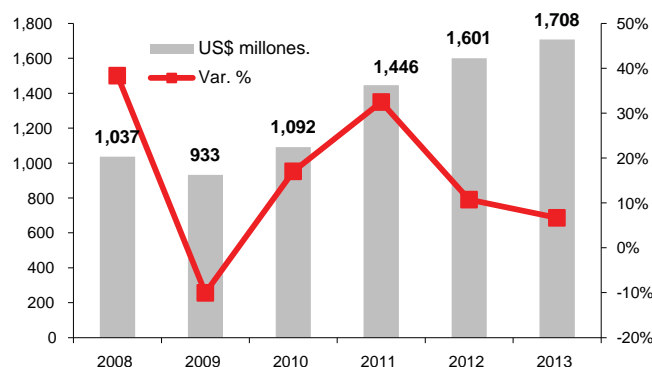
Hay dos productos que vienen siendo los principales responsables del buen desenvolvimiento agropecuario exportador: espárragos frescos o refrigerados; y aguacates (paltas), frescas o secas.

MÁS Y MÁS ESPÁRRAGOS

El producto agrícola no tradicional más exportado en el periodo enero-julio de 2013 fue el espárrago fresco o refrigerado, que incluso destaca dentro de todas las exportaciones no tradicionales del Perú al ocupar el tercer lugar en ventas al exterior. Según cifras de la Sunat, sus envíos alcanzaron los US\$ 181.3 millones, que superaron los US\$ 149.3 que alcanzó en el mismo periodo de 2012 y reportaron un crecimiento del 21.5% en su valor exportado.

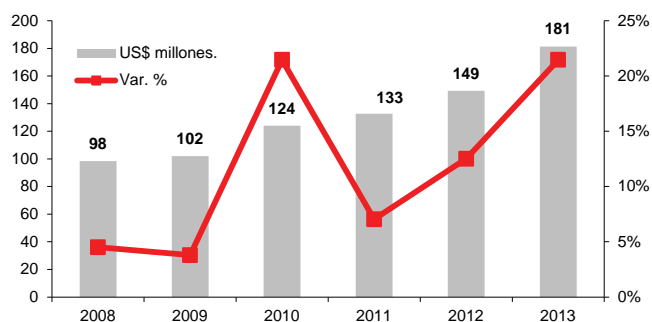
Entre sus principales destinos de exportación se encuentran EE.UU., con envíos por un valor de US\$ 105.2 millones (+27%); Países Bajos, con envíos por US\$ 24.8 millones (-10%), y Reino Unido, destino al que exportamos US\$ 20.4 millones (+61%). Por otro lado, entre las principales empresas exportadoras figuran Complejo Agroindustrial Beta S.A., con US\$ 33.5 millones (+86%); Danper Trujillo S.A.C., con US\$ 12.2 millones (+17%), y Camposol S.A., con US\$ 11 millones (-13%).

Exportaciones del sector agropecuario no tradicional (enero-julio)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de espárragos frescos o refrigerados (enero-julio)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



¡NUESTRAS PALTAS NO SE QUEDAN ATRÁS!

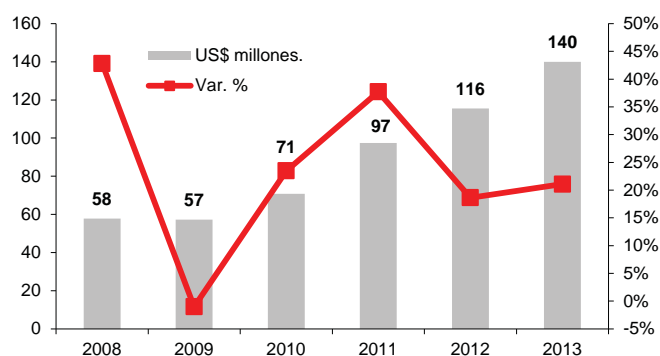
Además de nuestros espárragos, uno de los productos que más exportamos en el periodo enero-julio del presente año fueron los aguacates (paltas) frescos o secos. Estos ocuparon el segundo lugar entre los envíos agrícolas no tradicionales y el sexto puesto dentro de nuestras exportaciones no tradicionales.

Así, según cifras de la Sunat, sus envíos de enero a julio 2013 sumaron unos US\$ 115.6 millones, cifra superior a los US\$ 139.9 millones alcanzados en el mismo periodo del año pasado y que significa un crecimiento del 21.1%. Este dinamismo se muestra constante, en tanto las paltas vienen creciendo a una tasa promedio anual del 19% en cada periodo de enero a julio, desde 2008.

Entre sus principales destinos de exportación se ubican Países Bajos, en primer lugar, con envíos por US\$ 65.2 millones (+36%); seguido por EE.UU., con envíos por US\$ 29.8 millones (+24%), y España, con US\$ 27 millones (-2%).

Cabe resaltar que estos resultados se verían beneficiados de lograr una mayor presencia en el mercado internacional, en un contexto en el que la palta presenta gran dinamismo y demanda, especialmente en el mercado asiático. Este producto se encuentra posicionado en 30 países, lo que es resultado principalmente de la habilidad de las empresas peruanas para identificar mercados relevantes. Ante ello, se debe responder con una mayor apertura comercial –más TLC con mercados importantes– y el levantamiento rápido de barreras sanitarias que permitan que nuestro país pueda colocar su producto en países con mucha demanda del mismo, como China. Es tarea del Mincetur, en la negociación, el alcanzar rápido más acuerdos; y de sus equipos técnicos, el hacer efectivos los compromisos en materia sanitaria, para lograr un acceso real de este producto a cada vez más mercados.

Exportaciones de paltas, frescas o secas
(enero-julio)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.