



TLC

Perú-UE



30 juntos en el mundo
Años como sus socios estratégicos
en logística internacional.

Transporte aéreo internacional

Transporte marítimo internacional

Almacenaje y consolidación de carga

Seguros y distribución de carga

Embalajes para exportación

Proyectos logísticos



GAVA PERÚ S.A.C.

OFICINA COMERCIAL: Calle Bolívar 472 Of. 203 "Edificio Business Club" Miraflores

OFICINA OPERATIVA: Av. Elmer Faucett 2851, Of. 218 "Lima Cargo City" Callao

Telefax: (511) 447-6666 • 575-5225 Nextel: 838*6666 • gerencia@gavagroup.com

www.gavagroup.com

NOTICIERO ECONÓMICO

EDICIÓN 38



Cámara de Comercio Italiana del Perú
Av. 28 de Julio 1365, Miraflores, Lima 18 - Perú
Telefax: (511) 445-4278 / 447-1785
camerit@cameritpe.com
www.cameritpe.com

| | |
|----------------------------------|---|
| Presidente | Hubert De La Feld |
| Presidente Honorario | Francesco Rausi Embajador de Italia |
| Vice Presidente Honorario | Tiziana Marini Embajada de Italia |
| 1er. Vicepresidente | Roberto Levaggi |
| 2do. Vicepresidente | Giovanni Defendi |
| Tesorero | Paolo Sacchi |
| Secretario | Manuel Aramburú |
| Pro Secretario | Gianfranco Castagnola |
| Directores | Renzo Calda Stefano Camaiora Carlos Chiappori Geri Ciabatti Gianfranco Ferrari Flavio Magheri Daniele Quintarelli |
| Revisores de Cuenta | Lino Battilana Aldo Lepori |
| Consejo Consultivo | Alba Cogorno Giulia Sammarco Paolo Valente Matteo Butelli |
| Gerente General | Alfonso Lanni |
| Responsable | Nury Molina |
| Depósito Legal | Nº 2006-4458 |
| Impresión | Gráfica Lima S.A. 424-2978 |



ÍNDICE

| | |
|--|----|
| ■ Editorial | 4 |
| ■ Economía | 5 |
| ■ Especial: ■ TLC Perú - UE | |
| • Embajador Antonio Cardoso Mota Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en el Perú | 10 |
| • TLC Perú-Unión Europea: Difícil proceso de negociación pero clave en nuestro proceso de apertura comercial | 13 |
| • Eduardo Brandes Director Nacional de Integración de Negocios Comerciales e Internacionales | 18 |
| • Entrevista al Embajador Rafael Rey | 22 |
| • Entrevista al Ex-Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero | 25 |
| • INDECOPI: Creando el cambio... | 32 |
| ■ Presencia Italiana | |
| • El rol de empresarios y técnicos italianos en el desarrollo de la industria eléctrica de Lima | 36 |
| • Decor Center: Pasión por Italia... | 40 |
| • Artesanos Don Bosco: Esfuerzo Italo Peruano | 43 |
| ■ Actividades | 47 |
| ■ Nuevos Socios | 50 |

Editorial

Queridos amigos,

En estos tiempos de grave y profunda crisis internacional, con un futuro poco definido e incierto, hemos dedicado este número al **"TLC Perú – Unión Europea"** cuyas negociaciones actualmente en proceso, son un poco el símbolo de la voluntad y de la determinación a afrontar los problemas existentes, resolverlos y prepararse para tiempos mejores.

Hemos contactado dos importantes protagonistas de este proceso, el Embajador Sr. Antonio Cardoso Mota, Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en el Perú y el Sr. Eduardo Brandes, Director Nacional de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales quienes han dado un valioso testimonio con una visión extremadamente interesante y calificada.

El Sr. Rafael Rey "nuevo" Embajador en Italia nos ha confirmado su empeño en reforzar los vínculos entre Perú e Italia teniendo también en cuenta el TLC que se está negociando.

El Sr. Alfredo Ferrero, Ex Ministro de comercio Exterior y Turismo" nos ha remontado al clima y al tiempo de las negociaciones del TLC con Estados Unidos que, objeto de intensos debates, representa hoy un hito, un punto de referencia y intermediario para los sucesivos proyectos del TLC.

El Perú es uno de los pocos países, generalmente reconocidos como "preparado" para afrontar la actual crisis mundial. La economía italiana y la peruana tienen buenas posibilidades de integración. Italia es un país pobre en recursos naturales pero con una gran capacidad de "transformar y exportar" el Perú es un país que, con una rica dotación de recursos naturales y con una feliz combinación geológica y climática puede primar en diversos sectores minero, industrial, forestal, textil, turístico, etc.

Más allá de mejorar el intercambio internacional y las inversiones el TLC, que mantiene mecanismos específicos para facilitar el comercio equitativo, mejorar los estándares en el mercado de trabajo, y los procesos de creación de riqueza, dará un importante empuje al desarrollo y al bienestar de las poblaciones interesadas.

Todo considerado con una nota de optimismo confirmo la firme intención de nuestra Cámara de participar activamente en tales procesos dando una activa contribución a la continua integración entre nuestros países.

Cordiales saludos,

Cari Amici,

*In questi tempi di grave e profonda crisi internazionale, con un futuro poco definito ed incerto, abbiamo dedicato questo numero al **"TLC Perú - Unione Europea"** le cui negoziazioni, attualmente in corso, sono un po' il simbolo della volontà e della determinazione ad affrontare i problemi esistenti, risolverli e prepararsi per tempi migliori.*

Abbiamo contattato due importanti protagonisti di questo processo l'Ambasciatore Sig. Antonio Cardoso Mota "Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en el Perú" e il Sig. Eduardo Brandes, "Director Nacional de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales" che ci hanno dato una preziosa testimonianza con una visione estremamente interessante e qualificata.

Il Sig. Rafael Rey "nuovo" Ambasciatore in Italia ci ha confermato il suo impegno nel rinforzare i legami tra il Perú e l'Italia tenendo anche in vista il TLC che si sta negoziando.

Il Sr. Alfredo Ferrero, "Ex-Ministro de Comercio Exterior y Turismo", ci ha riportato al clima e ai tempi delle negoziazioni del TLC con gli USA che, oggetto di intensi dibattiti, rappresenta oggi una pietra miliare, un punto di riferimento e "facilitatore" per i successivi progetti TLC.

Il Perú è uno dei pochi Paesi generalmente riconosciuti come "preparato" ad affrontare la attuale crisi mondiale. La economia italiana e quella peruviana hanno buone possibilità di integrazione. l'Italia è un paese povero in ricchezze naturali ma con una grande capacità di "trasformare e esportare"; il Perú è un paese che con una ricca dotazione di risorse naturali e con una felice combinazione geologica e climatica può primeggiare in settori diversi quali il minerario, l'agroindustriale, il forestale, il tessile il turistico ecc.

Oltre a migliorare gli scambi internazionali e gli investimenti il TLC, che mantiene specifici meccanismi volti a facilitare il commercio equitativo, a migliorare gli "standard" nel mercato del lavoro, i processi di creazione di ricchezza, darà un importante spinta allo sviluppo e al benessere delle popolazioni interessate.

Tutto considerato, con una nota di ottimismo confermo la ferma intenzione della nostra Camera di partecipare attivamente a tali processi dando un attivo contributo alla continua integrazione tra i nostri due Paesi.

Cordiali saluti,

Hubert De La Feld
Presidente



En la economía local ya habría pasado lo peor, a partir de Mayo las tasas de Crecimiento serían Mayores a 3%, en Promedio

Il peggio è passato, a partire dal mese di maggio i tassi di Crescimento saranno in Media Superiori al 3%.

APOYO CONSULTORÍA S.A.C.

Durante los primeros meses del año, el ritmo de crecimiento económico se redujo de manera más rápida e intensa de lo anticipado. El PBI pasó de crecer 6,7% en el 4T2008 a sólo 2,0% en el 1T2009, la menor tasa de crecimiento trimestral en casi ocho años. Incluso, en abril se habría registrado la primera caída en el PBI mensual desde junio del 2001. Este fuerte ajuste se explicó por el crecimiento negativo de la demanda agregada producto de la caída de dos de sus principales componentes: la reducción de inventarios en la industria y el débil impulso fiscal durante el 1B2009. Estos dos factores no se mantendrán el resto del año, por lo que se esperan tasas de crecimiento mayores a partir de mayo.

Durante i primi mesi dell'anno il tasso di crescita economica si è ridotto in maniera più rapida ed intensa del previsto. La crescita del PIL è passata dal 6,7% nel quarto trimestre del 2008 ad un modesto 2,0% nel primo trimestre 2009, il più basso tasso di crescita trimestrale degli ultimi otto anni. Inoltre, nel mese di aprile si sarebbe registrato il primo calo mensile del PIL dal giugno 2001. Questo risultato è stato il prodotto di un forte rallentamento nella crescita della domanda aggregata, aggravato dalla riduzione delle scorte nell'industria e il debole impulso fiscale nei primi due mesi del 2009. Questi due fattori però non rimarranno invariati nel corso dell'anno, per questo motivo ci si aspetta un aumento del tasso di crescita nel mese di Maggio.

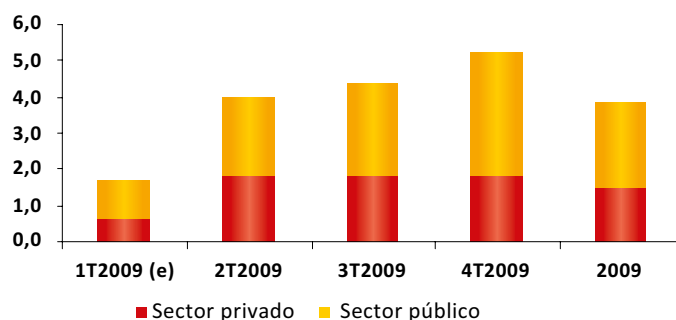
Reducción de inventarios. Durante el 1S2008 la acumulación de inventarios se justificaba en diversos sectores por la expectativa generalizada de que el fuerte crecimiento de la demanda agregada (creció 13% en dicho periodo) y del nivel de precios de insumos claves se mantendrían. En consecuencia, durante el 1S2008 la acumulación de inventarios fue equivalente a 3% del PBI. Sin embargo, con el estallido de la crisis internacional en setiembre del 2008, las expectativas sobre la demanda y los precios se revirtieron rápidamente. Desde ese momento, las empresas han buscado reducir inventarios, con lo que el ajuste en el crecimiento de la producción ha sido más fuerte que el ajuste de las ventas, que a su vez se han visto afectadas por el gradual debilitamiento de la demanda. Reflejo de ello es que en el 1T2009 las tasas de crecimiento de la inversión y el consumo privados habrían sido de alrededor del doble de la del PIB total, mientras que la reducción de inventarios le habría restado 2,0pp al PBI. Sin embargo, la información disponible sugiere que los niveles de inventarios ya se están acercando a los niveles deseados en la mayoría de sectores. Por ello, se espera que a partir de mayo ya no se observen reducciones importantes y generalizadas de inventarios que afecten la producción.

Débil impulso fiscal. Luego de crecer más de 40% en el 2008, durante el 1B2009 la inversión pública creció sólo 3%, lo que afectó el crecimiento del PBI. Sin embargo, los factores que generaron el menor impulso fiscal fueron corregidos y a partir de marzo se observó una notable recuperación en la expansión de la inversión pública, que se mantendrá e intensificará el resto del año, como resultado de la implementación del Plan de Estímulo Económico del Gobierno.

***La riduzione delle scorte.** Durante il primo semestre del 2008 l'accumulo di scorte era giustificato in vari settori dalla diffusa aspettativa che la forte crescita della domanda aggregata (aumentò del 13% in quel periodo) e il prezzo dei fattori di produzione si sarebbero mantenuti. Di conseguenza, durante il primo semestre del 2008, l'accumulo delle scorte è stato pari al 3% del PIL. Tuttavia, con lo scoppio della crisi nel settembre 2008, le aspettative sulla domanda e sui prezzi cambiarono rapidamente. Da allora, le aziende hanno cercato di ridurre il livello delle scorte di magazzino, con il risultato che la variazione delle quantità prodotte è risultata più forte della variazione nelle vendite, a loro volta danneggiate dal graduale indebolimento della domanda. Tale situazione si è tradotta nel primo trimestre 2009 con un tasso di crescita degli investimenti e del consumo privato quasi doppio al PIL totale, mentre la riduzione delle scorte avrebbe abbassato il PIL di 2 punti percentuali. Tuttavia, le informazioni disponibili indicano che i livelli delle scorte si stiano già avvicinando ai livelli desiderati nella maggior parte dei settori. Pertanto, si prevede che a partire da Maggio non si osserveranno più significative riduzioni nelle scorte che incideranno sulla produzione.*

***Debole impulso fiscale.** Dopo una crescita superiore al 40% nel 2008, l'investimento pubblico è aumentato solo del 3% nel primo bimestre del 2009, influenzando la crescita del PIL. Tuttavia, i fattori che hanno generato il minor impulso fiscale sono stati corretti e a partire dal mese di Marzo si è potuto osservare un notevole aumento degli investimenti pubblici, che si manterrà ed intensificherà nel corso dell'anno a seguito dell'implementazione del Piano di Stimolo Economico del Governo.*

**CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PBI
(Puntos Porcentuales)**



(e): estimado

Fuente: APOYO Consultoría



Más allá de los factores puntuales mencionados, la principal razón para ser relativamente optimistas respecto de lo que queda del año es la moderada mejora en tres determinantes claves para el crecimiento local durante la crisis: el entorno internacional, la respuesta de política económica y los niveles de incertidumbre.

Entorno internacional. Si bien las señales son mixtas y aún no concluyentes, algunos indicadores económicos sugieren que la caída libre en los niveles de producción a nivel mundial estaría llegando a su fin. Eso ha generado un relativo optimismo. Sin embargo, la única conclusión certera es que, durante los próximos meses del año, la actividad económica mundial seguirá cayendo, en términos interanuales, pero a una menor velocidad que la observada desde el 4T2008.

La política económica. Además del notable impulso fiscal esperado, principalmente durante la segunda mitad del año, la reducción de la inflación anualizada actual y esperada (2,0% para fines de año), dan espacio para una política monetaria cada vez más expansiva. El Banco Central bajó su tasa de interés de referencia en soles de 6%

Al di là dei fattori puntuali indentificati, il principale motivo per essere relativamente ottimisti per i prossimi mesi dell'anno è il moderato miglioramento di tre chiavi fondamentali per la crescita locale durante la crisi: il contesto internazionale, la risposta della politica economica e il livello di incertezza.

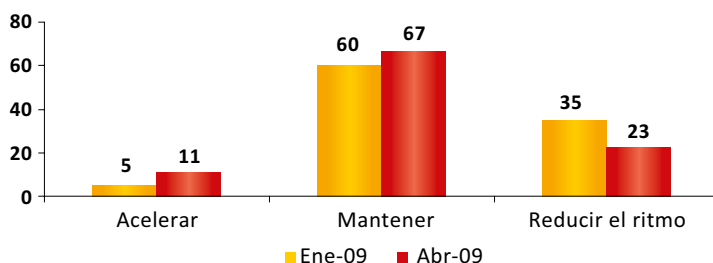
Il contesto internazionale. Nonostante i segnali siano ancora confusi ed inconcludenti, alcuni indicatori economici suggeriscono che il calo dei livelli di produzione in tutto il mondo sia giunto al termine. Ciò ha generato un relativo ottimismo. Comunque, l'unica conclusione certa è che, nel corso dei prossimi mesi, l'attività economica globale continuerà a diminuire, ma ad una velocità inferiore rispetto a quella osservata dal quarto trimestre del 2008.

La politica economica. Oltre all'atteso impulso fiscale, soprattutto nella seconda metà dell'anno, la riduzione dell'inflazione attuale e futura (2,0% per la fine dell'anno), lascia intravedere una politica monetaria sempre più in crescita. La Banca centrale ha abbassato il suo tasso di interesse di riferimento in soles dal 6% al 5% nel mese

a 5% en abril, a 4% en mayo y se espera que hasta 3% ó menos a fines de año. Estas reducciones vienen generando una caída en las tasas de interés de créditos corporativos en soles, de 7,5% en diciembre del 2008 a 5,4% a fines de abril.

di aprile, fino al 4% nel mese di maggio e si prevede che scenderà sotto al 3% alla fine dell'anno. Queste riduzioni hanno provocato un calo nei tassi di interesse sui prestiti alle aziende, dal 7,5% nel Dicembre del 2008 al 5,4% alla fine di Aprile di quest'anno.

RESPECTO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, ¿QUÉ MEDIDAS REALIZARÁ SU EMPRESA EN LOS PRÓXIMOS SEIS MESES? (%)



Fuente: Sondeos realizados a clientes de APOYO Consultoría

El nivel de incertidumbre. Este es un factor clave durante la crisis, pues influye en las decisiones de inversión, en el costo del financiamiento e, incluso, en la efectividad de las políticas de impulso económico del MEF y del BCR. Durante las últimas semanas se han observado claros indicios de mejora, en parte debido a los dos factores mencionados anteriormente. Algunos de estos indicios son el mayor influjo de capitales externos y la mayor demanda de soles, la recuperación del mercado primario de bonos y la ligera recuperación en las intenciones de inversión. En particular, el influjo de capitales, motivada por la búsqueda de rentabilidad de inversionistas globales y las expectativas del debilitamiento del dólar, ha generado la apreciación de 6% del nuevo sol en lo que va del año, la disminución del riesgo país y los menores rendimientos exigidos a los bonos del tesoro locales.

En suma, a pesar del bajo crecimiento del 1T2009, a partir de mayo las tasas de crecimiento tenderán a ser mayores y el PBI podrá crecer entre 3% y 4% en el 2009. A su vez, el entorno de precios será relativamente favorable, con inflación baja, pocas presiones cambiarias y tasas de interés corporativas decrecientes.

Il livello di incertezza. Questo è un fattore chiave nella crisi, in quanto influenza le decisioni di investimento, il costo del finanziamento, ma anche l'efficacia delle politiche di impulso economico del MEF e del BCR. Nel corso delle ultime settimane si sono notati chiari segnali di miglioramento, causati in parte dai due fattori di cui sopra. Alcuni di questi segnali sono il maggiore afflusso di capitali esteri e l'aumento della domanda di soles, il recupero del mercato primario delle obbligazioni e la lieve ripresa negli investimenti. In particolare, l'afflusso di capitali, causata dalla ricerca di redditività degli investitori internazionali e l'aspettato indebolimento del dollaro, ha portato fino ad oggi ad un apprezzamento del 6% del nuovo sol, a un calo del rischio associato al paese e a una diminuzione dei rendimenti pretesi per i buoni locali del Tesoro.

In sintesi, nonostante la bassa crescita del primo trimestre 2009, a partire da Maggio i tassi di crescita propenderanno ad essere più elevati e il PIL potrebbe crescere tra il 3% e 4% nel 2009. Allo stesso tempo, il frangente dei prezzi sarà relativamente favorevole, con un basso tasso di inflazione, poca pressione sui cambi e tassi di interesse corporativi decrescenti.

alrededor del mundo,
cuidando tu mundo

www.mapfreperu.com

Canada, Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Venezuela, Brasil, Colombia

En tu trabajo, en el hogar, en tu auto, mientras haces deporte, cuando descansas, cuando sales de viaje, con tu familia. En todo momento del día estamos contigo cuidándote, asegurando tu calidad de vida y la de los que más quieres.

Somos el primer grupo asegurador de España y de Latinoamérica, tenemos el respaldo y la experiencia de más de 75 años desarrollando actividades en seguros, reaseguros, bancos, valores, pensiones y tecnología.

Estamos en más de 40 países alrededor del mundo ofreciéndote soluciones para tus necesidades y haciendo lo que mejor sabemos hacer: **Cuidarte.**



MAPFRE

Oficina Principal Av. 28 de julio 873, Miraflores, Lima, Perú
t (511) 213 7373, f (511) 243 3131

SI 24 **213 3333**
Servicio Integral 24 horas



Embajador Antonio Cardoso Mota Jefe de la Delegación de la Comisión Europea en el Perú

Ambasciatore Antonio Cardoso Mota
Capo della Delegazione della
Commissione Europea nel Perú

(ENCUESTA)

¿En qué consiste esta negociación que empezó como acuerdo de asociación y ahora es solamente comercial?

Esta nueva etapa corresponde a un pedido de Perú y otros países que querían avanzar en un acuerdo comercial. Estos países no querían demorar más en negociar con la UE: un mercado único, con singulares características. Como no se logró avanzar en bloque para lograr un acuerdo común, se abrió esta posibilidad de progresar en acuerdo de tipo “multipartes”.

¿Qué es exactamente un “acuerdo multipartes”?

En primer lugar, es una asociación conjunta con los países que quieren avanzar. En este caso, se llama acuerdo comercial multipartes porque fundamentalmente es un acuerdo que busca liberalizar el comercio entre el bloque europeo y los países de la Comunidad Andina que quieran avanzar en este tipo de negociaciones. En este momento, estamos avanzando con tres países: Perú, Colombia y Ecuador.

¿Este acuerdo, no afectará la integración andina este acuerdo? ¿No es un eufemismo este “acuerdo multipartes”?

En lo absoluto. No se trata de la negociación de bloque a bloque porque no fue posible. Entonces, es legítimo empe-

In cosa consiste questo negoziato nato come accordo di partenariato e divenuto ora prettamente commerciale?

Questa nuova fase corrisponde ad una richiesta del Perú e altri paesi che volevano dirigersi verso un accordo commerciale. Questi paesi non volevano ulteriori ritardi nella negoziazione con la UE, un mercato unico, con caratteristiche singolari. Poiché non è stato possibile proseguire tutti insieme al fine di raggiungere un accordo comune, è stata aperta la possibilità di avanzare secondo accordi di tipo “multiparte”.

Che cosa è esattamente un “accordo multiparte”?

In primo luogo, si tratta di un progetto comune con i paesi che vogliono avanzare. In questo caso, è chiamato accordo commerciale multiparte perché fondamentalemente è un accordo che mira a liberalizzare il commercio tra la Comunità europea e i paesi della Comunità Andina che desiderano progredire in tali negoziati. In questo momento stiamo negoziando con tre paesi: Perú, Colombia ed Ecuador.

Questo accordo non influenzerà l'integrazione andina? Non è un eufemismo questo “accordo multiparte”?

Assolutamente. Non si tratta di una negoziazione da blocco a blocco perché non è stato possibile. Quindi, è legittimo inizia-

zar con esta modalidad de negociación, que al mismo tiempo puede ser un pilar o un fundamento para la integración entre estos países: estamos negociando conjuntamente y en un acuerdo abierto a los otros. Es decir, en este caso es Bolivia quien no está participando, es su decisión legítima y no la estamos discutiendo, pero siempre podrá adherirse a este acuerdo. Entonces, este acuerdo podría ser un pilar de lo que llamamos nosotros un “Acuerdo de Asociación con la Comunidad Andina” en el futuro. Para ello, el formato actual de la negociación busca establecer textos consensuados, que permitan tener un marco común para un acuerdo global en el futuro. La idea es considerar las excepciones, especificidades y necesidades propias de cada país, sin “que la excepción no sea la regla” ni acentuando las diferencias.

¿Cuál es el estado actual de las negociaciones?

Hasta el momento se han realizado tres rondas de negociación comercial en Bogotá (en febrero de este año), Lima (marzo) y Bruselas (mayo). Ya estamos bastante avanzados en algunos temas y quedan algunos puntos para tratar, pero el formato de la negociación permite que ningún tema esté cerrado hasta que hayamos terminado todas las rondas. Esperamos concluir las negociaciones en los próximos meses.

Una vez finalizadas las rondas de negociación ¿qué ocurre si algún país acaba antes que los demás?

En la medida de lo posible, el objetivo es que los países avancen y finalicen las negociaciones en conjunto. No obstante, el mandato de negociación que tenemos permite tener algunas flexibilidades de acuerdo a las especificaciones de cada país. Decididamente, si hay un país que avanza más rápidamente y hay dificultades con alguno otro país o países, podríamos cerrar [las negociaciones] primero con uno y después cerrar con otros.

¿De qué manera puede beneficiar al Perú el reciente cambio en el capítulo de cooperación, que permite que los recursos destinados hasta ahora a los proyectos de desarrollo tradicional, sean reorientados a programas relacionados con la implementación del TLC?

Nuestra vinculación con el Perú a través de la cooperación va más allá de las negociaciones. A manera de ejemplo,

re con questa modalità di negoziazione, che allo stesso tempo può essere un pilastro o una base per l'integrazione tra questi paesi: stiamo negoziando congiuntamente e attraverso un accordo aperto agli altri. Vale a dire, in questo caso è la Bolivia che non sta partecipando, è una sua decisione legittima e non si sta discutendo, ma può sempre aderire a questo accordo. Quindi, tale accordo potrebbe essere un pilastro di quello che noi chiamiamo un “accordo di associazione con la Comunità Andina” nel futuro. A tal fine, l'attuale struttura dei negoziati punta a raggiungere un consenso nei testi, che permetta ottenere un quadro normativo comune per un accordo globale nel futuro. L'idea è quella di prendere in considerazione le eccezioni, le specificità e le esigenze di ciascun paese, evitando “che l'eccezione non sia la regola” nè sottolineando le differenze.

Qual è lo stato attuale dei negoziati?

Finora ci sono stati tre negoziati commerciali a Bogotá (nel Febbraio di quest'anno), Lima (Marzo) e Bruxelles (Maggio). Siamo già a buon punto in varie questioni e ci sono alcuni punti da trattare, ma il modello di negoziazione permette che nessuno di questi temi sia abbandonato fino a quando non vengano chiusi tutti i negoziati. Speriamo di concludere le negoziazioni nei prossimi mesi.

Una volta conclusi i negoziati, che cosa succede se un paese termina prima degli altri?

Per quanto possibile, l'obiettivo è che i paesi proseguano e concludano i negoziati insieme. Tuttavia, la forma di negoziazione permette una certa flessibilità secondo le peculiarità di ciascun paese. Sicuramente, se c'è un paese che avanza più rapidamente e ci sono difficoltà con uno o più paesi, si potrebbero chiudere prima le negoziazioni di uno e poi degli altri.

In che modo il Perú è beneficiato dal recente cambiamento nel capitolo sulla cooperazione, che permette che le risorse destinate fino ad ora ai progetti di sviluppo tradizionale vengano reindirizzate verso programmi relazionati con l'implementazione del TLC?

Il nostro legame con il Perú attraverso la cooperazione va al di là dei negoziati. Per fare un esempio, mi permetta se-

permítame comentarle que actualmente apoyamos el Plan Estratégico Nacional Exportador a través del Proyecto de cooperación al comercio UE – Perú, que ejecuta el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y que tiene un aporte no reembolsable de la Unión Europea de diez millones de euros. Este proyecto está apoyando a diversos componentes necesarios para apoyar el desarrollo y la consolidación de las exportaciones peruanas, como son el desarrollo de la oferta exportable, el desarrollo de mercados, la facilitación del comercio, la ampliación de la cultura exportadora, entre otros.

¿Qué otros efectos podrían darse gracias a este Acuerdo?

En primer lugar, una vez que el Acuerdo Comercial esté finalizado estamos convencidos que ambas partes nos beneficiaremos de un mecanismo muy potente para facilitar el comercio equitativo, la generación de riqueza y el desarrollo. Asimismo, este acuerdo permitirá establecer compromisos a largo plazo que fomentarán y garantizarán las inversiones a largo plazo, así como al comercio y a las exportaciones de ambos bloques. Con esto podremos perennizar y ampliar las ventajas que ofrece actualmente el Sistema de Preferencias Generalizadas “Plus”. Cabe resaltar que las oportunidades comerciales que presenta la Unión Europea, con un 30% del Producto Interno Bruto Mundial y siendo un mercado de más de 500 millones de habitantes, son enormes en este proceso de internacionalización de la economía y del empresariado peruano.

gnalarle che attualmente sosteniamo il “Plan Estratégico Nacional Exportador” attraverso il progetto di cooperazione per il commercio UE-Perù, che gestisce il Ministero de Comercio Exterior y Turismo e che ha un contributo non rimborsabile dell’Unione europea di dieci milioni di euro. Questo progetto è di supporto a varie componenti necessarie per sostenere lo sviluppo e il consolidamento delle esportazioni peruviane, come lo sviluppo della varietà offerta, lo sviluppo del mercato, l’agevolazione degli scambi, l’espansione delle esportazioni, tra le altre cose.

Quali altri effetti potrebbero svilupparsi grazie a questo accordo?

In primo luogo, una volta che l’Accordo Commerciale sarà terminato siamo convinti che entrambe le parti trarranno beneficio da un meccanismo molto potente per facilitare il commercio, la creazione di ricchezza e lo sviluppo. Inoltre, il presente accordo creerà un impegno a lungo termine per promuovere e garantire gli investimenti a lungo periodo, così come gli scambi e le esportazioni dei due blocchi. In tal modo potremo perpetuare ed estendere i vantaggi attualmente offerti dal Sistema di Preferenze Generalizzate “Plus”. Va notato che le opportunità commerciali presentate dalla Unione Europea, con il 30% del prodotto interno lordo mondiale e un mercato di oltre 500 milioni di persone, sono enormi in questo processo di internazionalizzazione dell’economia e imprenditoria peruviana.





TLC Perú-Unión Europea: Difícil proceso de negociación pero clave en nuestro proceso de apertura comercial

TLC Perú-Unione Europea: Difficile processo di negoziazione ma chiave nel nostro processo di apertura commerciale

VICTOR ALBUQUERQUE

JEFE DE ANALISIS SECTORIAL DE APOYO Y CONSULTORIA S.A.C.

La Unión Europea es el segundo destino de las exportaciones peruanas. En el 2008, las exportaciones peruanas hacia el bloque europeo crecieron 9% respecto de las del 2007, aproximadamente, sumando cerca de US\$5 500 millones (el 17% del total de exportaciones peruanas, aproximadamente). Dentro de la Unión, los tres principales destinos fueron Alemania (19% de las exportaciones a la Unión Europea), España (19%) e Italia (17%). Cerca del 75% de las exportaciones en el 2008 fueron productos tradicionales, dentro de los que destacan los productos mineros como el cobre y el oro refinado.

Los productos no tradicionales son los que mayores oportunidades de crecimiento de comercio con valor agregado presentan. Destaca la exportación de espárragos frescos y en conserva, filetes de pota congelados y café. Según los Planes Operativos de Mercados del MINCETUR, los tres países europeos a ser priorizados son Alemania, Francia y España, y los siguientes son productos identificados como de alto potencial:

L'Unione Europea è la seconda meta per le esportazioni peruviane. Nel 2008, le esportazioni verso il blocco europeo sono cresciute del 9% a partire dal 2007, per un totale di 5500 milioni di dollari circa (17% del totale delle esportazioni peruviane, approssimativamente). All'interno dell'Unione Europea, le tre destinazioni principali sono la Germania (19% delle esportazioni verso l'Unione Europea), la Spagna (19%) e l'Italia (17%). Circa il 75% delle esportazioni nel 2008 sono state di prodotti tradizionali, tra i quali si trovano i prodotti minerali come il rame e l'oro raffinato.

I prodotti non tradizionali sono quelli che mostrano maggiori opportunità di crescita per il commercio a valore aggiunto. Si evidenzia l'esportazione di asparagi freschi e in conserva, filetti di "pota" congelati, e caffè. Secondo i Piani Operativi di Mercato del MINCETUR,, i tre paesi europei ad avere la priorità sono la Germania, la Francia e la Spagna, ed i seguenti prodotti sono quelli individuati come ad alto potenziale:

- Espárragos frescos
- Espárragos preparados
- Paltas
- Uvas frescas
- Aceitunas preparadas
- Frutos del género capsicum
- Colas de langostino
- Filete de pescado congelado
- Truchas congeladas
- Conservas de pescado
- Pota congelada
- Conchas de abanico
- Textiles

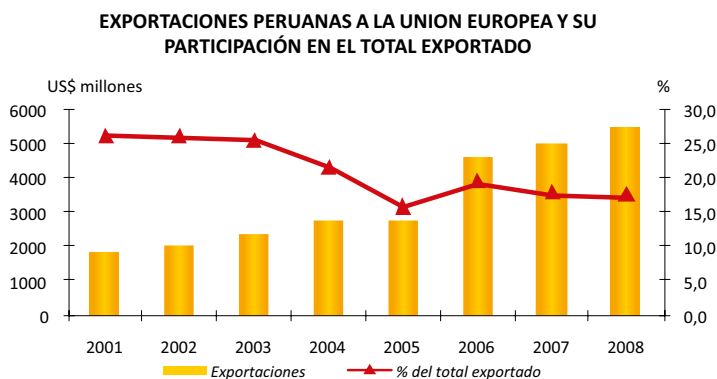
- Asparagi freschi
- Asparagi lavorati
- Avocado
- Uve fresche
- Olive lavorate
- Frutta del genere Capsicum
- Code di aragosta
- Filetto di pesce congelato
- Trota congelata
- Pesce in conserva
- Pota congelata
- Conchiglie a ventaglio
- Prodotti tessili

Las importaciones del Perú desde la UE crecieron 57% en el 2008 respecto de las del 2007, alcanzando cerca de US\$3 400 millones. Con ello, el comercio total en el 2008 entre el Perú y la UE creció en 24% respecto del 2007. Alemania fue en el 2008 el principal país desde el que se importaron productos al Perú del bloque europeo (24% del total importado desde la UE), seguido por Italia (20%) y España (11%). Los principales productos importados fueron bienes de capital y materiales para la construcción.

Le importazioni del Perù dall'Unione europea sono cresciute del 57% nel 2008 nei confronti del 2007, raggiungendo circa 3400 milioni di dollari. Grazie a questo risultato, il commercio totale nel 2008 tra il Perù e l'UE è aumentato del 24% rispetto al 2007. Per quanto riguarda il 2008, la Germania è stato il principale paese europeo dal quale sono stati importati prodotti in Perù (24% del totale delle importazioni dalla UE), seguita da Italia (20%) e Spagna (11%). I principali prodotti importati sono stati beni capitali e materiali per la costruzione.

Para el Perú, este TLC tiene como principales objetivos los de facilitar el acceso al mercado europeo, dándole especial énfasis al potencial exportador de productos no tradicionales, enmarcado dentro del objetivo de diversificar los mercados y productos de la canasta exportadora del Perú. La experiencia del TLC negociado con Estados Unidos nos ha enseñado que más allá de las ventajas arancelarias que se puedan alcanzar, la posibilidad de generar las instancias y mecanismos para discutir y eliminar otro tipo de barreras existentes (fitosanitarias, administrativas) resulta igual o más relevante.

Per il Perù, il TLC ha come obiettivo principale facilitare l'accesso al mercato europeo, dando particolare enfasi al potenziale d'esportazione dei prodotti non tradizionali, all'interno di un obiettivo volto a diversificare i mercati e i prodotti nella politica esportatrice del Perù. L'esperienza del TLC negoziato con gli Stati Uniti ci ha insegnato che, al di là dei vantaggi doganali che si possono raggiungere, la possibilità di creare occasioni e meccanismi per discutere ed eliminare altri ostacoli esistenti (amministrativi, fitosanitari) è egualmente se non maggiormente rilevante.





Las negociaciones con la Unión Europea para la suscripción de un “TLC plus” (un acuerdo de asociación que incluye además del tema comercial, los temas de diálogo político y de cooperación), empezaron en el 2007 con la idea de una negociación en bloque CAN-UE. Pero las distintas visiones y estrategias de desarrollo de los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), así como las distintas políticas y prioridades de los Estados, hicieron que Bolivia y recientemente Ecuador, abandonaran las negociaciones. Esto se dio con cierta fricción política con Bolivia, quien hizo público su objetivo de no permitir que se concreten las negociaciones. Actualmente, solo Colombia y Perú participan en la negociación con la UE (las rondas se están llevando a cabo fuera del marco jurídico establecido por la CAN). Cada país negocia un acuerdo bilateral con la UE, pero la negociación se hace en forma paralela, según los ritmos de cada país. La situación política descrita ha atrasado mucho el avance de las negociaciones. Pero la nueva situación, luego de que la UE aceptara negociaciones a distintos ritmos con cada país, debería permitir un avance más rápido de las negociaciones.

En mayo del 2009 terminó la tercera ronda de negociación y en junio del 2009 se realizará la siguiente ronda, en la ciudad de Bogotá. En marzo se anunció que las negociaciones iban al 50% y podrían concluir en agosto, según fuentes del Ejecutivo peruano. Sin embargo, nuestra experiencia, como país, en negociaciones comerciales anteriores nos indica que dicha estimación sería quizás

l negoziati con l’Unione Europea per la firma di un “TLC plus” (un accordo di associazione che comprende oltre al tema commerciale, le questioni del dialogo politico e cooperazione), sono iniziati nel 2007 con l’idea di una negoziazione CAN -UE. Ma le diverse visioni e strategie di sviluppo della Comunità Andina delle Nazioni (CAN) e le diverse politiche e priorità degli Stati, hanno portato Bolivia e più recentemente Ecuador ad abbandonare i negoziati. Ciò si è verificato con un certo attrito politico da parte della Bolivia, che ha reso pubblico il suo obiettivo di non consentire il termine dei negoziati. Attualmente, solo Colombia e Perù sono coinvolti nei negoziati con l’UE (i turni si svolgono al di fuori del quadro normativo stabilito dal CAN). Ogni paese negozia un accordo bilaterale con l’UE, ma il negoziato è svolto in parallelo, secondo i ritmi di ciascun paese. La situazione politica descritta ha ritardato molto il progresso dei negoziati. Ma la nuova situazione, dopo che l’UE ha accettato di negoziare a diversi ritmi con ciascun paese, dovrebbe consentire un’avanzamento più rapido dei negoziati.

Nel maggio 2009 si è svolto il terzo ciclo di negoziati e nel giugno 2009 si realizzerà il prossimo ciclo, nella città di Bogotá. Nel mese di marzo è stato annunciato che i negoziati erano al 50% e si sarebbero potuti concludere nel mese di agosto, secondo fonti dell’Esecutivo peruviano. Tuttavia, la nostra esperienza, come paese, nei precedenti negoziati commerciali ci fa pensare che questa stima po-

muy optimista. Un cálculo más conservador señalaría que podríamos contar con un acuerdo negociado recién hacia el segundo semestre del 2010.

La mesa de propiedad intelectual es la que más demoras puede plantear. Uno de los temas sensibles que ha puesto sobre la mesa la Unión Europea, ha sido el de aumentar la vigencia de la patentes de medicinas a plazos aún mayores que los vigentes con el TLC con Estados Unidos. La UE planteaba extender de 20 a 25 años la vigencia de las patentes de los medicamentos y de 5 a 10 años la protección de los datos de prueba. Esta posición europea podría debilitar la posición del grupo negociador peruano -en términos de apoyo ciudadano y de otros grupos de interés- considerando que hasta ahora este TLC no había generado los anticuerpos que sí presentó el TLC Perú-Estados Unidos.

Un tema sensible adicional, es la eliminación del drawback planteado por la UE. Esto significa la eliminación de la restitución de los derechos arancelarios que actualmente aplica el Perú a sus productos exportados.

El Perú está tomando como referencia el TLC suscrito con Estados Unidos. Los productos sensibles peruanos ya están identificados y, por la complementariedad de la producción europea y la peruana, este tratado no debería presentar mayores demoras o retrasos. El tamaño de las industrias peruanas no representa ningún peligro para las industrias europeas, por lo que la protección a los productos sensibles por parte de la UE no debería ser importante (fuera de las previsibles protecciones de los productos agrícolas europeos). Se estima que, a diferencia de lo que sucedió con el TLC con Estados Unidos, esta vez no habrá necesidad de hacer cambios a la legislación peruana, por lo que la aprobación de este acuerdo no debiera pasar por el Congreso de la República.

Finalmente, cabe resaltar que el Perú y el resto de países de la región tienen mucho que aprender del proceso de integración europea. En primer lugar resalta que el compromiso político es una precondition básica que ha de cumplirse para que la integración económica avance, algo que en nuestra región adolecemos. En segunda instancia, contar con un sistema jurídico e institucional robusto también representa un factor clave para la integración económica.

trebbe essere troppo ottimista. Un calcolo più prudente segnala come periodo probabile per la fine degli accordi la seconda metà del 2010.

La discussione sulle proprietà intellettuali è quella che potrebbe causare più ritardi. Una delle questioni delicate che ha messo in luce l'Unione Europea è stata quella di aumentare la validità del brevetto sui medicinali a tempi ancora più lunghi di quelli stabiliti nel TLC con gli Stati Uniti. L'Unione europea propone un'estensione da 20 a 25 anni della vita dei brevetti sui medicinali e da 5 a 10 anni per la protezione dei dati di test. Questa decisione europea potrebbe indebolire la posizione contrattuale del Perù -in termini di appoggio pubblico e degli altri gruppi di interesse- visto che fino ad ora questo TLC non ha suscitato proteste, che al contrario si evidenziarono nel TLC tra Perù e Stati Uniti.

Un altro tema sensibile è l'eliminazione del drawback ipotizzato dalla UE. Ciò significa l'eliminazione della restituzione dei dazi doganali attualmente applicato dal Perù sui suoi prodotti esportati.

Il Perù sta prendendo come principale riferimento il TLC firmato con gli Stati Uniti. I prodotti sensibili peruviani sono stati già individuati e, per la complementarità della produzione europea e quella peruviana, questo trattato non dovrebbe presentare maggiori ritardi. La dimensione delle industrie peruviane non costituisce una minaccia per l'industria europea, quindi la protezione dei prodotti sensibili da parte dell'Unione Europea non dovrebbe essere importante (al di là della prevedibile protezione dei prodotti agricoli europei). Si stima che, a differenza di ciò che è accaduto nel TLC con gli Stati Uniti, questa volta non vi sarà alcuna necessità di modificare le leggi peruviane, in tal modo l'approvazione di questo accordo non dovrà passare attraverso il Congresso della Repubblica.

Infine, vale la pena notare che il Perù e il resto dei paesi della regione hanno molto da imparare da questo processo di integrazione con l'Europa. In primo luogo si evidenzia che il compromesso politico è un presupposto fondamentale da soddisfare affinché l'integrazione economica avanzi, e questo è un problema della nostra regione. In secondo luogo, contare su un robusto sistema giuridico e istituzionale rappresenta un fattore chiave per l'integrazione economica.



LADRILLOS **SAGITARIO**



Of. Principal:

Av. Francisco Javier Mariátegui N° 330 - Jesús María
Telf.: 471 - 9292



Planta:

Huachipa Norte Lt 14 - A
Lurigancho - Chosica
Telf.: 371 - 0611
Fax: 371 - 0604

Ventas:

Av. Francisco Javier Mariátegui N° 330
Jesús María
Telf: 472 - 5308
Fax: 265 - 6425

Eduardo Brandes

Director Nacional de Integración de Negocios Comerciales e Internacionales

Direttore Nazionale della Integrazione delle Attività Commerciali e Internazionali

(ENCUESTA)

¿De qué manera facilita la aceptación del TLC la opinión pública peruana en la labor de las negociaciones?

En aplicación de los principios de transparencia, el equipo negociador peruano sostiene una permanente y fluida comunicación con los representantes de la sociedad civil acreditados para participar en la negociación que se viene realizando con la Unión Europea. De esta manera, previo a cada Ronda de negociaciones cada grupo temático realiza reuniones de coordinación con los representantes de la sociedad civil con el objetivo de recoger sus opiniones y consolidar una posición nacional que es la que se manejará durante la negociación; asimismo durante las rondas y posteriormente a ellas se realizan informes públicos en donde se describen los avances y gestiones que cada grupo viene realizando con el fin de arribar a un acuerdo con nuestras contrapartes.

Como puede apreciarse la participación de la sociedad civil es importante en el avance de las negociaciones, particularmente con la UE que hasta diciembre de 2008 era el segundo destino de las exportaciones peruanas, dado que el resultado de este acuerdo comercial será utilizado por los operadores económicos y los beneficios que se obtengan repercutirá directamente en el desarrollo y crecimiento económico del país.

L'approvazione del TLC da parte dell'opinione pubblica peruviana in che maniera facilita il corso dei negoziati?

Applicando i principi di trasparenza, il gruppo di negoziatori peruviani mantiene una costante e fluida comunicazione con i rappresentanti della società civile invitati a partecipare ai negoziati che si stanno portando avanti con l'Unione Europea. In questo modo, prima di ogni ciclo di negoziati ciascun gruppo tematico realizza riunioni di coordinamento con i rappresentanti della società civile al fine di raccogliere le loro opinioni e consolidare una posizione nazionale che sarà quella presentata durante i negoziati; allo stesso tempo, durante e dopo i cicli di negoziazione, si emettono documenti pubblici che descrivono i progressi e gli sforzi che ciascun gruppo sta realizzando per giungere ad un accordo con le nostre controparti.

Come si può notare la partecipazione della società civile è importante per far progredire i negoziati, in particolare con l'Unione europea la quale, fino al dicembre 2008, è stata la seconda destinazione per le esportazioni peruviane, dato che il risultato di questo accordo commerciale sarà sfruttato dagli operatori economici e i benefici che si otterranno avranno un impatto diretto sullo sviluppo e la crescita economica del paese.



¿Para cuándo cree Usted, se pueda esperar la conclusión de las negociaciones?

Durante la III Ronda de Negociaciones realizada en Bruselas la semana del 4 de mayo último se acordó que la siguiente Ronda de negociaciones se realizará la semana del 15 de junio en la ciudad de Bogotá, Colombia. Se prevé que en la Ronda de Bogotá la mayoría de grupos culminen sus trabajos, los cuales se encuentran bastante avanzados como resultado de esta última Ronda, sin embargo, se ha previsto la realización de una reunión adicional para la semana del 20 de julio de 2009 a fin de concretar algunos asuntos que quedasen pendientes, sobre todo en los temas más sensibles de la negociación como lo son acceso a mercados, propiedad intelectual y servicios.

¿Cuáles son los puntos más difíciles que fueron resueltos?

Como resultado de esta Ronda se puede señalar que tenemos dos puntos principales que han sido levantados. El primero es que finalmente los países andinos obtuvimos un capítulo de fortalecimiento de capacidades y cooperación en materia de comercio, recordemos que inicialmente la UE no quería incluir esta materia en el proceso de negociación y que, a insistencia de los países andinos, se logró conformar un grupo de trabajo para discutir el tema. Este capítulo establece un marco para la cooperación que se desarrolla entre las Partes que incluirá programas de capacitación y asistencia en el uso de las herramientas que proporcionará este acuerdo comercial.

El segundo tema importante se dio en la mesa de propiedad intelectual donde, luego de la presentación de las Partes de sus sistemas internos de protección de datos de prueba para productos farmacéuticos sin encontrar puntos de coincidencia, la UE resolvió retirar su propuesta inicial; sin embargo se buscará incluir un lenguaje en el marco de lo que dispone ADPIC en esta materia.

¿Qué otros puntos son todavía objeto de negociación?

La UE ha manifestado tener un especial interés en obtener un beneficio de libre circulación para sus productos originarios en los territorios de los países andinos que han manifestado su intención de formar parte de este

Secondo lei quale sarà la data di conclusione dei negoziati?

Durante il terzo turno di negoziati realizzati a Bruxelles nella prima settimana di Maggio si è concordato che il prossimo ciclo di negoziati si terrà durante la settimana del 15 di Giugno a Bogotá, in Colombia. Si prevede che nelle riunioni di Bogotá la maggior parte dei gruppi completino il loro lavoro, già molto avanzato a seguito dell'ultimo ciclo di negoziati, tuttavia, si prevede lo svolgimento di un ulteriore incontro per la settimana del 20 luglio 2009 per concretizzare alcuni temi ancora irrisolti, in particolare nei punti più delicati della negoziazione, come l'accesso ai mercati, la proprietà intellettuale e i servizi.

Quali sono i punti difficili che sono stati risolti?

Tra i risultati di questo ciclo si può dire che abbiamo due problemi principali che sono stati risolti. Il primo è che finalmente abbiamo ottenuto per i paesi andini un capitolo di rafforzamento delle capacità e della cooperazione in materia commerciale, ricordiamo che, inizialmente, l'Unione Europea non voleva inserire questa materia nel processo di negoziazione e, solo con l'insistenza dei paesi andini, è stato possibile formare un gruppo di lavoro per discutere il tema. Questo fatto fornisce una direzione per la cooperazione sviluppata tra le parti, che comprenderà programmi di formazione e assistenza nell'uso degli strumenti che fornirà questo accordo commerciale.

Il secondo tema importante riguardò la proprietà intellettuale. In seguito alla presentazione delle Parti dei propri sistemi interni di protezione dei dati di prova per i prodotti farmaceutici senza trovare nessun punto di coincidenza, la UE ha deciso di ritirare la sua proposta iniziale; tuttavia si cercherà di includere un linguaggio appropriato rispetto a quanto dispone ADPIC relativamente a questo assunto.

Quali altri punti sono ancora oggetto di trattative?

L'Unione europea ha espresso un particolare interesse ad ottenere un vantaggio di libera circolazione per le proprie merci nei territori dei paesi andini che hanno dichiarato la loro intenzione di aderire a tale accordo

acuerdo comercial. En el marco de la presente Ronda la UE ha propuesto la aplicación de mecanismos específicos en las áreas de asuntos aduaneros y facilitación al comercio, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias, los mismos que serían desarrollados sobre la base de la normativa andina vigente.

Al respecto, Colombia, Ecuador y Perú vienen analizando la solicitud de la UE teniendo en cuenta los niveles de armonización legislativa y diferencias en infraestructura que se tienen; así como las posibilidades y capacidades reales de nuestros países para asumir un compromiso de esta naturaleza con la UE.

¿De qué manera puede beneficiar al Perú el reciente cambio en el capítulo de cooperación, que permite que los recursos destinados hasta ahora a los proyectos de desarrollo tradicional, sean reorientados a programas relacionados con la implementación del TLC?

En principio no ha habido cambios. El contar con un capítulo de cooperación dentro del ámbito del presente Acuerdo Comercial proporcionará el espacio necesario al fortalecimiento de las capacidades comerciales y permitirá que se pueda hacer realidad la cooperación que estará dirigida principalmente a la implementación del Acuerdo y el aprovechamiento de los beneficios derivados de la aplicación del mismo, pudiendo identificarse áreas específicas y de necesidad en materias contempladas en el Acuerdo Comercial, las cuales podrán aplicarse según la necesidad de cada una de las Partes; lo cual constituye una gran diferencia con la cooperación ejecutada en el marco del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación suscrito con la Comunidad Andina.

commerciale. Durante questo ciclo, l'UE ha proposto l'attuazione di meccanismi specifici in materia di dogane e di facilitazione al commercio, di barriere tecniche al commercio e misure sanitarie e fitosanitarie, gli stessi che si svilupperebbero sulla base della attuale normativa andina.

A questo proposito, Colombia, Ecuador e Perù stanno studiando la richiesta della UE, tenendo conto i livelli di allineamento legislativo e le differenze presenti nel settore delle infrastrutture; così come le possibilità e le effettive capacità dei nostri paesi di affrontare un impegno di questo tipo con la UE.

Come può beneficiare al Perù il recente cambiamento nel capitolo sulla cooperazione, che permette che le risorse destinate fino ad ora ai progetti di sviluppo tradizionale vengano reindirizzate a programmi connessi con l'attuazione del TLC?

All'inizio non ci furono cambiamenti. Contare su un capitolo di cooperazione nell'ambito dell'attuale Accordo Commerciale fornirà lo spazio necessario per il rafforzamento delle capacità commerciali e permetterà la realizzazione di tale cooperazione che sarà mirata principalmente all'attuazione dell'accordo e allo sfruttamento dei benefici derivati dalla sua implementazione, con la possibilità di identificare aree specifiche e di necessità nella materia contemplata nell'Accordo Commerciale, le quali potranno essere applicate in base alle esigenze di ciascuna delle Parti; il che rappresenta una grande differenza rispetto alla cooperazione sviluppata nell'Accordo di Diálogo Político y Cooperación firmato con la Comunità Andina.



¿Qué otros efectos podrían darse aparte de los económicos y comerciales?

Estamos seguros que los beneficios que resulten de la aplicación de un acuerdo comercial con la UE repercutirán positivamente en el aumento de la inversión privada extranjera, lo cual tendrá incidencia directa en el aumento del trabajo, de la capacidad adquisitiva y del nivel de vida de la población en el Perú. De otro lado, el intercambio cultural y la transferencia de tecnología son factores importantes que se incrementarán con la entrada en vigencia del presente acuerdo, lo cual traerá beneficios para la educación y el desarrollo social del Perú.

¿Quisiera agregar algún otro comentario al respecto que pueda ser de interés a nuestros lectores?

Como hemos señalado, la UE es el segundo destino más importante de las exportaciones del Perú, durante los 2 últimos años se ha registrado un incremento del 8% en nuestras exportaciones alcanzando un valor aproximado de 5 500 millones de dólares americanos en el 2008 y registrando una balanza comercial positiva de más de 2 mil millones de dólares americanos.

Los principales productos de la oferta exportable son, además de los minerales, los espárragos, aceite de pescado, paltas, mangos, pimienta piquillo, jibias, ánodos de cobre y óxido de zinc; asimismo presentamos un crecimiento potencial en la exportación de uva, alcachofa, filete de pescado y algunos textiles como T-shirt de algodón y prendas de bebé. Esto, permite despertar el interés de muchas empresas del Perú, incluidas las PYMES.

La negociación con la UE es parte de la política de apertura comercial del Perú, que incluye el establecimiento de mecanismos reglados en comercio internacional que beneficie a nuestra población; sin embargo, en este contexto de crisis, no proclamamos una apertura unilateral sino negociada con nuestros socios andinos con el fin de aprovechar las economías de escala, la acumulación en origen y otros mecanismos que nos permitan ganar acceso preferencial al mercado europeo, tanto para bienes como para servicios.

Quali altri effetti potrebbero verificarsi a prescindere da quelli economici e di commercio?

Siamo sicuri che i vantaggi derivanti da un accordo commerciale con l'Unione Europea avranno un impatto positivo sulla crescita degli investimenti privati stranieri, che inciderà direttamente sull'aumento del lavoro, sul potere d'acquisto e il tenore di vita della popolazione in Perù. Inoltre, lo scambio culturale e il trasferimento di tecnologia sono fattori importanti che aumenteranno con l'entrata in vigore del presente accordo, che porterà benefici all'istruzione e allo sviluppo sociale in Perù.

Vuole aggiungere ulteriori osservazioni sull'argomento, che possano essere di interesse per i nostri lettori?

Come abbiamo già evidenziato, l'UE è la seconda destinazione più importante per le esportazioni del Perù, nel corso degli ultimi 2 anni si è osservato un aumento dell'8% delle nostre esportazioni che hanno raggiunto un valore di circa 5500 milioni di dollari americani nel 2008 e hanno registrato un saldo commerciale positivo di più di 2 miliardi di dollari americani.

I principali prodotti esportati sono, oltre a quelli minerali, gli asparagi, l'olio di pesce, avocado, mango, peperoncino, seppie, anodi di rame e ossido di zinco; allo stesso tempo si può notare anche una crescita delle esportazioni di uva, carciofi, filetto di pesce e alcuni prodotti tessili come le T-shirt di cotone e vestiti per neonati. Questo permette risvegliare l'interesse di molte aziende del Perù, comprese le PMI.

La negoziazione con l'Unione europea è parte della politica di apertura commerciale del Perù, che comprende l'istituzione di regole nel commercio internazionale che vadano a beneficiare la nostra popolazione; comunque, in questo contesto di crisi, non attuiamo un'apertura unilaterale ma negoziata con i nostri soci andini, al fine di sfruttare le economie di scala, l'accumulo alla fonte e gli altri meccanismi che ci permettano di ottenere un accesso preferenziale al mercato europeo, tanto dei beni quanto dei servizi.

Entrevista al Embajador Rafael Rey

Intervista l'Ambasciatore Rafael Rey

por ALFONSO LANNI y BARBARA BOCCI



¿Cuáles son sus objetivos y expectativas en el cargo que va a asumir como Embajador del Perú en Italia?

Pienso que debo concentrarme en 4 objetivos principales:

1. Abrir mercados para todo tipo de productos peruanos. Hemos dado un salto significativo tanto en los volúmenes como en la diversificación de nuestros productos exportados, pero podemos y tenemos que crecer mucho más.
2. Fomentar las inversiones italianas directas en nuestro país. El Perú es visto internacionalmente como un país de muchas oportunidades, pero todavía tenemos enormes posibilidades para nuevas inversiones, lo que traerá, evidentemente, más trabajo para los peruanos y por supuesto mayor riqueza generada para el país. En ese sentido por ejemplo, sería estupendo que pudiéramos conseguir un acuerdo entre Italia y Perú para evitar la doble tributación.
3. Incrementar la cooperación técnica internacional en general, pero particularmente la dirigida a la micro y pequeña empresa, y
4. Resolver los principales asuntos que son de interés de la comunidad peruana en Italia. Por ejemplo el reconocimiento recíproco entre Italia y Perú de aportes pensionarios, de licencias de conducir y de títulos profesionales.

¿Cuál es el ámbito de su competencia como Embajador, sólo ante Italia?

He sido designado embajador ante el gobierno italiano, embajador concurrente ante Turquía y San Marino, y re-

Quali sono i suoi obiettivi e le sue aspettative come Ambasciatore del Perú in Italia recentemente nominato?

Penso di dovermi concentrare su 4 obiettivi principali:

1. *Aprire mercati per tutti i tipi di prodotti peruviani. Abbiamo fatto un notevole salto in termini di volume e di diversificazione dei nostri prodotti esportati, ma possiamo e dobbiamo crescere molto di più.*
2. *Promuovere gli investimenti italiani diretti nel nostro paese. Il Perú è considerato internazionalmente come un paese dalle molte opportunità, ma abbiamo ancora un enorme potenziale per nuovi investimenti, che porterà evidentemente maggior lavoro per i peruviani e, naturalmente, una maggiore ricchezza per il paese. In tal senso, ad esempio, sarebbe bello se si potesse raggiungere un accordo tra Italia e Perú per evitare le doppie imposte.*
3. *Aumentare la cooperazione tecnica internazionale in generale, e nello specifico quella diretta alle piccole e medie imprese, e*
4. *Risolvere le importanti questioni di interesse per la comunità peruviana in Italia. Ad esempio, il reciproco riconoscimento tra Italia e Perú dei contributi pensionistici, delle patenti di guida e dei diplomi professionali.*

Qual'è il suo ambito di competenza in qualità di Ambasciatore, è rivolto solo all'Italia?

Sono stato nominato ambasciatore per il governo italiano, ambasciatore di Turchia e San Marino, e rappresen-

presentante del Perú ante la FAO, ante el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y ante el Programa Mundial de Alimentos (PMA), tres instituciones que dependen de la Naciones Unidas con sede en Roma.

Acaba de participar en el Foro Perú Italia, el cual ha tenido un alcance bastante amplio y se considera importante hacer un seguimiento a los acuerdos ¿qué piensa al respecto?

En efecto, hay que hacer un seguimiento para facilitar que se concreten inversiones, negocios y programas de cooperación. Me parece que el paso siguiente a este Foro Perú Italia es organizar misiones empresariales peruanas a Italia.

...este primer foro ha sido puramente de contacto

Sí, pero muy amplio porque ha involucrado al sector empresarial, al sector político, al académico y al de cooperación.

¿Ha tenido ya, contactos con empresarios o políticos italianos en Italia?

Algunos. Con ocasión del Foro conocí a empresarios y políticos italianos. Concretamente al Sottosegretario del Ministero degli Esteri, Vincenzo Scotti. Además en los últimos meses, empresarios peruanos que tienen relación con empresarios italianos me han presentado a sus amistades y a empresarios con interés en invertir en el Perú o en importar productos peruanos.

El Perú es un país rico en recursos naturales, Italia es un país pobre en materia prima que tiene capacidad de transformación y exportación ¿Es posible crear líneas de comunicación eficientes para llegar a una mejor integración evitando desviaciones y duplicaciones extras?

No existe un procedimiento preciso para eso, lo fundamental es la buena voluntad de todos. Creo que esa es una de las principales responsabilidades tanto de nuestra Embajada en Italia, como de la Embajada de Italia en el Perú. Tenemos que ser expeditivos para facilitarles las cosas tanto a los peruanos que tengan interés en Italia como a los italianos que tengan interés en el Perú.

También es una tarea para los gremios empresariales.

tante del Perú presso la FAO, il Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo (IFAD) e il Programma Alimentare Mondiale (PAM), tre istituzioni che dipendono dalle Nazioni Unite con sede in Roma.

Ha partecipato poco tempo fa al Forum Perù Italia, che ha avuto una adesione molto ampia e dove si è evidenziata una forte voglia di proseguire gli accordi. Qual'è la sua opinione al riguardo?

Effettivamente, si deve proseguire negli accordi al fine di facilitare l'attuazione di investimenti, affari e programmi di cooperazione. Penso che il prossimo passo dopo questo Forum sia organizzare missioni imprenditoriali peruviane in Italia.

Questo forum è stato puramente di contatto...

Sì, ma molto ampio poichè ha coinvolto il settore imprenditoriale, il settore politico, accademico e quello di cooperazione.

Ha già avuto contatti con politici e uomini d'affari italiani in Italia?

Qualcuno. In occasione del Forum ho conosciuto imprenditori e politici italiani. Nello specifico il Sottosegretario del Ministero degli Esteri, Vincenzo Scotti. Inoltre, negli ultimi mesi, gli imprenditori peruviani che mantengono relazioni con imprenditori italiani mi hanno presentato le loro amicizie, imprenditori interessati ad investire in Perù o a importare prodotti peruviani.

Il Perù è un paese ricco di risorse naturali, l'Italia è un paese povero di materie prime che è in grado di trasformare ed esportare. Come creare linee efficaci di comunicazione per raggiungere una migliore integrazione ed evitare deviazioni e duplicazioni extra?

Non esiste un procedimento preciso in questo senso, la cosa principale è la buona volontà di tutti. Penso che questa sia una delle principali responsabilità tanto della nostra Ambasciata in Italia, come dell'Ambasciata d'Italia in Perù. Dobbiamo essere determinati al fine di facilitare le cose tanto ai peruviani che hanno un interesse in Italia, come agli italiani che hanno un interesse in Perù.

Allo stesso tempo è compito anche dei gruppi imprenditoriali.

La Cámara de Comercio Italiana del Perú por ejemplo, puede cumplir un rol muy importante.

Finalmente es un reto para la iniciativa privada, de los propios empresarios. Pienso que en Europa en general y en Italia en particular los empresarios tienen interés de encontrar nuevos lugares de desarrollo empresarial, y países como el nuestro tienen riquezas naturales y humanas con enormes potencialidades de desarrollo.

Existen esquemas interesantes de cooperación, ¿podrían las empresas Italianas producir en Perú y exportar en USA?

Por supuesto. El Perú ha firmado ya varios tratados de libre comercio y están negociándose otros. Ellos permiten el comercio internacional, libre de aranceles, de bienes producidos en el Perú. Eso es otro atractivo para empresarios italianos que deseen invertir y producir en nuestro país. Y difundir esas posibilidades es otra de las tareas pendientes que hay que priorizar.

La Camera di Commercio Italiana del Perú, per esempio, può svolgere un ruolo molto importante.

Infine, è una sfida per l'iniziativa privata degli imprenditori stessi. Credo che in Europa in generale e in Italia in particolare i datori di lavoro sono interessati a trovare nuovi posti di sviluppo imprenditoriale, e paesi come il nostro possiedono ricchezze naturali e umane con enormi potenzialità di sviluppo.

Esistono interessanti modelli di collaborazione. Le società italiane potrebbe produrre in Perú ed esportare negli Stati Uniti?

Certamente. Però ha già firmato diversi trattati di libero scambio e altri sono in fase di negoziazione. Questi permettono il commercio internazionale, libero dalle tariffe doganali, delle merci prodotte in Perú. Questo è un altro punto interessante per gli imprenditori italiani che desiderano investire e produrre nel nostro paese. E diffondere queste opportunità è un altro dei compiti da priorizzare.

SOLUCIONES MODERNAS Y EFICACES EN RECURSOS HUMANOS

**Asesoría / Capacitación /
Outsourcing / Intermediación Laboral /
Búsqueda, Evaluación y Selección de personal**



**OBIETTIVO
Lavoro**

EL FUTURO DEL TRABAJO...

Lima: Pasaje Tello #162 Of. 201 Miraflores ☎(01)2427537 - 4456537 | Arequipa: Av. Cayma #500 Cayma ☎(54)271999 - 274655

www.obiettivolavoro.com.pe

Entrevista al Ex-Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero

Intervista al Ex-Ministro del Commercio Estero e Turismo, Alfredo Ferrero

por ALFONSO LANNI



Parece ahora que existe en el Perú una mayor aceptación de los TLC en general.

El TLC con EE.UU. fue un hito importante como “facilitador” para futuros procesos similares; en este proceso de información, concientización ¿cuáles fueron los pasos más importantes?

El TLC con EE.UU. fue un proceso que tuvo muchos años de maduración, se inicia con la renovación de ATPA luego ATPDEA que era un beneficio unilateral otorgado por USA al Perú y otros países andinos vinculados a los cultivos de coca y narcotráfico.

Este mecanismo desgravaba los aranceles para buena parte de nuestra oferta exportable. Las renovaciones periódicas del ATPA/ATPDEA eran complejas porque agregaban incertidumbre a los agentes económicos; esa renovación complicaba el escenario de largo plazo para la captación de inversión.

Diseñamos una estrategia, una campaña de concientización del TLC empezando con periodistas, los políticos, el sector empresarial y sobre todo la población en general. Inicialmente no todo el sector empresarial estaba de acuerdo, habían algunos gremios como la SNI y algunos líderes gremiales que no estaban muy convencidos del TLC porque pensaban que era una ruta de doble vía que significaba también riesgo para la producción nacional; versus el beneficio unilateral del ATPA.

Nosotros estábamos convencidos que en la suma y resta eso era bueno para el Perú así que hicimos una campaña a nivel nacional y con los diversos sectores, especialmen-

Sembra che attualmente in Perù ci sia una maggiore accettazione dei TLC in generale.

Il TLC con gli Stati Uniti è stato un importante pietra miliare come “facilitatore” per progetti simili che sono seguiti; in tale processo di informazione e sensibilizzazione, quali sono stati i passi più importanti?

Il TLC con gli Stati Uniti è stato un processo che ha necessitato molti anni di maturazione, iniziando dal rinnovo del ATPA, che ha preso successivamente il nome di ATPDEA, che era un vantaggio concesso unilateralmente dagli USA nei confronti del Perù e altri paesi andini legati alla coltivazione della coca e il narcotraffico.

Questo meccanismo diminuiva le tariffe doganali per una gran parte delle nostre esportazioni. I rinnovi periodici del ATPA/ATPDEA erano complessi perché aggiungevano incertezza agli agenti economici; tale rinnovo complicava il panorama a lungo termine per l'attrazione di investimenti.

Progettammo una strategia, una campagna di sensibilizzazione partendo dai giornalisti, dai politici, dagli imprenditori e soprattutto dalla popolazione in generale. Inizialmente, non tutto il settore imprenditoriale era d'accordo, c'erano alcune corporazioni come la SNI e alcuni leader sindacali che non erano del tutto convinti, poiché la reputavano una arma a doppio taglio che avrebbe messo a rischio la produzione nazionale, nonostante il vantaggio unilaterale del ATPA.

Eravamo convinti, nonostante tutto, che fosse un buon accordo per il Perù, cosicché abbiamo iniziato una campagna a livello nazionale e con i vari settori, in particolare

te en provincias, colegios profesionales, universidades de provincias y cámaras de comercio; también publicamos historietas populares en lenguaje sencillo explicando lo que es el TLC.

Se hizo publicidad en quechua para tratar de explicar el TLC en lugares donde no era común el castellano. Esto fue efectivo ya que al final el TLC con EE.UU. terminó siendo un hito, cualquier tratado futuro tendrá un proceso de inserción más sencillo sin la resistencia que se encontró en el TLC con EE.UU. Se rompió esa resistencia para permitir que el Perú hoy en día pueda aspirar a negociar con la Unión Europea, China, Japón, Corea y con todos los países que el Perú pretenda negociar.

EL TLC con EE.UU dio un impulso importante al Perú para ser más competitivo. ¿En qué medida piensa usted que el país está preparado para tomar ventaja cuando la situación económica mundial mejore?

Nosotros pensamos en los TLC como un aspecto sustantivo de política de estado, no está supeditado a que haya o no crisis; pensamos que le va ir mejor a los países que tienen TLC a pesar de la crisis que a los que tienen crisis sin TLC. El TLC es un instrumento que además te prepara para una etapa de post crisis donde vamos a estar mejor preparados para competir en un mundo globalizado y tendremos los mercados abiertos.

A pesar de la crisis a los países con TLC les va ir mejor que a los que no lo tienen, y el Perú va a tener, cuando concluya la crisis, varios TLC importantes en camino de ser implementados. El comercio seguirá creciendo y el Perú seguirá recibiendo inversiones por que el TLC no sólo es un tema de comercio si no fundamentalmente un tema de captación de inversiones.

Entre el TLC que el Perú ya firmó con EE.UU. y el acuerdo en curso de negociación con la Unión Europea ¿existen en principio diferencias importantes que merezcan ser subrayadas?

Si, el TLC con Europa tiene un componente más comprensivo a nivel político y de cooperación que no tiene el de EE.UU., que es un aspecto más bien comercial; con la Unión Europea hay una agenda de cooperación, una

nelle province, nelle scuole professionali, le università di provincia e le camere di commercio; abbiamo anche pubblicato racconti popolari in una forma semplice spiegando cos'è il TLC.

È stata realizzata pubblicità in quechua nel tentativo di spiegare il TLC nei luoghi in cui non era conosciuto il castigliano. Questo è stato efficace, perché il TLC con gli Stati Uniti rappresenta oggi un punto di riferimento, qualsiasi trattato futuro avrà un più facile inserimento senza la resistenza che ha suscitato il TLC con gli Stati Uniti. Tale resistenza è stata rotta per consentire oggi al Perú di negoziare con l'Unione Europea, Cina, Giappone, Corea e con tutti i paesi con i quali il Perú voglia negoziare.

Il TLC con gli Stati Uniti ha dato un notevole impulso alla competitività del Perú. Secondo lei quanto è preparato il Perú a trarne vantaggio, quando migliorerà la situazione economica mondiale?

Pensiamo al TLC come ad un aspetto sostanziale della politica dello Stato, non dipendente dal fatto che ci sia o non ci sia crisi; riteniamo che i paesi con TLC, nonostante la crisi, siano avvantaggiati rispetto ai paesi in crisi e senza TLC. Il Trattato di Libero Commercio inoltre è uno strumento che prepara per la fase post-crisi nella quale saremo meglio organizzati per competere in un mondo globalizzato e avremo i mercati liberi.

Nonostante la crisi i paesi con TLC registreranno migliori risultati rispetto ai paesi senza TLC, e il Perú avrà, una volta superata la crisi, diversi TLC importanti in fase di implementazione. Il commercio continuerà a crescere e il Perú continuerà a ricevere investimenti perché il TLC non è solo un piano di commercio ma fondamentalemente un piano di attrazione di investimenti.

Tra il TLC che il Perú ha già firmato con gli Stati Uniti e l'accordo in corso di negoziazione con l'Unione Europea esistono in principio differenze importanti che meritano di essere evidenziate?

Si, il TLC con l'Europa presenta una componente più sensibile a livello politico e di cooperazione che non presenta il trattato con gli Stati Uniti, che ha un aspetto soprattutto commerciale; con l'Unione Europea si tratta di un

agenda política; pero también hay sensibilidades como el tema de la propiedad intelectual como con EE.UU. y la agroindustria. Europa también tiene subsidios inmensos como USA así que hay sensibilidades parecidas pero también muy buenas posibilidades de tener un acuerdo satisfactorio.

La mayor dificultad en la negociación con la Unión Europea ha estado dada por la posición anti tratados de libre comercio de Bolivia y Ecuador que han demorado, en mi opinión, demasiado tiempo cuando ha debido de ser mas rápido; en parte porque la Unión Europea exigía una negociación bloque a bloque que era muy difícil de ejecutar, cuando tienes un bloqueo donde la mitad está de acuerdo con el libre comercio y la otra mitad tiene otras ideas políticas e ideológicas. La UE se demoró en entender que había que avanzar con los que quieren avanzar y no someter a los que querían avanzar a la decisión de los que no quieren los TLC.

El acuerdo va a mejorar la composición de las exportaciones peruanas favoreciendo las exportaciones no tradicionales que tienen valor agregado ¿Cómo podría favorecer este acuerdo el proceso para mejorar la capacidad de transformación y exportación del Perú?

Listo!... es relativo, uno tal vez nunca esté listo pero uno no puede esperar a estar listo para empezar a exportar porque la gente tiene que vivir y comer todos los días pero sí creo que los TLC te obligan a apurar los procesos, a acelerarlos y te obligan a preocuparte de las cosas que tal vez si no hubiera TLC nadie se preocuparía por ejemplo es crucial en el Peru la inversión en infraestructura física puertos, aeropuertos, carreteras donde todo el mundo habla que es un déficit pero hay que ponernos la tarea de reducirlos sistemáticamente, también creo que el Perú tiene otra tarea que es la de diversificar las exportaciones y darles valor agregado, no sólo exportar oro y harina de pescado o minerales como el cobre, pero creo que esa tarea se está haciendo, creo que hay sectores con potencial en esa área de valor agregado que podrían ser como ejemplo la agroindustria, la exportación de productos agroindustriales como la palta el mango, los espárragos, la alcachofa y otros productos como la artesanía, como los muebles de madera como los textiles y confecciones que son áreas de valor agregado que se

programma di cooperazione, un programma politico, ma evidenzia anche aspetti delicati come quello della proprietà intellettuale così come gli Stati Uniti e l'agroindustria. L'Europa inoltre ha enormi sussidi come gli Stati Uniti per cui esistono sensibilità simili, ma anche una buona possibilità di ottenere un accordo soddisfacente.

La più grande difficoltà nel negoziato con l'Unione Europea è stata dovuta alla posizione anti-TLC della Bolivia ed Ecuador che hanno aspettato, a mio parere, troppo a lungo quando avrebbero dovuto essere più veloci; in parte perché l'Unione europea aveva richiesto negoziazioni blocco a blocco molto difficili da realizzare, quando si presenta una situazione in cui la metà è d'accordo con il libero commercio e l'altra metà ha altre idee politiche e ideologiche. L'Unione europea ha tardato nel comprendere che avrebbe dovuto continuare con coloro che volevano andare avanti e non sottomettere quest'ultimi alla decisione di chi non voleva il TLC.

L'accordo migliorerà la composizione delle esportazioni peruviane favorendo le esportazioni non tradizionali che hanno valore aggiunto; come può aiutare questo accordo il processo di miglioramento della capacità di trasformazione ed esportazione del Perú?

Pronti!.. è relativo, a volte non si è mai pronti ma non si può aspettare ad essere pronti per iniziare ad esportare perché le persone devono vivere e mangiare ogni giorno, ma sono convinto che i TLC costringono a sbrigare i processi, ad accelerarli e obbligano a preoccuparsi di cose delle quali probabilmente nessuno si preoccuperebbe se non ci fosse il TLC; per esempio in Perú sono cruciali gli investimenti in infrastrutture fisiche, porti, aeroporti, autostrade, delle quali tutti parlano come un déficit, abbiamo il compito di ridurli sistemáticamente; credo inoltre che il Perú ha un altro compito che è quello di diversificare le esportazioni e fornirle un valore aggiunto, non solo esportando oro e farina di pesce o minerali come il rame, ma penso che questa azione sia in corso. Credo esistano settori con potenziale per quanto riguarda il valore aggiunto come per esempio l'agroindustria, l'esportazione di prodotti agroindustriali come l'avocado, il mango, gli asparagi, i carciofi e altri prodotti dell'artigianato come per esempio i mobili in legno, i tessili e l'abbigliamento che sono settori a valore

están desarrollando a raíz de que el Perú está negociando aperturas de mercado y tiene accesos a mercados, pero creo que hay un reto ahí hay que tratar de mejorar la proporción entre las de exportaciones primarias y la de valor agregado.

¿Cómo podría el TLC favorecer particularmente a las inversiones en Perú, por parte de las empresas italianas y europeas en general? (Un marco legal más estable etc.)

La inversión se acerca a los países que tienen no solamente TLC sino que también a aquellos países que tienen un régimen jurídico estable y una estabilidad social que el Perú está todavía tratando de alcanzar; pero ciertamente el TLC te da un marco de seguridad para la inversión porque hay un mecanismo de solución de diferencia y se establece un contexto de relaciones comerciales que implica que un país no puede libremente decidir de acuerdo con el político de turno lo que va hacer, eso le da seguridad al inversionista.

Para el caso de Europa debería ser interesante saber que invirtiendo en el Perú tienen acceso sin aranceles al mercado americano, que no lo tiene Europa, igual sucede con USA, si quiere entrar a Europa, puede usarse al Perú como vía para su ingreso porque no tenemos aranceles, Perú es una vía para llegar a un mercado sin aranceles a través de Europa, EE.UU o a China.

¿Existe un cambio en el capítulo de la cooperación que permita que los recursos destinados hasta ahora a proyectos de desarrollo tradicionales sean reorientados a programas relacionados con la implementación del TLC con la UE.? (Desarrollo de capacidades para alcanzar los estándares sanitarios y fitosanitarios exigidos por Bruselas.)

Es natural que si hubiese un fondo de cooperación esto promovería el comercio Europa Perú o Europa Colombia o Europa Comunidad Andina, entonces lo que se pretende es que haya más relaciones comerciales entre los que estén firmando el tratado de libre comercio; me parece que es un tema natural, no se debe entender como un perjuicio al acuerdo si no como un beneficio.

aggiunto che si stanno sviluppando perché il Perù sta negoziando aperture ai mercati e ha ottenuto accesso ai mercati, ma credo ci sia una sfida in questo ambito, si deve migliorare il rapporto tra le esportazioni primarie e quelle a valore aggiunto.

Il TLC in particolare come potrebbe promuovere gli investimenti in Perù, per quanto riguarda le imprese italiane ed europee in generale? (Quadro giuridico più stabile ecc.)

L'investimento si dirige ai paesi che non solo possiedono il TLC, ma che dispongano anche di un sistema giuridico stabile e una stabilità sociale che il Perù sta ancora cercando di raggiungere; ma certamente il TLC dà un sigillo di sicurezza per gli investimenti perché esiste un meccanismo di risoluzione delle differenze e si istituisce un contesto di relazioni commerciali che implica che un paese non può decidere liberamente d'accordo con il politico di turno, questo dà sicurezza all'investitore.

Per l'Europa è interessante sapere che investendo in Perù si ha l'opportunità di un accesso esente da dazi al mercato americano, che non possiede l'Europa, così come gli Stati Uniti, se vogliono entrare in Europa, possono utilizzare il Perù come via di mezzo per l'ingresso poiché non esistono tariffe doganali; il Perù è una via per raggiungere un mercato senza tariffe attraverso Europa, Stati Uniti d'America o Cina.

Esiste un cambiamento nel capitolo della cooperazione che permette che le risorse destinate fino ad ora ai progetti di sviluppo tradizionale siano reindirizzate a programmi relazionati all'implementazione del TLC con la UE? (sviluppo delle capacità per raggiungere gli standard sanitari e fitosanitari richiesti da Bruxelles.)

È naturale che se si avesse un fondo di cooperazione questo promuoverebbe il commercio Europa-Perù o Colombia-Europa o Europa-Comunidad Andina, quindi quello che si vuole raggiungere sono maggiori relazioni commerciali tra coloro che stanno firmando i trattati di libero commercio; mi sembra sia una questione normale, non deve essere vista come pregiudicante ma al contrario un beneficio per l'accordo.

TODAS LAS METAS SE PUEDEN CUMPLIR



Luis Horna

*Campeón en categoría dobles
Torneo Roland Garros 2008*

No hay límites ni fronteras para lograr nuestros objetivos en la vida. Por eso en Scotiabank te brindamos todo el apoyo y soporte necesario para que puedas alcanzar cada uno de ellos. Porque tus metas son nuestras metas, estamos para ti.

Contáctanos en nuestra página web www.scotiabank.com.pe
o llámanos al 311-6000 Lima o al 0-801-1-6000 Provincias,
en ambos casos marca opción 9.



Por ti. Para ti.

Usualmente, después de un acuerdo comercial ¿Se puede esperar un aumento importante de solicitudes de patentes/marcas; considerando los acuerdos comerciales ya firmados y los que están en curso de negociación?

Yo creo que el mundo está íntimamente conectado. Es natural que cada uno quiera defender los derechos de propiedad intelectual de sus respectivos países y empresas, y eso por lo general sucede incluso antes del TLC, no solamente con el TLC; el TLC lo que hace es acentuar la necesidad de proteger los derechos intelectuales, patentes marcas, pero hay algunas empresas que han venido a registrar sus marcas antes de que se hablara siquiera del TLC; hay empresas europeas e italianas como la Fiat, Marcegaglia y sobretodo las farmacéuticas que han registrado sus marcas desde antes. Esto implica una protección global a los países donde habrá un incremento del comercio.

¿De qué manera el TLC Perú – Unión Europea podrá beneficiar a los pueblos del Perú y de los países Europeos más allá del discurso económico de las exportaciones y aumento de las inversiones?

El pueblo se beneficia de varias cosas, en primer lugar se beneficia por que las inversiones y el comercio generan más empleo por lo general el empleo de las exportaciones es un empleo mejor remunerado, ganar más. Es más, las empresas que compran textiles peruanos vienen a ver cuáles son las condiciones laborales de los trabajadores para que no haya un rebote internacional que signifique el bloqueo a sus productos (eso ha pasado cuando se utiliza a niños o mujeres y los maltratan) eso tiene un mal impacto en la marca y al final afecta a la venta por eso cuidan que la empresa que los proveen de productos estén bien cuidada.

Otro beneficio es que el consumidor gana acceso a los productos a mejor precio y calidad. El TLC permite una mayor variedad de productos, una mayor competencia; el consumidor puede elegir mejor a precios más económicos entonces esa competencia hace que cuando uno tenga mayores posibilidades o alternativas de elección y que esas alternativas al final se reflejan en un precio adecuado que también significa un mejor balance precio/

Usualmente dopo un accordo commerciale ci si aspetta un significativo aumento delle domande di brevetti/marchi considerando gli accordi commerciali già firmati e quelli in corso di negoziazione?

Penso che il mondo sia intimamente connesso. È naturale che tutti vogliano difendere la proprietà intellettuale dei rispettivi paesi e imprese, e questo di solito si verifica anche prima del TLC, non solo con il TLC; quello che fa il TLC è accentuare la necessità di proteggere i diritti intellettuali, marchi, brevetti, ma ci sono alcune aziende che sono venute a registrare i propri marchi prima di parlare di TLC; ci sono imprese europee e italiane, come la Fiat, Marcegaglia e in particolare l'industria farmaceutica che hanno registrato i loro marchi antecedentemente. Ciò implica una protezione globale nei paesi dove si dirigono per incrementare il commercio.

In che modo il TLC Perú-UE potrà beneficiare la popolazione del Perú e dei paesi europei al di là del discorso economico delle esportazioni e dell'aumento degli investimenti?

La popolazione si beneficerà per diverse ragioni, in primo luogo perché gli investimenti e il commercio generano più posti di lavoro, in generale il lavoro nelle esportazioni è maggiormente retribuito. Inoltre, le aziende che acquistano prodotti tessili peruviani vengono a vedere quali sono le condizioni dei lavoratori, in modo che non ci sia una reazione internazionale che si traduca in un blocco dei loro prodotti (questo è successo quando si utilizzano e maltrattano donne o bambini), ciò ha un impatto negativo sul marchio e influisce sulle vendite, per questo motivo vogliono che l'azienda fornitrice sia sensibile a questo aspetto.

Un altro vantaggio è che i consumatori possono accedere a prodotti a prezzi minori e di qualità. Il TLC consente una maggiore varietà di prodotti, una maggiore concorrenza; il consumatore può scegliere meglio e a prezzi più economici, tale concorrenza porta il consumatore ad avere maggiori possibilità di scelta e alternative, queste ultime si traducono finalmente in prezzi più giusti e un migliore rapporto qualità/prez-

calidad. Cuando hay solo una alternativa o monopolio, no hay competencia, el TLC amplía las opciones para el consumidor.

¿Existen otros puntos que Ud. podría subrayar y que es importante que sepan nuestros lectores sobre el TLC con Europa?

Lo importante del TLC con Europa es que hay que reconocer que las raíces de América Latina son europeas: España, Portugal, Italia y Francia, han tenido mucha presencia en América del Sur. El TLC sería una reivindicación de Europa en el continente de América del Sur, ¿por qué?, porque hay la tendencia de mirar hacia el Asia, y es bueno que Europa mantenga su posición de liderazgo en el continente de América del Sur incentivando las relaciones comerciales y de inversión. Se aprecia un direccionamiento de Europa hacia otros continentes: norte de África, EE.UU. y no nos han prestado atención a pesar que hay una relación de historia, idiomas y raíces con el continente europeo.

Somos un país mestizo y ese mestizaje vino de Europa entonces el TLC va a reivindicar una relación histórica que de un tiempo a esta parte se ha debilitado, porque no había un gran interés mas allá de los partidos de la Eurocopa, la Juve, el Barça o el Manchester, por las cumbres presidenciales que dicen mucho pero hacen poco, mucho texto poca acción.

¿Qué cosa puede hacer la Cámara de Comercio Italiana del Perú en ese contexto?

Habría que ver como hacer para traer más inversión italiana al Perú. Hay poca inversión italiana en el Perú, antes había más, teníamos a los Nicolini a otros industriales importantes, a la Fiat. Hay muchos descendientes pero hay pocas inversiones.

La labor de la Cámara debe estar enfocada a traer inversiones italianas al Perú y generar corrientes de comercio bilaterales. Comparativamente, Italia con lo que sería España, hay muy poca inversión, han perdido terreno con relación a la inmigración italiana del siglo pasado.

zo. Quando c'è una sola alternativa o monopolio non c'è concorrenza, il TLC aumenta le possibilità per il consumatore.

Ci sono altri punti da evidenziare e che è importante far sapere ai nostri lettori sul TLC con l'Europa?

Il punto importante del TLC con l'Europa è quello di riconoscere che le radici dell'America Latina sono europee: Spagna, Portogallo, Italia e Francia, hanno avuto una forte presenza in Sud America. Il TLC potrebbe essere una rivendicazione dell'Europa sul continente del sudamericano, perché?, perché esiste la tendenza a guardare verso l'Asia, ed è bene che l'Europa mantenga la sua posizione di leadership nel continente del Sud America, incoraggiando i rapporti commerciali e gli investimenti. E' evidente che l'Europa sia rivolta agli altri continenti: Africa del Nord, Stati Uniti d'America e non ci ha prestato attenzione nonostante esista una relazione storica, linguistica e di origini con il continente europeo.

Siamo un paese misto e questa varietà proviene dall'Europa, il TLC quindi va a rivendicare una relazione storica indebolita da molto tempo, perché non c'era molto interesse al di là delle partite della Coppa UEFA, la Juventus, il Barcellona o il Manchester, per i vertici presidenziali che dicono molto ma fanno poco, molte parole e poca azione.

Che cosa può fare la Camera di Commercio Italiana del Perú in tutto ciò?

Dovrebbe studiare dei modi per attrarre maggiori investimenti in Perú. Esistono pochi investimenti italiani in Perú, prima se ne riscontravano di più, avevamo la Nicolini e altre imprese importanti come la Fiat. Ci sono molti discendenti, ma pochi investimenti.

Il lavoro della Camera di Commercio dovrebbe essere mirato a stimolare gli investimenti italiani in Perú e generare flussi commerciali bilaterali. Comparativamente, l'Italia presenta pochi investimenti rispetto alla Spagna, ha perso terreno rispetto all'immigrazione italiana del secolo scorso.

Creando el cambio: Formas creativas en las que los países se adaptan a los retos del presente, sin dejar de disfrutar de los beneficios que éstos traen

Creando il cambiamento: Modi creativi attraverso i quali i paesi si adattano alle sfide del presente, senza dimenticare di sfruttare i benefici che apportano

MARIA SOLEDAD FERREYROS

PRESIDENTA

SALA INTELLECTUAL INDECOPI



Somos testigos y actores de un proceso que empezó hace unos pocos años y que nos concierne, por primera vez de manera consciente, a todos los habitantes del planeta. La tan mentada globalización, a la que algunos veían con temor y resistencia, no ha tardado mucho en instalarse y hacerse parte de nuestras vidas, pues ya nadie imagina su día a día sin los avances tecnológicos que nos permiten, entre otras cosas, una comunicación en tiempo real con todos los lugares del mundo. Esta posibilidad de estar “conectado” a todo el planeta nos ha permitido difuminar fronteras, intercambiar cultura, conocer las necesidades de los distintos lugares y ofrecer -así como demandar- productos y servicios a todo aquel que los necesite sin importar el lugar en el que, el interesado en adquirirlos, se encuentre físicamente.

Siamo testimoni e protagonisti di un processo che è iniziato alcuni anni fa e che interessa, per la prima volta in modo consapevole, tutti gli abitanti del pianeta. La famosa globalizzazione, vista da alcuni con timore e resistenza, non ha tardato molto nell'insediarsi e diventare parte della nostra vita, nessuno infatti si immagina più una vita senza progressi tecnologici che ci consentono, tra l'altro, una comunicazione in tempo reale con tutto il mondo. Questa possibilità di essere “connessi” al mondo intero ci ha permesso di far sfumare i confini, lo scambio di cultura, conoscere le esigenze di luoghi distinti e offrire -a chi ne ha bisogno- prodotti e servizi indipendentemente dal luogo in cui, l'interessato nell'acquisto, si trovi fisicamente.

Nos parece que pasó mucho tiempo pues nuestra mirada, nuestra actitud y nuestras leyes se adecuaron rápidamente a la nueva realidad que apareció con este fenómeno de la globalización, pero con la ayuda de un calendario nos daremos cuenta que hace pocos años nos sorprendíamos con historias de éxito, aparentemente de ficción, en las que un pequeño comerciante tímidamente ofrecía sus productos o servicios en internet con la intención de que algunos en su ciudad lo conozcan y así empezar a crecer, pero para su sorpresa se encontraba ante una demanda que no sólo excedía sus expectativas sino que no la había siquiera imaginado y no sabía cómo atender.

Esta nueva realidad no sólo cambió personas sino estructuras, por eso vemos que los países no han tardado en adecuarse a los efectos del proceso, ampliando su visión más allá de las fronteras, dejando atrás la tradicional obligación defensiva y más bien trabajando en la elaboración de una trama internacional de intercambio multinivel en la que cada Nación obtiene un peso específico si es que desea formar parte de la misma.

Una de las formas de ser parte de esta realidad y acceder a sus beneficios es actualizar la legislación interna logrando no sólo que permita una competencia leal sino que otorgue a los inversionistas la seguridad que hace a un país atractivo ya que los capitales entrarán no sólo evaluando la rentabilidad sino la suma de éstas, entre otras condiciones.

Otra forma de ocupar el espacio internacional -y es la que Perú está usando en este momento- es la celebración de acuerdos comerciales tanto multilaterales como regionales y bilaterales, de esta forma vemos que además de que las fronteras se diluyen, el mercado y las posibilidades comerciales crecen. A su vez los consumidores se ven favorecidos porque, además de poder acceder a productos y servicios que antes no tenían la posibilidad de encontrar, los que ya existían en su mercado nacional se hacen más competitivos pues uno de los efectos que tienen los tratados de libre comercio es que obliga a las industrias nacionales a hacer la diferencia en el mercado, ya sea en calidad o en precio.

El Perú se ha adecuado a este cambio y no ha querido quedar fuera del mapa comercial y de los beneficios que esta movilización e intercambio de recursos económicos,

Sembra che passò molto tempo ma il nostro sguardo, il nostro atteggiamento e le nostre leggi si sono rapidamente adattate alla nuova realtà che è emersa col fenomeno della globalizzazione, e con l'aiuto di un calendario ci si rende conto che appena pochi anni fa ci siamo sorpresi con storie di successo, apparentemente di finzione, nelle quali un piccolo commerciante timidamente offriva i suoi prodotti o servizi su Internet con l'intenzione di farsi conoscere nella propria città ed iniziare a crescere, ma con sorpresa si trovava davanti ad una domanda che non solo superava le sue aspettative, ma che non aveva neppure immaginato e alla quale non sapeva come far fronte.

Questa nuova realtà non ha cambiato solo la gente ma le strutture, per questa ragione vediamo che i paesi non hanno tardato nell'adeguarsi agli effetti del processo, espandendo la propria visione al di là delle frontiere, lasciando alle spalle la tradizionale politica difensiva e lavorando nella elaborazione di una rete internazionale di scambio multi-livello nella quale ogni nazione ha un peso specifico se vuole essere parte di essa.

Un modo per essere parte di questa realtà e accedere ai suoi benefici è quello di aggiornare la legislazione interna che consenta non solo una concorrenza leale, ma fornisca agli investitori la sicurezza che rende un paese interessante, poichè i capitali entreranno non solo valutando la rentabilità ma la somma di queste, tra le altre condizioni.

Una altra maniera di occupare lo spazio internazionale -che il Perù sta utilizzando in questo momento- è l'attuazione di accordi commerciali tanto multilaterali quanto regionali e bilaterali, in questo modo vediamo che, oltre ad un abbattimento dei confini, il mercato e le opportunità commerciali crescono. Allo stesso tempo i consumatori si vedono giovati perché, oltre ad avere accesso a prodotti e servizi che in precedenza non avevano possibilità di trovare, quelli che già esistevano nel loro mercato interno diventano più competitivi poichè uno degli effetti del TLC è quello di costringere le industrie nazionali a differenziarsi sul mercato, in termini di qualità o di prezzo.

Il Perù si è adeguato a questo cambio e non ha voluto rimanere fuori dalla mappa commerciale e dai benefici che questa mobilitazione e scambio di risorse economiche,

tecnológicos y humanos trae consigo, por esa razón se han concretado acuerdos con Chile, México, Cuba, Estados Unidos, Tailandia, Singapur, Canadá y Mercosur y está en proceso de celebración de acuerdos con China, Japón, Corea y Unión Europea, entre otros.

Estos acuerdos regulan prácticamente todos los aspectos que garantizan a los inversionistas un panorama en el que puedan sentirse seguros y cómodos fuera de casa, ya que se contemplan temas como acceso al mercado, asimetrías, reglas de origen, competencia, medidas sanitarias y fitosanitarias y otros que otorgan la seguridad requerida a fin de honrar los compromisos adquiridos.

Dentro de este marco, la protección y el respeto a la Propiedad Intelectual ocupan un lugar importante, porque significan no sólo la seguridad de los titulares de derechos sobre las invenciones, diseños industriales, marcas y obras, entre otros, sino el crecimiento y el desarrollo de una comunidad, ya que lo que hace que un colectivo crezca es el acceso a la información, la cultura, el entretenimiento, la tecnología, la innovación en todos los campos y a la competencia de los bienes y servicios que en el mercado se ofrecen a fin de satisfacer sus necesidades, gustos y requerimientos. Estas seguridades se obtienen dentro de un marco legal adecuado de reconocimiento de la Propiedad Intelectual.

Los TLC, con todas las adecuaciones, obligaciones e implementaciones que traen consigo han puesto al Perú – tanto en Propiedad Intelectual como en otras áreas- en un lugar de avanzada, permitiendo al país mantener una posición internacional expectante.

Por ejemplo en el área de Derecho de Autor y Derechos Conexos se han fortalecido los mecanismos de protección de los creadores y titulares de derechos sobre las obras, implementando no sólo procesos a nivel judicial sino reforzando las inspecciones en Aduanas, lo que hace más operativa y práctica esta protección.

En materia de marcas, el Perú no sólo asegura la transparencia de la administración en lo que se refiere a los procedimientos de registro sino que con la adhesión al Tratado sobre Derecho de Marcas –TLT- se facilita el acceso al mismo pues se ha implementado el registro multiclases.

tecnologiche e umane porta con sè, per questo motivo sono stati finalizzati accordi con Cile, Messico, Cuba, Stati Uniti, Tailandia, Singapore, Canada e il Mercosur e si è in procinto di concludere accordi con Cina, Giappone, Corea e Unione Europea, tra gli altri.

Tali accordi regolano praticamente tutti gli aspetti che garantiscono agli investitori uno scenario nel quale sentirsi al sicuro e comodi lontano da casa, poichè si pone attenzione su temi quali accesso al mercato, asimmetrie, le regole di origine, concorrenza, misure sanitarie e fitosanitarie e altri che forniscono la sicurezza necessaria al fine di onorare i loro impegni.

All'interno di questo quadro, la tutela e il rispetto dei diritti di proprietà intellettuale gioca un ruolo importante, perché significa non solo la sicurezza dei titolari dei diritti relativi alle invenzioni, disegni industriali, marchi e opere, tra gli altri, ma anche la crescita e lo sviluppo di una comunità, dato che ciò che fa crescere un gruppo è l'accesso all'informazione, la cultura, l'intrattenimento, la tecnologia, l'innovazione in tutti i campi e la concorrenza dei beni e servizi che vengono offerti nel mercato per soddisfare le loro richieste, gusti ed esigenze. Queste garanzie si ottengono nell'ambito di un adeguato quadro giuridico per il riconoscimento della proprietà intellettuale.

I TLC, con tutti i requisiti, obblighi e implementazioni che si portano dietro hanno portato il Perú – sia nella Proprietà Intellettuale che in altri settori – in una posizione avanzata, consentendo al paese di mantenere una posizione internazionale favorevole.

Per esempio, nel settore dei Diritti d'Autore e Diritti Connessi si sono rafforzati i meccanismi per la protezione dei creatori e proprietari dei diritti delle opere, attuando non solo politiche a livello giudiziario, ma rafforzando anche i controlli doganali, il che rende più operativa e pratica questa protezione.

Nel settore dei marchi, il Perú non solo garantisce la trasparenza della amministrazione in materia di procedure di registrazione ma, con l'adesione al Trattato sul diritto dei marchi-TLT-, si facilita l'accesso ad essa poichè è stato realizzato un registro multiclasse.

En lo que se refiere a Invenciones, la adhesión del Perú al Tratado de Cooperación en Materia de Patentes – PCT – no sólo facilita la protección a la innovación nacional y extranjera en los diferentes países miembros del Tratado, pues es el mecanismo más avanzado para la obtención de patentes nacionales en varios países, sino que implica un ahorro sustancial en tiempo, trabajo y dinero. Además permite la reducción de la brecha tecnológica entre los países con diferentes economías. Igualmente se facilita el acceso a nuevas tecnologías e innovaciones abriendo las posibilidades de desarrollar proyectos conjuntos.

Dentro de este panorama de globalización y desarrollo y habiendo resaltado sólo algunos de los beneficios que generan los tratados comerciales, lo único que nos quedará pendiente, y como reto, es mantener la identidad de nuestros países pues tenemos los elementos suficientes para que sea así, sino bastará con tomar como ejemplo los productos nativos tanto de Italia como de Perú, esos que nos hacen sentir orgullosos y nos permiten reconocer la riqueza de lo que la Tierra y nuestra gente nos da.

Per quanto riguarda le invenzioni, l'adesione del Perù al trattato sulla cooperazione in materia di brevetti – PCT – non solo facilita la protezione delle innovazioni nazionali e straniere nei vari paesi membri del trattato e rappresenta il sistema più avanzato per ottenere brevetti nazionali in diversi paesi, ma comporta anche un notevole risparmio di tempo, lavoro e denaro. Inoltre consente la riduzione del divario tecnologico tra i paesi con economie diverse. Allo stesso modo, facilita l'accesso alle nuove tecnologie e innovazioni, aprendo la possibilità di sviluppare progetti congiunti.

All'interno di questo scenario di globalizzazione e di sviluppo e avendo evidenziato solo alcuni dei benefici generati dai trattati di commercio, l'unica cosa che abbiamo in sospeso, come sfida, è mantenere l'identità dei nostri paesi, ma abbiamo elementi sufficienti per fare in modo che sia così, basterà prendere esempio dai prodotti originari tanto dell'Italia come del Perù, quelli che ci fanno sentire orgogliosi e ci permettono di riconoscere la ricchezza che la terra e il nostro popolo ci offre.



Schilcayo
su carne de confianza!

CERTIFICADO HACCP
CONTROL DE CALIDAD

OFICINA
Jr. Prolongación
Huancavelica 1270 – Cercado de Lima,
Central Telefónica 330 6991
Fax 424 8157

PLANTA
Km. 28 Autopista
Ancón – Puente Piedra,
Teléfono 548 0108, Fax 548 0113
www.agrocorporacion.com.pe
agrocorp@agrocorporacion.com.pe

AGRO CORPORACION S.A.C. AC

El rol de empresarios y técnicos italianos en el desarrollo de la industria eléctrica de Lima

Il ruolo di imprenditori e tecnici italiani nello sviluppo dell'industria elettrica di Lima

GIOVANNI BONFIGLIO

Empresarios y técnicos italianos han tenido un importante rol en la expansión de la generación y distribución de energía eléctrica de Lima. En este artículo presentaremos los aspectos más saltantes de esta experiencia, que se remonta a inicios del siglo pasado, cuando un grupo de empresarios italianos incursionaron en la industria de generación eléctrica. Ellos eran inmigrantes, como Bartolomeo Boggio, y Gio Batta Isola, que crearon la Empresa Eléctrica de Santa Rosa en 1900, como consecuencia de sus actividades en la industria textil. Otro inmigrante italiano que incursionó en esta actividad fue Faustino Piaggio, que creó en 1901 la Compañía Eléctrica del Callao. En 1906 estas primeras empresas se fusionaron con "Empresas Eléctricas Asociadas", junto con otras empresas creadas por peruanos.

Hacia 1920 la Empresas Eléctricas Asociadas enfrentaba una crisis financiera y no podía hacer planes de expansión para enfrentar las demandas de la expansión urbana que se iniciaba a dar en Lima. Ante esa situación, un grupo de



Colocación de un segmento del blindaje de la galería inclinada en la boca de entrada. Huinco, 1969

Tecnici e imprenditori italiani hanno avuto un ruolo importante nell'espansione della produzione e distribuzione dell'energia elettrica di Lima. In questo articolo verranno presentati gli aspetti salienti di questa esperienza, che risale agli inizi del secolo scorso, quando un gruppo di imprenditori italiani entrarono nel settore dell'energia elettrica. Questi erano immigrati, come Bartolomeo Boggio e Gio Batta Isola, che crearono la Empresa Eléctrica di Santa Rosa nel 1900, come conseguenza delle loro attività nell'industria tessile. Un altro immigrato italiano che entrò in questa attività fu Faustino Piaggio, che nel 1901 creò la Compañía Eléctrica di Callao. Nel 1906 queste prime imprese si fusero nella "Empresas Eléctricas Asociadas" insieme ad altre società create da peruviani.

Intorno al 1920 la Empresas Eléctricas Asociadas ebbe una crisi finanziaria e non poteva fare piani di espansione per fronteggiare le esigenze della espansione urbana che si iniziava a registrare a Lima. Di fronte a tale situazio-

accionistas nucleados alrededor del Banco Italiano, el cual jugaba un rol clave como Banco financista de la empresa, decidió invitar a Lima al ingeniero Giovanni Carosio que ya había proporcionado muestras evidentes de sus habilidades técnicas y financieras en Argentina y Paraguay, donde había dado vida a numerosas iniciativas entre las cuales destacaban la Italo-Argentina de Electricidad y la Asunción Tramways Light and Power”.

Carosio vino al Perú en 1921, invitado por el Banco Italiano, que financiaba a la Empresas Eléctricas Asociadas. Un grupo de ingenieros de la Compañía Italo-Argentina de Electricidad (CIAE) fue encargado de elaborar planes técnicos para reflotar la empresa. Para enfrentar la reestructuración de Empresas Eléctricas Asociadas, Carosio procedió a constituir en Italia una empresa denominada “Latinalux” (Imprese Elettriche dell’America Latina) que tomó la dirección técnica y administrativa de la empresa.

Como consecuencia de estas decisiones, Carosio entró a formar parte del Directorio. Como gerente general de la empresa ingresó Consiglio Marzo, técnico italiano que había trabajado con Carosio en Argentina. Mientras en Lima los ingenieros de la Italo-Argentina de Electricidad elaboraban planes de expansión y modernización, Carosio emprendió en Europa una serie de operaciones destinadas a recaudar los capitales necesarios; para lo cual interesó a un grupo de empresas suizas e italianas. En Suiza fue creada la empresa Motor Columbus, con el aporte de capitales suizos e italianos, asumió el control de las diversas empresas latinoamericanas con las cuales Carosio estaba haciendo planes de expansión, en Argentina, Paraguay, y Perú. Los promotores de esta empresa fueron Carosio y Pedro Vaccari por la parte italiana, Walter Boveri y Agostino Nizzola por la parte suiza.

Se trató de una operación de vasta envergadura, destinada a potenciar la expansión de varias empresas eléctricas, en diversos países latinoamericanos. Sin embargo los capitales reunidos en Suiza e Italia no eran suficientes para los diversos planes que tenía Carosio, por lo que acudió también al mercado británico de capitales. En 1923 Carosio consiguió en Londres un préstamo de 1.5 millones de libras esterlinas para financiar los planes de expansión de la empresa. Luego involucró también a empresas suizas, como la Brown Boveri Co. Con los capitales así reunidos, Empresas Eléctricas Asociadas pudo

ne, un gruppo di azionisti aggruppato intorno al Banco Italiano, che svolgeva un ruolo chiave come finanziatore della impresa, decise di invitare a Lima l’ingegnere Giovanni Carosio che aveva già fornito prova delle proprie capacità tecniche e finanziarie in Argentina e Paraguay, dove aveva dato vita a numerose iniziative tra cui la Italo-Argentina de Electricidad e la Assunción Tramways Light and Power “.

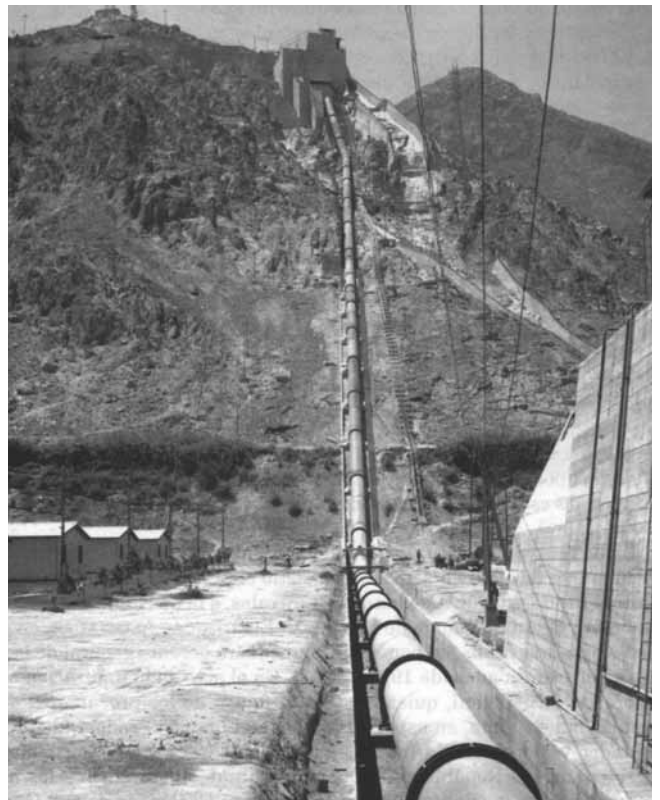
Carosio arrivò in Perù nel 1921, invitato dal Banco Italiano, che finanziava la Empresas Eléctricas Asociadas. Un gruppo di ingegneri della Compañía Italo-Argentina de Electricidad (CIAE) fu incaricato di sviluppare piani tecnici per salvare l’impresa. Per affrontare la ristrutturazione della Empresas Eléctricas Asociadas, Carosio formò una società in Italia chiamata “Latinalux” (Imprese Elettriche dell’America Latina) che assunse la direzione tecnica e amministrativa della società.

Come risultato di queste decisioni, Carosio entrò a far parte del Direttivo della impresa. come direttore generale della società venne incaricato Consiglio Marzo, tecnico italiano che aveva lavorato in Argentina con Carosio. Mentre nella città di Lima gli ingegneri della Italo-Argentina de Electricidad sviluppavano progetti per l’espansione e la modernizzazione, Carosio avviò in Europa una serie di operazioni destinate a raccogliere il capitale necessario, riuscendo ad attirare l’interesse di un gruppo di imprese italiane e svizzere. In Svizzera fu creata la società Motor Columbus, con il contributo dei capitali svizzeri e italiani, che assunse il controllo delle varie società latino-americane con le quali Carosio stava organizzando piani di espansione, in Argentina, Paraguay e Perù. I promotori di questa società furono Carosio e Pedro Vaccari per la parte italiana, Walter Boveri e Agostino Nizzola per quella svizzera.

Si trattò di una operazione su vasta scala, volta a promuovere l’espansione delle varie imprese elettriche, in diversi paesi latino-americani. Tuttavia, il capitale raccolto in Svizzera e in Italia non era sufficiente per la quantità di progetti che aveva Carosio, che si rivolse anche al mercato inglese dei capitali. Nel 1923 Carosio ottenne a Londra un prestito di 1,5 milioni di sterline per finanziare i piani di espansione della società. Dopodichè coinvolse anche le imprese svizzere, come Brown Boveri Co. Con il capitale raccolto, la Empresas Eléctricas Asociadas fu in grado di affrontare i piani di



Central Hidroeléctrica de Callahuanca



Centro Hidroeléctrica de Huampaní

enfrentar los planes de reestructuración y de expansión que se llevaron a cabo en la década de 1920.

Modernización del alumbrado público y privado con renovación total de las instalaciones; Ampliación de las centrales de Yanacoto y Chosica; Mantenimiento de la planta térmica de Santa Rosa como central de reserva; Reforma completa del servicio de tranvías (líneas urbanas e interurbanas).

La propuesta de fondo que había en este plan era la de incrementar la generación de electricidad básicamente a través de centrales hidroeléctricas, aprovechando la caída de los ríos Rímac y Santa Eulalia. Esta estrategia aseguraba el incremento de la generación de electricidad sin depender de la utilización de combustible. Esta estrategia de fondo fue la innovación que introdujo Carosio en la marcha de la empresa, y la que aseguró su crecimiento posterior.

En la década de 1930, a pesar de la crisis financiera Empresas Eléctricas Asociadas Bajo elaboró un nuevo plan de expansión, bajo la conducción de Carosio y con el

ristrutturazione ed espansione che si realizzarono tra il 1920 e il 1930.

Ammodernamento degli impianti di illuminazione pubblici e privati con rinnovamento totale delle installazioni; espansione delle centrali di Chosica e Yanacoto; manutenzione dell'impianto termico di Santa Rosa come centrale di riserva; rinnovo totale del servizio ferroviario (linee urbane e interurbane).

La proposta di fondo di questo piano era di incrementare la produzione di energia elettrica principalmente mediante centrali idroelettriche, sfruttando la caduta dei fiumi Rímac e Santa Eulalia. Questa strategia garantiva la crescita della produzione di energia elettrica senza dipendenze dall'uso di combustibile. Questa strategia di fondo fu l'innovazione introdotta da Carosio durante l'attività della impresa, e che assicurò la successiva crescita.

Nel decennio del 1930, nonostante la crisi finanziaria Empresas Eléctricas Asociadas elaborò un nuovo piano di espansione, sotto la guida di Carosio e con l'apporto

aporte de técnicos como Pedro Vaccari, Gino Bianchini y el ingeniero suizo Pablo Bonner. La experiencia de la década de 1920 había demostrado que no eran suficientes hacer planes a corto plazo, pues éstos eran rápidamente sobrepasados por el crecimiento de la ciudad. El plan enfrentaba la situación de modo novedoso y creativo, para resolver la creciente demanda de la ciudad en el largo plazo y preveía la construcción de varias centrales hidroeléctricas que se construirían en los siguientes 40 años:

- En 1938 fue inaugurada la central hidroeléctrica de Callahuanca, en el río Santa Eulalia.
- En 1951 la central de Moyopampa (en Chosica)
- En 1960 la central de Huampaní (Chaclacayo)
- En 1962 se construyó el túnel trasandino de Marcopomacocha (una gran obra donde por primera vez se trasladó agua desde la cuenca del Atlántico a la del Pacífico).
- En 1965 se inauguró la central de Huinco, en el valle alto del Santa Eulalia.
- En 1972 se inauguró la central de Matucana (en el valle del Rímac).

Todas estas obras y muchas más fueron construidas por Empresas Eléctricas Asociadas, bajo la conducción de Gino Bianchini, que fue gerente de la empresa por 30 años consecutivos, desde 1927 a 1957. Fue reemplazado por el suizo Carlos Mariotti, que ocupó el cargo desde 1957 a 1973. La continuidad en la conducción de la empresa y el mantenimiento de políticas de largo plazo fue en gran medida el secreto de su éxito en atender las demandas crecientes de la ciudad de Lima.

En 1973 la empresa fue estatizada y tomó el nombre de Electrolima, hasta que en 1994 fue privatizada debido a la gran crisis económica y técnica que enfrentaba. Cabe destacar que desde 1974 no se ha construido ninguna nueva central hidroeléctrica en Lima, hasta ahora recibimos electricidad de las centrales construidas entre 1938 y 1974. Posteriormente solo se han construido centrales térmicas, que consumen combustible de origen fósil con grandes gastos y efectos ambientales negativos. Viendo solo este aspecto, en un sentido histórico, podemos comprender la importancia del rol que desempeñaron empresarios y técnicos que trabajaron en Empresas Eléctricas Asociadas, entre los cuales destacaron numerosos italianos, junto a suizos y peruanos.

tecnico di Pedro Vaccari, Gino Bianchini e l'ingegnere svizzero Paul Bonner. L'esperienza del 1920 aveva dimostrato che non erano sufficienti i piani a breve termine, in quanto erano rapidamente soppiantati dalla crescita della città. Il piano affrontava la situazione in maniera nuova e creativa, al fine di soddisfare la crescente domanda della città a lungo termine e prevedeva la costruzione di numerose centrali idroelettriche che si svilupparono nei successivi 40 anni.

- *Nel 1938 fu inaugurata la centrale idroelettrica di Callahuanca, nel fiume Santa Eulalia.*
- *Nel 1951 la centrale Moyopampa (in Chosica)*
- *Nel 1960 la centrale Huampaní (Chaclacayo)*
- *Nel 1962 è stato costruito il tunnel transandino di Marcopomacocha (una grande opera dove per la prima volta si spostò acqua dal bacino dell'Atlantico a quello del Pacifico).*
- *Nel 1965 si inaugurò la centrale di Huinco, nella valle alta di Santa Eulalia.*
- *Nel 1972 si inaugurò la centrale Matucana (nella valle del Rimac).*

Tutte queste opere e molte altre furono costruite dalla Empresas Eléctricas Asociadas, sotto la guida di Gino Bianchini, che fu responsabile della società per 30 anni consecutivi dal 1927 al 1957. Fu sostituito dallo svizzero Carlos Mariotti, che occupò l'incarico dal 1957 al 1973. La continuità nella conduzione dell'impresa e il mantenimento di politiche a lungo termine è stato in gran parte il segreto del loro successo nel soddisfare le crescenti esigenze della città di Lima.

Nel 1973 la società fu statalizzata e prese il nome di Electrolima fino a quando non è stata privatizzata nel 1994 a causa della crisi economica e tecnica che stava affrontando. È bene notare che dal 1974 non è stata costruita nessuna nuova centrale idroelettrica a Lima, ancora oggi riceviamo elettricità degli impianti costruiti tra il 1938 e il 1974. Solo in seguito furono costruite centrali termiche che consumano combustibili fossili con costi elevati e negativi effetti ambientali. Osservando solo questo aspetto, in senso storico, possiamo capire l'importanza del ruolo svolto dagli imprenditori e tecnici che lavorarono nella Empresas Eléctricas Asociadas, tra i quali si annoverano molti italiani, insieme a svizzeri e peruviani.

Decor Center Pasión por Italia en productos para la construcción

Decor Center, Passione per l'italia nei prodotti per la costruzione

ENTREVISTA A LORELLA BONELLI

GERENTE DE IMPORTACIONES

por BARBARA BOCCI

Decor Center opera en el mercado del acabado Made in Italy para la construcción ¿Cuál es la línea estrella en el Perú?

Entre los principales productos se destacan los porcelanatos o revestimientos italianos. Decor Center mantiene el liderazgo y ofrece al público peruano una amplia variedad de revestimientos MADE IN ITALY con las últimas tendencias a nivel mundial que están siempre presentes en las colecciones de los fabricantes italianos que son escogidos por nosotros para nuestros clientes. Por algo somos desde hace muchos años los principales importadores y líderes en porcelanatos italianos en el Perú.

Decor Center opera nel mercato delle rifiniture per la costruzione made in Italy, quale è la linea più importante in Perù?

Tra i prodotti principali ci sono i rivestimenti e il porcellanato italiano. Decor Center mantiene la leadership e offre al pubblico peruviano una vasta gamma di rivestimenti MADE IN ITALY con le ultime tendenze a livello mondiale che sono sempre presenti nelle collezioni dei produttori italiani da noi scelti per i nostri clienti. Da alcuni anni siamo il principale importatore e leader di porcellanato italiano in Perù.



Normalmente el producto MADE IN ITALY es conocido como muy caro ¿Esto sucede también en la industria de la construcción en el Perú?

Esto es cierto pero, por ser los principales importadores de porcelanato italiano, gracias a nuestros altos volúmenes

Normalmente il prodotto Made in Italy è conosciuto per essere molto costoso, questo accade anche nel settore della costruzione in Perù?

É vero, ma essendo i principali importatori di porcellanato italiano, grazie al nostro elevato volume di

DECOR
center
ESTILO EN TU VIDA

pasión
por Italia



Aran Cucine (Italia)



Porcellanato Mirage (Italia)



Grifería Paini (Italia)



Porcellanato Energie Ker (Italia)

Griferías • Sanitarios • Porcelanatos • Cerámicos • Pisos de madera • Pisos laminados • Cocinas • Lavatorios • Accesorios de baño • Papelmas

Ahora con nuevo y mejor horario: L - V de 9 am. a 8 pm. y S. de 10 am. a 6 pm.

Visítanos en cualquiera de nuestras tiendas:

- Av. Javier Prado Este 5271, Camacho. Telf. 437 - 3344 • Av. La Molina 473, Telf. 618 - 7800, Tienda y Centro de Ofertas.
- Av. Rep. de Panamá 3590, San Isidro. Telf. 615 - 3500 • Av. Argentina 2667, Lima. Telf. 611 - 6900.

www.decor-center.com

de compra y nuestra “posición” en el mercado peruano logramos negociar precios interesantes para ofrecer a los clientes en el Perú productos italianos a precios muy competitivos incluso por debajo de precios de productos brasileños o españoles que normalmente no son comparables en calidad y cuestan la mitad del producto italiano. Esta es una de las gratas sorpresas que se llevan nuestros clientes.

Además de los porcelanatos ¿En qué otros productos destaca el MADE IN ITALY en el rubro de la construcción?

El estilo y el diseño que los italianos imprimen en su manufactura les permite destacar en casi todos los rubros donde estos componentes son importantes y esto ya es reconocido mundialmente. Por ejemplo, en muebles de cocinas, accesorios y electrodomésticos donde también están siendo cada día mas reconocidos y nosotros contamos con una variada oferta de productos italianos incluso con stock permanente: el cliente viene, escoge y nosotros se lo entregamos en su obra en pocos días.

¿Cuál es el aspecto que más aprecian los peruanos de los productos MADE IN ITALY?

Sin lugar a dudas es el estilo lo que más impacta, el diseño y la técnica italiana sabe adelantarse a las tendencias mundiales, dan lo que uno muchas veces desea pero no sabe describir, sensaciones únicas que son el fruto de una inspiración milenaria que han logrado los italianos al estar rodeados de mucha cultura. Todo esto se resume en sus manufacturas, su inventiva y de cierta forma mágica impacta al consumidor de manera muy diferente y especial.

¿Qué novedades ofrecerán para el 2009?

Lanzaremos nuestra campaña PASION POR EL DISEÑO donde ofreceremos a nuestros clientes las últimas tendencias del top de la producción italiana en varios acabados de obra y principalmente en porcelanatos. Nadie que está en el sector debe dejar de ver las novedades que vamos a presentar porque estamos seguros son líneas únicas a nivel mundial. Productos como MIRAGE, ENERGI KER, CIPA, EPOCA, FABER, ARAN CUCINE, PAINI van a demostrar una vez más porque el MADE IN ITALY es simplemente único, desde ya están todos invitados.

acquisti e la nostra “posizione” nel mercato peruviano riusciamo a negoziare i prezzi per offrire ai clienti prodotti italiani in Perú in forma molto competitiva, anche al di sotto dei prezzi dei prodotti brasiliani e spagnoli che di solito non sono paragonabili in qualità e costano la metà. Questo è un aspetto che sorprende i nostri clienti.

Oltre al porcellanato, in quali altri prodotti si evidenzia il MADE IN ITALY nel settore della costruzione?

Lo stile e il design che gli italiani danno alla manifattura permette loro di distinguersi in quasi tutti i settori in cui questi componenti sono importanti e ciò è riconosciuto a livello mondiale. Per esempio nelle cucine, infissi, accessori, elettrodomestici dove sono sempre più riconosciuti. Noi abbiamo una vasta gamma di prodotti italiani in stock permanente: il cliente viene, sceglie e noi provvederemo a fornire di solito nel giro di pochi giorni direttamente in cantiere.

Qual è l'aspetto più apprezzato dai peruviani dei prodotti MADE IN ITALY?

Senza dubbio è lo stile quello che ha un maggiore impatto, il design e la tecnica italiana anticipano le tendenze globali, danno ciò che si vuole ma non può descrivere, le sensazioni che sono il risultato di una ispirazione che hanno gli italiani all'essere circondati da una cultura millenaria. Tutto questo si riassume nella manifattura, il loro ingegno e una qualche forma di magia colpisce per i consumatori in modo molto diverso e speciale.

Che novità offrirete per il 2009?

Lanceremo la campagna “passione per il design”, dove offriremo ai nostri clienti le ultime tendenze top della produzione italiana nelle rifiniture e principalmente nel porcellanato. Tutti quelli che operano in questo settore devono conoscere quello che presenteremo perché si tratta di linee uniche in tutto il mondo. Prodotti come MIRAGE, ENERGI KER, CIPA, EPOCA, FABER, CUCINE ARAN, PAINI dimostreranno ancora una volta che il Made in Italy è semplicemente unico, siete tutti invitati.

Artesanos Don Bosco: Esfuerzo ítalo-peruano para el mercado mundial

Artigiani Don Bosco: Sforzo italo-peruviano per il mercato mondiale

FRANCISCO TUMI
PERIODISTA



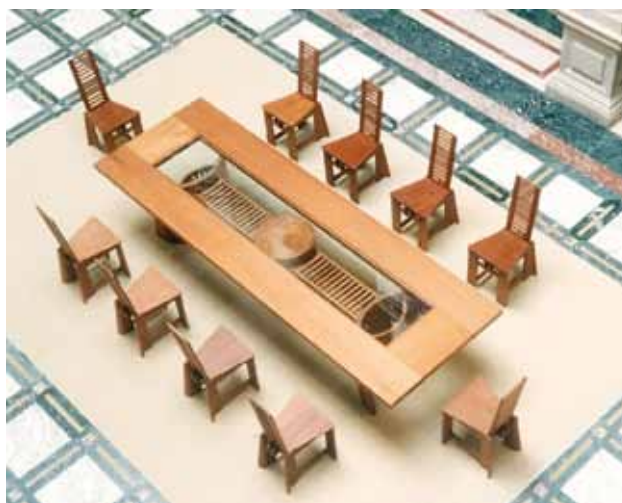
La Asociación de Artesanos Don Bosco es una de las numerosas empresas peruanas que han encontrado en el mercado europeo —y especialmente italiano— el camino para sostener e incrementar sus actividades productivas y sociales e incorporar a cada vez más peruanos en los beneficios de la modernidad. Por ello, desde una perspectiva estrictamente económica y comercial, esta organización fundada por el ya mítico padre Hugo de Censi hace exactamente 30 años en las alturas de Chacas (Ancash) es un capítulo clave y ejemplar de la vasta y novedosa revolución exportadora que ha registrado el Perú en los últimos años.

Pero esta pujante asociación de artesanos es mucho más que un emprendimiento económico y comercial. Los peruanos que se benefician de este creciente intercambio a través del comercio internacional no viven en Lima ni en ninguna de las grandes ciudades de la costa. Ni siquiera

L'Associazione di Artigiani Don Bosco è una delle numerose imprese peruviane che hanno trovato nel mercato europeo, —e in particolare in quello italiano—, il cammino per sostenere e incrementare le proprie attività produttive e sociali e integrare un numero sempre maggiore di peruviani ai benefici della modernità. Per questo, dal punto di vista puramente economico e commerciale, questa organizzazione fondata dal leggendario padre Hugo de Censi esattamente 30 anni fa in alta Chacas (Ancash) è un capitolo chiave e esemplare della grande e nuova rivoluzione dell'esportazione che il Perú ha registrato negli ultimi anni.

Ma questa vigorosa associazione di artigiani è molto più di una attività economica e commerciale. I Peruviani che traggono beneficio da questo crescente scambio attraverso il commercio internazionale non vivono a Lima né in una delle grandi città costiere. E nemmeno

ra en alguna de las grandes ciudades de la sierra. Son peruanos que habitan en algunas de las zonas alto andinas más pobres del país y que luego de años de sudor, paciencia, exploración, capacitación y enraizamiento en una visión globalizadora han convertido su esfuerzo en un modelo replicable para hacer frente al gigantesco desafío que el Perú tiene en materia de desarrollo y comercio internacional: articulación de una oferta exportadora competitiva, diversificada y con valor agregado; exploración y penetración de nuevos mercados; incorporación de la sierra y de las zonas más pobres del país a la cadena de exportación; ampliación de la cultura exportadora a través de la calidad, la competitividad y la innovación...



nelle grande città della Sierra. Sono Peruviani che vivono nei paesi della zona alta andina tra i più poveri del paese e che dopo anni di sudore, pazienza, ricerca, formazione e radicamento in una visione globalizzante hanno trasformato il loro sforzo in un modello replicabile per affrontare la grande sfida che sta impegnando il Perù in materia di sviluppo e di commercio internazionale:

la creazione di una offerta d'esportazione competitiva, diversificata e a valore aggiunto; l'esplorazione e la penetrazione di nuovi mercati, l'annessione della Sierra e delle zone più povere del paese alla catena d'esportazione; l'ampliamento della cultura dell'esportazione attraverso la qualità, la competitività e l'innovazione ...

UNA SEMILLA ITALIANA EN TIERRA PERUANA

La gran familia de Artesanos Don Bosco es una asociación sin fines de lucro formada en las bases de la organización misionera "Operación Mato Grosso". La Operación Mato Grosso es una organización originada en Italia que busca formar en los jóvenes una sensibilidad social que sea puesta en práctica a través del esfuerzo y el trabajo de los mismos jóvenes. De esta manera la Operación Mato Grosso no es un discurso o una ideología, si no es el resultado del trabajo de miles de voluntarios que encuentran en la Operación el sentido del regalar a los más pobres, el sentido de la caridad.

Es a partir del respaldo de los voluntarios de la Operación Mato Grosso y a la capacidad del Padre Hugo de observar las necesidades de la gente, que en el Perú se han puesto en marcha diversos proyectos sociales en los ámbitos de educación, salud y trabajo, siendo la Asociación de Artesanos Don Bosco uno de los principales.

La Asociación de Artesanos elabora muebles hechos a mano, esculturas en madera y piedra y otros productos que se exportan sobre todo a Italia y en menor medida a

UN SEME ITALIANO IN TERRA PERUVIANA

La grande famiglia di Artigiani Don Bosco è una associazione senza fini di lucro costituita sulla base della organizzazione missionaria "Operazione Mato Grosso". L'Operazione Mato Grosso è una organizzazione che è nata in Italia che cerca nei giovani una coscienza sociale che sia messa in pratica attraverso lo sforzo e il lavoro degli stessi giovani. In questo modo l'Operazione Mato Grosso non è una ideologia o un discorso, ma il risultato del lavoro di migliaia di volontari che incontrano nella Operazione il senso di dare ai più poveri, il senso della carità.

È proprio dal lavoro dei volontari dell'Operazione Mato Grosso e dalla capacità di Padre Hugo di capire le esigenze della popolazione, che in Perù si sono messi in marcia diversi progetti sociali nel campo dell'istruzione, della salute e del lavoro, e l'Associazione di Artigiani Don Bosco rappresenta uno dei progetti principali.

L'Associazione Artigiani produce mobili fatti a mano, sculture in legno e pietra e altri prodotti che sono esportati principalmente in Italia e, in misura minore,

Estados Unidos y Canadá y que también se comercializan en el mercado interno del Perú. Lo singular de este exitoso proyecto empresarial es que se basa en el trabajo comunal y que los frutos económicos de sus actividades regresan a los pueblos en donde realizan sus actividades bajo la forma de obras para la comunidad en áreas como salud, saneamiento y educación, entre otras.

La semilla de este proyecto hoy convertido en realidad la sembró hace treinta años el padre salesiano Hugo de Censi, quien, como él mismo relata, arribó como párroco al pueblo de Chacas a los 52 años, “para tener una vida tranquila y morir allí en la Cordillera”. De inmediato, sin embargo, el sacerdote se dio cuenta de que en aquellas alturas había un gigantesco espacio para actuar. Chacas, aunque tenía luz eléctrica, agua, escuela y otros servicios básicos, no estaba en condiciones, como tantos otros pueblos peruanos, de ofrecerles esperanza a sus niños y jóvenes, que cada año abandonaban el lugar para buscar mejores horizontes en las ciudades. La situación era aún más dramática en los caseríos de los alrededores.

El Padre Hugo se enfrentó pronto a la necesidad de reparar el retablo de la Tambora que había en la iglesia del pueblo y se encontró con que en Chacas no había un artesano que pudiera realizar el trabajo. Viajó a Lima a buscarlo, pero el maestro no podía viajar a Chacas. El terco sacerdote italiano le propuso enviarle a dos chicos para que aprendieran el oficio, y el artesano aceptó. Luego de unos meses, ambos muchachos se habían vuelto artesanos y regresaron al pueblo. De Censi advirtió en seguida, sin embargo, que en realidad lo que debía enseñar primero no era esa especialidad artesanal, sino carpintería. Y él conocía a un maestro carpintero, don Alichó, quien además era sastre y campesino, que vivía en el caserío de Chillas, a dos horas de Chacas. Don Alichó se convirtió en el primer voluntario del proyecto.

Fue así como el Padre Hugo organizó el primer curso de carpintería para 20 alumnos,

negli Stati Uniti e in Canada, ma che vengono commercializzati anche nel mercato interno peruviano. La singolarità del successo di questo progetto è che si basa sul lavoro della comunità e i suoi benefici economici ritornano ai villaggi d'origine sotto forma di opere per la comunità in settori quali salute, igiene e istruzione, tra le altre cose.

Il seme di questo progetto oggi divenuto realtà lo piantò trenta anni fa il padre salesiano Hugo de Censi, il quale, come lui stesso racconta, arrivò come parroco nel villaggio di Chacas a 52 anni, “per avere una vita tranquilla e morire lì nella Cordillera”. Immediatamente, però, il sacerdote capì che tra quelle alture esistevano grande opportunità per agire. Chacas, anche se aveva l'elettricità, l'acqua, scuole e altri servizi di base, non era in grado, come molti altri popoli peruviani, di offrire speranza ai suoi bambini e ai suoi giovani, che ogni anno abbandonavano il villaggio alla ricerca di migliori opportunità nella città. La situazione era ancora più drammatica nei villaggi nei dintorni.

Padre Hugo si trovò ben presto di fronte alla necessità di ripristinare l'altare della Tambora della chiesa del villaggio e si accorse che in Chacas non c'era un artigiano che potesse svolgere il lavoro. Si recò a Lima per cercare qualcuno, ma l'artigiano non poteva spostarsi a Chacas. Il testardo sacerdote italiano quindi propose di inviargli due ragazzi affinché potessero apprendere il mestiere e l'artigiano accettò. Dopo pochi mesi i ragazzi erano diventati artigiani e tornarono al villaggio. De Censi capì solo in seguito tuttavia che ciò che avrebbero dovuto insegnare prima di tutto non era questa specialità artigianale, ma la carpenteria. E lui conosceva un maestro carpentiere, Don Alichó, che oltretutto era anche sarto e contadino, che viveva nel villaggio di Chillas, a due ore da Chacas. Don Alichó diventò il primo volontario del progetto.

Fu così che il Padre Hugo organizzò il primo corso di carpenteria per 20 studenti,



los más pobres de los caseríos de la zona, y fue así como al año siguiente replicó la experiencia y comenzó a crecer y a ampliar la enseñanza a otras áreas artesanales y productivas, a extender la participación de las comunidades a más lugares del Perú y a incrementar extraordinariamente tanto el número de beneficiarios del proyecto como el número de voluntarios que trabajan en él. Hoy, 30 años después, la vida económica de Chacas depende de la cooperativa que formaron poco tiempo después esos primeros estudiantes de carpintería, talla en madera, escultura y vitrales. La calle principal del pueblo está llena de talleres, tiendas y depósitos, y el movimiento de camiones es incesante. Chacas tiene otro rostro.

LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE

En la actualidad, 340 voluntarios italianos trabajan permanentemente en los distintos proyectos **que la Operación Mato Grosso ha ido lanzando** en diversos lugares del Perú a partir de la experiencia de Artesanos Don Bosco. A ellos se suma un numeroso contingente de peruanos que en las últimas tres décadas se han formado en los talleres del proyecto y hoy forman parte de los maestros asociados. Gracias a ellos, en Chacas y otros lugares de Ancash, Cusco, Cajamarca y Huanuco se brinda a miles de niños educación, capacitación técnica, alimentación y vivienda durante los cinco años que dura la secundaria. Pronto ellos también serán parte de los productores en busca de un mercado para sus trabajos.

Sin embargo, la semilla que sembró el Padre Hugo abarca en la actualidad mucho más que muebles y se ha extendido a otros proyectos productivos y sociales, incluso a la agricultura. El proyecto cuenta con 52 casas en cuatro departamentos del país y agrupa a 700 artesanos, 2.000 obreros que trabajan en el mantenimiento de la estructura productiva y 22.000 niños y jóvenes de entre 8 y 22 años que forman a otros niños y jóvenes de las mismas edades. Además de los talleres de carpintería y ebanistería, ofrece formación en escultura, vitrales, vidrio soplado, mosaicos, textiles (chompas y tapices), orfebrería, restauración, pintura mecánica automotriz. **A los cuales se suman proyectos productivos que incluyen la producción y comercialización a nivel nacional de papas y quesos.**

i più poveri tra i villaggi della zona, e allo stesso modo l'anno successivo ripeté l'esperienza e cominciò a far crescere e ad ampliare gli insegnamenti verso altre aree artigianali e produttive, a estendere la partecipazione della comunità in altre zone del Perù e ad aumentare drasticamente tanto il numero dei beneficiari del progetto quanto il numero di volontari che partecipavano alla sua realizzazione. Oggi, 30 anni più tardi, la vita economica di Chacas dipende dalla cooperativa che formarono poco tempo dopo i primi studenti di carpenteria, intaglio del legno, scultura e vetrate. La strada principale della città è piena di laboratori, negozi e magazzini, e il movimento di camion è senza sosta. Il nuovo volto di Chacas.

LE SFIDE DEL PRESENTE

*Attualmente, 340 volontari italiani lavorano in modo permanente nei vari progetti **che l'Operazione Mato Grosso ha avviato** in diverse parti del Perù partendo dall'esperienza degli Artigiani Don Bosco. A questi si sommano un gran numero di peruviani che negli ultimi tre decenni hanno studiato nei laboratori del progetto e che ora fanno parte dei maestri associati. Grazie a loro, a Chacas e in altri luoghi quali Ancash, Cusco, Cajamarca Huánuco si fornisce a migliaia di bambini istruzione, formazione tecnica, cibo e alloggio durante i cinque anni di scuola superiore. Presto anche loro faranno parte dei produttori in cerca di un mercato per il loro lavoro.*

*Tuttavia, il seme di Padre Hugo ora si estende molto al di là dei mobili e si è diffuso ad altri progetti sociali e produttivi, compresa l'agricoltura. Il progetto ha 52 case in quattro dipartimenti del paese e riunisce 700 artigiani, 2.000 lavoratori che lavorano per mantenere la struttura di produzione e 22.000 bambini e giovani di età compresa tra 8 e 22 anni che insegnano ad altri bambini e giovani della stessa età. In aggiunta ai laboratori di falegnameria e carpenteria, provvede formazione per la scultura, le vetrate, il vetro soffiato, i mosaici, i tessuti (arazzi e maglioni), le argenterie, il restauro, la pittura, la meccanica. **Ai quali si aggiungono progetti produttivi che comprendono la produzione e la commercializzazione a livello nazionale di patate e formaggio.***

Y LA ORQUESTA
SINFÓNICA NACIONAL

**GRÁFICA
LIMA S.A.**

INNOVACIÓN EN IMPRESIÓN

LA MEJOR IMPRESIÓN Y EL MEJOR ACABADO **TODO EN UN SOLO LUGAR**

**CONTAMOS CON IMPRESIÓN Y TROQUELADO
EN FORMATO DE 70 X 100 CM**

LE OFRECEMOS EL SERVICIO DE **IMPRESIÓN OFFSET**
EN MATERIALES ESPECIALES COMO PVC, POLIESTIRENO,
PLÁSTICO VINIL, MATERIAL HOLOGRÁFICO Y LA IMPRESIÓN DE
AFICHES, VOLANTES, BROCHURES, CAJAS, REVISTAS,
TARJETAS RASPA Y GANA, LIBROS, STICKERS, MAILINGS Y
MUCHOS MÁS, **CON LA MAYOR CALIDAD Y CUMPLIMIENTO.**

DIRECCIÓN: JR. PASTAZA 771 - LIMA 5 - PERÚ
ATENCIÓN AL CLIENTE: 3310069 - 3310072 TELEFAX: 4242978 - 3301306
E-MAIL: GRAFICALIMA@GRAFICA-LIMA.COM P. W.: WWW.GRAFICA-LIMA.COM

El trabajar con los jóvenes de estas localidades busca desarrollar sus capacidades satisfaciendo sus necesidades como educación, salud y trabajo, de tal manera que la migración a las grandes ciudades ya no sea una necesidad y por el contrario el quedarse en su localidad sea una posibilidad real.

En un principio, los muebles que elaboraban los artesanos Don Bosco eran rústicos; su fuerte estaba en la mano de obra y en la materia prima, **maderas nacionales como la caoba y el nogal**. Con los primeros contactos con el mercado italiano, la necesidad de competir internacionalmente se hizo más visible y de esa manera se comenzó a poner más cuidado en el estilo. Al tiempo que se perfeccionaba la técnica y se refinaban los diseños, para tener acceso a un público más amplio, se invirtió en tecnología y maquinarias. Los muebles para dormitorios, comedores, salas, oficinas y decoración se hicieron cada vez más modernos y ello impulsó con rapidez el crecimiento de su demanda.

Hoy el 70 por ciento de la producción de muebles de este emporio comunal se coloca en Italia. El esfuerzo diario de estos artesanos de Chacas es un ejemplo palpable de la conexión de la economía peruana con la economía mundial, más exactamente de una remota región andina del Perú con un mercado del mar Mediterráneo. La persistencia en la política de apertura de nuevos mercados para los productos peruanos, gracias a la negociación y firma de tratados de libre comercio con diferentes países y bloques económicos, es sin duda una nueva realidad que debe impactar favorablemente en la sostenibilidad del proyecto del padre De Censi. ¿En particular, las negociaciones en curso para un tratado comercial CAN-Unión Europea, podrían significar un nuevo impulso a este sorprendente desarrollo local y al crecimiento del mercado potencial para los muebles de Chacas?.

Con ello no sólo estarían creciendo las exportaciones no tradicionales peruanas. También se estaría mejorando la vida cotidiana de miles de familias articuladas a través de los distintos proyectos productivos y sociales que se han ido agregando a la elaboración de muebles. Pues la mitad de las ganancias va a los asociados Don Bosco y a sus familias; la otra mitad va a los pobres de provincias alejadas como Nuevo Chimbote o Chuquibambillas, para financiar obras y servicios como postas médicas, jardines, canales de riego, luz eléctrica y otros beneficios.

Lavorare con i giovani di queste località ha il proposito di sviluppare le loro capacità di soddisfare le loro esigenze quali l'istruzione, la salute e il lavoro, in maniera tale che la migrazione verso le grandi città non sia più una necessità, e rimanere nei loro villaggi sia una possibilità reale.

*In un primo momento, i mobili che producevano gli artigiani di Don Bosco erano rustici; la loro forza risiedeva nella manodopera e nelle materie prime, **legname nazionale come il mogano e il noce**. Con i primi contatti con il mercato italiano, la necessità di competere a livello internazionale diventò evidente e quindi si cominciò a porre maggiore attenzione nello stile. Mentre si perfezionava la tecnica e si raffinava il disegno, per avere accesso ad un pubblico più vasto, si cominciò a investire in tecnologia e macchinari. I mobili per camere da letto, sale da pranzo, uffici e decorazione diventarono sempre più moderni e questo diede una forte spinta alla crescita della domanda.*

Oggi il 70 per cento della produzione di mobili di questa comunità si trova in Italia. Il sforzo giornaliero di questi artigiani di Chacas è un esempio di unione della economia peruviana con l'economia mondiale, più precisamente di una remota regione andina del Perù con un mercato del Mar Mediterraneo. La persistenza nella politica di apertura a nuovi mercati per i prodotti del Perù, attraverso la negoziazione e la firma di accordi di libero commercio con diversi paesi e blocchi economici, è senza dubbio una nuova realtà che deve avere un impatto positivo sulla sostenibilità del progetto del padre De Censi. In particolare, i negoziati in corso per il trattato CAN-Unione Europea potrebbero tradursi in un nuovo impulso a questo sorprendente sviluppo locale e a una crescita del mercato potenziale per i mobili Chacas.

Grazie a ciò non crescerebbero solo le esportazioni non tradizionali peruviane, ma migliorerebbe anche la vita quotidiana di migliaia di famiglie legate ai vari progetti produttivi e sociali che si sono aggiunti alla produzione di mobili. La metà dei profitti quindi va agli associati Don Bosco e alle loro famiglie; l'altra metà va ai poveri delle lontane provincie come Nuevo Chimbote o Chuquibambillas, per finanziare opere e servizi, quali servizi medici, posta, giardini, canali di irrigazione, elettricità e altri benefici.



FORO PERÚ-ITALIA

“Encuentros de Negocios”
Organizado por el Instituto Italiano para el Comercio Exterior (ICE) con la colaboración de la Cámara de Comercio Italiana del Perú, realizado del 23 al 25 de Marzo.

DESAYUNO DE TRABAJO

Evento organizado por las Cámaras de Comercio Binacionales Europeas, “Impactos y Alcances del Plan Anticrisis del Gobierno Peruano” contando con la exposición del Econ. Luis Carranza Ugarte, Ministro de Economía y Finanzas.



REUNIÓN EMBAJADA DE ITALIA

Encuentro con el “sottosegretario del Ministero degli Esteri”, Sr. Vincenzo Scotti en ocasión del Foro Perú - Italia.





EL TUCANO PERÚ S.A.C.

Calle Elías Aguirre 633

Lima 18

Telf: (0511)- 4440990

Fax: (0511)- 2413696

E-mail: info@iltucanoperu.com

Web: www.iltucanoperu.com

CONTINENTAL TRAVEL S.A.C.

Av. Canaval y Moreira 285

Lima 27

Telf: (0511) – 4155050

Fax: (0511) – 4155070

E-mail: continental@continentalt.com.pe

Web: continentalttravel.com.pe



GRÁFICA LIMA S.A.

Jr. Pastaza 771

Lima 5

Telf: (0511) 3310069 – 3310072

Telefax: (0511) 4242978 – 3301306

E-mail: graficalima@grafica-lima.com

Web: www.grafica-lima.com

ILARIA PLATERÍA & JOYERÍA.

Tienda Principal:

Av. Dos de Mayo 308 - San Isidro.

Telf. (0511) – 5123530

Fax. (0511) – 5123530 (Anexo: 208)

Horario de atención

de Lunes a Sábado de 10:00 a.m. a 07:30 p.m.

E-mail: ilaria@ilariainternacional.com

Web: www.ilariainternacional.com



Platería & Joyería
Silverware & Jewelry Shop



La inversión ideal: Rentabilidad + Seguridad + Disponibilidad

La mejor manera de invertir tu dinero es combinarlo entre nuestra Cuenta a Plazo y nuestros Fondos Mutuos.
Poniendo una parte de tu dinero en nuestra Cuenta a Plazo, éste crecerá porque tienes la seguridad que te da una tasa fija. Mientras que invirtiendo la otra parte en Fondos Mutuos tienes la posibilidad de conseguir una mayor rentabilidad, pero manteniendo siempre la disponibilidad de tu dinero.

Para mayor información visita www.viabcp.com

La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N°28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones aplicables a la Contratación con usuarios del Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 1765-2005. La información contenida debe ser complementada con el prospecto de colocación y el reglamento interno, que se encuentran disponibles en nuestras Oficinas para su consulta. Todos los fondos mutuos comercializados a través del BCP son administrados por Credifondo SA SAF, subsidiaria del Banco de Crédito del Perú.

**MAQUINARIAS,
COMPROMETIDOS
DE POR VIDA**



MEGANE



Maquinarias



Maquinarias

Siempre le damos más.

PORQUE PARA NOSOTROS NUESTROS CLIENTES SON PRIMERO.

Desde hace 51 años, Maquinarias es importador exclusivo de marcas líderes de vehículos y repuestos originales para comercializarlos a través de la Red de 24 Concesionarios integrales más grande del país, que garantizan un servicio de confianza.

NISSAN



CASE
CONSTRUCTION

NISSAN
FORKLIFT

UD NISSAN DIESEL