



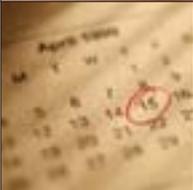
Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

## Contenido

Del 07 al 13 de setiembre del 2009

CUMBRE DE PYME  
del APEC 2009  
LIMA - PERÚ



|   |   |                       |   |
|---|---|-----------------------|---|
|    | <b>RENOVEMOS LAS VELAS PARA MEJORES VIENTOS</b>   | Editorial             | 2 |
|   | <b>ARANCELES: PARA SEGUIR AVANZANDO</b><br><i>Algunos insumos necesarios para industrias peruanas aún son gravados con estos impuestos.</i><br><b>ABRIENDO EL APETITO</b><br><i>En julio, si bien ligeramente, exportaciones pesqueras no tradicionales volvieron a crecer.</i> | Hechos de Importancia | 3 |
|  | <b>¿UNA NUEVA CARA?</b><br><i>Cuando la implementación de un nuevo sistema de transporte urbano genera malestar en la población.</i><br><b>BUENAS PRÁCTICAS MUNICIPALES</b><br><i>Lo que nos pueden enseñar las experiencias en otros países.</i>                               | Actualidad            | 4 |
|  | <b>MMM ACTUALIZADO</b><br><i>Cerraríamos el 2009 con un crecimiento del 2.2% y el 2010, con un 5%. Pero ¿será duradera la recuperación mundial?</i>   | Economía              | 6 |
|  | <b>EMPRENDIENDO EL SALTO</b><br><i>Pese a su importancia económica en el Perú, nuestras PYME aún tienen mucho camino por recorrer para consolidarse en los mercados internacionales.</i>  | Comercio Exterior     | 7 |

### SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

José Pinilla Bustamante

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

PRESENTAMOS EL NUEVO  
RENAULT SYMBOL





## Renovemos las velas para mejores vientos

En la edición de esta semana, la revista *The Economist* reporta sobre el explosivo incremento del número de acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales que se están concluyendo en la región asiática (¡es realmente irónico que en nuestra confundida vecindad los acuerdos “comerciales” más recientes sean los auspiciados por el ALBA!). De ser solo 49 en el 2001, el mes pasado India y Corea del Sur culminaron el número 167 “con bombos y platillos” por los beneficios que traería a ambos países. Por lo pronto, India espera ser un *hub* para las industrias electrónicas coreanas aprovechando sus bajos costos de mano de obra, al mismo tiempo que sus programadores puedan acceder al mercado coreano.

La prestigiosa revista comprende que este frenesí negociador regional es producto del estado de coma en el que se encuentra la Ronda de Doha, pero critica lo que ya conocemos como el *spaghetti bowl* (la maraña de diferentes reglas de origen, documentos y procedimientos aduaneros que se generan y que serían contraproducentes porque podrían desincentivar el uso de estas preferencias) y que estos procesos diluyan el interés por culminar Doha. Finalmente, reafirma su preferencia por la liberalización multilateral como un instrumento que brindaría reales beneficios a la economía global y su esperanza en que Doha culminará algún día como todas las rondas que la precedieron.

Por nuestra parte, en febrero entró en vigencia el TLC con Estados Unidos, en agosto los de Canadá y Singapur, estamos contando los días por el de China, el de la Unión Europea está avanzando a pesar de las complicaciones andinas, la semana pasada se llevó a cabo la tercera ronda con Japón y el canciller acaba de regresar de Corea del Sur con buenos augurios, por lo que se espera que ambos procesos puedan concluir antes de finalizar este año. Y la lista continúa....

No cabe duda de que somos parte de la euforia negociadora; lo cual es muy positivo. No tenemos un mercado interno grande para absorber el potencial de nuestra capacidad productiva ni somos un actor clave real en la OMC para impulsar por sí solos el proceso, por lo que tampoco podemos esperar a que los líderes resuelvan sus problemas. Asimismo, la clara política de reducción unilateral de aranceles que hemos llevado a cabo (y que debe continuar) reduce el riesgo de desviación de comercio.

No obstante, no podemos ser autocomplacientes y cantar victoria. Como lo explica claramente *The Economist*, los TLC son beneficiosos si y solo si son utilizados por las empresas. Si estas los consideran complicados y engorrosos, optarán por seguir exportando de manera habitual, como parece estar sucediendo en el comercio intrarregional asiático. Por ello, si no ofrecemos soluciones simples y claras a las pequeñas y medianas empresas peruanas que se animen a exportar aprovechando estas preferencias, no las van a utilizar. Es necesario traducir a lenguaje simple las diferentes reglas de origen y procedimientos que hemos logrado y llevar adelante una agresiva campaña para su difusión (que podría ser parte de la campaña CRECEMYPE que se acaba de lanzar, ¿no?).

Finalmente, un aspecto que *The Economist* no discute es el de la competitividad. Siendo claros, en el caso asiático no es necesario. Las economías asiáticas son de las más competitivas y amigables para los negocios, como hemos visto en varios números de este Semanario. En cambio, para nosotros la llamada “agenda interna” es otro elemento fundamental, necesario, casi primario, que debemos continuar enfatizando hasta la saciedad.

Es muy positivo que el MEF se haya comprometido a escalar varios puestos en el reporte *Doing Business*, que se estén elaborando proyectos de simplificación administrativa como el TUPA modelo para municipalidades y que ProInversión esté trabajando con ahínco en las concesiones, pero es un esfuerzo del que todo el Estado (no entendemos por qué el MTC aún no opina formalmente sobre la propuesta de Dubai Ports para el Muelle Norte) debe ser parte.

Ricardo Paredes  
Gerente de Consultoría Empresarial y  
Estudios Económicos de COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722  
Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
El banco local del mundo

 regresar  
página 1



### ARANCELES: PARA SEGUIR AVANZANDO

Coincidimos con la Sociedad Nacional de Industrias en su propuesta de eliminar el arancel del 9% que grava las importaciones de plomo en bruto refinado. Siendo el Perú competitivo en la producción de metales, deberían eliminarse los aranceles a estos productos en general, lo cual permitiría que, cuando las industrias que se sirven de ellos necesiten importarlos, lo hagan a un menor costo. Por ejemplo, hay otros metales como el cobre sin refinar y refinado; aleaciones, chapas, hojas y tiras de zinc; estaño en bruto y barras, perfiles y alambres de estaño, que también están gravados con el 9%.

Igualmente, existen otros insumos muy importantes para industrias peruanas que siguen estando gravados; por ejemplo, las cajas de cartón utilizadas para la exportación de productos como uvas, mangos, paltas y cebollas. En este caso, como señalamos en el [Semanaario N° 473](#), la escasa competencia en el mercado local se ha traducido en aumentos de precios en los últimos años, por lo que eliminar el arancel del 9% tanto para las cajas como para el cartón ayudaría a aliviar los sobrecostos de la agroexportación y otros sectores que emplean dicho producto. En casos como este, se debería "acelerar" el proceso de desgravación que ya estamos logrando con los TLC y eliminar el arancel inmediatamente para todos los países.

Finalmente, la idea es seguir acercándonos a un promedio arancelario más bajo y menos discriminatorio (con menos niveles). Asimismo, es necesario remarcar que una vez que se decida la eliminación o rebaja arancelaria, no debe darse marcha atrás, pues el manejo arancelario debe responder a una visión de largo plazo, de fomento de la competitividad de la economía en general, más que a problemas coyunturales.

### ABRIENDO EL APETITO

Desde diciembre del 2008, las exportaciones pesqueras no tradicionales venían cayendo continuamente, respecto de los mismos meses un año atrás. Sin embargo, y si bien ligeramente, en julio volvieron a incrementarse, en un 1.2%.

Los principales productos que contribuyeron al resultado positivo fueron los demás pescados congelados, excepto hígados, huevas y lechas, que aumentaron un 532% al pasar de US\$ 689 mil en julio del 2008 a US\$ 4.4 millones en julio del 2009. Su principal destino fue Nigeria (74% del total), país al que no le exportamos en julio del 2008.

También están las veneras (vieiras, conchas de abanico), congeladas, secas, saladas o en salmuera, que se incrementaron un 66% y llegaron casi a los US\$ 4 millones. Francia sigue siendo su principal destino, pero su participación cayó del 82% al 50%. Más bien, destaca el avance de Estados Unidos (en julio del 2008 no le vendimos y ahora representa el 21%) donde, a pesar de la crisis, productos como estos parecen abrirse puertas. Para este país, todos los embarques salieron de Paita y la mayoría se dirigió al puerto de Boston. También resalta el avance de Bélgica, Italia y Australia.

Otro producto que contribuyó al aumento fueron los filetes de merluza en bloques, sin piel, sin espinas, congelados. Sus exportaciones crecieron un 201% y alcanzaron los US\$ 2.1 millones. El 89% de dicho monto se dirigió a Alemania y, si bien este país ha aumentado su participación, en julio de este año se elevó el número de destinos, con países como Estonia, Reino Unido y EE.UU. Todos los embarques con estos filetes partieron de Piura.

Asimismo, destacan las exportaciones de anchoas saladas sin secar ni ahumar o en salmuera, que aumentaron un 352% y ascendieron a US\$ 1.1 millones. Mientras que en julio del 2008 el total se vendió a España, en el mismo mes del 2009 se sumaron Italia y Chile, aunque el primero sigue dominando la escena con el 92%. Provecho.



### Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)

**IFHPeru** LTD.  
Intergroup

regresar  
página 1



## ¿Una nueva cara?

Si un cirujano plástico, experto y reconocido en la materia, se dispusiera a realizar una reconstrucción facial seguramente analizaría cada detalle preoperatorio, ya que todo tratamiento de este tipo debe estar encaminado a la curación, al alivio del dolor y a mejorar la calidad de vida del paciente. Además, el cirujano siempre deberá tener en cuenta que está frente a un ser humano enfermo, con dolor y miedo, y que el tratamiento puede ser estigmatizante para el resto de la vida del paciente. Sin lugar a dudas, el cirujano tendrá bien en claro dos palabras: planificación y estrategia, dos palabras tan simples que, llevadas de la mano, le facilitarían el proceso de la operación. Sin embargo, esas dos palabras, al parecer, se vuelven complejas cuando hablamos del sistema de transporte urbano y la “nueva cara” que le pretenden dar.

### A LA VUELTA DE LA ESQUINA...

Sin lugar a dudas, las innumerables obras que forman parte del conjunto de acciones para la puesta en marcha del “Metropolitano”, le están cambiando la cara no solo al sistema de transporte urbano, sino también a los vecinos de las zonas aledañas. Como ejemplo de ello tenemos las obras realizadas para la construcción del Terminal Sur-Matellini, en el distrito de Chorrillos, el cual, según los afectados, inicialmente estaba previsto para ser construido en la zona del Fuerte Tarapacá (unos kilómetros más arriba). Cabe mencionar que, de acuerdo con el Plano de Zonificación de Lima Metropolitana, la zona donde se ubica el Fuerte Tarapacá sería el lugar idóneo para este tipo de construcción, puesto que cuenta con la extensión de uso Comercial Zonal ([ver plano 1](#)), mientras que la zona donde se vienen realizando los trabajos tiene la extensión de uso Residencial de Densidad Media en sus alrededores ([ver plano 2](#)).

Entre los principales impactos que se han identificado en la zona se tienen: i) incremento de la congestión vehicular por el desvío del tránsito, por el movimiento de maquinaria, incremento del nivel de ruidos, contaminación atmosférica, daños a los jardines y generación de residuos; ii) aparición de ambulantes o comercio informal, delincuencia menor y malos hábitos, irrespeto a las normas de tránsito y riesgos consecuentes de accidentes; iii) pérdida del carácter residencial de las viviendas por el incremento de transeúntes y usuarios del Sistema de Transporte (12 mil usuarios en hora punta, según el estudio de arquitectura e ingeniería del Terminal Sur-Matellini); entre otros.

De acuerdo con el estudio de impacto ambiental del Terminal Sur-Matellini (enero 2007), **“...específicamente yendo de norte a sur el lado derecho de la Av. Prol. Paseo de la República recibiría el impacto negativo de la presencia y funcionamiento del Terminal, ya que siendo la zonificación exclusivamente residencial es bastante probable que aparezca una tendencia a convertirla en residencial con comercio local, emparejando el sector y evitando la invasión de espacios públicos por parte del comercio informal y ambulatorio... la actual oferta, representada por pollerías, bodegas, farmacias y librerías, se multiplicaría mediante la ampliación o creación de nuevos locales a partir de las viviendas actuales, acondicionando sus áreas construidas hasta el extremo de desfigurarlas...”**. Sumado a ello, el estudio de impacto urbanístico del Terminal Sur-Matellini (octubre 2006) menciona entre líneas que: **“...a mediano plazo se considera factible que, con el funcionamiento del Terminal, se extienda el uso comercial e incluso los propietarios se muden. Lo menos conveniente sería, sin embargo, que se repliquen los pequeños negocios o actividades de poca monta tal como lo es el frente opuesto...”**.

Sobre el párrafo anterior, habría que preguntarnos lo siguiente: ¿fueron informados los perjudicados al respecto de una potencial mudanza o conversión de su residencia? ¿Recibirán estos los incentivos para seguir la tendencia hacia el comercio local de la zona? ¿Hasta qué punto puede irrumpir el desarrollo del transporte urbano en la tranquilidad de las zonas residenciales? ¿Por qué no llevar a cabo una construcción de tal magnitud en un área debidamente zonificada para ello?

### MEDIDAS URGENTES

Existen numerosas críticas al desempeño de la Municipalidad de Lima Metropolitana con respecto a su escasa capacidad de planificación y estrategia en las obras realizadas para la puesta en marcha del Metropolitano. Si bien es cierto que el desarrollo del transporte urbano en beneficio de la sociedad no se puede detener, poco o nada le hubiese costado al municipio y a la entidad encargada de las obras haber desarrollado un plan de acción que le haga frente a la incomodidad de los vecinos de los distritos afectados (Barranco, Chorrillos, entre otros) o, lo que hubiese sido mejor aún, haber determinado una ubicación estratégica para las vías y terminales de tal manera que no se altere el carácter residencial de distintas zonas.

A la fecha, se sabe que la Municipalidad de Chorrillos ha realizado una serie de demandas contra la Municipalidad de Lima Metropolitana, así como dado cuenta de la situación a la Defensoría del Pueblo, al Banco Mundial y al Banco Interamericano de Desarrollo (estas dos últimas financian el proyecto, con un monto de US\$ 45 millones cada una). Es así que, mediante estas medidas se espera un replanteo del proyecto con la finalidad de reubicar el Terminal.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## Buenas prácticas municipales

La semana pasada, en nuestra mirada al reporte Municipal Scorecard 2008 de la IFC, mencionamos algunas buenas prácticas de municipalidades de la región que podrían ser tomadas como ejemplo. A continuación, profundizamos en dichos ejemplos.

### BRASIL

Además de contar con una ley marco promulgada en el 2006, en el 2007 se creó en Brasil la Red Nacional para la Simplificación de Registro y Legalización de Empresas y Negocios (REDESIM). Esta red permite integrar procesos e instituciones involucrados en la obtención de licencias de funcionamiento, de tal forma que el empresario solo tenga que proveer el nombre de la empresa, el rubro y la dirección por internet para recibir un permiso provisional, que sería reemplazado por un permiso permanente tras las visitas de inspección respectivas.

Estas nuevas leyes también fomentan la homogeneidad y simplificación de trámites entre los organismos involucrados en diferentes permisos de seguridad, tomando en cuenta la actividad que desarrolla cada empresa y el riesgo que representa. Así, por ejemplo, solo se realizarían inspecciones en los negocios que presenten un riesgo significativo, los cuales, según estimaciones del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil, representarían menos del 30% de las empresas que operan en ese país.

Se espera que estas reformas tengan un impacto significativo en el proceso de obtención de licencias, permitiendo recibir una licencia provisional en lugar de esperar hasta 152 días, realizar la inscripción por una sola vía, en lugar de hacerlo en 10 instituciones, y presentar los documentos una sola vez, reduciendo la carga que representaban los 90 documentos requeridos anteriormente. Sin embargo, los programas de este tipo enfrentan retos importantes al requerir un consenso y lograr que sean implementados en los diferentes niveles de gobierno involucrados.

### MÉXICO

Otro caso destacado es el del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) en México, dirigido principalmente a las MIPYME que, de acuerdo con la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), representarían el 80% de la actividad económica en ese país. Según el acuerdo que lo creó, su objetivo es identificar los trámites esenciales para las empresas que tengan como giro de negocio uno de los 685 considerados como de bajo riesgo y facilitar el proceso para que puedan empezar a funcionar lo antes posible. Lo ideal sería que todos los trámites en los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) puedan realizarse en menos de 48 horas, de manera que en este periodo los negocios puedan iniciar operaciones y luego realicen los trámites restantes (inscripción de sus trabajadores en el seguro social, certificados de seguridad, etc.).

Los resultados mostrados por COFEMER a mayo del 2008 incluyen 381,984 empleos y 132,675 nuevas empresas en los 136 municipios que utilizan el SARE. Sin embargo, el reporte de la IFC resalta que el programa debe mejorar la evaluación y su monitoreo para facilitar su adecuada aplicación a nivel municipal. En este sentido, el reporte destaca la implementación del sistema de evaluación del desempeño en la municipalidad del estado de Guerrero, el cual permite monitorear y evaluar el avance de los procesos de simplificación de trámites utilizando indicadores y asignando responsables, de modo que puedan corregirse a tiempo los problemas y se tomen mejores decisiones.

Otro ejemplo interesante es la continua capacitación de los empleados de la municipalidad de Querétaro que, en coordinación con el Instituto Municipal de Capacitación, reciben cursos sobre el uso de programas informáticos, de desarrollo humano y sobre los cambios en los procesos, normatividad o sistemas de información.

### LO QUE PODEMOS APRENDER

Estas experiencias muestran el impacto que un cambio en los procesos puede tener en la formalización de las empresas y que no basta con promulgar leyes, pues su implementación es un proceso que tiene sus propios retos y obstáculos. En este sentido, es importante que los programas se realicen en coordinación con los diferentes niveles de gobierno involucrados, con un monitoreo y evaluación adecuados, y que exista una adecuada capacitación de los responsables.

Tramifácil, iniciativa de INTERMESA, es un esfuerzo conjunto de 25 instituciones privadas (nacionales e internacionales) y públicas en los diferentes niveles de gobierno (desde la PCM hasta algunas municipalidades distritales). Bajo esta iniciativa, se brinda asistencia a los municipios para la mejora de sus procesos y capacitación a los funcionarios municipales; se promueve el intercambio de experiencias exitosas y, además, se cuenta con sistemas de monitoreo y evaluación. Este proyecto, que ya ha trabajado con más de 170 municipalidades, es un paso importante en la dirección correcta.



**¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?**

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

**EQUIFAX**  
PERU

regresar  
página 1



## MMM actualizado

Hace poco el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) publicó la revisión del Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2010-2012. En él señala que la economía nacional ya habría tocado fondo y que la recuperación se avizora para este segundo semestre. Sin embargo, la economía global no está libre de riesgos.

### ESPERANZAS EN EL SEGUNDO SEMESTRE

Como mencionamos en el [Semanario N° 532](#), hay factores que auguran la recuperación económica en el Perú, como las señales de mejora de la economía global y de los precios de los *commodities*, el fin de la reducción de inventarios, el repunte de la tasa de uso de capacidad instalada en el sector textil, de los créditos al comercio exterior y del consumo interno de cemento.

Así, si bien en el primer semestre el PBI creció un 0.3% respecto del mismo periodo del 2008, el MEF estima que cerraría el año con un 2.2%, corrigiendo a la baja la proyección inicial del 3.5%. Por el lado sectorial, esto se explica principalmente por la caída del 6% prevista para la manufactura no primaria (el MMM original estimaba que crecería un 1.8%), producto sobre todo de los resultados del primer semestre. Sin embargo, cabe destacar que para los sectores agropecuario y servicios, el crecimiento sería mayor al esperado inicialmente (del 2.4% al 2.7% y del 4.1% al 4.8%, respectivamente).

Por el lado de la demanda, el resultado se debe fundamentalmente al desempeño de la inversión bruta fija privada, que caería un 6.7% en términos reales este año, mientras que originalmente el MMM proyectaba un aumento del 5% (en el segundo trimestre, su caída del 20.8% fue la mayor en 10 años). Ello va de la mano con la caída del 9.2% en términos reales prevista para las importaciones, cuando antes se esperaba un incremento del 1.3%. No obstante, se estima que la caída de las exportaciones no sería tan profunda: el MMM la ha corregido del -2.6% al -1.9% en términos reales.

Para el 2010, el MEF mantiene el pronóstico de crecimiento económico del 5%, consistente con un crecimiento esperado del 2.3% para nuestros principales socios comerciales. Es más, no olvidemos que para ese entonces el TLC con China -y ojalá otros más también- ya estaría vigente, lo cual nos ayudaría en medio de una demanda externa en lenta recuperación.

Para el 2010, el MEF mantiene el pronóstico de crecimiento económico del 5%, consistente con un crecimiento esperado del 2.3% para nuestros principales socios comerciales. Es más, no olvidemos que para ese entonces el TLC con China -y ojalá otros más también- ya estaría vigente, lo cual nos ayudaría en medio de una demanda externa en lenta recuperación.

### ¿CHEQUE EN BLANCO?

No obstante, esta lenta recuperación enfrenta riesgos. Hay analistas que temen un nuevo retroceso. Estados Unidos, en particular, continúa con un enorme déficit fiscal a costas, que no ha dejado de crecer gracias a los rescates a bancos, aseguradoras, automotrices, etc. Es más, según Jagadeesh Gokhale, *senior fellow* del Cato Institute, habría que sumar los billones de dólares que demanda la reforma del sistema de salud propuesta por Obama y el que los *baby-boomers* ya se estén jubilando. Estos "cheques en blanco" terminarán pasando la factura a los estadounidenses. Su gobierno ha estimado que durante los próximos diez años el déficit fiscal totalizaría US\$ 9 billones (alrededor del 5% del PBI estimado para ese periodo).

Esto forzaría una respuesta: no se trata de mayores impuestos (según Gokhale, no suelen incrementar el ahorro estatal en dicho país y, peor aún, desincentivarían la actividad y el ahorro privados), sino de reducir el gasto, pero esta solución se ve amenazada por la inclinación populista del actual gobierno y por "otra" que algunos están sugiriendo: la maquina para cubrir la deuda fiscal. La consecuencia la conocemos muy bien aquí: inflación. Es decir, otro impuesto: Gokhale indica que, en lugar de tomar el dinero de los ciudadanos para pagar la deuda fiscal, se reduciría el valor de dicho dinero para reducir el de la deuda. Y la caída del valor del dólar no es buena noticia para muchos, no solo en EE.UU. Adicionalmente, la inflación también desincentiva la actividad económica.

Estos riesgos hacen evidente la necesidad del Perú de diversificar destinos de exportación, continuar firmando tratados comerciales para facilitar el acceso a estos y, en general, fortalecer relaciones con otras potencias como China e India. Asimismo, no nos cansaremos de repetir que es importante aprovechar estos tiempos para impulsar reformas que vuelvan más atractivo el ambiente para la inversión privada, ya sea local o extranjera, la cual finalmente es el principal motor para sostener el crecimiento, más allá de los planes de estímulo. De esta forma, estaremos mejor preparados para capear futuros temporales. Afortunadamente, este es uno de los objetivos de política descritos en el MMM (ver [Semanario N° 529](#)). Esperamos que tenga todo el apoyo que merece.

Principales indicadores macroeconómicos proyectados en el MMM

| Indicador   | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|------|------|------|------|
| <b>Producción y demanda interna (var. % real)</b> |      |      |      |      |
| PBI   | 2.2  | 5.0  | 5.8  | 6.0  |
| Industria no primaria                             | -6.0 | 4.4  | 5.2  | 5.8  |
| Demanda interna                                   | 0.4  | 5.9  | 5.7  | 6.2  |
| Inversión bruta fija privada                      | -6.7 | 6.0  | 8.1  | 9.9  |
| Inversión bruta fija pública                      | 40.0 | 15.6 | 7.2  | 7.3  |
| <b>Precios y tipo de cambio</b>                   |      |      |      |      |
| Inflación (acumulada; var. %)                     | 1.5  | 2.0  | 2.0  | 2.0  |
| Tipo de cambio (promedio; S/. por US\$)           | 3.06 | 2.95 | 2.95 | 2.90 |
| <b>Sector público (% del PBI)</b>                 |      |      |      |      |
| Resultado económico                               | -2.0 | -1.6 | -1.0 | -0.2 |
| Deuda pública externa                             | 16.4 | 15.3 | 15.0 | 13.5 |
| Deuda pública total                               | 26.3 | 25.0 | 24.0 | 22.0 |

Fuente: MEF.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES

regresar  
página 1



## Emprendiendo el salto

Que su tamaño no te engañe. Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los pilares de la economía del Perú (y del mundo). De acuerdo con estadísticas del Ministerio de la Producción (PRODUCE), el 98.6% del total de empresas son micro y pequeñas, las cuales, a su vez, proporcionan el 77% del empleo (incluyendo el autoempleo) y aportan el 42.1% del PBI del país.

Pese a esta importancia, su participación y relevancia en los mercados internacionales todavía es reducida en comparación con las grandes empresas. Según cifras de Promperú al 2007, de 6,656 empresas exportadoras, las micro, pequeñas y medianas, en conjunto, representaban el 97% del total; no obstante, en términos de valor exportado, apenas contribuyen con un 10% del total, del cual, cabe destacar, un 77% corresponde exclusivamente a las empresas medianas (ver cuadro).

Esto refleja que las PYME peruanas, a pesar de los avances logrados en los últimos años, aún no están aprovechando al máximo los beneficios del mercado global (mayor demanda, diversificación de plazas, etc.) ni tampoco el acceso preferencial que tenemos a naciones como EE.UU. (TLC) o las de la Unión Europea (SGP Plus).

Ante esta situación, ¿qué se puede hacer para promover una mayor inserción de las PYME en el sector exportador? Ciertamente, el problema no es la falta de motivación. Es más, estudios realizados por The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ubican al Perú entre los países con más emprendedores del mundo (4 de cada 10 peruanos entre 18 y 65 años desarrolla actividades de emprendimiento) y, sin duda, el mercado internacional es una meta (o sueño) de la mayoría de ellos. Claro está que hay una necesidad de subsistencia muy grande que incentiva este espíritu emprendedor (o de "recurseo"); sin embargo, a diferencia de países con un ambiente de negocios amigable (ver *Semanario N° 529*), en el Perú existen factores estructurales -que van desde costosas trabas burocráticas, hasta falta de servicios básicos como infraestructura o educación y salud- que limitan e impiden el crecimiento de las pequeñas empresas. Esto se refleja directamente en la tasa de mortalidad empresarial: según cifras de SUNAT, aproximadamente unas 300 mil empresas abren cada año, pero otras 200 mil cierran.

Y es que las facilidades que puede proporcionar un marco regulatorio flexible y sencillo (para abrir o cerrar un negocio, por ejemplo) no solo incentivan la formalización de empresas (gran problema del Perú), sino también su crecimiento y desarrollo. Así, por ejemplo, mientras que en la Unión Europea (UE) -que tiene, relativamente, fuertes costos laborales y ciertas complicaciones regulatorias- solo un 5% de las empresas formadas desde la década de los ochentas logró escalar a la lista de las mil más grandes del bloque, en EE.UU., tercero del *ranking* Doing Business, la cifra asciende a un 22% (*The Economist*).

### COMPARAR NO SIEMPRE ES MALO

Dado que su definición no es igual en un país desarrollado que en uno en vías de desarrollo (sus "pequeñas" empresas equivalen a una de nuestras grandes), para poner en perspectiva la participación de las PYME peruanas en el sector exportador daremos una mirada a lo que sucede en otras naciones de la región.

| Tipo   | Estructura exportadora por tamaño (2004) |                         |             |                         |             |                         |
|--------|--|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|
|        | Argentina                                |                         | Chile       |                         | Colombia    |                         |
|        | % del total                              | Part.% en valor export. | % del total | Part.% en valor export. | % del total | Part.% en valor export. |
| Grande | 5%                                       | 89%                     | 19%         | 85%                     | 11%         | 90%                     |
| Pyme   | 34%                                      | 11%                     | 58%         | 15%                     | 48%         | 9%                      |
| Micro  | 61%                                      | 1%                      | 23%         | 1%                      | 41%         | 1%                      |

Fuente: Estudio comparado sobre el éxito exportador PYME en Argentina, Chile y Colombia. Fundes (2007).

Así, por ejemplo, de acuerdo con un estudio de FUNDES Internacional (2007), en Chile, Colombia y Argentina, las exportaciones de las PYME se concentran en pocos rubros y productos; algo similar a lo que ocurre en el Perú, donde las manufacturas como los textiles tienen una gran importancia. Igualmente, si bien en el número de PYME exportadoras es relativamente alto, el valor comercializado es también pequeño.

Ahora bien, entre los principales factores asociados al éxito exportador PYME que la mencionada investigación resalta, tenemos a: i) un mayor coeficiente de exportación (exportaciones /ventas totales); ii) una temprana incorporación de la actividad exportadora a la estrategia de negocios; iii) participación de trabajadores en mejora y desarrollo de productos y procesos; iv) mayor conocimiento de los mercados de destino; v) cartera diversificada de clientes; entre otros.



### ¿Buscas una computadora?

\*computadoras \*notebooks \*servidores \*póds \*partes \*software \*servicio técnico

Av. Tomás Mannaco 2021 Higuera Central 271.0220 Fax: 271.0221  
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe

**PC Performance**

regresar  
página 1