



La palabra competitividad se ha vuelto un rimbombante cliché político. Todos quieren que seamos un país competitivo, todos quieren hacer planes de competitividad; decir "sí se puede", etc. No obstante, existen los incoherentes -por no decir hipócritas- a quienes les gusta la competitividad pero no les gusta competir. Les gustan los planes que lleven a menores costos de producción, las fotos intergremiales -con Ministro mejor-, pero no la reducción de aranceles o la facilitación de inversiones de nuevas empresas en sus sectores. Entre estos se encuentran algunos productores agrícolas, industriales e incluso proveedores de servicios. Y es que no se trata de un fenómeno sectorial, sino de una concepción de competitividad totalmente errada.

Las reformas internas son fundamentales, pero nuestras empresas no tendrán incentivos para hacerse más competitivas si es que seguimos acorralando a los consumidores y los obligamos a gastar de manera ineficiente sus escasos recursos estableciendo mercados cautivos a favor de los bulliciosos proteccionistas. Hablar de competitividad sin integración al mundo es absurdo. Si queremos que la población comprenda que el libre mercado, el libre comercio y la inversión privada son tres guías fundamentales para el desarrollo del país, no podemos plantear excepciones a estos conceptos cuando creemos que podrían afectar nuestros intereses. Debemos ser coherentes. El que pide que el mercado de trabajo y el de sus insumos sea competitivo y flexible tiene mucha razón, pero pedir a la vez que el mercado de sus productos finales sea bloqueado por aranceles elevados o salvaguardias es una actitud hipócrita e irresponsable.

La apertura comercial no beneficia exclusivamente a las empresas exportadoras. Un reciente trabajo de Chor-ching Goh y Beata Smarzynska Javorcik del Nacional Bureau of



# LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

estimulan la competitividad de la economía,  
pero deben realizarse con convicción

La acumulación de Tratados de Libre Comercio (TLC) representa una estrategia de liberalización comercial que permite estimular la competitividad de la economía, por ser un instrumento eficaz para i) acceder a bienes de capital e insumos más baratos; ii) absorber nuevas tecnologías (computadoras, telecomunicaciones, etc.); iii) mejorar la productividad de los factores de producción debido al estímulo fundamental de la presión de la competencia sobre la economía en general. El cambio que ha experimentado la política comercial peruana, con una clara orientación hacia la apertura, ha sido muy positivo. El equipo de negociadores del MINCETUR viene llevando a cabo una buena labor para insertar al Perú en la economía global. Sin embargo, hay aspectos que no se están tomando en cuenta en las negociaciones bilaterales, que pueden reducir los beneficios económicos descritos líneas arriba.

efectos para generar competitividad en la economía. El Perú debe buscar que el umbral para participar en las licitaciones sea el menor, de manera que pueda participar la mayor cantidad posible de empresas en los concursos públicos, y también listar a la mayor cantidad de entidades gubernamentales en el mencionado capítulo. Con esto, en primer lugar, se ve favorecido el Estado por la posibilidad de acceder a una oferta más amplia de productos de calidad; y aquellos que quieran ser proveedores del Estado tendrán que ser altamente competitivos. En segundo lugar, se favorecen los beneficiarios de los programas sociales del Estado, pues la eficiencia generada en las compras del Gobierno permite brindar mayor ayuda social. Y, en tercer lugar, el acceso a los mercados gubernamentales internacionales representa una nueva oportunidad de negocio para los empresarios peruanos.



## NO BASTA NEGOCIAR ARANCELES

El primer paso hacia la liberalización comercial lo constituye la negociación de acceso a mercados, en la cual se negocia reducciones arancelarias por lista de bienes, con el objetivo de generar un mercado sin impuestos al comercio. Sin embargo, poco importa negociar la eliminación de los derechos de importación en el comercio de bienes si las partes son incapaces de reconocer y flexibilizar otro tipo de obstáculos, como las reglas de origen y las barreras sanitarias que en la práctica funcionan como restricciones al libre comercio. Asimismo, es importante no excederse en las exigencias sobre medidas de competencia y defensa comercial, como las salvaguardias; y evitar una postura intransigente para desgravar productos "sensibles" (que a veces incluso se exceptúan del tratado), ya que de firmar un acuerdo con estas características estaríamos "sacándole la vuelta al TLC", pues no estaríamos teniendo libre comercio y un efecto real para mejorar la competitividad del país.



## COMPRAS DEL GOBIERNO

El capítulo de compras estatales debería estar presente en todas las negociaciones que realice el Perú debido a sus implicancias en la eficiencia del gasto público y sus

## NEGOCIACIONES CON TAILANDIA Y CHILE

El Perú ha iniciado una estrategia de negociación comercial múltiple, cuyo pilar es el TLC con EE.UU. En el caso de las negociaciones con Tailandia, si bien se está pactando una desgravación inmediata para cerca del 50% del comercio total, ya se ha hablado de excluir algunos productos del tratado, como el azúcar. Además, se pretende mantener la franja de precios, como lo negociado hasta el momento con el MERCOSUR. Las medidas de defensa comercial y los criterios de reglas de origen que se pretenden negociar son también, muy restrictivos, con poca orientación ofensiva hacia la promoción del comercio. Con Chile, el tema de acceso a mercados está zanjado; lo que se quiere perfeccionar es el capítulo de servicios, inversiones y detallar el de reglas de origen y medidas de defensa comercial. Sin embargo, es lamentable que con ambos países se haya dejado de lado negociar un capítulo de compras estatales.

## SOLO BENEFICIOS

El objetivo de un TLC es fomentar el libre comercio entre las partes para mejorar la eficiencia competitiva de la economía (fundamental para maximizar el beneficio social), lo que supone asumir la reasignación y reestructuración de las industrias ineficientes, por lo que es inconveniente adoptar una postura mercantilista cuya premisa es "debemos exportar todo lo posible e importar lo menos posible". Al final, resulta incongruente estar solicitando en la negociación del TLC excepciones a productos "sensibles" y plazos de desgravación tan largos que resultan grotescos. Por eso, para negociar adecuadamente un acuerdo comercial se requiere de voluntad política, que responda a un cambio en los paradigmas tradicionales relacionados con la forma de concebir el desarrollo económico del país.

# SECTOR TEXTIL

## Apostando a Productos de Alto Valor Agregado



Por Ernesto Raffo

Sin duda las empresas del sector textil peruano han sabido reinventarse y evolucionar favorablemente en los últimos 12 años. Las exportaciones textiles han crecido en un 236% durante este periodo, de US\$ 324 millones en el año

1993 a US\$ 1,092 millones en el año 2004. Lo más importante de este crecimiento es que viene acompañado con productos de alto valor agregado.

El sustento de este crecimiento viene dado por el sector de confecciones, el cual representa más del 80% de las exportaciones textiles. Respecto a este subsector textil, es importante mencionar que la tendencia mundial del negocio de las confecciones está evolucionando rápidamente por las siguientes razones: En primer lugar, el consumidor final está experimentando una mayor ampliación de la oferta; hoy se puede apreciar mucho más variedad de productos en los puntos de venta. En segundo lugar, las marcas y minoristas cada día son más exigentes con los productores en cuanto a calidad, tiempos de entrega y precios. Finalmente, desde el punto de vista de los productores, estos tienen una mayor competencia dado que sus clientes tienen una fuente de abastecimiento más amplia, la cual ha crecido producto de la globalización, en forma importante en Asia, Centroamérica, Sudamérica y el Medio Oriente. Producto de esta coyuntura, el poder de negociación se encuentra en las marcas, minoristas y los consumidores, dejando atrás a los productores.

Es cierto que el Perú tiene ciertas ventajas comparativas frente a otras regiones, tales como: la cercanía geográfica y cultural al principal mercado, EE.UU.; una amplia capacidad instalada establecida que está verticalmente integrada; y un algodón de primera calidad con un reconocimiento mundial. Sin embargo, esto no será suficiente para mantenernos competitivos; la única forma será permaneciendo en nichos de mercado que demanden productos de alto valor agregado. Esa será la única forma de diferenciarnos de nuestros competidores asiáticos y centroamericanos. En este sentido, las empresas peruanas tendrán que poner mucho énfasis en la innovación y desarrollo de productos y en lograr una eficiencia operativa que permita entregar a los clientes productos de calidad en un plazo razonable.

Adicionalmente, para que el sector de confecciones logre esta competitividad hay una agenda pendiente que no solo es responsabilidad de las empresas textiles sino del Gobierno en brindarnos un marco de competitividad como país. Den-

tro de las acciones que se debe llevar a cabo tenemos, en primer lugar, la firma de un TLC con Estados Unidos de Norteamérica y otros países; puertos y carreteras eficientes; eliminar sobrecostos laborales y eliminar impuestos antitécnicos.

Sin duda los próximos años serán muy complejos para el sector textil de confecciones, principalmente por la eliminación de cuotas por parte de los Estados Unidos a los países asiáticos. Sin embargo, el hecho de que EE.UU. haya impuesto recientemente a la China un tope de crecimiento por año del orden de 7.5% por los próximos años brinda a los fabricantes peruanos y de la región la oportunidad de defender su volumen de producción existente, así como obtener el tiempo necesario para reinventarse una vez más y aumentar su competitividad. En ese contexto, es importante destacar que el sector de confecciones peruano cuenta con una gama importante de empresas que tienen una moderna capacidad instalada, la cual facilita la adecuación hacia productos de alto valor agregado, pero este esfuerzo empresarial no será suficiente si no es acompañado por un marco de competitividad como país.

Empresas textiles peruanas ya están apostando por una estrategia de competitividad y permanencia en el tiempo. ¿Está el gobierno actuando a la velocidad necesaria para completar la competitividad del sector textil de confecciones?



Fuente: Sunat. Elaboración: COMEXPERU.

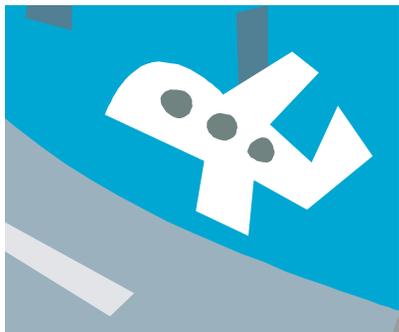


Fuente: OTEXA. Elaboración: CENTRUM Católica.

# ALERTA CON LOS EMBARQUES DE EXPORTACIÓN

## La seguridad logística del Comercio Exterior: Una opción o una necesidad

Por Rómulo Polo



Últimamente a nivel mundial, cuando se habla de comercio exterior se trata mucho sobre la seguridad logística de los embarques de exportación; y esto empezó luego de las exigencias generadas por la creación del Homeland Security, el nuevo departamento de seguridad interna de los EE.UU., después de los ataques terroristas del 11 de setiembre del 2001, el cual le dio un enfoque distinto a la seguridad. Poco a poco, muchos países de Europa y del mundo lo han adoptado, comprometiéndose en la lucha contra el narcotráfico, terrorismo, bioterrorismo, contrabando y otros eventos ilícitos que puedan vulnerar la seguridad de sus fronteras.

En nuestro país, que se encuentra en creciente etapa de desarrollo exportador, el narcotráfico se ha convertido en un elemento de riesgo para los exportadores y operadores del comercio exterior, y ante esto el Programa BASC que ahora

se denomina BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE, anteriormente Business Anti-Smuggling Coalition, se ha consolidado como un modelo nacional y mundial de cooperación entre el sector privado y organismos nacionales y extranjeros, creado para fomentar el comercio exterior seguro a través de acciones preventivas destinadas a evitar el contrabando de mercancías, narcóticos y terrorismo a través del comercio legítimo. Cabe agregar que el BASC Perú está cambiando la mentalidad de las empresas y, a la vez, está ayudando a formalizar el comercio exterior peruano, permitiendo a las empresas certificadas que realizaron una buena implementación, tener hoy en día un mejor control de sus embarques de exportación dentro y fuera de la empresa; es decir, extendiendo la seguridad más allá sus límites.

Nuestros compradores internacionales buscan seguridad en la cadena de suministro (supply chain security). La carga de exportación tiene futuro incierto y está expuesta en origen o en destino; es por ello que implementar estándares de seguridad logística y buscar lo mismo en el operador significa verificar si sus procesos son correctos. Muchos operadores implementan estándares de seguridad y se olvidan; por ello, cuando se presenta una eventualidad no tienen evidencias ni procesos bien implementados que puedan ayudar a minimizar su responsabilidad y la del exportador.

Para poder definir si la seguridad logística es una opción o una necesidad, primero, debemos entender que ningún programa de seguridad es perfecto; todo es vulnerable y ante eso cabe minimizar riesgos. Segundo, las operaciones de comercio exterior en el mundo vienen siendo utilizadas por el creciente narcotráfico y por organizaciones terroristas que buscan cumplir sus objetivos ilícitos, dañando la imagen y la tranquilidad de las empresas; por tanto se podría llegar a la conclusión de que, contar con certificaciones de seguridad logística para el comercio exterior, se convierte en una OPCIÓN para quienes quieren arriesgarse y en una NECESIDAD imperante que va a permitir al exportador y operador de la carga utilizar procedimientos comunes de trabajo con normas y estándares internacionales que, además de generar seguridad, le dan a la empresa eficiencia, valor agregado e imagen a nivel mundial; evitando que la carga de exportación sea objeto de manipulación, suplantación o malos manejos.

Finalmente, debemos tener en cuenta que no hay futuro sin exportaciones y si trabajamos en esto debemos agregar el ingrediente "seguridad". En el Perú la amenaza de infiltrar embarques licitos es latente y sigue en aumento; las noticias así lo informan día a día; el tráfico de drogas mediante exportaciones licitas es cada vez más común y sofisticado, al igual que los robos. Es por ello que las empresas deben crear medidas preventivas para reducir o minimizar el impacto negativo de actividades ilícitas.

# FRENAN el proceso de concesiones de los aeropuertos del país

## ¿A favor de la competitividad o en contra?

¿Cómo lograr más desarrollo, avanzar en la descentralización, alcanzar la integración del país y dinamizar la economía sin aeropuertos adecuados y eficientes? Resulta insólito que mientras el Ejecutivo destina gran cantidad de esfuerzos en lograr la firma de un importante acuerdo comercial que permita colocar gran parte de nuestros productos en Estados Unidos, el Legislativo pretende suspender la concesión de los aeropuertos que se ubican en las provincias del país. ¿Dónde quedaron la promoción de la inversión privada que traza el Acuerdo Nacional y el tratar de establecer políticas de Estado adecuadas para el país?

### UNA PERLA MÁS DEL LEGISLATIVO

El proyecto de ley N° 13419 presentado en el Congreso el 26 de julio pasado propone suspender hasta el 31 de julio del próximo año el proceso de concesiones de los aeropuertos que viene ejecutando ProInversión. El Plan de Promoción de la Inversión Privada para la entrega en concesión de los aeropuertos de la República del Perú contempla la entrega en concesión de un conjunto de aeropuertos administrados actualmente por CORPAC. El primer grupo a ser entregado en concesión está integrado por los aeropuertos de Tumbes, Piura, Talara, Chiclayo, Chachapoyas, Tarapoto, Iquitos, Pucallpa, Anta-Huaraz, Trujillo y Cajamarca. También se ha considerado concesionar, en una etapa posterior, los aeropuertos de Arequipa, Ayacucho, Cusco, Juliaca, Pisco, Puerto Maldonado, Nazca y Tacna. El proceso de concesión del primer grupo de aeropuertos mencionado se inició el 10 de setiembre del 2004 con la convocatoria a concurso y se espera la adjudicación de la buena pro para el 30 de setiembre del 2005. Según Proinversión, se requiere como mínimo una inversión de US\$ 153 millones para estos 19 aeropuertos, la cual se pretende frenar sin que exista una razón justificada.

Nos preguntamos qué intereses reales están detrás de esta iniciativa, pues la exposición de motivos del proyecto de ley se sustenta en argumentos a todas luces falaces. Se dice que la concesión de los aeropuertos llevaría a la desarticulación de la red aeroportuaria nacional. Falso; pues su concesión permitiría que se brinden servicios aeroportuarios de forma más dinámica y eficiente, contribuyendo así a la integración nacional y al establecimiento de las condiciones necesarias para una verdadera descentralización. También señala la propuesta que la concesión acarrearía la elevación de los costos de infraestructura, de las tasas y tarifas aeroportuarias. Falso; la experiencia señala que, cuando se dan concesiones, las tarifas de los servicios prestados tienden a bajar (por la ganancia en eficiencia) a menos que estas hayan estado subvencionadas, lo cual es claramente insostenible. A ello se suma la intervención del regulador quien tiene la responsabi-

lidad de velar por la correcta aplicación de tarifas. La propuesta señala además que la concesión de los aeropuertos implicaría la desaparición de CORPAC, señalando que *"Al concesionarse los principales aeropuertos dejaría a CORPAC sin sus principales fuentes de financiamiento, (...), lo cual redundaría en una paulatina desaparición de la Corporación."* La desaparición de CORPAC es parte del proceso natural de dar cabida a la iniciativa privada, o acaso ¿es necesario que el Estado (y en última instancia los contribuyentes) siga cargando con el peso de una empresa ineficiente?

### ¿AVANZANDO O RETROCEDIENDO?

La suspensión del proceso de concesión es una medida negativa que no concuerda con la política adoptada por el Estado en materia de promoción de la inversión privada. Suspender hasta julio del próximo año la concesión de estos aeropuertos es un obstáculo para el desarrollo del país. El Estado debe utilizar sus recursos para atender sectores clave como salud, educación y seguridad y no en actividades que pueden ser ejecutadas por el sector privado eficientemente. Por ello, es necesario promover la inversión privada y no seguir colocándole piedras en el camino. ■