



EDITORIAL



AL GOBIERNO SOLO HAY QUE PEDIRLE TRES COSAS

HECHOS



¿A QUIÉN QUIERE ENGAÑAR LA ONAGI?

ACTUALIDAD



- ÁNCASH: EN EL OJO DE LA TORMENTA
- COBRE EN ROJO

ECONOMÍA



AGRICULTURA POLACA: CUAL AVE FÉNIX

COMERCIO EXTERIOR



¿Y QUÉ FUE DE LA INDIA?



TÚ COMPRAS UNA PICK UP Y OBTIENES
EL MOTOR DE TU NEGOCIO
FRONTIER
PRECIO MODELO 4X2 DESDE:
US\$ 17,200 **SI. 49,020***

Foto referencial * Tipo de cambio S/. 2.85. Precio válido solo para Frontier 4x2 2.4L Cabina Simple Gasolina (D22-05-10106) del 5 al 28 de Febrero del 2014. Modelo y año de fabricación 2013. Stock: 10 unidades. Precio no incluye flete a provincia.

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



Al Gobierno solo hay que pedirle tres cosas

Hace dos años, la presidencia de COMEXPERU fue asumida por Carlos Chiappori, ingeniero peruano graduado de la Universidad Texas A&M y exitoso empresario del sector automotriz. Esta semana, Carlos culminó su periodo como presidente de COMEXPERU. Durante su gestión, conocí su preocupación por aumentar la competitividad del Perú y por la necesidad de que nuestro país reforme las instituciones que de distintas maneras intervienen en el proceso de comercio exterior peruano. Fue ese el motor fundamental de su gestión al frente de la institución.

Carlos le dio a COMEXPERU, además de un entorno personal fraterno, una línea de trabajo enfocada en mejorar la calidad de vida de los peruanos y el ambiente de los negocios. “Nosotros nos basamos en principios y no en intereses particulares”, suele repetir insistentemente a las distintas audiencias, para recalcar que el trabajo, la agenda, no debe tener favoritismos y mucho menos ser mercantilista. Un empresario moderno.

Durante su gestión en COMEXPERU tuvimos como norte la competitividad. En nuestras evaluaciones, era evidente, como lo es hoy también, que el Perú no ha modernizado lo suficiente las instituciones que regulan y acompañan el comercio. La agenda de competitividad pendiente, para hacer del nuestro un país en el que cualquier peruano pueda comerciar libremente, con otro peruano o un extranjero, ya sea productos o servicios desde cualquier punto del territorio, es inmensa. Y esta ha sido siempre la preocupación de Carlos.

Algunos empresarios podrían simplemente desarrollar sus negocios y no molestarse en comentar problemas de estructura, agendas generales del país, mientras eso no interfiera con sus proyectos particulares. Otros empresarios tienen, por el contrario, una visión generosa y de futuro, que incorpora una preocupación esencial por los proyectos que los peruanos deben poder realizar y que consolidarán nuestro camino al desarrollo. Son empresarios con una entrega y aporte mayor, que le roban tiempo a sus negocios y familias para dedicarse a aportar al país.

Este es el caso de Carlos Chiappori, quien durante este tiempo representó cabalmente las líneas principales de COMEXPERU: promover el comercio exterior, el libre mercado y la inversión privada, como herramientas de desarrollo, y que en nuestras conversaciones las resumía muy bien: “Al gobierno solo hay que pedirle tres cosas: competitividad, competitividad y competitividad”.

Muchas gracias, Carlos, por acompañarnos durante este tiempo.

Eduardo Ferreyros

Gerente General de COMEXPERU

Director
Eduardo Ferreyros Küppers
Co-editores
Rafael Zacnich Nonalaya
Álvaro Díaz Bedregal

Equipo de Análisis
Raisa Rubio Córdova
Pamela Navarrete Gallo
Walter Carrillo Díaz
Juan Carlos Salinas Morris
Mario Rivera Liau Hing

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

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

Reg. Dep. Legal 15011699-0268

 volver al índice

¿A quién quiere engañar la Onagi?

Tal como lo señalamos en la edición N.º 743 del Semanario COMEXPERU, la Oficina Nacional del Gobierno Interior (Onagi), organismo del Ministerio del Interior (Mininter), viene afectando negativamente las actividades comerciales en el país, a través del Reglamento de Promociones Comerciales y Rifas con Fines Sociales (D. S. 006-2000-IN) y las interpretaciones que hace de esta norma. Según la Onagi, las promociones conocidas como “2 x 1” o “3 x 2”, o el ofrecimiento de “bonos de descuento”, deben considerarse como promociones comerciales de acuerdo con el artículo 5 de ese reglamento, a pesar de que no se trate de premios propiamente dichos, sino solo de mecanismos de reducción de precios regulares de los productos.

La nueva e indebida interpretación del inciso a. del artículo 5 del reglamento es ilegalmente extensiva, ya que pretende exigir que los anunciantes le pidan autorización en el caso de promociones comerciales en las que no se otorga premios. Esto afectará no solo al comercio interno, sino directamente a los hogares peruanos. Además de no darnos seguridad debidamente, es muy probable que esta sobrerregulación de la Onagi genere que las tiendas ofrezcan ahora muchas menos promociones, lo que elevará finalmente el precio de los artículos que compran todos los peruanos.

Frente a la presión del empresariado, de los medios de comunicación, la atención del público y del Indecopi -el cual le solicita al Mininter una base legal que justifique la extensión de sus funciones-, la Onagi se pronunció durante la semana publicando el Comunicado 002-2014. En dicho documento, esta institución califica a las ofertas, por ejemplo el “2 x 1”, como una “modalidad de canje gratuito”, lo cual no es exacto. Uno no canjea nada al comprar un 2 x 1, sino que recibe el segundo producto por la compra del primero, sin que se produzca canje alguno y mucho menos sea gratis (como lo sería, por ejemplo, cuando por diez chapas de alguna bebida gaseosa se canjean figuras del álbum del mundial sin pago alguno).

Por otro lado, en el caso de que estos productos no lleguen a ser distribuidos entre los propios consumidores, la Onagi aclaró que no le serán entregados (como sucede con los canjes, sorteos o concursos). Esto último es legalmente contradictorio, ya que, tal como lo establecen los artículos 18, 19 y la Primera Disposición Complementaria del Reglamento de Promociones Comerciales, la Onagi no puede decidir arbitrariamente si se le entregan o no los productos, puesto que estos se les deben entregar. De no hacerlo, sus funcionarios incurrirían en responsabilidades por incumplimiento del mandato legal.

Es raro que en el comunicado no se mencionen los “bonos de descuento” que ofrecen muchas tiendas y que igualmente han generado polémica. ¿También los considerará la Onagi como promociones comerciales que otorgan “premios”? El organismo del Ministerio del Interior tampoco desmintió la posibilidad de imponer multas de hasta 100 UIT -lo que permiten sus normas de funcionamiento-, a diferencia de la multa máxima de 5 UIT que figura en el Reglamento de Promociones Comerciales. Como en muchos otros ámbitos, en este, que es comercial y no le corresponde, el Mininter muestra una falta de consistencia legal insostenible y que amenaza la eficiencia de la industria nacional y el ahorro en compras de millones de consumidores peruanos.

Es increíble que en su comunicado la Onagi mencione que “mantiene excelentes relaciones con las empresas que realizan promociones comerciales”. Si la oficina ha tocado el tema es porque claramente la interpretación que lleva a solicitar una autorización en el caso de promociones comerciales donde no se otorgan premios genera gran descontento en el empresariado, por el injustificable tiempo y los gastos administrativos innecesarios que impone el Mininter con esta práctica. ¡Seamos honestos! Esas “buenas relaciones” se dan porque la mayoría de empresas están obligadas a llevarse bien con la administración, pues la dinámica de su negocio no les permite darse el lujo de cuestionarla.

Los peruanos tenemos claro que el Indecopi es el ente encargado de la protección de la propiedad intelectual y del consumidor. Es más, las ofertas, incluidas las bonificaciones sobre el precio, ya se encuentran reguladas por el Código de Protección al Consumidor y, solo de ser necesario, debería supervisarlas el propio Indecopi. No obstante, en dicho código el Indecopi cedió extrañamente la función de supervisar promociones a la Onagi, presumiblemente por un pedido directo del sector Interior, para no perder ese trámite y esa cuota de poder y fuente de ingresos. Entonces ¿por qué el Ministerio del Interior ha delegado a uno de sus organismos adoptar una función que corresponde al Indecopi, cuando tiene otras tareas mucho más urgentes, como la seguridad nacional, en la que está fallando rotundamente?

En lugar de buscar la manera de reducir las extorsiones, homicidios, bloqueos de carreteras y asaltos, los impuestos que todos los peruanos pagamos están siendo invertidos por el Mininter en autorizaciones a cada anuncio de oferta comercial. Si continúa en esta línea, por extensión, llegaría a regular la publicidad, ya que estas “incentivan la venta de los productos”. ¿Qué espera el Indecopi para declarar este Reglamento como una barrera burocrática?. La Comisión de Defensa Nacional y Orden Interno, así como la Comisión de Economía del Congreso de la República, deben tomar cartas en el asunto. ¿Está el Perú para que la policía supervise ofertas comerciales 2 x 1 en lugar de enfrentar a la delincuencia que crece a diario?

MAESTRÍA EN
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT
competitividad responsable
NO ES PARA TODOS, ES PARA TI

INICIO DE CLASES:
30 DE MAYO

Socio académico
del Center for Latin
American Logistics
Innovation (CLI) para
postular al programa
GC-LOG del MIT

Entre las dos
mejores de
Latinoamérica

eduniversalbanking
2013-2014
www.eduniversal-banking.com

UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO
ESCUELA DE POSTGRADO

← volver al índice

Áncash: en el ojo de la tormenta

Ha trascendido en diferentes medios que una ola de secuestros, asesinatos y otros delitos viene afectando la vida de los ancashinos, lo que pone en evidencia que, bajo la actual gestión del Gobierno Regional de Áncash, el manejo de la seguridad ciudadana deja mucho que desear. ¿Es que esta región no cuenta con los recursos suficientes para hacer frente al sicariato o la corrupción que le causa millonarias pérdidas al Estado peruano?

Según cifras del MEF, en 2013, Áncash fue la octava región con más presupuesto. Ese año, su presupuesto institucional de apertura (PIA) fue de S/. 897 millones y su presupuesto institucional modificado (PIM) fue de S/. 1,269 millones. Asimismo, Áncash recibió más de S/. 200 millones por transferencias, principalmente del canon y regalías mineras. Es una de las regiones con mayores recursos. Entonces, si este no es un problema, ¿por qué Áncash no ha logrado controlar la inseguridad que afecta a su población?

En 2013, el Gobierno Regional de Áncash ejecutó el 96.6% del presupuesto asignado. Ese año, destinó S/. 564 millones (46% del gasto total ejecutado) al pago de personal y obligaciones del Estado (esencialmente, sueldos), S/. 361 millones a la adquisición de activos no financieros (29%), S/. 184 millones en bienes y servicios (15%), S/.92 millones a las pensiones y prestaciones sociales (7%) y unos S/. 26 millones en otros gastos (2%).

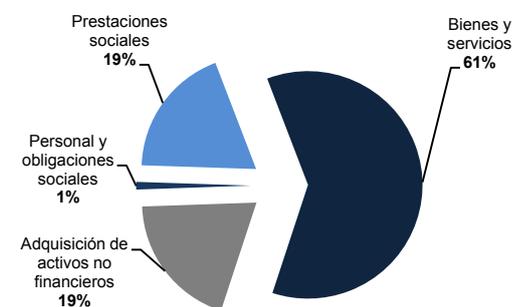
Llama la atención que dentro del rubro de pago al personal, el Gobierno regional ancashino haya gastado más de S/.1 millón en el pago de las dietas a los regidores y consejeros regionales; dentro del rubro de servicios, unos S/. 9 millones en viajes, la mayoría con destino nacional y con un 80% de dicho gasto en pagos de viáticos y comisiones por servicios; y más de S/. 2 millones en servicios de difusión y publicidad. ¿Por qué necesitan viajar tanto a otras regiones los funcionarios del Gobierno Regional de Áncash?

Y AHORA ¿QUIÉN PODRÁ AYUDARLOS?

Paradójicamente, a pesar de la violencia y la inseguridad que hoy se vive, el Gobierno Regional de Áncash solo destinó un 0.1% del presupuesto a atender la función de orden público y seguridad, es decir, S/. 1.3 millones. Esto significa que el Gobierno regional invirtió solo S/.1.1 por cada ancashino¹ en el rubro específico de orden público y seguridad, mientras que regiones como Piura, San Martín e Ica (con mayores o menores recursos) invierten S/. 8.6, S/. 4.1, y S/. 22.3 per capita, respectivamente. Así, Áncash únicamente dedicó unos S/.13,616 (1% del gasto en seguridad) al pago del personal. Como puede apreciarse en el gráfico, el grueso del gasto total en seguridad se destinó a la categoría de bienes y servicios, con S/. 766,911 (61% del total), siendo el 71% básicamente contratación de servicios; la mayoría (unos S/. 491,950), servicios profesionales y técnicos. Asimismo, de estos últimos, el 9% fueron servicios de consultoría y asesorías; el 6%, servicios relacionados con el medio ambiente, y el 84% (S/. 379,162) correspondió a la subcategoría llamada "otros servicios".

La categoría de adquisición de activos no financieros, como vehículos para reforzar las patrullas de los efectivos del orden, equipos para monitorear las cámaras de seguridad o edificios y centrales donde opere el personal de seguridad, entre otros, recibió solo un 19% del presupuesto asignado a dicho rubro en Áncash, es decir, unos S/. 244,833 del total del gasto en seguridad. Esto, a pesar de que el 49% de las comisarías en esta región no tiene disponibilidad de los servicios básicos adecuados (infraestructura y equipamiento). ¿Por qué si la criminalidad viene aumentando, el Gobierno Regional de Áncash no invierte significativamente más de los grandes recursos con los que cuenta en brindar seguridad a los ancashinos?

Estructura del gasto en orden público y seguridad Gobierno Regional de Áncash - 2013



Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

¹ INEI: población estimada.



La inconsistencia en el gasto evidencia una pobre gestión del Gobierno Regional de Áncash en una de las principales funciones del Estado, la seguridad ciudadana. Parecería que no cuentan con un plan de largo plazo para imponer orden y dar un servicio esencial como este. Si esto sigue así, los asaltos, asesinatos, extorsiones y demás actos delictivos continuarán impunemente. La inseguridad ciudadana tiene un alto costo social y económico, y terminará por atrasar a la región. El crimen organizado no permite implementar las reformas que son necesarias para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, retrae la inversión y perenniza la corrupción.

Si bien Áncash tiene una tasa de delitos de 49 por cada diez mil habitantes, que está por debajo de la tasa nacional, aún tiene muchísimo por resolver en cuanto a seguridad ciudadana. La región tiene los recursos para invertir lo suficiente y resolver este grave problema, de modo que pueda crecer mucho más que hoy. ¿Existe capacidad de gestión o voluntad política para esto en Áncash? Debemos ver resultados del trabajo en seguridad que haga este Gobierno regional. Los ancashinos tienen derecho a un buen uso de sus recursos. ¿Hasta cuándo el crimen seguirá retrasando y cobrando vidas de una de las regiones más ricas de nuestro país?



ADIOS VISAS*
ADIOS COLAS**

>> AGILICE SU VIAJE DE NEGOCIOS

APEC BUSINESS
TRAVEL CARD

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

SOLICÍTELA AL

625 7700

* Exoneración de visa en 19 economías del APEC.
** Vía rápida en migraciones en 21 economías del APEC.

< volver al índice

Cobre en rojo

El metal rojo, como comúnmente se denomina al cobre debido a su tono rojizo, hoy podría también ser asociado a ese color por las cifras que viene mostrando en los últimos meses, incluso años, en lo que respecta a su precio internacional. Según datos de la Bolsa de Metales de Londres (LME por sus siglas en inglés), el precio del cobre alcanzó su valor más bajo el 20 de marzo último (US\$ 6,434 por tonelada), lo que significó una caída del 13.5% desde el inicio de 2014. Esto constituye un resultado histórico, y el precio se ha mantenido alrededor de este valor en los días posteriores. ¿Qué está sucediendo?

Resulta que uno de los principales actores en la caída del precio del cobre es China. Según el International Trade Centre (Intracen), en el período 2009-2012, China adquirió, en promedio, el 29.5% de la importación mundial de cobre anual, siendo así el principal comprador global de este metal. En 2013, China incrementó aún más su importación de cobre y el valor importado a ese país llegó a los US\$ 20,026 millones (+18.3%). Sin embargo, en 2014, el gigante asiático atraviesa un período de cambios, por lo que su demanda de cobre se ha reducido.

Un punto fundamental en el entorno chino es el cambio de modelo económico que ha iniciado. China ha pasado de un modelo de inversión a uno basado más (aunque no exclusivamente) en el consumo interno. Si bien era necesario, el cambio se ha dado a costa de menores tasas de crecimiento y esto ha generado dudas de algunos empresarios. Asimismo, como en toda transición y modelo incipiente, existen inconvenientes, los cuales se reflejan en el sistema financiero chino. Existe un claro exceso de créditos y el “sistema bancario en la sombra”¹ maneja el 70% del PBI (ver Semanario N.º 735). Dada esta situación, los *defaults* o incumplimientos no tardaron en aparecer. El 7 de marzo ocurrió el primero y, según el premier chino, Li Keqiang, por la poca regulación bancaria se espera más *defaults* en cadena. Otras opiniones, más optimistas, señalan que estos *defaults* serán “selectivos”; es decir, se darán en algunas empresas poco productivas, y son señales de que el libre mercado (y la quiebra, como herramienta esencial de éste) prima ahora en la economía china. Aún se espera un desenlace, pero la incertidumbre continúa latente.

¿CÓMO AFECTA EL PRECIO DEL COBRE A PERÚ?

El Perú es el segundo exportador de cobre a nivel mundial. Según cifras de Intracen, en el período 2009-2012, las exportaciones peruanas representaron el 14.8% de las exportaciones mundiales de cobre. En 2013, nuestros envíos de cobre alcanzaron los US\$ 7,602 millones (-9.7%), siendo un 18.2% del valor total de nuestras exportaciones. Con estas cifras, es sencillo deducir el gran efecto que generan las variaciones del precio de este *commodity* en nuestra economía.

Pero la volatilidad en el precio del cobre no es novedad. Las perspectivas de los precios de los *commodities* no son buenas desde finales de 2012 (ver Semanario N.º 687). Desde ese momento, se dio la voz de alerta. La mayor parte de nuestras exportaciones son materias primas, cuyo valor depende tanto del precio internacional como del volumen exportado. Así como la subida de estos precios impulsó la economía la década pasada, ahora estamos en la situación opuesta, y no se han desarrollado mecanismos para hacerle frente. El Gobierno actual tampoco ha realizado esfuerzos sólidos para promover un aumento en el volumen de producción y exportación de este y otros minerales. Al contrario, no tuvo autoridad para hacer cumplir la ley ante quienes, sin sustento científico, han bloqueado el desarrollo de varios nuevos proyectos para producción de cobre.

En su momento, y lo reiteramos, sugerimos también reducir la brecha de infraestructura como una medida fundamental. Esto ayudaría a impulsar gran cantidad de proyectos de inversión, incrementar el valor de los productos exportados y ser menos dependientes del entorno internacional. Han pasado dos años desde aquella alerta y no observamos resultados importantes. Además, es clave incrementar la competitividad de nuestras industrias y el poder legislativo es crucial en este punto.

¹ En inglés “Shadow banking system”, es el conjunto de entidades financieras que no están reguladas.

Si realmente queremos promover las exportaciones no tradicionales y que estas sustituyan más rápidamente parte de la cuota de exportación de los *commodities* mineros o pesqueros, el Congreso debe rechazar iniciativas y modificar las prácticas en el Estado que resten competitividad al sector productivo. Ejemplos claros son las propuestas de modificación de la Ley General del Trabajo, que implica un mayor sueldo mínimo (que restaría flexibilidad al mercado laboral y dificultaría la creación de nuevos empleos formales); las interpretaciones erradas de la Onagi, que dificultan cuestiones tan simples como las promociones “2 x 1” u ofrecimientos de “bonos de descuento”, entre otros. Si las leyes no están bien contempladas, las trabas se generan, y ya nos ha sucedido esto con la rígida Ley de Consulta Previa. Una ley innecesaria, debido a que el Convenio 169 de la OIT ya era ley interna en el Perú, y que genera expectativas desmesuradas en los pobladores a pesar de no ser vinculante.

En este momento, la situación del precio del cobre genera incertidumbre en los países dependientes de su cotización y volumen comercializado, como el nuestro. Pero el precio del oro también ha empezado a caer de una manera significativa esta semana. Mañana puede ser otro *commodity* y la próxima semana, uno diferente. Si las reformas que incrementarían nuestra competitividad siguen siendo retrasadas, no podremos valer por nosotros mismos y seguiremos a merced del precio internacional. Ya pasaron dos años desde que se hizo el llamado de alerta, ¿Hasta cuándo seguiremos esperando? ¿Dónde está el trabajo de los congresistas para simplificar el proceso que siguen las empresas peruanas para exportar? ¿Dónde está el trabajo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para liderar un plan de simplificación y facilitación del comercio interno y exterior?

Todos tenemos
deberes que cumplir

DECLARA

RENTA

2013

www.renta2013.pe



/renta2013sunat

SUNAT
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y SERVICIOS TRIBUTARIOS



volver al índice

Agricultura polaca: cual ave fénix

Polonia pertenece al grupo de países de la Unión Europea (UE) en los que el sector agrícola juega un rol importante. Según cifras de la Oficina Central de Estadística de Polonia (GUS, por sus siglas en polaco), esto se debe no solo a que el 39.4% de la población polaca vive en zonas rurales, sino que, además, de acuerdo con cifras de la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat), el 12.6% de su fuerza laboral fue empleada en agricultura durante 2012. Asimismo, la producción agrícola polaca contribuyó al 5% de su PBI, lo que, en comparación con la fuerza laboral empleada en este sector, representa un dilema social y económico crítico para las políticas de desarrollo del país, debido a la desfavorable estructura de su sistema agrario.

Esta problemática fue heredada de la época en la que Polonia estuvo bajo el poder del Partido Comunista de la Unión Soviética, entre 1945 y 1989, y las continuas reformas que sufrió con resultados adversos. Quizás la medida más funesta y cuyos efectos se sienten hasta hoy, fue el sistema de colectivización impuesto por la dictadura soviética a todos los países del bloque comunista en 1948. Bajo el conocido pretexto de proteger a los campesinos, obligó a dividir las unidades de producción agraria de todo granjero que tuviera más de 15 hectáreas o más de dos caballos en su propiedad. A pesar de que, en 1956, Polonia implementó una reforma de descolectivización, los problemas que la motivaron siguieron presentes hasta finales de los 80: la distribución de fertilizantes, maquinaria, materiales para construcción, combustible y otros insumos era controlada por un Estado comunista, que no permitió a los agricultores tener propiedad privada.

Como consecuencia de estas políticas, las granjas siguieron teniendo extensiones ineficientemente pequeñas y una producción intensiva en mano de obra. Según un informe de la revista *The Economist*, hacia principios de los noventa, los museos de agricultura en Polonia tenían más tecnología de vanguardia que las mismas granjas, las que, en muchos casos, trabajaban la tierra a caballo. Esto habla bastante de la agricultura polaca de hace 25 años. Entonces, en ese país existían alrededor de dos millones de granjas, siendo un gran número de ellas cooperativas, y la mayoría de estas eran pequeños lotes de subsistencia que a base de gran esfuerzo proveían de ingresos a los granjeros. De acuerdo con estudios realizados por la Universidad de Glasgow¹, a inicios del presente milenio, la producción agrícola por hectárea de Polonia era solo un 21% de la del promedio de la UE. ¿Cuáles fueron los pilares de la transición del sector agrícola polaco hacia lo que hoy es uno de los países más importantes de Europa oriental en dicho sector?

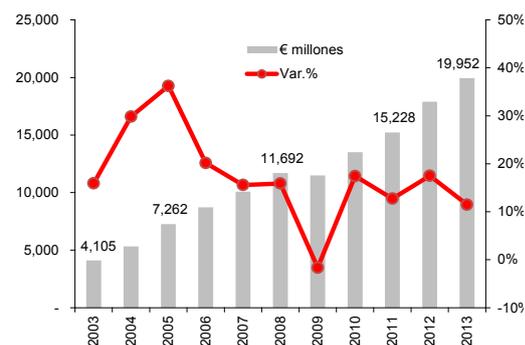
EL OTOÑO DORADO

A partir de la adhesión de Polonia a la UE en 2004, que dio los incentivos necesarios para dejar de lado la organización comunista de la producción agrícola y el acceso a mayor financiamiento, se logró lo que ahora parece ser la época dorada de la agricultura polaca. Esta serie de reformas hacia el libre mercado y la ayuda técnica y financiera de la UE han generado un paulatino pero constante proceso de desatomización agrícola, al permitir áreas agrícolas más grandes y mucho más eficientes.

En 2003, en Polonia, había 2.1 millones de granjas y el promedio de extensión del área agrícola utilizada por cada propiedad era de 6.6 hectáreas, mientras que en 2012 tenía 1.5 millones de granjas y la extensión del área agrícola por propiedad fue de 9.6 hectáreas, de acuerdo con la Comisión Europea, el cuerpo ejecutivo de la UE.

Asimismo, el valor real agregado por unidad de trabajo del sector agrícola polaco aumentó, en promedio, un 11.2% al año, desde 2003 hasta 2013, según la Eurostat. Por otro lado, las exportaciones polacas de alimentos y productos agrícolas aumentaron anualmente un promedio del 17.1% en el mismo periodo, alcanzando los € 19,952 millones en 2013, como indican las cifras de la GUS.

Exportaciones polacas de alimentos y productos agrícolas



Fuente: Oficina Central de Estadística de Polonia. Elaboración: COMEXPERU.

¹H. Ingham y M. Ingham (2004). *How Big Is the Problem of Polish Agriculture?*



Una pieza clave para el progreso de la agricultura en Polonia fue el financiamiento en el marco de la política agrícola común (CAP, por sus siglas en inglés), que generó un gran incentivo para la modernización de maquinaria e infraestructura en el sector, así como mayor capacitación técnica de los agricultores. Esto se debe a que los altos requerimientos técnicos de la UE para acceder a estos prometedoros fondos –los cuales ascendieron a € 4,692 millones en 2012, según datos de la Comisión Europea–, generan una gran demanda en el ingreso a dicho sector. Desde el punto de vista de un inversionista, esto hace que los agricultores mantengan actualizados sus conocimientos y tecnología sobre el campo, inviertan en capital para la agricultura y concentren la producción en mayores extensiones de cultivo para aprovechar las economías de escala. Asimismo, el aumento de la competitividad en la agricultura colocó en posición ventajosa a jóvenes técnicamente capacitados y los atrajo a este sector (en 2010, el 14.7% de los dueños de granjas tenían menos de 35 años de edad, según la Eurostat).

Polonia es la evidencia de que a pesar de haber tenido grandes tropiezos en materia política agraria, tal como los tuvo Perú, es posible volver a la ruta del desarrollo competitivo, si hay voluntad política hacia la apertura comercial y se establecen asociaciones estratégicas que generen incentivos positivos en el sector. Es hora de que el Perú aprenda de ellos. Preguntemos entonces a los ministros de Agricultura y Riego, Producción, y Economía y Finanzas, ¿cuántos agricultores peruanos siguen teniendo arado manual, a caballo o mula, o técnicas de sembrío, manejo y cosecha que son de siglos pasados? ¿Qué se está haciendo para cambiar esta realidad, como lo ha hecho Polonia?

Sería un error imponerle al agricultor peruano, aún muy pobre y poco tecnificado, la obligación de seguir usando las llamadas “técnicas ancestrales” de cultivo, pues esto lo haría tan pobre como los agricultores polacos bajo la dictadura comunista soviética. No es solo bajo un régimen de ese tipo que se atrasa la agricultura de cualquier país, sino también bajo un Gobierno que no promueve la tecnificación agrícola o que impulsa que los agricultores permanezcan usando técnicas que los empobrecen.



¿Y qué fue de la India?

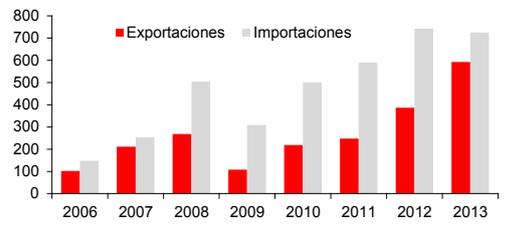
La República de la India alberga al 17.6% de la población mundial y se consolida como el segundo país más poblado, de acuerdo con el Banco Mundial, solo superado por China. Una población total de 1,236 millones, una incipiente clase media consumidora (aproximadamente 350 millones de personas), un crecimiento promedio anual aproximado del 7% en los últimos cinco años y un potencial desarrollo en infraestructura, la perfilan hoy como un nuevo y atractivo destino para las exportaciones mundiales. En 2013, la India importó del mundo alrededor de US\$ 490,000 millones en productos; sin embargo, Perú solo le vendió un 0.12% de ese monto.

Este país ha basado su crecimiento, principalmente, en el desarrollo de servicios de informática y de procesamiento de negocios. No obstante, el Gobierno indio reconoce que el crecimiento ha sido restringido debido a los bajos niveles de desarrollo de infraestructura (que ahora intentará equiparar a los niveles de China), uno de los principales desafíos que enfrentará durante los próximos años, y que representa una oportunidad para el Perú y el resto de países exportadores de materias primas. De acuerdo con especialistas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), existe un importante potencial en el comercio entre la India y el Perú (el mismo potencial exportador que antes hizo prosperar las relaciones bilaterales con China), pues se trata de un país con recursos naturales relativamente escasos, pero con abundante mano de obra, exactamente lo contrario al nuestro (y al resto de países de América Latina).

¿Y EL TLC CON LA INDIA CUÁNDO EMPIEZA?

En 2013, la India fue nuestro decimonoveno destino de exportación, con US\$ 593 millones, un incremento del 53% respecto a 2012. Los principales productos exportados a este país fueron oro (US\$ 264 millones, +147%), cobre (US\$ 176 millones, +26%) y fosfatos de calcio naturales (US\$ 105 millones, +50%), con participaciones en el total exportado del 44%, 30% y 18%, respectivamente. El 8% restante estuvo compuesto por otros minerales como plata, plomo y zinc (US\$ 36 millones en conjunto) y, en menor proporción, por productos pesqueros tradicionales como harina, polvo y *pellets* de pescado (US\$ 1 millón), y productos no tradicionales, como pieles de ovino (US\$ 1.3 millones) y uvas frescas (US\$ 0.7 millones).

Evolución del comercio con India (US\$ millones)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

De acuerdo con cifras del Sistema de Información Integrado de Comercio Exterior (SIICEX) del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el oro fue el segundo producto más importado por la India en 2012, mientras que el cobre fue el noveno. Ambos metales fueron nuestros principales productos exportados en 2012 y 2013, y están bastante ligados al mercado indio. El oro, por las fuertes tendencias religiosas y culturales de la sociedad india, su uso en joyería, industria y como activo seguro para el ahorro; y, el cobre, por las tendencias en construcción y manufactura, hoy con favorables perspectivas de expansión, como resultado del nuevo plan de infraestructura de más de US\$ 28,000 millones para la reactivación económica aprobado por el Gobierno indio a fines de 2013¹, que va desde inversiones en petróleo, gas y electricidad, hasta carreteras y vías férreas².

No obstante, los altos aranceles que la India aún cobra al ingreso de mercancías dificultan la entrada de nuestros productos a ese mercado, sobre todo en los sectores agrícola (35%)³, pesquero (29.9%) y textil (13.5%). Esto sin dejar de mencionar a nuestros productos mineros, que ya pagan un arancel promedio del 7.6%.

Como mencionamos en el [semanario anterior](#), la India es una nueva y atractiva opción para diversificar los destinos de exportación de nuestros productos mineros y una oportunidad adicional para nuestros productos agrícolas y pesqueros, tradicionales y no tradicionales. Es, por tanto, un potencial e inmenso mercado que no ha sido explotado y que traería enormes beneficios para nuestra economía. Para ello, el Mincetur debe seguir impulsando la relación bilateral con este país asiático y comenzar a trabajar en lograr mejores términos de comercio que los actuales.

Nuestro vecino del sur, Chile, firmó un Acuerdo de Alcance Parcial con la India en 2007 y hoy es uno de sus principales socios comerciales latinoamericanos. Aún más, Chile viene haciendo gestiones para ampliar ese acuerdo hacia un TLC, con lo que se convertiría en el primer país sudamericano en tener un acuerdo de libre comercio con la India. El Perú inexplicablemente demoró por dos años el inicio de negociaciones con la India, a pesar de que este país nos lo había solicitado formal e insistentemente. Ahora que el Perú ya aceptó, no recibimos respuesta... ¿Qué está pasando?

¹ http://www.bbc.co.uk/mundo/ultimas_noticias/2013/08/130827_ultnot_india_proyectos_infraestructura_ch.shtml

² El papel del cobre es clave en este proceso, pues se utiliza en la construcción de edificios, aparatos electrónicos, cableado eléctrico, cañerías de agua y gas, sistemas de calefacción, entre otros, necesarios para el desarrollo de la infraestructura.

³ Arancel promedio obtenido del total de aranceles a productos agrícolas impuestos por la India, consolidado ante la Organización Mundial del Comercio. El promedio de los aranceles efectivamente cobrados por India para el ingreso de mercancías en estos sectores podría ser menor, de acuerdo con las decisiones unilaterales de India sobre rebajas adicionales de los aranceles cobrados a importaciones de productos en estos sectores.