Perú

EXPORTAR

ECONOMIA, NEGOCIOS & TURISMO

Año XVII - No. 92 - Ediciòn International

Aliado en el sur

ExpoPerú Chile 2013

- Más allá del intercambio
- Perú para chilenos
- Éxito en Santiago

Bolivia US$ 4.00 Colombia US$ 4.00 Chile US$ 4.00 Ecuador US$ 4.00 Venezuela US$ 4.00 Perú S/ 12.00

Arequipa, 16 al 20 de setiembre del 2013

INSTITUTO DE INGENIEROS DE MINAS DEL PERÚ

Organiza :

PERÚMIN
31 Convención Minera

ENCUENTRO EMPRESARIAL · ENCUENTRO TECNOLOGÍA E INVESTIGACIÓN · EXTEMIN · TOP MINING IN PERU

PROGRAMA PARA ACOMPAÑANTES · ENCUENTRO LOGÍSTICO · FERIA DE COMUNIDADES Juntos por nuestro desarrollo

Participe en la exhibición tecnológica minera más grande del mundo

La Imagen del Futuro

multivision COMUNICACION AUDIOVISUAL

Promotores

DISAL · S3 · SARA Perú

Auspiciadores Senior Oro

América economía · AngloAmerican · GE · HUDBAY · Interbank · Kimberly-Clark Professional · Minera Panamá · MOTA-ENGIL PERU · OHL

Auspiciadores Junior Plata

Cerro Verde · CR Corp. Rios S.A.C. · Ingeniería y Suministros S.A.C. · ESCO · Gold Fields · Golder Associates · International Wheel · LAN · planvital grupovital · PODER · PUCP · sodexo · SOUTHERN COPPER SOUTHERN PERU · TECHINT Ingeniería y Construcción · xstrata copper · Yanacocha

Colaboradores Cobre

3M • BISA • Cía. Minera Antamina • COSAPI • Faber Castell • Instant Clean • Integrit MEPSA • MG Trading • Rivera Diesel • SKC Maquinarias • Xerox del Perú

MINERIA PUBLICACIÓN OFICIAL

www.convencionminera.com

Informes e inscripciones

Teléfono: (51-1) 349 4262

convencionminera@iimp.org

Perú

EXPORTAR
ECONOMIA, NEGOCIOS & TURISMO

Edición No. 92 – Marzo 2013

Director
Julio César Llaque Moreno

Editor Periodístico
Renato Alfredo Manrique

Redactores
Beatriz López
Nereyda Muente
Sarah Prado
Candy Sánchez

Diseño de Carátula
Piero Pacheco

Diseño y Diagramación
Piero Pacheco

Fotografía
Hugo Curotto
Alex Ramón
Segundo Santa Cruz
PromPerú

Corrección
Katia Cuarez

Gerente de Publicidad y RR.PP.
Genoveva Llaque Moreno

Ejecutivos de Publicidad
Irma Caldas
Ana González

Gerente de Ventas y Suscripciones
María Teresa Llaque de Villanueva

Colaboradores
Eduardo Ferreyros
Pedro Gamio Aita

Corresponsales en el Exterior
Bélgica: Julio Cabrera Moreno
Chile: Julio Rojas V.

Oficina Editorial
Av. Pío XII 243, Of. 201
Urb. Maranga - San Miguel
Telefax: (51-1) 464-4396
Publicidad: (51-1) 561-2846
E-mail: ventas@exportar.com.pe
prensa@exportar.com.pe
administracion@exportar.com.pe
Web-site: www.exportar.com.pe
Lima 32 - Perú

Hecho el depósito legal en la B.N.P. Nº . 2001 - 1963

Buenos vecinos

El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile, vigente desde el 1 de marzo de 2009, ha propiciado que en los últimos años el intercambio comercial entre Perú y Chile tenga resultados satisfactorios. Nuestras exportaciones a Chile han crecido hasta alcanzar los US$ 2 004 millones en el año 2012. Actualmente, Chile es el 6° destino de nuestras exportaciones.

Mientras que las importaciones, también se han incrementado. Chile ocupa el puesto 11 en la procedencia de nuestras importaciones, trayéndose de esta economía alrededor de US$ 1 300 millones. Además se trata no solo de comercio bilateral entre dos economías de la región, sino de un fuerte intercambio de inversiones y una visión conjunta para abastecer terceros mercados.

En tal sentido, con motivo de la realización del ExpoPerú Chile 2013, presentamos esta edición que describe las oportunidades comerciales y económicas que tenemos con el vecino país del sur.

Dada la importancia que tiene Chile como nuestro primer socio comercial en la región, incluimos información destacada acerca del ExpoPerú Chile 2013, los beneficios del Acuerdo de Libre Comercio, las experiencias de éxito de empresarios peruanos en el mercado chileno y los destinos peruanos preferidos por turistas chilenos.

Luis Torres

ExpoPerú Chile

Lo mejor de la oferta exportable peruana en Santiago.

Cerca de 60 pymes peruanas participarán de la ExpoPerú Chile, que se desarrollará en Santiago del 19 al 20 de marzo, con el objetivo de afianzar los espacios existentes entre ambos países para generar oportunidades de negocio y desarrollar alianzas estratégicas. Al respecto declara Luis Torres, Director de Promoción de Exportaciones de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú).

Se viene el Expo Perú Chile, ¿díganos cuales son los objetivos y las expectativas para este evento?
ExpoPerú Chile, es una de las principales actividades de promoción comercial, de turismo e inversiones que organiza PromPerú en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Relaciones Exteriores a través de nuestra embajada en Perú en Chile y los gremios empresariales.

ExpoPerú Chile cuenta con varios productos, el primero de ellos es una misión empresarial donde van a participar cerca de 60 empresarios peruanos de los sectores alimentos, confecciones y de exportación de servicios, esto es una primera novedad.

Las empresas de exportaciones de servicios que están yendo, están básicamente ligadas a software, a sistemas de animación digital y también, a servicios de consultoría.

Esperamos que estos 60 empresarios peruanos sostengan alrededor de unas 500 citas de negocios, luego de la misión comercial tenemos un foro de oportunidades de comercio, de inversión. En este foro invitamos a autoridades y empresarios chilenos y peruanos para que comenten las potencialidades de trabajo comercial y de inversión ente ambos países. Estos foros están dirigidos 100% al público chileno.

Luego vamos a sostener un almuerzo con potenciales inversionistas, en esta actividad específica tanto el ministro Silva como nuestra embajada en Chile y esperamos que nos acompañe Proinversión, ofrecemos una explicación del clima negocios con Perú y se exponen los proyectos de inversión.

Actualmente, el Perú tiene como proyectos de inversión, en agenda, más de 11 mil millones de dólares, ya sea en el rubro de telecomunicaciones, en el rubro de infraestructura, tanto en energía como de transportes.

Pero también en ese almuerzo con inversionistas se fomentan oportunidades y alianzas estratégicas. La idea es que existan proyectos nuevos entre peruanos y chilenos aprovechando la sinergia de la cercanía y la cultura de negocio que tenemos entre ambos países.

¿Qué otras actividades se realizarán?
Tenemos otra actividad que esta concentrada en una demostración de lo que es nuestra fuerza en el sector confecciones, tenemos una muestra de lo que es Perú Moda, donde vamos a llevar alrededor de cinco diseñadores peruanos que van a exponer sus trabajos en algodón y alpaca.

En esta ocasión y por primera vez, los diseñadores peruanos que están participando han sido escogidos porque tienen una capacidad productiva, es decir, los diseñadores que hemos seleccionado si reciben pedidos deben estar en la capacidad de poderlos atender.

A diferencia de otras oportunidades, en las cuales se mostraba un alto contenido conceptual de un diseño espectacular que era para un grupo muy reducido de consumidores, en esta ocasión lo que queremos demostrar es que tanto el diseño como la capacidad productiva que es una fortaleza del sector en Perú, se junta para poder mostrar colecciones con tendencias de moda muy importante.

Acto seguido tenemos una degustación de Perú Mucho Gusto, que es una muestra de nuestra rica gastronomía.

En las muestras de Perú Moda y Perú Mucho Gusto esperamos alrededor de 700 personas, principalmente chilenos pues la actividad esta dirigida a ese público.

Adicionalmente, en Expo Perú contamos con una agenda oficial que desarrolla el ministro Silva acompañado de un conjunto de funcionarios públicos y líderes gremiales del Perú.

En conjunto esta ExpoPerú Chile tiene el objetivo de seguir apoyando el crecimiento de exportaciones y de inversión con este hermano país del sur y, a su vez, seguir aprovechando un mercado que también viene creciendo de una manera interesante.

¿Cuánto se pretende alcanzar en negociaciones?
Esperamos alcanzar los 15 millones de dólares.

¿Qué impacto han tenido los esfuerzos de promoción enfocados a Chile?
En principio las exportaciones peruanas a Chile se mantienen en alza, en positivo, al 2012 han crecido en general cerca del 2,4%, pero lo más interesante es que la exportación de valor agregado a crecido en 14%.

Entonces que significa esto, que más allá de nuestros productos tradicionales como el cobre, el hierro, la plata, el plomo, ya el mercado chileno ha tomado debida nota de la calidad y de las características de entrega que esta ofreciendo también nuestra oferta exportable no tradicional, y por eso es que vemos que en el 2012, estas exportaciones han crecido un 14%.

Nosotros ya estamos trabajando en Chile hace un buen tiempo, son alrededor de unos cuatro años y seguimos trabajando con este mercado que en términos generales es un muy buen socio comercial.

¿Cuál seria su balance de estos cuatro años del TLC con Chile?
El balance es sumamente positivo. Si uno revisa las cifras hay un balance entre las exportaciones peruanas y chilenas bastante equilibrado.

Nosotros hemos tenido superávit comerciales con Chile. Pero más allá de eso, a nivel de las condiciones de acceso al mercado chileno no hemos encontrado obstáculos que nos hayan impedido un normal flujo de las exportaciones, más bien todo lo contrario, hemos encontrado facilidades para hacer negocios; y Chile, a su vez, ha encontrado lo mismo con Perú. Entonces es una relación comercial altamente positiva para los empresarios pequeños y medianos.

Por ejemplo, hace algunos años no se podía exportar algunos productos del sector alimentario a Chile y hoy ya lo hacemos, producto de la entrada en vigencia del acuerdo comercial, de esta mayor integración entre los empresarios, y de la mayor integración entre los actores públicos y privados.

Existen muchas conversaciones entre autoridades aduaneras peruanas y chilenas, entre autoridades de transporte de Perú y Chile, entre las autoridades sanitarias. Entonces se ha construido una buena relación comercial no solamente en el plano privado sino también en el plano político.

¿Cómo se viene trabajando el tema de complementariedad entre países?
En el marco de la Alianza del Pacífico, tanto Perú como Chile son de los que más han avanzado en construir una red de acuerdos comerciales. Somos los más avanzados en la región y junto con México y Colombia, que primero tienen acuerdos comerciales con nosotros y después con otros países.

Entonces en el marco de la Alianza del Pacífico los gobiernos han convenido en que se aprovechen sinergias instalando oficinas comerciales en aquellos mercados donde la presencia individual es muy baja.

Estambul (Turquía) es una de ellas y luego vendrán otras, pero la idea, la estrategia es como nos va en la oficina para proseguir en otros lugares.

¿En qué sectores se daría la complementariedad?
Es en muchos sectores, algunos piensan que en el sector alimentario

podría haber alguna competencia y no lo es. Perú es muy fuerte en lo que es frutas y hortalizas frescas, esta demostrando que eso va a ser una fortaleza muy importante en los próximos años.

Tenemos la ventaja de que nuestra geografía, nuestras condiciones climáticas nos permiten entrar antes que otros países del mismo hemisferio sur, terminar las campañas después que han terminado otros países.

Entonces, cuando tú tienes un comprador y tienes un consumidor que quiere encontrar todos los meses del año espárragos, uvas, paltas, pimientos, la única forma de lograrlo es encontrar suplidores que tengan oferta.

Para ello los empresarios se ponen de acuerdo, "yo entro antes que tú, o termino después que tú, entonces hagamos una oferta donde ofertemos todo el año y ahí vamos viendo", ya en el plano comercial cada uno verá como hace sus acuerdos.

Esa es una gran ventaja que tiene el Perú gracias a geografías y a climas tiene ventanas comerciales importantes con las cuales complementar las otras ofertas hacia terceros mercados.

¿Cuáles son los sectores que más éxito han tenido en Chile el 2012?
En Chile, según las cifras que tenemos aquí, ha crecido mucho el sector sidero metalúrgico, el sector de minería no metálica, el sector de químicos, el sector de confecciones, ha habido una pequeña contracción en el sector alimentos. Pero en general, en este año de turbulencias que fue el 2012, la exportación de valor agregado esta encontrando en Chile un muy buen segmento de mercado para varios sectores productivos.

Si bien aún se aguarda la resolución de La Haya ¿cómo avizora usted las relaciones comerciales de Perú y Chile luego del fallo?
Las relaciones comerciales son magníficas entre ambos países y eso nosotros a nivel de PromPerú vemos esta sintonía, esta armonía entre los empresarios, tenemos muy buenas referencias de los empresarios que comercian con Chile y a nivel de las agencias de promoción, que es nuestra competencia, tenemos relaciones estupendamente fluidas.

Como peruano creo que no habría ningún problema.

Juan Carlos Fisher.

Aliado en el sur

Juan Carlos Fisher considera fundamental concretar alianzas estratégicas entre Perú y Chile.

En el pasado reciente las relaciones comerciales entre Perú y Chile se han intensificado en forma considerable, destacándose el gran crecimiento de nuestras exportaciones, debido básicamente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito en el 2009. Precisamente acerca de las grandes oportunidades de negocios que se proyectan entre ambos países, nos comenta el presidente de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, Juan Carlos Fisher.

¿Cómo observa las relaciones comerciales entre Perú y Chile?
Ha habido un movimiento importante en el desarrollo comercial entre Perú y Chile. Por primera vez en lo que va de la década la balanza comercial se ha inclinado en favor de Perú con más de 400 millones de dólares. Eso es una cosa realmente importante. Además hoy en día estamos hablando de una inversión conjunta entre ambos países de cerca de 20 mil millones de dólares, compuestos por 13 mil millones de inversión chilena en Perú y 7 mil millones de inversión peruana en Chile. Eso es muy importante porque ha sucedido en los últimos dos años. Entonces esa ha sido una inyección de capitales muy interesante.

¿El crecimiento en la balanza comercial se debe al Acuerdo de Libre Comercio suscrito hace cuatro años?
El Acuerdo de Libre Comercio que se firmó años atrás ha sido fundamental. Pero yo creo que son varios factores los que han incidido en este crecimiento comercial. A ver uno de ellos es el deseo de abrir fronteras entre la gente de Perú por un lado y me voy a referir básicamente a las empresas medianas que están yendo mucho a Chile, independientemente de los grandes inversionistas que ya sabemos cuales son (Grupo Brescia, Grupo Romero). Lo importante hoy en día es el interés constante y cada vez mayor de los pequeños y medianos empresarios.

¿De qué sectores estamos hablando?
Por ejemplo todo lo que es artesanía, textiles. Con este sector hay un enorme interés. También se destacan los productos pesqueros preparados, estamos hablando de productos concentrados como sazonadores que están teniendo un gran éxito en Chile.

¿Es eficiente la promoción comercial peruana en Chile?
Yo puedo jalarle las orejas al Estado.

Creo que no se esta promocionando como se debe. PromPerú esta haciendo una labor magnífica, sin ninguna duda y nosotros hemos firmado convenios con ellos, pero creo que debería ser mayor la promoción.

¿No es lo que se esperaba?
No, no es lo que personalmente esperaba. Yo espero que los entusiasmos sean constantes y duraderos, y no que se mantengan en el tiempo simple y llanamente solo cuando estamos todos para la foto. El canciller chileno nos visitó y hay mucho entusiasmo con los empresarios, pero se va y las aguas vuelven a su cauce. Entonces lo que a mi me gustaría es que ese entusiasmo sea constante y que no solo sea con visitas de esta naturaleza. Además un hecho concreto es que hay 200 mil peruanos trabajando en Chile. Es pues una de las colonias extranjeras más importantes del mundo.

Este es un detalle destacable
Pero por supuesto. Lo importante es tomar en cuenta cifras como por ejemplo el paso fronterizo que hay entre Tacna y Arica, que en el último año ha registrado 5 millones de ingresos de peruanos y chilenos. Y esto en un solo paso fronterizo. Chile y Argentina que tienen la segunda frontera más larga del mundo no tienen ese volumen de paso. Entonces ya se acordó en Chile tener un solo paso en Arica, que sea Santa Rosa o Chacalluta. Esperemos que se decida en el Congreso pronto.

Respecto a las inversiones, ¿en qué sectores hay mayor participación?
A ver el Grupo Brescia ha invertido 700 millones dólares comprando Cementos Melón, que es una de las cementeras más antiguas de Chile. Esa ha sido la última inversión importante. Aquí no hay mucha información de inversiones peruanas en Chile, pero el Grupo Romero en el año 1989 compró el 25% del Banco BCI que es uno de los bancos más antiguos de Chile. En este momento hay presencia de empresas mineras. No olvidemos que los principales productos de exportación a Chile son insumos mineros, por ejemplo el tungsteno y el molibdeno son muy apreciados en Chile. Un dato a tomar en cuenta es que para el 2015 Chile y Perú van a producir el 50% del cobre del mundo. Van a ser una potencia. Visto esto las reservas cupríferas que tiene Perú son de tal importancia que sumadas a las chilenas en su conjunto llegarán al 50%. Es un absurdo que no lo mi-

Ripley, Inversiones chilenas en Perú.

remos de esa forma y que lo veamos a futuro en forma conjunta.

¿En qué otros sectores se pueden concretar alianzas estratégicas?
En el sector agricultura, que es tremendamente importante también. Chile es un magnífico productor de palta. Perú también tiene extraordinarias variedades de palta. Pero resulta que ninguno de los dos países tenemos la misma fecha de cosecha y la coincidencia es que cuando Chile deja de producir, el Perú si lo hace. Entonces ¿qué es lo que nos tiene que llamar a la reflexión? Tenemos un mercado importante en el Asia y nosotros no somos nada. Entonces si no nos juntamos no tiene sentido tratar de competir entre nosotros, lo que tenemos que tratar de hacer es competir en la calidad de los productos pero manejando los mercados emergentes de forma conjunta. Sino no vamos a llegar a ninguna parte.

¿Cómo hacer esto realidad?
Bueno eso es lo que tenemos que hacer y en eso estamos trabajando. Lo que pasa es que hay brechas y más brechas, pero tiene que haber intención del Estado para trabajar esto como un tema prioritario. Que no sea tratado por un gobierno de turno sino que sea una política de Estado.

¿Cuáles son las expectativas de la ExpoPerú Chile 2013?
A ver en cuanto a las expectativas puedo decir que respecto a la edición de hace dos años, todo lo que se llevó se vendió y salieron con más pedidos de lo que se podía producir. En la primera versión hace 4 años participaron 12 empresas peruanas. Ahora participarán 60 empresas peruanas. Eso es un montón. Este ha sido un crecimiento exponencial y 60 empresas nunca se ha dado. Estamos hablando de pequeñas y medianas empresas y ese es el principal mérito, por eso es que se tiene que seguir incentivando ese tipo de ferias para que los productores peruanos sepan que sus productos tienen buena acogida en el mundo y en este caso en Chile. Así como producir estandarizadamente y eso es fundamental. Al respecto, puedo mencionar el caso de una señora artesana que tuvo muchos pedidos y que incluso sé que se ha quedado a vivir allá. Viene, compra, fabrica y distribuye.

¿El resultado del fallo del tribunal de La Haya no será óbice para que continúen las relaciones bilaterales?
Esto tiene que continuar. Es un trabajo sostenible y es la idea de que se mantenga de esa forma. Lo del fallo de La Haya lo tenemos que mirar con sobriedad y con mucha tranquilidad. Después de este fallo ambos países no debemos tener ni culpas, ni pretextos. Entonces tenemos que aceptar lo que se viene, cosa que se ha dicho previamente. No hacer caso a las voces personales que buscan tribuna para hacer escándalo, que lo único que hacen es entorpecer una relación que de por si está muy bien.

Mario Brescia y Juan Carlos Yarur, sellan una nueva alianza peruano-chilena.

Universidad
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas
Facultad de Comercio Exterior y Relaciones Internacionales

FACULTAD DE
COMERCIO EXTERIOR
Y RELACIONES INTERNACIONALES

48 AÑOS FORMANDO PROFESIONALES

EXAMEN DE ADMISIÓN

Presencial: 30 de Marzo
Distancia: 31 de Marzo (*)
Extraordinario: 27 de Marzo

* El uso de la Plataforma Virtual es obligatoria.
* Toda inscripción de postulante no es sujeta a devolución de dinero.

CARRERAS PROFESIONALES:

- COMERCIO EXTERIOR Y MARKETING INTERNACIONAL (P/D)
- NEGOCIOS INTERNACIONALES (P/D)
- GESTIÓN DE PUERTOS Y ADUANAS (P/D)
- RELACIONES INTERNACIONALES Y NEGOCIACIONES (D)
- LOGÍSTICA INTERNACIONAL (D)

MODALIDADES: Presencial (P) / Distancia (D)

INFORMES E INSCRIPCIONES:
FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES INTERNACIONALES
Jr. Sánchez Cerro 1885, Jesús María
Teléfono: 471 4142 Anexos: 1227 / 1202
E-mail: fceri@uigv.edu.pe

OFICINA DE ADMISIÓN :
Av. San Felipe 890, Jesús María
Horario: de 8 a.m. a 8 p.m.
Teléfonos:460-2976 / 460-1586 / 471-1748
Anexos : 1167 / 1168
Email: admision@uigv.edu.pe

www.uigv.edu.pe

TARJETA DÉBITO PIURA CASH VISA,
MÁS EFECTIVA QUE EL EFECTIVO.

LLEVAR TU EFECTIVO SERÁ MÁS PRÁCTICO Y SEGURO.
COMPRA EN MILES DE ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS SIN PAGAR COMISIONES.

www.cajapiura.pe

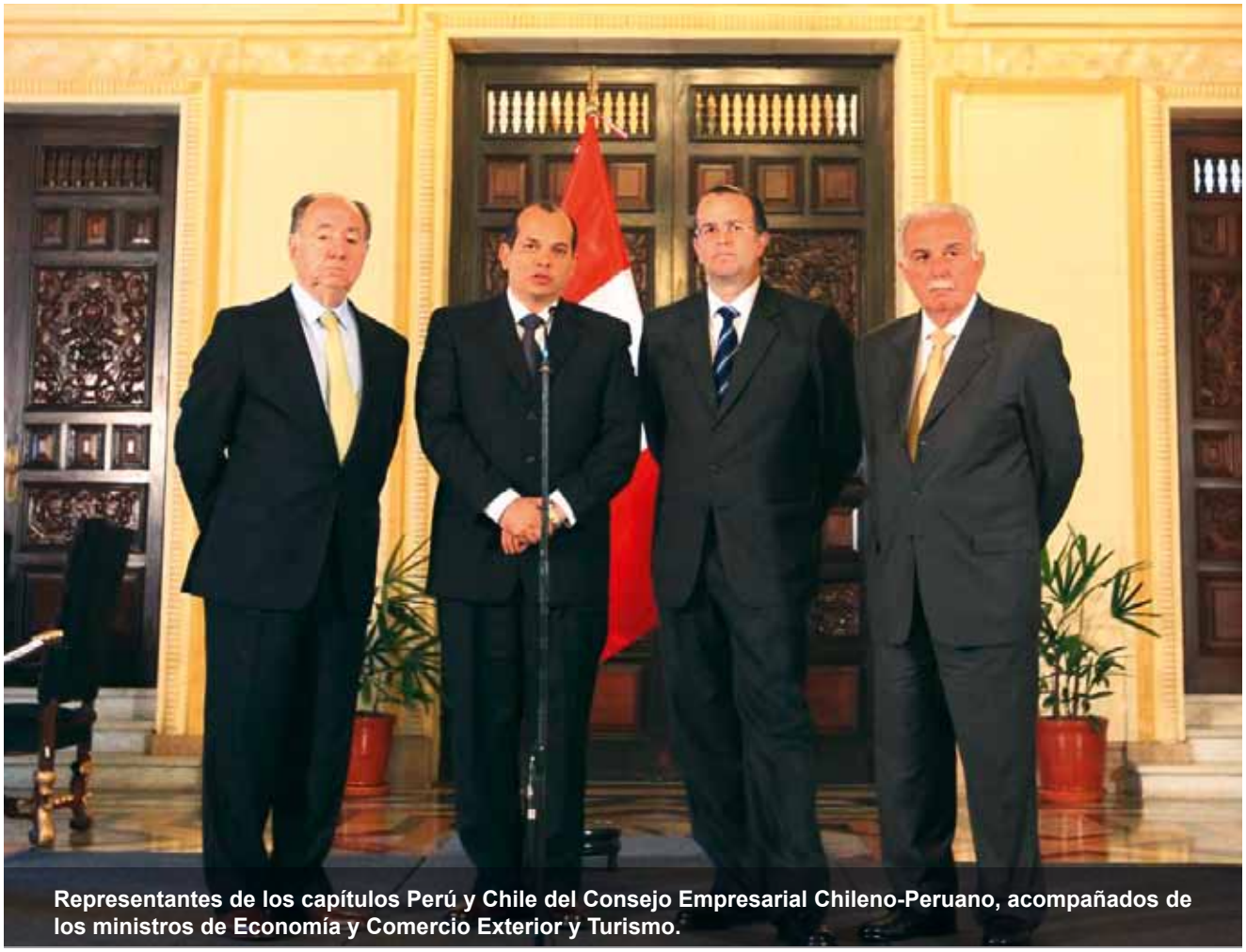
CAJA PIURA
Trabajando a tu ritmo

Más allá del intercambio

Beneficios del Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile.

Por: Eduardo Ferreyros*

El 22 de agosto de 2006 fue suscrito en Lima el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile, que se encuentra vigente desde el 1 de marzo de 2009. Anteriormente, ambos países contaban con un acuerdo de complementación económica (ACE No. 38) firmado en 1998 y que sirvió de base para esta ampliación, donde se incluyó compromisos sobre inversiones y servicios. El cronograma de desgravación del acuerdo inicial se mantuvo vigente, según lo cual para el 1 de julio del presente año se encontrará libres de arancel todas nuestras exportaciones y el comercio entre ambos países quedará totalmente liberado a partir del 1 de julio de 2016. Los resultados ya son largamente satisfactorios. Nuestras exportaciones a Chile han crecido hasta alcanzar los US$ 2 004 millones en el año 2012. Esto es aún más beneficioso, teniendo en cuenta que el sector no tradicional es el de mayor crecimiento: 15% el año pasado. Chile es el sexto destino de nuestras exportaciones y se ha convertido definitivamente en nuestro primer socio comercial en la región. Las importaciones, lógicamente, también se han incrementado. Chile ocupa el puesto 11 en cuanto a procedencia de nuestras importaciones, trayéndose de esta economía alrededor US$ 1 300 millones. Es



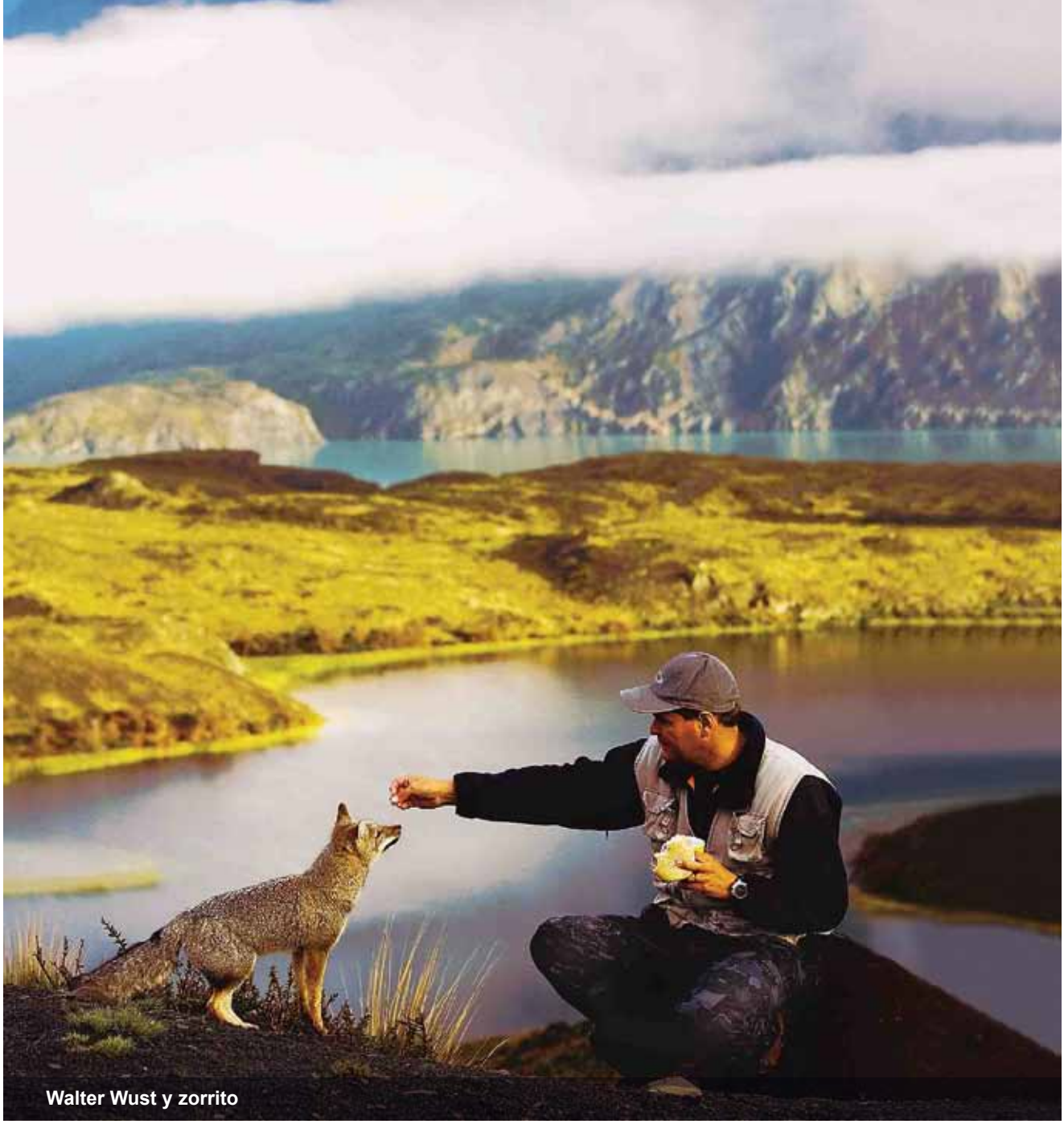
Representantes de los capítulos Perú y Chile del Consejo Empresarial Chileno-Peruano, acompañados de los ministros de Economía y Comercio Exterior y Turismo.

así, que nuestro vecino país del sur es uno de nuestros principales proveedores de productos tan diversos como: papel, manzanas, malta y nitrato de amonio.

Actualmente, y habiendo pasado ya casi 15 años del primer acuerdo entre Chile y Perú, la relación comercial entre ambos países se ha modernizado. Ya no se trata solo de comercio bilateral entre dos economías de la región, sino de un intercambio potente de inversiones y una visión conjunta para abastecer terceros mercados. En este sentido, la creación del Consejo Empresarial Chileno Peruano (CEChP) en el año 2004 ha resultado un vehículo eficiente de fraternidad, confianza, innovación y planificación para ambas economías. Esta es una iniciativa privada que busca también estrechar y diversificar la relación comercial y de inversiones en la búsqueda de desarrollo económico y social para Chile y Perú. En sus nueve años de actividad, el Consejo Empresarial Chileno Peruano se ha reunido con presidentes, ministros, y personalidades relevantes del acontecer nacional de ambos países. En su última reunión, realizada el 5 de marzo de 2013 en Lima, el CEChP sostuvo reuniones con la titular del MIDIS, la Ministra Carolina Trivelli, el Canciller chileno Alfredo Moreno, el Canciller peruano Rafael Roncagliolo, el Primer Ministro Juan Jiménez y el Presidente Ollanta Humala. Una muestra significativa del compromiso del sector privado, por alinear esfuerzos con los gobiernos en beneficio de todos los ciudadanos.

La relación entre Chile y Perú es productiva y beneficiosa desde muchos frentes. El intercambio comercial es significativo y fluido. Las inversiones mutuas son cada vez mayores y ambas economías tienen complementariedad, pero sobretodo: ya está dando resultados en la lucha contra la pobreza. Se estima que alrededor de un millón de empleos han sido creados en ambos países gracias a las inversiones. El Consejo Empresarial Chileno Peruano ha manifestado su compromiso con duplicar esta cifra en los próximos cinco años. De igual forma, se viene planeando proyectos sociales de capacitación técnica y asistencia a mujeres y niñas en situación de riesgo. No cabe duda de que el futuro es promisorio para ambas economías. Gracias a esta visión y trabajo conjunto, millones de chilenos y peruanos seguirán disfrutando los beneficios de nuestra unión.

*Gerente General de Comex-Perú



Walter Wust y zorrito

Perú para chilenos

Destinos peruanos preferidos por visitantes del sureño país.

Los chilenos son nuestros visitantes más asiduos y el Perú su destino preferido a la hora de hacer maletas. En el 2012, llegaron 389 mil 430 vecinos sureños, superando inclusive a los estadounidenses y españoles[1]. ¿Qué nos hace tan atractivos?

Walter Wust, editor, fotógrafo y autor de la nueva guía turística 'Perú para chilenos' asegura que esa atracción está motivada por la cercanía espacial; las mejoras en nuestra infraestructura de transporte y de servicios; por los negocios; las compras; y el espectacular auge gastronómico peruano.

"Están descubriendo que el Perú es un país que tiene buen servicio, tienen grandes paisajes, lindas playas, gastronomía excelente, historia, arqueología, naturaleza, cultura viva." complementa Wust.

Explica también cómo el incremento de los negocios hechos por chilenos en el Perú redunda en favor del turismo. "Primero vienen personas para hacer negocios, conocen el país y luego regresan con la familia de vacaciones". Según cifras otorgadas por PromPerú, el 73% de los chilenos que nos visita lo han hecho por más de una vez.

Ciudades visitadas

Nuestras ciudades más visitadas son Lima, Piura, Cusco, Ica, La Libertad, Tumbes, Loreto, Cajamarca, Ancash y Arequipa. Y mientras el 73% de chilenos prefiere el turismo cultural, el 9% prefiere el turismo de naturaleza; el 17% se inclina por el Sol y la Playa; y el 3% por el turismo de aventura.

Wust explica que aparte del atractivo que ejerce Machu Picchu, el circuito sur (Cusco, Puno y Arequipa) atrae al chileno por la cercanía. La concurrencia a Lima se comprende por la "espectacular oferta gastronómica por la que los chilenos mueren"; en tanto expresa que del norte, les atrae las playas y el circuito Moche.

Dice además que el destino amazónico como Tambopata o Madre de Dios constituyen un gran potencial porque en Chile no hay selva; a la par que revela: "No hay tanta demanda por el turismo de aventura porque nuestra oferta de información es aún incipiente. No llega a los niveles que llega el turismo gastronómico".

Descubriendo al turista

El turista chileno es un adulto joven, culto y dispuesto a pagar por su comodidad. Según las cifras, el 32% tiene entre 35 a 44 años; el 44% tiene instrucción universitaria; y el 21% cuenta con post grado. Entretanto el 52% de ellos prefiere hospedarse en hoteles de 4 a 5 estrellas.

A diferencia de los turistas venezolanos, colombianos o brasileros, los chilenos no dedican mucho tiempo a las actividades de diversión. Sólo el 19% concurre a discotecas o presentaciones folklóricas.

"En general es un turista tranquilo y familiar que prefiere mil veces ir a comer a un buen restaurante. Está dispuesto a pagar un plus si se le da un servicio de calidad y es muy sensible si siente que el prestador de servicio está tratando de sacarle más por su dinero", dice Wust.

Cómo nos ven

De acuerdo a su experiencia, Wust sostiene que la primera impresión del chileno en nuestro país es de sorpresa, luego que constata el auge económico peruano y la calidad de su oferta turística. Y las cifras lo confirman al registrar que el 83% de chilenos que nos visitan están dispuestos a recomendar el Perú para viajar.

[1]En el 2012, llegaron 223 410 turistas estadounidenses y 51 406 turistas españoles.

SEPARA TU STAND ¡AHORA!

PERÚ CARGO week

SÉ PARTE DEL CENTRO DE NEGOCIOS MULTIMODAL MÁS GRANDE DEL PAÍS

LA SEMANA DE LA CARGA, LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

DEL 18 AL 20 DE ABRIL DE 2013 - BASE AÉREA LA PALMAS, LIMA - PERÚ

EXPO CARGA PERÚ S.A.C. — CADA METRO CUADRADO, UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

3 CONGRESO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE CARGA Y LOGISTICA

EXPO CARROCERÍAS Y SEMIREMOLQUES

II CONGRESO DE CONSEJOS DE CALIDAD DEL SISTEMA PORTUARIO NACIONAL

I CONVENCIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE DE CARGA Y PASAJEROS

PIQUESTRUCKS

Cargo meeting

Foro líderes del mañana

Cóctel cargo

2º PREMIO PERUANO A LA EXCELENCIA LOGÍSTICA 2013

ESTADOS UNIDOS
INVITADO ESPECIAL

VENTA DE STANDS: INFO@PERUCARGOWEEK.COM VENTAS@PERUCARGOWEEK.COM

OF. SAN ISIDRO (511) 442 1529 / (511) 624 3080 - N. 99 816*5325 - N. 98 121*2421

WWW.PERUCARGOWEEK.COM

Jorge Sumalavia.

Dinámica positiva

Jorge Sumalavia, dice que la integración comercial entre Perú y Chile marcha viento en popa.

Si bien el resultado del Tribunal Internacional de La Haya en el litigio marítimo que sostienen Perú y Chile, podría suponer un inconveniente para las buenas relaciones comerciales y económicas que mantienen ambos países. Para muchos analistas este fallo no debería tener gran impacto para la integración comercial de las dos naciones vecinas. De este y otros temas declara el presidente de la Cámara Chileno-Peruana de Comercio, Jorge Sumalavia Pratt.

¿Cómo observa la situación actual de las relaciones comerciales entre Perú y Chile?

Diría que muy positiva para el Perú. El Perú ahora está exportando más cosas a Chile de lo que Chile exporta a Perú. Se ha diversificado mucho en cuanto a las exportaciones y las importaciones y yo creo que va seguir aumentando. Digamos que no va a parar. Lo que tiene de bueno es que esta equilibrada y no hay un gran desequilibrio entre lo que vende el Perú y lo que vende Chile. Eso es muy positivo porque no se generan estas asimetrías de exportaciones. Y es un desafío continuo, habrá que ir sacando nuevos productos para reforzar la oferta exportable.

¿Ha sido importante el Acuerdo Comercial en el crecimiento de nuestras exportaciones?

Obviamente que el famoso TLC que tiene el Perú con Chile ayuda a que haya flujo comercial de ambos lados, pero también ayuda a que varios países vayan creciendo. Entonces la demanda existe porque yo no puedo venderle algo a alguien que no lo puede comprar. De esta forma la demanda se sigue aumentando producto sin lugar a dudas del tratado comercial.

Incluso la desgravación esta cerca del 100%

El principal elemento que hace que estos flujos existan es la calidad del producto. El resto se podrán tener todos los reglamentos habidos y por haber, pero si el producto no es bueno no se vende. Y eso es en lo que el Perú ha mejorado mucho ¿no? La calidad del producto peruano de exportación es cada vez mejor.

Otro aspecto primordial son las inversiones, ¿en el caso del Perú hay un incremento?

Es una pregunta recurrente. Desde que soy presidente de la Cámara de Comercio chileno peruana la pregunta era la misma ¿por qué Chile invierte más en Perú que Perú en Chile? Por una cuestión simple,

Chile se demoró 15 años en salir a invertir al exterior. Primero atendió su mercado interno y cuando eso sucede recién se va a ver nuevos horizontes. Nadie se va a ir de su país mientras que no vea que acá hay un mercado y en este momento las inversiones peruanas en Chile van creciendo van a seguir creciendo. Por ejemplo ya están operando grupos mineros peruanos en Chile. Entonces es un proceso, primero se ve el mercado interno y luego se ven otros horizontes para el mercado externo.

Así como grupos del nivel Brescia se han expandido en Chile

De hecho han realizado grandes inversiones allá y hay otros grupos que están explorando y buscando hacer inversiones. Y se van complementando las cosas, por ejemplo la mediana minería en Perú es muy potente y en Chile es muy baja. Entonces hay espacios para encontrar yacimientos medianos y explotarlos, pero va a seguir creciendo y esto no va a parar.

Por cierto Perú exporta muchos insumos mineros a Chile

Si, sin lugar a dudas insumos mineros es uno de los rubros que Perú más vende a Chile y es de un tipo, así como posiblemente Chile le venderá de otro tipo. Y ambos tienen que ser competitivos porque puede llegar el día en que la India haga insumos mineros más baratos y así ni a Perú, ni a Chile le van a comprar los fabricantes. Es un negocio con una dinámica tan grande que hay que estar siempre atento al mejor producto en un momento adecuado.

¿Se debe incidir en alianzas estratégicas?

Pongamos un ejemplo, si ambos países hicieran todo el desarrollo minero que tienen previsto hacer, no alcanzan todos los profesionales técnicos que hay entre Chile y Perú para abastecer su mercado. Entonces por fortuna pasan estos desfases de que se paralizan algunos proyectos mineros, parece mentira pero esos males a veces hacen que se pueda replantear bien el proyecto buscando más gente. Pues no existe capacidad instalada de personas para poder hacer estos trabajos, al mismo tiempo las autoridades tienen que ver como pueden acelerar la formación de personal. Debería haber decenas de Tecsup, decenas de Senati, que los hay pero se necesita más.

¿Eventos como ExpoPerú en Chile son esenciales?

Todos los eventos de desarrollo comer-

Mila, otra muestra de integración Peruano-chilena, esta vez sumandose Colombia.

cial o que promuevan productos de un país a otro, sin lugar a dudas que tienen un impacto, la cantidad de redes internas que se manejan ayuda al futuro de las exportaciones. Nosotros como Cámara de Comercio llevamos hace unos años a funcionarios de alto nivel del Ministerio de Vivienda del Perú y les dijimos a los empresarios chilenos que hay un negocio de construcción inmobiliaria muy grande. Ahora no hay empresa chilena inmobiliaria que no este instalada en Perú, porque es un negocio grande. Hay una masa, hay un mercado latente de necesidad de habitaciones. Los déficits peruanos deben ser del orden de 150 mil millones de dormitorios y si usted lo ve ya no se construye solo en Surco, sino también en Los Olivos, Breña, Magdalena y este es un fenómeno que no va a parar.

¿Los ExpoPerú son una excelente vitrina?

Obviamente que estos ExpoPerú son un éxito. La gente va y hacen contacto, como que se esta evolucionando. Ya no solo llevan chompas y camisas, sino que ahora además de estos se llevan insumos mineros, maquinarias. Hay ferias más especializadas como Expomin y sin lugar a dudas estas ferias ayudan de sobremanera. Es una gran cosa.

¿La promoción peruana en Chile es efectiva?

Sé por la gente de la agregaduría comercial que esta allá, que hace las cosas bien, hay resultados y trabaja profesionalmente. Es un éxito, por lo que hay presencia de muchas empresas, sobretodo del rubro gastronomía.

Precisamente la gastronomía peruana tiene éxito en Chile

El éxito de la gastronomía peruana es impresionante. En este momento en Chile deben haber fácil 170 restaurantes peruanos. Probablemente lo facturado por los restaurantes peruanos en Chile sea una cifra superior a los 50 millones de dólares. Además los restaurantes peruanos allá están en todos los estratos sociales, hay restaurantes caros como los de acá, intermedios, más baratos. Toda la gama está cubierta. Indirectamente deben trabajar en la industria gastronómica peruana en Chile por lo menos 4 mil personas. La exportación de productos peruanos es impresionante, ahora uno va a un supermercado chileno y hay varios productos peruanos en venta. Eso va a seguir creciendo.

¿Cómo analiza la repercusión que pueda tener el fallo del Tribunal de La Haya en las relaciones bilaterales entre ambos países?

Yo creo que las autoridades de ambos países están haciendo lo necesario para que esto no tenga impacto. No creo que vaya a afectar la relación comercial. Podría ser que afecte la relación del consumidor, pero serán casos aislados. Sea el resultado que fuera creo que no debería tener un impacto en las relaciones comerciales, no en cambio en las relaciones políticas. Si hubieran cambios de gobierno aquí y allá de repente tendría un mediano impacto, pero los empresarios y los consumidores la verdad que están encima de esos problemas. Entonces, creo que debe ser visto como el término de un problema para empezar a trabajar en forma conjunta.

EXHIBICIÓN Y CONFERENCIA INTERNACIONAL AGRARIA

LIMA, PERÚ, MAYO 8 -10, 2013

CENTRO DE EXPOSICIONES JOCKEY CLUB DEL PERÚ

agritech Perú 2013

Innovación para la competitividad agraria

Contactos:

Sergio Strat

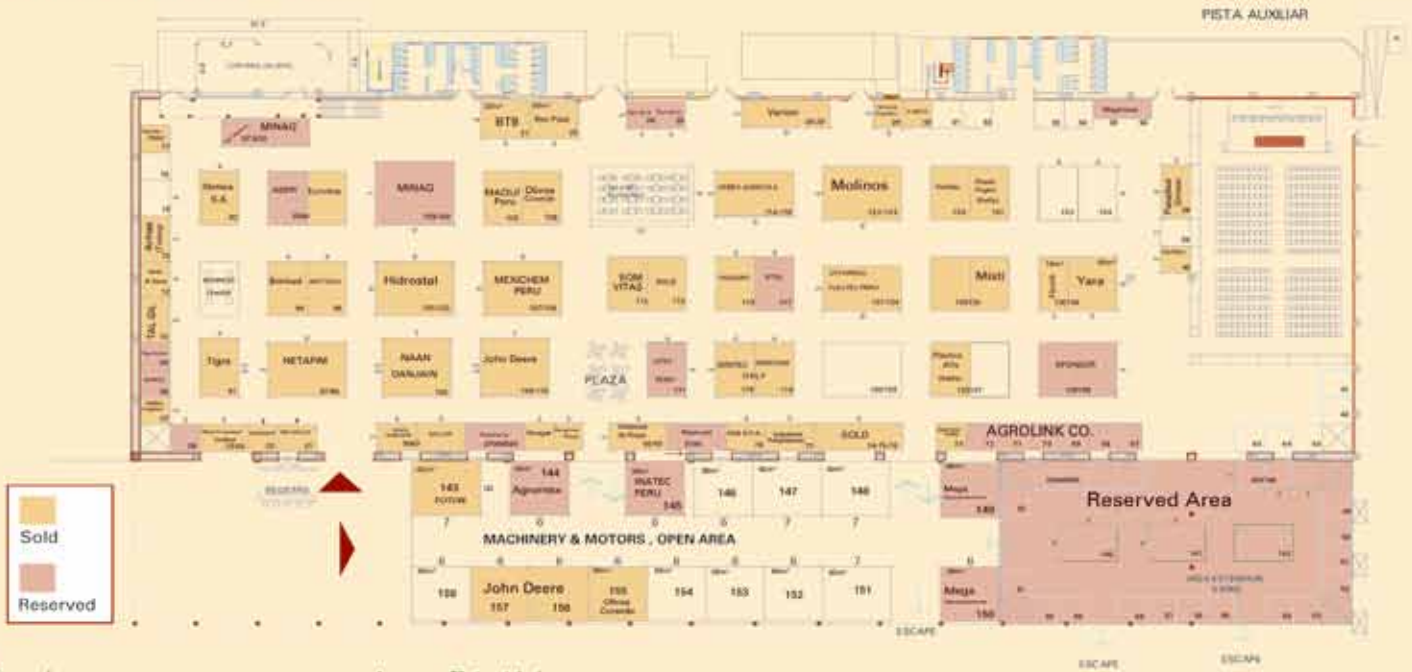
☎ 637 5597 | 987 515 359 | ✉ sstrat@iptig.org

Alonso Rodriguez

☎ 652 1948 | 989 575 381 | ✉ arodriguez@iptig.org

Centro de Exposiciones Jockey Club del Perú

AGRITECH PERU 2013



Organizan:

kenes exhibitions | IPTIG

Apoyo Estratégico:

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo | MRE Ministerio de Relaciones Exteriores | PERÚ Ministerio de Agricultura | ProInversión | MASHAV | CINADCO

www.agritechperu.com.pe

Éxito en Santiago

Experiencia de empresarios peruanos en el mercado chileno.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile vigente desde el 1º de marzo de 2009 constituye uno de los puntos más importantes de la estrecha relación comercial que se viene consolidando entre ambos países.

Este acuerdo que constituye una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica Nº 38 (ACE Nº 38) mantiene el programa de liberación arancelaria e incluye las disciplinas de servicios e inversiones.

Los beneficios de este tratado se ven reflejados en las historias de éxito de empresarios que, hoy en día, ven en el mercado chileno la oportunidad de vender sus productos y de seguir desarrollándose.

Calidad en fibras

"Es tan fácil enviar mercadería a una

KUNA en Costanera Center.

Atelier Michelle Belau en Santiago de Chile.

tienda en Santiago como a una tienda de Lima, exportamos sin pagar aranceles, ni sobrecostos, a un país donde los trámites son transparentes y sencillos", afirmó el gerente de Marketing de Kuna, Gonzalo Vivanco, sobre la experiencia de dicha empresa en el mercado chileno.

La marca Kuna, actualmente, cuenta con tiendas ubicadas en el más prestigioso circuito de compras de Santiago de Chile: dos locales en Parque Arauco, uno en la emblemática calle Alonso de Córdova y su nuevo local ubicado en el Costanera Center.

Su oferta exportadora está dirigida al segmento AB de Chile, que busca calidad, exclusividad de fibras nobles como Vicuña y Alpaca. Su propuesta de diseño abarca productos como abrigos, estolas y chompas con una inspiración claramente peruana pero de corte y colores internacionales.

"Hoy Chile representa el 7% de las ventas de nuestra cadena de tiendas Kuna y con seguridad en un par de años debería triplicar esta participación", indicó Vivanco.

Moda sofisticada

Otro de los casos de éxito en este mercado es Michelle Belau, que tiene una tienda, situada en un barrio de lujo de Santiago, Vitacura, donde ofrece una propuesta amplia, de colecciones altamente combinables entre sí, que va desde chompas de alpaca, zapatos, correas, carteras, bisutería, polos, etc.

"El Perú está de moda; y en Chile no es la excepción; lo peruano no solo es bueno, es muy bueno", expresó Farid Makhlouf, Director Ejecutivo de Michelle Belau, tras resaltar el buen trabajo de la embajada y la agregaduría comercial en Chile en la promoción de los productos peruanos en el vecino país.

Sin embargo, señaló que hay una tarea pendiente con respecto a "confeccionar y fabricar íntegramente el producto en Perú; con insumos importados, porque para usarlo necesitas el certificado de origen peruano y para ello tienes que confeccionar tus productos solo con insumos peruanos; aun cuando el corte, la confección y los acabados representen más porcentaje del costo que el insumo mismo".

Por ello, consideró que "se debería incluir en el tratado, denominación de origen a productos como los nuestros, es decir que se incluya el cut & saw o que prime el valor añadido nacional para otorgar origen y no las excepciones o los REOs (requisitos específicos de origen)".

Tanto Kuna como Michelle Belau participarán en ExpoPerú Chile, como parte de la muestra de Perú Moda, en un glamoroso Desfile que se realizará en el Centro Cultural Palacio de la Moneda; en Santiago de Chile.

Parte de la nueva colección Michelle Belau.

Exclusivas prendas confeccionadas con fibras de alpaca y vicuña.

El Gasoducto del Sur

Situación de la infraestructura energética en el sur del país.

Por: Pedro Gamio Aita*

Un país que crece con desarrollo de largo aliento, de forma sustentable, tiene que apostar por la infraestructura necesariamente y diversificar su matriz energética. El vínculo entre crecimiento e infraestructura es la competitividad. El Perú tiene todavía una serie de obstáculos o barreras para las inversiones en infraestructura, por cierto, el déficit total acumulado de infraestructura se estima en casi 38 000 millones de dólares, aproximadamente la tercera parte del PBI peruano. El déficit de infraestructura energética en el Perú se calcula en más de 12 mil millones de dólares, representando casi la décima parte del PBI. De este déficit, corresponde a 8.3 millones de dólares al déficit en infraestructura eléctrica y 3.7 millones de dólares al déficit de infraestructura de gas natural[1].

El Gasoducto del Sur es parte importante de esa falta de infraestructura que crea oportunidades y sobre todo descentraliza las ventajas de aprovechar nuestro gas. Se ha anunciado la convocatoria de la licitación del proyecto del Gasoducto Sur peruano. Es un proyecto demorado que busca garantizar la generación de energía a través de un ducto adicional que transportará el gas desde Camisea, en Cusco, hasta las ciudades del sur del país. Se ha incorporado la construcción de un nuevo ducto, tramo selva, que replique al existente y poliductos para los líquidos, esto ha incrementado los costos, pudiendo afectar la tarifa eléctrica de 6 a 10%, si es que es pagado íntegramente por los usuarios eléctricos, aunque en realidad no son los únicos usuarios del tramo selva, está también la exportación del gas.

Adicionalmente caben algunas apreciaciones sobre las centrales térmicas para el Nodo Energético del Sur y el Gasoducto Sur Peruano. Con la finalidad de asegurar demanda de gas al proyecto del Gasoducto Sur, el Gobierno a través de una licitación de Proinversión plantea promover la instalación de hasta 1 377 MW en nuevas termoeléctricas en la costa sur del país. Esto significa postergar el desarrollo de hidroeléctricas y otras fuentes renovables. Lo que se hizo para el Gasoducto Camisea-Lima de manera explícita mediante una norma del MEM el año 1998, ahora se haría de manera implícita para el Gasoducto Sur.

Llevar a cabo el Gasoducto Sur es un muy buen objetivo, pero hay que hacerlo de la mejor manera. Aprendamos las lecciones de Camisea; el desarrollo del gas natural en el sur de nuestro país, no debe implicar la postergación del aprovechamiento de la principal fuente de energía renovable que tenemos como lo es la hidroelectricidad y de las otras fuentes renovables.

En el sur sólo tenemos 400 MW en hidroeléctricas (Charcani, Machupicchu, Aricota y San Gabán). Si postergamos el desarrollo de hidroeléctricas, qué sucederá si éste importante proyecto del Gasoducto Sur se retrasa (como es lo más previsible); pues no sólo habría racionamiento de electricidad en el sur, si no en todo el país.

Para nuestra mayor seguridad energética y reducir riesgos de desabastecimientos, debemos desarrollar nuevas centrales hidroeléctricas, proyectos con renovables alternativas y termoeléctricas a gas, pero de forma equilibrada. No debemos apostar nuestra seguridad energética en el sector eléctrico, únicamente al desarrollo del proyecto Gasoducto del Sur.

[1]Véase Instituto Peruano de Economía. El reto de la infraestructura al 2018. Lima, 2009.

*Ex Viceministro de Energía

Tisur puerto Peruano para el mundo.

Labor portuaria, que promueve el desarrollo del Perú.

Perú

Terminal Portuario de Matarani s/n Arequipa - Perú
T(51-54) 557044 / F(51-54) 557197
e-mail: matarani@tisur.com.pe

www.tisur.com.pe

EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

ABE

RINA

Puerto de Matarani Perú TISUR

DECLARAR IMPUESTO A LA RENTA

¡Con tus impuestos se construyen muchas cosas buenas!

DECLARA

RENTA 2012

www.renta2012.pe

PERÚ
PROGRESO PARA TODOS

SUNAT
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA