

Contenido

Del 16 al 22 de octubre del 2006



MUCHOS MUROS, POCOS PUENTES

Editorial

2



EL REGRESO DE LA BOLSA DE PRODUCTOS

Presentan proyecto de ley que permitiría al Estado volver a realizar compras utilizando este mecanismo.

Hechos de Importancia

3



EXONERACIONES, AMAZONAS Y PECES DORADOS

Un gobierno regional más a un paso de cambiar exoneraciones por inversión.

Bandeja Legal

4



PERÚ - EFTA: ¿UN POSIBLE TLC?

Para abrir un mercado con un ingreso per cápita de US\$ 35,000.

Actualidad

5



TURISMO EN EL PERÚ

¡Aprovechemos nuestro inmenso potencial!

Economía

6



LOS NUEVOS PERX: DANDO UNA MANO A "SIERRA EXPORTADORA"

Llegó el turno de Huánuco, Moquegua, Puno y Tumbes.

Comercio Exterior

7

Links de interés

- Asóciense a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
 Patricia Teullet Pipoli
 Editora
 Sofia Piqué Cebrecos
 Promoción Comercial
 Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
 Alfredo Mastrolacos Viñas
 Marisa Podestá Torres-Llosa
 Publicidad
 Edda Arce de Chávez
 Suscripciones
 Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico
 Pamela Velorio Navarro
 Corrección
 Angel García Tapia
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Muchos muros, pocos puentes

La noticia de la semana fue la visita de Alan García a los Estados Unidos y su entrevista con el presidente Bush. Un gesto que faltaba para demostrar que también este gobierno tiene interés en la consecución del TLC. Político hábil al fin y al cabo, García hizo el esfuerzo de leer su discurso en inglés y de recordar que su bancada había votado favorablemente para la aprobación del acuerdo por parte del Congreso peruano. Buena actuación a la que solo faltó (y se echó de menos) la presencia de la ministra Aráoz (con cualidades que ni el canciller, ni el embajador, ni De Soto tienen y que, definitivamente, hubieran sumado).

Aunque para los Campodólicos y Fairlies pueda ser motivo de regocijo, para la mayoría de peruanos resulta incomprensible que nos encontremos ahora en estos apuros para lograr la aprobación por parte del Congreso estadounidense.

Recordemos el marco en el que está encuadrada la negociación de tratados de libre comercio por parte de EE.UU. Antes de la reunión de Cancún, Brasil estuvo buscando un flanco para atacar los subsidios agrícolas estadounidenses. Lo encontró en el algodón, cuyos productores habían recibido compensaciones por encima de lo permitido por la OMC en una coyuntura de fuerte caída de precios de este producto, que había afectado gravemente a países africanos de escasos recursos. Así, la protesta brasileña, materializada en una demanda ante la OMC, fue acompañada por presiones de la opinión pública (a lo cual ayudaron diversas ONG) y un pedido de los países africanos para tratar el asunto del algodón de forma independiente al resto de productos agrícolas.

En un ambiente cargado de protestas contra la globalización y la integración comercial, demostrando muy poca sensibilidad, la propuesta para el sector agrícola que emitieron en forma conjunta EE.UU. y Europa ofrecía muy poco en materia de reducción de subsidios y pedía bastante en el acceso a mercados para los agricultores de esos bloques. En ese contexto, Brasil asume una posición de fuerte liderazgo en contra de los países desarrollados y con ello, finalmente, termina interrumpiéndose de forma bastante abrupta la reunión de Cancún. A partir de entonces, EE.UU. anuncia su intención de negociar "con quien esté preparado para hacerlo".

Los países andinos aceptan la invitación. Para el Perú, en el corto plazo, es esencial mantener las condiciones de acceso de los productos textiles al mercado estadounidense. En el largo plazo, la política de apertura requiere asegurar mercados y EE.UU. es nuestro principal socio comercial.

Pero habiendo cerrado las negociaciones en medio de coyunturas electorales complicadas (si no hubiera habido demoras absurdas, otra hubiera sido la historia tal vez; pero no vamos a llorar sobre la leche derramada), la aprobación por parte del Congreso de EE.UU. está aún pendiente y con resultado incierto (al menos respecto al momento de aprobación).

Esperemos que los congresistas estadounidenses sean conscientes de que a veces "construyen demasiados muros y pocos puentes" y que los acuerdos comerciales son puentes extraordinarios que pueden ahorrar la necesidad de muchos muros en el futuro.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



regresar
página 1



EL REGRESO DE LA BOLSA DE PRODUCTOS

La Bolsa de Productos (BP) es un mercado independiente que se asemeja a la Bolsa de Valores, donde hay muchos agentes que ofertan sus productos y muchos que los demandan. Esta alta competencia lleva a que los precios a los que finalmente se pactan las transacciones sean aquellos que realmente reflejan las condiciones del mercado.

Lamentablemente, la BP en el Perú ya no existe. En el 2004 el Tribunal Constitucional le prohibió al Estado participar en ella, y al año siguiente, sin la participación del Estado que representaba entre el 30% y 49% de las operaciones totales, esta dejó de funcionar. Utilizando este mecanismo, el Estado peruano logró ahorrar durante el 2002, 2003 y parte del 2004, 40% en compras de productos como enriquecido lácteo, aceite vegetal y galletas fortificadas para los comedores populares, colegios estatales y otras instituciones.

Afortunadamente, el Legislativo ha presentado un proyecto de ley que le permitiría al Estado volver a participar de este mecanismo que le significó importantes ahorros, no solo por el diferencial de precios, sino también por la reducción de los costos operativos y del tiempo necesario para hacer una compra. Este proyecto de ley corregiría los problemas que encontró el Tribunal Constitucional como el hecho de que las empresas prohibidas por CONSUCODE pudieran venderle al Estado a través de la BP.

Esta última fomenta la eficiencia en la economía en el sentido de que la empresa que logra concretar la venta es aquella que ofrece sus productos al menor precio y con la mejor calidad. Este mecanismo es incluso más eficiente que el de subasta inversa, donde el Estado señala el precio que está dispuesto a pagar y los ofertantes compiten por ofrecerle el menor precio posible. El problema con dicho mecanismo es que sobre el puntaje que el Estado le asigna a cada propuesta, tiene que darles una bonificación del 20% a todos los productores nacionales. Esto obviamente termina incrementando hasta en un 20% el precio efectivamente pagado por el Estado. Esperemos que el Congreso apruebe a la brevedad posible este proyecto de ley que hace que las compras estatales sean más eficientes y transparentes.

AUMENTAN LAS EXPORTACIONES DE PALTA PERUANA

De acuerdo con la Dirección de Promoción Agraria del Ministerio de Agricultura, el Perú cuenta con las condiciones ambientales y climáticas ideales para el cultivo de palta, por lo que ocupa el tercer lugar en rendimiento mundial de este producto con un promedio de 9.2 TM/ha, después de Israel (11.2 TM/ha) y México (10.2 TM/ha).

Las exportaciones de palta peruana se dirigen principalmente a Francia, España, Inglaterra y Holanda, y entre enero y agosto del 2006 han alcanzado los US\$ 38.27 millones, monto superior al exportado durante todo el 2005. Se prevé que las exportaciones de este fruto seguirán creciendo debido a que tiene un periodo de maduración de tres años y existe un gran número de plantaciones jóvenes. El principal mercado a nivel mundial de palta es Estados Unidos (32.5% de las importaciones mundiales en el 2003), al que aún no podemos ingresar por razones fitosanitarias. Pero gracias al impulso de los productores privados, ya se está trabajando para levantar dicha restricción.

Las principales zonas productoras son Lima, que participa con el 30%, Junín (27%) y La Libertad (17%). La variedad que generalmente se exporta es la Haas, porque tiene contenidos de aceite que el mercado internacional valora y a la vez es resistente a los largos viajes que generalmente se realizan por barco.

El Perú tiene la ventaja de tener una ventana exportadora bastante amplia, que le permite llegar a más mercados y obtener mejores precios. La palta se exporta entre los meses de mayo y setiembre, pero su pico está entre junio y julio. Esta estacionalidad nos permite abastecer al mercado europeo en el periodo de mayo a agosto y nos dará la posibilidad en el futuro de abastecer al mercado norteamericano entre agosto y setiembre.

Ahorro logrado por algunas entidades (en nuevos soles)			
Entidad	Precio última licitación	Precio Bolsa	Ahorro (%)
Poder Judicial	36	22	38.89%
- Papel Bond			
Congreso	86	62.9	26.86%
- Útiles de oficina			
PRONAA	7	6	14.29%
- Papilla			
MINSA	4725	3902	17.42%
- Computadoras			

Fuente: Bolsa de Productos de Lima. Elaboración: COMEXPERU



* Enero - agosto.

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Pincipales empresas que exportan palta (2005 / millones de US\$)		
Empresa	Monto	Participación
Camposol	7.07	30.25%
Consortio de Productores de Fruta	6.40	27.39%
Agroindustrias Verde Sol	1.31	5.60%
Procesadora Larán	1.27	5.45%
Agrícola Copacabana de Chincha	1.17	4.99%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



regresar
página 1



Exoneraciones, Amazonas y peces dorados

Los peces dorados tienen una memoria de tres segundos. Este descubrimiento ha sido constatado mediante continuas repeticiones de un mismo experimento: se colocan recipientes de alimento que les dan un fuerte remezón eléctrico cuando los tocan. A pesar del dolor que esto les causa, a los tres segundos los peces dorados lo vuelven a intentar. Exponer al pez dorado al experimento por períodos muy prolongados ha dejado sin vida a más de uno.

NO PASA NADA

Algunas regiones del Perú no parecen muy diferentes del pez dorado. Hace ya varios años que vienen pidiendo la creación de zonas de tratamiento tributario especial -y las que ya las tienen piden prolongar su vigencia- a pesar de que los resultados hasta ahora han sido realmente pobres. Parecen tener la increíble convicción de que en esta oportunidad, finalmente, los resultados serán diferentes. Así, obvian que las exoneraciones no han atraído inversiones, no han contribuido a reducir la pobreza, no han promovido las exportaciones ni han sido fuentes de empleo sostenible.

Por el contrario, las exoneraciones sí han traído serios costos. Han incrementado la informalidad y dificultado (y hecho más onerosa) la fiscalización de los tributos, arando un campo de cultivo para la evasión y elusión. Asimismo, han restringido las posibilidades de gasto del Estado en áreas prioritarias para las regiones más alejadas, como infraestructura de comunicaciones, educación, salud e incluso para mejorar el funcionamiento de las instituciones a nivel nacional.

De cara a esta realidad, durante el gobierno anterior se reconoció la urgencia de dejar de dilapidar recursos sin conseguir resultados concretos. Se propuso como herramienta para la eliminación del tratamiento tributario especial de la selva el canje de lo no recaudado por inversión del Estado en la circunscripción. Hasta el momento tres gobiernos regionales han presentado proyectos para adherirse a esta política. El año pasado se aprobó el primero, para San Martín, y ahora se presenta el debate para Amazonas.

LA PROPUESTA

El caso de Amazonas, tras dormir el sueño de los justos durante el periodo parlamentario anterior, vuelve a cobrar vigencia y estaría por verse en la Comisión de Economía en las próximas semanas. En concreto, la propuesta elimina la exoneración del IGV correspondiente a la selva y otorga, a cambio, la transferencia a la región de los recursos efectivamente pagados por la eliminación de las exoneraciones. El monto estimado por este concepto por el Gobierno Regional de Amazonas es de S/. 18 millones para el año 2007. Estos recursos serían utilizados para invertir en infraestructura, lo que, si se realiza eficientemente, contribuirá a elevar el bienestar de los ciudadanos de la región.

No hay que ver más allá de lo evidente para comprender que las exoneraciones no han conseguido resultados. La postura del Gobierno Regional de Amazonas es positiva y debe ser imitada por más regiones que gozan de tratamiento tributario especial y que tienen poblaciones muy urgidas. San Martín y Amazonas serían ya dos regiones que han optado por dejar de lado las exoneraciones y avanzar. ¿Y las demás? Glub, glub, glub.



Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe



REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

regresar
página 1



Perú - EFTA: ¿un posible TLC?

Durante la primera semana de octubre, se llevó a cabo en la sede del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), una reunión entre las delegaciones comerciales del Perú y la de los países miembros del EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio, por sus siglas en inglés), con la finalidad de plantear la firma de un posible Tratado de Libre Comercio (TLC) en el futuro.

SON POCOS, PERO GANAN MÁS

En la reunión se tocaron temas relacionados al acceso a mercados, reglas de origen, propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, cuestiones sanitarias y fitosanitarias, agricultura, servicios transfronterizos, entre otros asuntos primordiales para una fluida relación comercial. Asimismo, se acordó que ambas delegaciones lleven a cabo otras reuniones próximamente con el objetivo de fortalecer sus vínculos.

Si bien este bloque, conformado por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, es en apariencia un mercado relativamente pequeño, pues su población conjunta es de unos 12.4 millones de habitantes, su poder económico lo convierte en un destino sumamente atractivo para las exportaciones peruanas.

El Producto Bruto Interno (PBI) del EFTA supera los US\$ 400 mil millones y su ingreso per cápita anual, que es el más elevado de todas las agrupaciones económicas existentes, ronda los US\$ 35,000. Ello lo convierte en un mercado especialmente atractivo para exportaciones de mayor valor agregado y calidad. Además, su economía mantiene un sostenido dinamismo y un elevado nivel de estabilidad, con un crecimiento de 3%, una tasa de inflación de 1% y un 3% de desempleo.

El EFTA y la Unión Europea (UE) constituyen desde el 2004 el Área Económica Europea (EEA, por sus siglas en inglés), la cual es una zona con libre movimiento de bienes, servicios, capitales y personas. El EFTA también sostiene una apertura comercial total con los países próximos a entrar en la UE.

Las relaciones comerciales entre el Perú y estos cuatro países se han fortalecido en los últimos años, llegando a su punto más alto en abril del 2006 tras la firma de una Declaración Conjunta de Cooperación. Esta última apunta a fortalecer nuestras relaciones económicas y establecer un marco favorable para la expansión, diversificación y liberalización del comercio y la inversión.

En cuanto a cifras, en el 2005 el Perú le exportó a dicho bloque US\$ 800 millones e importó US\$ 110 millones, dejando un notable superávit comercial. Si bien el oro tiene una importante participación en nuestras ventas a este bloque (sobre todo a Suiza), entre nuestros principales productos de exportación también figuran la harina de pescado, el café sin descafeinar y sin tostar, los hilados de pelo fino peinado sin acondicionar, las truchas congeladas, los espárragos frescos o refrigerados y la tara, entre otros.

MÉXICO Y CHILE YA LO TIENEN... Y COLOMBIA NO SE QUEDA ATRÁS

En Latinoamérica, el EFTA ha suscrito acuerdos de libre comercio con México y Chile. De igual manera, tiene declaraciones de cooperación con el MERCOSUR y está en vías de negociar un TLC con Colombia (hace dos semanas tuvo lugar la primera reunión de expertos de este país y el bloque europeo sobre temas de comercio e inversión, con miras a la negociación de un TLC). Sin lugar a dudas, el Perú no debe quedarse atrás; tiene que consolidar sus relaciones comerciales con este atractivo bloque.



*Enero - agosto.
Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuereta
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

 PC Performance

regresar
pagina 1



Turismo en el Perú

A nivel mundial, el turismo es una actividad que cada año cobra mayor importancia. Así, según la Organización Mundial de Turismo, mientras que en el 2003 hubo 697 millones de turistas, para el año 2005 el número aumentó a 808 millones.

En el Perú, según cifras del BCRP, en el 2005 el turismo representó el 5.9% del PBI, participación por encima de la de sectores tradicionales como la pesca (5.3% del PBI). El turismo receptivo tiene una tasa de crecimiento promedio anual de 16%, y para el 2006 esperamos recibir a 1.6 millones de turistas que dejarían US\$ 1,500 millones en divisas. De acuerdo con el MINCETUR, el turismo es nuestra tercera exportación y el principal servicio que exportamos al mundo. Asimismo, incrementa la descentralización y emplea al 10.8% de la PEA (484 mil empleos directos y 340 mil indirectos). Adicionalmente, son cada vez más las empresas que quieren invertir en hoteles en nuestro país. Así, el Grupo Brescia anunció su intención de invertir S/. 54 millones en la construcción de un hotel en Cuzco y el J. W. Marriot y el Sheraton también buscan invertir en la Ciudad Imperial. Finalmente, la cadena internacional de hoteles Hilton está planeando invertir en dos hoteles, uno en Lima y otro en Cuzco.

El Perú no es un país para turismo masivo, sino más bien para turismo segmentado y de alta calidad, con destinos y segmentos muy precisos como *bird watching*, turismo rural, turismo cultural, turismo vivencial, turismo de aventura e incluso turismo gastronómico (91% de los turistas calificaron la comida peruana como buena). El principal circuito turístico del país es el circuito sur, que comprende Cuzco, Arequipa y Puno. La segunda ruta en importancia es la del Callejón de Huaylas, en la región Áncash, sede del turismo de aventura (Parque Nacional Huascarán). Si bien el flujo de visitas a las ciudades ha aumentado en el 2005, la participación de las mismas se mantiene respecto a años anteriores. De acuerdo al MINCETUR, Lima continúa liderando en participación (87% de los turistas pasan por ella), seguida de las ciudades de la zona sur del país: Cuzco (42%), Puno (21%) y Arequipa (20%). Por su parte, los destinos de la región norte se mantienen en 5%.

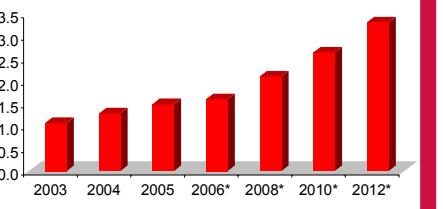
¿QUIÉNES VIENEN?

En el 2005, más de la mitad de los turistas que llegaron al Perú lo hicieron por primera vez. Vinieron principalmente por vacaciones (51%), negocios (25%), visitas a familiares y amigos (12%) y convenciones (5%). Su permanencia promedio es de trece noches. Visitan en promedio tres ciudades y provienen principalmente de Chile (352,703), EE.UU. (291,073), Ecuador (88,215), Bolivia (71,183), Reino Unido (60,452) y España (58,483). Al planear sus viajes, el MINCETUR ha identificado que los turistas toman en cuenta principalmente la cultura (47%) y la seguridad (44%). Si bien el nivel de satisfacción (97%) y el grado de recomendación de nuestro país (82%) son bastante alentadores, se recomienda tomar medidas urgentes para fortalecer la seguridad interna, puesto que un 16% de los turistas mencionó que recomendaría el Perú, pero con cierta reserva debido a la delincuencia.

MIRANDO HACIA CHINA... TAMBIÉN ACÁ

Las autoridades del gigante asiático esperan que para el 2006 el número de turistas chinos llegue a 35 millones, cifra 12.9% mayor que la del 2005. Asimismo, se espera que para el 2020 dicho número ascienda a 100 millones! Hasta ahora la mayor parte de ellos han viajado a otros países de Asia, pero acuerdos de turismo con la Unión Europea han aumentado mucho las visitas hacia ese continente. En el 2005 vinieron al Perú solo 5,279 turistas chinos. Aprovechemos que nuestro país ya ha sido nombrado destino turístico por el gobierno chino para atraer a aquellos turistas que cada vez son más y en promedio gastan más que el resto de turistas (US\$ 950 por viaje, según Centrum).

Evolución de arribo de turistas extranjeros al Perú (en millones)

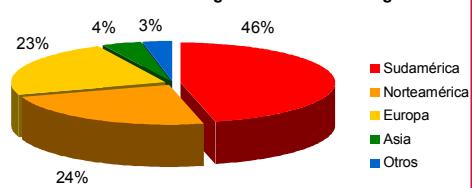


* Proyectado.

Fuente: Dirección General de Migraciones y Naturalización.

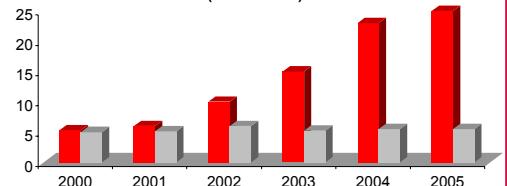
Elaboración: COMEXPERU.

Arribo de turistas según continente de origen



Fuente: Dirección General de Migraciones y Naturalización.
Elaboración: COMEXPERU.

Visitas de ciudadanos chinos al exterior (en millones)



Fuente: Academia China de Ciencias Sociales, Oficina de Estadísticas de China, The Economist.





Los nuevos PERX: dando una mano a "Sierra Exportadora"

Los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) de Huánuco, Moquegua, Puno y Tumbes ya están casi listos para su lanzamiento. Por encargo del MINCETUR, la consultora SASE-KIPU ha liderado la realización de estos nuevos PERX. A continuación presentamos un breve avance de los correspondientes a Huánuco y Puno.

HUÁNUCO

Si bien las exportaciones de Huánuco aún tienen poca participación en el total nacional (0.19% en el 2005), según SASE-KIPU estas han crecido en ¡509%! entre el 2002 y el 2005. Actualmente, la actividad productiva en esta región se centra en la minería, el sector agropecuario y el forestal, y exporta principalmente minerales de plomo y zinc y sus concentrados (92% del total, entre enero y agosto del 2006). La manteca y pasta de cacao y café también destacan, pero en menor proporción. Respecto a destinos, entre enero y agosto del 2006 sobresalen Estados Unidos, China y Canadá.

Pero la consultora también ha identificado exportaciones indirectas (cuya comercialización se realiza a través de otras regiones). Para Huánuco, figuran la alcachofa (que se exporta por Junín), tara, hortensias, cacao, café, palmito, cochinilla, uña de gato, maíz morado, maderas y artesanías de madera, entre otros productos.

¿Y dónde está el potencial? Considerando principalmente la oferta exportable y la demanda internacional, se encontraría en la granadilla, la papa amarilla y otras papas nativas procesadas, el camu camu, la lúcumo, el aceite de sacha inchi, el yacón, las flores tropicales, los caracoles, la fibra de alpaca, la carne de cuy, las truchas, las partes y piezas de madera, el cuarzo y mármol, entre otros.

Cabe resaltar que la granadilla -a pesar de presentar aún una escasa oferta exportable- ha sido elegida para tener un plan operativo por los representantes de la región que participaron en la elaboración del PERX, pues consideran que sí existe potencial. Ya se están dando esfuerzos en ese sentido. De acuerdo con el director regional de Agricultura de Huánuco, gracias a proyectos de asistencia técnica y capacitación, ya se están sembrando 80 hectáreas al año, que producen 7 toneladas anuales en promedio; pero buscan llegar a las 20. Otros productos considerados para planes operativos son el cacao, la alcachofa y las artesanías de madera topa. Para estas últimas (cuyo positivo impacto económico jala al social), destacan las labores de la ONG Aid To Artisans y USAID, en términos de capacitación y perfeccionamiento de métodos.

PUNO

Las exportaciones de Puno participaron con el 0.52% del total exportado en el 2005, pero también han sido dinámicas (+136% entre el 2002 y el 2005). El sector minero y el agropecuario son las principales actividades, pero según SASE-KIPU existe potencial en la acuicultura, el sector textil-confecciones, cuero y calzado, la metalmecánica, las manufacturas de madera y las artesanías.

Actualmente, sus exportaciones se concentran en el oro en las demás formas, en bruto, incluido el oro platinado (77% del total a agosto del 2006). Le siguen los artículos de joyería y sus partes, de otros metales preciosos (12%) y también se ubican en el top ten confecciones como los suéteres y similares, de pelo fino, y los chalecos. Entre enero y agosto del 2006, los principales compradores de Puno han sido Suiza, EE.UU. y China. Indirectamente, Puno exporta estaño (a través de Ica, donde se procesa), fibra de alpaca, quinua, kiwicha, uña de gato, trucha fresca y congelada (dado que la empresa Piscifactoría de los Andes está domiciliada en Junín y aún no en Puno), artesanías textiles y cerámica, entre otros.

En cuanto a los productos con potencial exportador, figuran los hilados y tejidos de alpaca, vicuña y lana; trucha y pejerrey congelado (en los últimos seis años, las exportaciones de Piscifactoría de los Andes han crecido a un promedio anual de 31%, llegando a 80% en el 2005); derivados de quinua y otros granos andinos; manufacturas de estaño, otros minerales y madera; e incluso servicios de energía eléctrica (dado su alto potencial de generación, podría exportar a Brasil, por ejemplo). La quinua, los tejidos de alpaca y la trucha son los productos que contarán con planes operativos. Como vemos, la "Sierra Exportadora" es más que solo agro.

MÁS ALLÁ DEL PAPEL

Para lograr que el potencial no se quede en el papel, SASE-KIPU recomienda capacitación, asistencia técnica, acceso a la información, inversión en tecnología, mejoras en infraestructura, etc. Pero no olvidemos que para que la inversión privada (la que convertirá en realidad dicho potencial) crezca en dichas regiones, esta necesita un clima favorable: no cambios de reglas del juego de la noche a la mañana... y tener a un Estado presente para facilitar, no para distorsionar.

regresar a la página 1