

AQUINO, ESPECIALISTA EN ECONOMÍA Y POLÍTICA ASIÁTICA

# “LA EXPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS HACIA EL BLOQUE ASIÁTICO SEGUIRÁ EN RECESIÓN ESTE AÑO”

Si bien las ventas primarias atraviesan por dificultades, las agroindustriales, químicas y textiles podrían tener una gran oportunidad. “China y Hong Kong ya son mercados para la mitad de la producción de uva peruana y el mango ya llega a Japón y Corea”, destaca Aquino.

Carlos Pacheco Simon  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

## ¿Cuál es la situación de la economía asiática?

El bloque asiático continuará en recesión debido a que el 40% de su economía depende de China. Como se sabe, China ha reducido su demanda de materias primas, lo cual afecta a países como Indonesia, Tailandia, Malasia y Filipinas. Asimismo, economías como las de Corea, Japón, Tailandia y Malasia también se ven afectadas al venderle menos maquinaria al gigante asiático. Si a esto le sumamos la incertidumbre que se vive respecto a la devaluación del yuan –que este año se proyecta lo haga en 5%–, no creo que se pueda augurar un próximo crecimiento a los niveles antes vistos.

## ¿Existe la posibilidad de que China crezca menos del 6% como se tiene previsto?

Siempre existe la posibilidad, pero lo dudo bastante. El Gobierno chino se ha planteado la meta de crecer entre el 6% y el 6,5%, y tiene las herramientas para

que así sea, tal es el caso de sus reservas internacionales que sólo el año pasado alcanzaron 3,9 billones de dólares. El Banco Mundial (BM) acaba de publicar hace unos días su perspectiva de la economía mundial donde prevé que China crecerá en 6,6%.

## ¿La caída de China arrastrará a las bolsas de valores de esa región?

Las bolsas de valores de esa región van a seguir fluctuando en función a la intervención del Gobierno chino por mantener su economía más o menos estable. Un ejemplo claro es Japón, donde si la bolsa china se desacelera, las exportaciones y acciones de empresas japonesas lo hacen con ella.

## ¿La caída de las bolsas en Asia traerá consecuencias permanentes en empresas emisoras de valores?

Es probable que al ver reducido el

valor de su accionariado muchas empresas sean evaluadas de manera negativa por las agencias crediticias, lo cual generará problemas a las demás empresas.

## ¿Existen las condiciones globales para el surgimiento de nuevos tigres asiáticos?

Vietnam e Indonesia son algunos de los países que crecerán fuertemente este año gracias a que tienen una mano de obra muy barata, tanto así que fábricas que antes estaban en China se están mudando a estos países. Otro caso interesante es el de la India, que este año va a crecer 7,5% y cuyos altos funcionarios nos visitarán en febrero como parte de la primera ronda de negociaciones para alcanzar un TLC.

## ¿Debemos evaluar oportunidades comerciales –tanto de exportación como de importación– con estos países?

Si bien estos países están creciendo,

“LOS SECTORES PÚBLICO Y PRIVADO DEBEN TRABAJAR EN CONJUNTO PARA IMPULSAR NUESTRAS EXPORTACIONES”

es importante señalar que no lo hacen en una magnitud importante todavía; sin embargo, existe una creciente clase media que demanda nuestros productos estrella como el mango, la palta y la uva, lo cual sería un interesante nicho de mercado de cara al futuro. El problema aquí es que estos mercados no nos conocen, tenemos los mejores productos pero no nos conocen. Es aquí donde los sectores público y privado deben trabajar en conjunto. El de Chile es un caso emblemático ya que en Asia conocen el vino, la manzana, el kiwi y demás productos chilenos porque la administración de ese país ha desarrollado en los últimos 30 años una labor interesante de promover sus productos con el sector privado.

## En el caso peruano, ¿qué impacto tendrá la desaceleración del bloque asiático en las exportaciones?

Si analizamos las exportaciones peruanas al Asia, más del 90% son materias primas –cobre, harina de pescado, hierro– que de acuerdo al contexto internacional no van a recuperarse este año; eso es un problema. Entonces, para las materias primas el panorama es bastante dramático.

Por otro lado, las exportaciones agroindustriales, químicas y textiles podrían tener una gran oportunidad. Así, tenemos que China y Hong Kong ya son mercados para la mitad de la producción de uva peruana, también está ingresando el mango a Japón y Corea. Ahora, el tema con estos productos agroindustriales es que los requisitos fitosanitarios son muy complicados en Asia, algunos demoran 3 años en ser obtenidos.

## ¿La disminución del drawback prevista para este año afectaría a las exportaciones peruanas a Asia?

Sin duda alguna. En un panorama donde la economía mundial no crece mucho, donde las exportaciones peruanas se han deprimido en los últimos años, donde la devaluación de la moneda en otros países pone al Perú en desventaja, no es bueno quitar el poco apoyo que da el Gobierno con mecanismos como el drawback. Ahora, como su disminución es inevitable, lo que le queda a los empresarios es ser más competitivos. Así como se ha logrado mayor competitividad en el sector agroindustrial introduciendo nueva tecnología de riego y maquinaria, lo mismo debe hacerse en sectores como el textil, químico y maderero.



HOJA DE VIDA

- Nombre: Carlos Aquino Rodríguez.
- Cargo: Catedrático de la UNMSM y especialista en política y economía asiática.
- Profesión: Economista.



JOSÉ IGNACIO BETETA, DIRECTOR DE CONTRIBUYENTES POR RESPETO

## “EL SECTOR PRIVADO DEBE TENER MAYOR PRESENCIA EN LA CADENA DE PRODUCCIÓN DEL AGUA”

Beteta sostuvo que el sistema tarifario en el Perú tiene mucho que mejorar y que en Lima la calidad del agua es buena, por la gestión distinta que hace Sedapal, pero que a nivel provincial la calidad del agua es muy mala.

Carlos A. Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

### ¿Cómo encuenta el modelo actual de agua potable y saneamiento?

Te lo puedo resumir en algunas cifras. El 40% del agua (que podemos utilizar para fines agrícolas, domésticos, etc.) se desperdicia. Del otro 60% que consumimos, el actual sistema de gestión pública solamente factura en promedio el 50%. Es decir, del 60% que sí usamos solamente estamos cobrando el 50%. Ambos fenómenos (el desperdicio del agua y la recaudación ineficiente del pago por la prestación del servicio) evidencian que el actual sistema requiere ser reformado desde sus bases.

### ¿Deben continuar las Empresas Prestadoras de Servicio (EPS)?

Las EPS tienen muchos problemas. El primero es que están vinculadas a las municipalidades, lo cual hace que se conviertan en entidades políticas más que técnicas. Te doy un ejemplo. Ningún alcalde va a subir las tarifas del agua porque es totalmente impopular, y sin embargo se requiere de un alza con ciertos parámetros.

El segundo es que el presupuesto del que se dispone para los equipos y trabajadores es totalmente risible. El nivel de sueldo de un gerente de una EPS es vaguísimo. Un gerente de una EPS en provincia no gana más de S/4,000.

Ahora, como no miden bien el agua y no facturan bien, tienen grandes niveles de merma en la facturación, entonces se endeudan y lo que sucede es que el Estado termina inyectándoles capitales para que sobrevivan; pero todo es deuda. La mayoría de ellas no muestran sus estados financieros a través de ningún medio público.

### Entonces, ¿qué alternativas tenemos frente a las EPS?

Tenemos tres alternativas, la primera es que se empiecen hacer concesiones al sector privado en algunos eslabones de la gestión que son menos sensibles. Por ejemplo, el tratamiento de aguas residuales. En este momento ya las EPS tercerizan muchos servicios con el sector privado (mantenimiento de redes, medición de consumo, cobranzas), entonces la inclusión del sector privado es una alternativa que hay que ir evaluando cada vez más.

La segunda opción, más que alternativa es una obligación, y es reformar las normativas de las EPS porque en este momento son empresas informales con trabajadores poco capacitados, con cuentas en rojo y amarres sindicales en los que se estipula que la preferencia para ser contratados va a estar para los familiares de los actuales trabajadores del sindicato.

Además no están llegando las EPS a los niveles de cobertura que deberían llegar, ni están teniendo los niveles de calidad que deberían tener. Un dato importante ahí es que ninguna de las EPS pequeñas tratan sus aguas residuales, contaminan más el ambiente que una empresa minera.

Lo tercero es que se tiene que crear una autoridad única del agua, más fuerte. La Autoridad Nacional del Agua (ANA) no está cumpliendo su función, no tiene potencia. O se le empodera realmente y se le da todas las armas para que pueda encargarse de todo el tema del agua, o que se convierta en una suerte de mesa de diálogo. En este momento para hablar del tema del agua tenemos que

hablar de 16 a 17 entidades públicas que de alguna manera tienen injerencia en el tema (Minagri, Minsa, Sunat, etc.). No puede ser que el agua sea un tema manejado por tantas entidades públicas que tienen competencia sobre el agua según su sector.

Recomendamos entonces que la ANA o la autoridad que se cree para manejar el agua esté adscrita a la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) cuyo directorio debe ser multisectorial.

### ¿La iniciativa de incluir al privado en la administración del agua se ha visto en gobiernos anteriores?

“ DEL 60% DE AGUA QUE CONSUMIMOS, LAS EPS SOLO COBRAN LA MITAD ”

No, ningún gobierno ha tenido la política de gestionar al sector privado en la gestión pública del agua porque es un tema muy sensible. Y creo que este gobierno tampoco lo va a hacer. Partamos del punto de vista político, pues al presidente Pedro Pablo Kuczynski no le va a convenir que lo vinculen nuevamente con el sector empresarial.

**Recientemente, el presidente sostuvo que para compensar la pérdida de ingresos que las EPS sufren, más que incrementar las tarifas, su gestión otorgará una suerte de “bono del buen pagador” de 15% o 20% para quienes cancelen puntualmente sus recibos, ¿cree que esta medida dará resultados?**

El incremento de la tarifas va a llegar sí o sí. Lo que ocurre es que obviamente a nuestro presidente no le conviene –por razones políticas- pues debe cuidarse de que no lo vinculen nuevamente con el sector empresarial. Realmente el sistema tarifario en el Perú tiene mucho que mejorar y para que ello suceda tiene que mejorarse el sistema de micromedición y el de facturación, porque cómo hago para saber a quién cobrarle más en una misma cuadra si no sé cómo medir o mido mal; y eso pasa por la mejora del sistema en general. Entonces lo que dice el presidente es una media verdad.

### Y en la calidad del agua, ¿cómo vamos?

En Lima la calidad del agua es buena porque Sedapal tiene un gestión distinta. Pero a nivel provincial la calidad del agua es muy mala.

### ¿Tanto para al sector rural y urbano?

Más se ve afectado el nivel rural. El problema del agua está en que el servicio más caro lo paga el más pobre. La persona que está en zona rural y no tiene acceso al agua potable a través de un tendido paga aproximadamente 18 veces más que un limeño que vive en un distrito de clase media. Además de eso, el pobre, no tiene cobertura ni calidad de agua. Nosotros, los que consumimos agua en Lima, un porcentaje de nuestra tarifa ya se va a infraestructura para zonas rurales. Ya hay un fondo para infraestructura de agua que todos los peruanos pagamos, el problema es que de nada sirve dichos fondos si la gestión de las EPS sigue siendo como lo son hasta ahora.

“La personas que está en zonas rurales y no tiene acceso al agua potable a través de un tendido paga aproximadamente 18 veces más que un limeño”, afirma Beteta.



#### HOJA DE VIDA

- **Nombre:** José Ignacio Beteta.
- **Cargo:** Director de Contribuyentes por Respeto.
- **Profesión:** Historiador.



CARLOS CASAS, CATEDRÁTICO DE LA UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

## “CON EL ACTUAL PRESUPUESTO DE LA REPÚBLICA HAY QUE HACER MÁS CON LO MISMO”

Afectado por el menor desempeño de la economía, el presupuesto de la República solo crecerá 4,2% para el 2017, una de las tasas más bajas de los últimos años, sostiene Casas. El economista incide en la necesidad de mejorar la calidad de gasto, fomentar el crecimiento y aumentar la base tributaria como posibles soluciones.

Carlos A. Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

### El gobierno saliente dejó un borrador del presupuesto para el 2017. ¿Qué cambios le ha realizado la administración actual?

Se está creando un fondo para saneamiento para financiar proyectos del sector y que tiene cerca de S/2.000 millones, lo cual no es mucho si tomamos en cuenta que la inversión pública es de S/34.000 millones.

Asimismo, tenemos que la mayor parte de la inversión pública será manejada por el gobierno nacional. El 75% de la inversión pública estará en manos del gobierno nacional y el 25% en manos de los gobiernos regionales y locales. Ese es un cambio con respecto a los últimos años, porque anteriormente la inversión pública era realizada mayormente por gobiernos regionales y locales.

### ¿Este cambio se podría pensar como un enfoque centralista de la administración del Estado?

Uno lo podría pensar así, pero está también vinculado al hecho de que como hay menos canon porque el precio de las materias primas no ha subido fuertemente, los ingresos por dicho concepto están siendo cada vez menores. Entonces, las

transferencias que se dan a los gobiernos locales y regionales para que puedan orientar la inversión han disminuido.

### ¿Es el único cambio que se ha realizado?

Hay otros. Usualmente en la ejecución presupuestal durante el año, los distintos ministerios pueden transferir dinero a otras instituciones (gobiernos regionales, municipalidades, etc.), para lo cual usualmente tenían que pedir la autorización del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). En este caso lo que tenemos es que en el actual proyecto se contempla que los ministerios van a poder transferir recursos sin pasar previamente por el MEF; se les está dando un poco más de autonomía.

Otro punto adicional es el de presupuesto por resultado, es decir, cuando una entidad pida más recursos, una vez que demuestre que el dinero invertido ha servido para mejorar la calidad de vida de la población, recién se le asignarán más fondos. En ningún presupuesto hasta el de este año se incluía la figura. Ahora sí se le está poniendo más presión a las unidades ejecutoras para que muestren resultados.

### ¿Es el presupuesto por resultado el

### único mecanismo para garantizar la calidad del gasto?

La llamada “evaluación de impacto” es otro mecanismo. Esto significa tener una línea base, ver cómo se desarrolla lo que está haciendo el Estado, y tras la intervención del mismo ver cómo esos indicadores se van modificando.

Otro tema que todavía falta desarrollar bastante es la evaluación de la calidad de la inversión pública. Durante los últimos años hemos gastado US\$10.000 millones al año en inversión y no se ha realizado una evaluación de la calidad de la inversión.

### ¿Por qué no se ha realizado?

Por falta de recursos esencialmente, por descuido y por darle más importancia a las etapas de preinversión e inversión en sí.

“NO HAY MUCHO MARGEN ENTRE LA INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO Y OTROS RUBROS (COMO EN INFRAESTRUCTURA)”

Usted mencionó al inicio de la entrevista que en el actual presupuesto se ha puesto énfasis en proyectos de saneamiento, ¿esto quiere

decir que se han priorizado partidas quitando fondo de otras?

Se ha quitado un poco de distintos fondos que habían.

### ¿Cómo cuáles?

Por ejemplo está el Fondo de Promoción a la Inversión Pública Regional y Local (Foniprel), que es un fondo concursable para inversión pública, regional y local que usualmente tenía S/700 millones u S/800 millones al año, pero que este año ha bajado considerablemente, ha quedado en S/150 millones aproximadamente.

### ¿El recorte realizado es señal de que ya se llegó al techo que se tenía proyectado?

No necesariamente, sino que creo que son prioridades que todo gobierno se fija.

### ¿Estas prioridades están en función al desarrollo del capital humano o a otros tipos de gasto, como el de infraestructura?

Uno ve que no hay mucho margen entre uno y otro. Se le ha dado al capital humano no solo en el sentido de atender las planillas, sino también para educación. Si uno lee la ley (de presupuesto), hay varios artículos que están vinculados a educación, a darle apoyo a los gobiernos regionales y locales para infraestructura, a pagarle un premio a los profesores que se desempeñen bien; hay una serie de consideraciones de ese tipo. Entonces, hablando de capital humano como país yo creo que sí se está apostando por él.

### El gasto en planillas que mencionó, ¿se está reduciendo, manteniendo o aumentando?

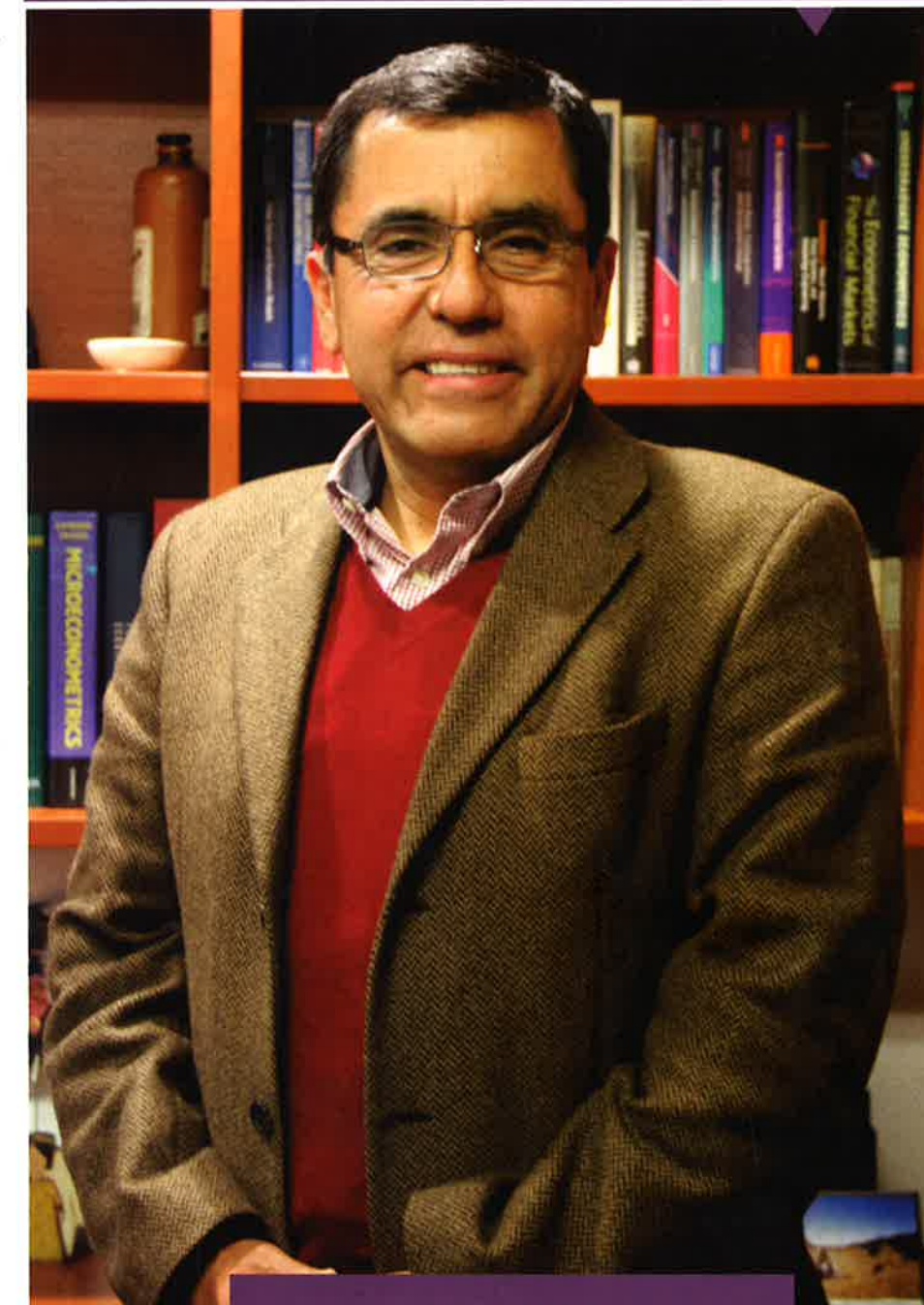
Es imposible que se reduzca, siempre va a haber un pequeño incremento si queremos mejorar. Por ejemplo, si queremos mejorar el sueldo de los policías y de los maestros tal como se ha prometido, tiene que subir la planilla. Estos son gastos que se mantienen más o menos rígidos, es muy difícil disminuirlos.

Lo cierto es que hay que hacer más con lo mismo, el presupuesto ya no va a crecer tanto como años anteriores. Para el 2017 solo va a crecer 4,2%, que es una de las tasas más bajas de crecimiento de los últimos años. Eso nos lleva a mejorar la calidad del gasto, tanto corriente como de inversión.

### ¿Qué hacer para garantizar el presupuesto de los próximos años?

Aumentar la tasa de crecimiento de la economía. Acordémonos que cuando la economía crecía 8% o 9%, los recursos fiscales crecieron bastante fuerte. Creciendo a un ritmo de 3% a 4% ya no se puede inyectar tanta inversión. Entonces hay que avanzar por tres frentes: mejorar la eficiencia del gasto, fomentar el crecimiento y aumentar la base tributaria.

“Con la actual ley de presupuesto se le está dando mayor autonomía a los ministerios para transferir recursos a diversas instituciones”, sostuvo Casas.



### HOJA DE VIDA

- **Nombre:** Carlos Casas Tragodara
- **Cargo:** Profesor de Economía en la Universidad del Pacífico.
- **Profesión:** Economista.



PIERO GHEZZI, MINISTRO DE LA PRODUCCIÓN

## “ACTUALMENTE PRODUCE ES UN MINISTERIO DISTINTO AL QUE RECIBIMOS”

El titular de la Producción menciona algunos de los beneficios obtenidos por las mesas ejecutivas, principalmente la Forestal y la Acuícola. Además, señala que su sucesor debe hacer que los avances se profundicen.

Carlos Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

### Se cumplen dos años del Plan Nacional de Diversificación Productiva. ¿Cuál es su balance?

En estos dos años hemos tenido dos grandes objetivos. Primero, poner la diversificación productiva en la agenda pública nacional y, en segundo lugar, sentar las bases y construir las herramientas que nos permitan concretar “en la vida práctica” la ansiada diversificación de nuestra economía. Creo que hemos logrado ambos.

### ¿Cuáles son los avances concretos que dejan para el siguiente gobierno?

Hemos creado 10 mesas ejecutivas, grupos de trabajo temporales (público-privado) que buscan identificar y remover las barreras que dificultan el crecimiento de ciertos sectores de la economía. Son ocho mesas sectoriales que impulsan los sectores forestal, acuícola, textil, industrias creativas, agroindustria, gastronomía, pesca de consumo humano directo y minería no metálica; y son dos mesas transversales: logística y emprendimientos de alto impacto. Muchas de las barreras removidas son normativas o de gestión pública. Pero las mesas ayudan también a entender qué infraestructura u otros bienes públicos debe proveer el Estado para hacer más productivos a los sectores económicos.

También dejamos una potente red de 40 CITE (31 públicos y nueve privados) para

aumentar la productividad y fortalecer las capacidades productivas de las microempresas, pequeñas y medianas empresas. Hemos destinado una inversión cerca de S/310 millones y estamos seguros de que el retorno será superior, en tres o cuatro veces.

En innovación, el gobierno deja 24 instrumentos para impulsar este tema en diferentes etapas de la vida de las empresas, con fondos por S/515 millones para ejecutar. Además, el gobierno deja una potente Ley de Incentivos para que las empresas que inviertan en investigación y desarrollo puedan deducir sus gastos en 175%.

Se suma la política de calidad y el Instituto Nacional de Calidad, así como una nueva política y marco legal para desarrollar por primera vez modernos parques industriales en el Perú, con el Parque Industrial de Ancón en fase de concurso. Dejamos, además, un sistema de factoring fortalecido por ley y en pleno crecimiento.

### ¿Qué impacto han tenido las mesas ejecutivas?

Las mesas ejecutivas Forestal y Acuícola han generado anuncios y procesos de inversión por más de US\$1.500 millones.

Solo en la parte de plantaciones, el sector forestal podría generar US\$10 mil millones en inversiones y un millón de empleos directos. La Mesa Forestal logró que se publicarán cuatro reglamentos de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre que no se aprobaron por más de cuatro años; que se reduzca el proceso de inscripción en el Registro Nacional de Plantaciones Forestales, que antes demoraba entre seis y 12 meses y ahora dura como máximo tres días. Antes el proceso de permiso de extracción demoraba entre cuatro y ocho meses y ahora no se requiere de ese permiso.

La Mesa Ejecutiva Acuícola logró impulsar la nueva Ley General de Acuicultura y su reglamento. Esta mesa identificó 20 barreras en el sector acuícola que se han eliminado casi en su totalidad, tales como el elevado riesgo sanitario, un sistema de trazabilidad débil

y poco confiable, la alta informalidad, la contaminación de zonas de producción acuícolas, escasa información de nuevas áreas potenciales, escasa investigación e innovación, entre otros. Se fortaleció el Sanipes como una verdadera autoridad sanitaria que se ha ganado el respeto de sus similares en el mundo, que abrirá mercados

“ SÍ SE PUEDEN HACER MUCHAS COSAS PARA GENERAR CAMBIOS ”

para la exportación de nuestros productos acuícolas.

También estamos implementando un préstamo de US\$117 millones con el Banco Mundial, que servirá para el Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura, y hemos creado cuatro nuevos CITE para la acuicultura; tres públicos (Piura, Puno y San Martín) y uno privado, mediante la suscripción de un convenio de desempeño con la Universidad Cayetano Heredia.

En la Mesa Ejecutiva Transversal Logística, algunos logros importantes han sido la creación del plan piloto de reordenamiento vial en el puerto del Callao, la elaboración del reglamento operativo de APM Terminals y la contribución en la simplificación de guías de remisión. Así, ha disminuido el tiempo de espera de los camiones para el ingreso al puerto del Callao a menos de dos horas, cuando antes demoraban entre cinco y seis horas.

### ¿Qué debería continuar el próximo titular del Produce?

Bajo el entendimiento de que no existen alternativas a las medidas de desarrollo productivo para acelerar nuestro crecimiento de desarrollo productivo - a menos que se produzca un nuevo boom de materias primas - es importante trabajar en los siguientes años, por lo menos en dos niveles. Por un lado, lograr que los avances se profundicen, se expandan y se institucionalicen en mayor medida; y por otra parte, enfocarnos en dos áreas centrales: la formación de capital humano más allá de la escuela y la formalización del país.

### ¿Qué experiencia le deja su paso por el sector público?

Me deja una muy grata experiencia. Ahora puedo decir que pese a los problemas que existen en el Estado, sí se pueden hacer muchas cosas para generar cambios para beneficio de los peruanos, y que existen funcionarios y colaboradores verdaderamente comprometidos con el país. Desde un inicio dijimos que si aceptábamos este encargo era para promover cambios y me siento satisfecho de la labor cumplida, que ha sido gracias al trabajo de todo un equipo. Actualmente Produce es un ministerio distinto al que recibimos.

Piero Ghezzi recomienda al próximo ministro que se enfoque en la formación de capital humano y en la formalización del país.



#### HOJA DE VIDA

- **Nombre:** Piero Ghezzi.
- **Cargo:** Ministro de la Producción.
- **Profesión:** Economista.



BRUNO GIUFFRA, MINISTRO DE LA PRODUCCIÓN

# “ESCUCHAMOS AL SECTOR PRIVADO Y ACERCAMOS EL ESTADO AL CIUDADANO”

Con una política de puertas abiertas es como el ministro de la Producción, Bruno Giuffra, define la responsabilidad que el actual gobierno le ha encomendado, de modo que entre sus objetivos está sumergir a las pequeñas y medianas empresas en el mundo de la digitalización, así como asegurar su andar en un entorno sin trabas y burocracia.

## ¿Qué resultados han obtenido de las mesas de diversificación productiva que su gestión ha continuado?

Ahora son más ágiles. Tienen una metodología clara y las hemos incrementado. Pero más allá de cuántas mesas hay y que tan buenas son, lo importante es el cambio de actitud. El gobierno ha implementado una política de puertas abiertas. Ahora escuchamos a los privados, estamos al tanto de sus necesidades y sus problemas. Estamos acercando el Estado al ciudadano. Y para esa tarea la tecnología es muy útil. Iniciativas como DimeTuTraba.pe son prueba de ello.

## Respecto al tema de las trabas administrativas, ¿en qué situación se encuentra el paquete de simplificación administrativa presentado por la CCL?

Lo estamos analizando y evaluando. Agradecemos esta iniciativa porque nos ayuda a identificar qué problemas tienen las empresas con la normativa que genera el Estado. Es un trabajo conjunto que estoy seguro ayudará mucho a las empresas peruanas.

## ¿Qué falta normar y dónde hay sobre-regulación?

Produce tiene un rol más que normativo. Estamos gestionando y acercando el Estado al sector privado. Una vez que tengamos identificadas las trabas, no solo Produce sino el gobierno, desanudará las trabas que encontremos para permitir que la actividad privada y pública sea más dinámica y rápida. Creemos que la tecnología es vital. El Estado y el gobierno deben emplear en todos sus niveles las ventajas de la era digital para hacerse más ágil.

## De otro lado, y de manera recurrente Ud. ha mencionado su interés por insertar las TIC's en el aparato productivo de las Mypes, en ese sentido ¿existe un plan de digitalización?

Lo que queremos hacer es digitalizar a las Mypes. Que utilicen las herramientas del mundo digital para muchos de sus procesos administrativos y productivos. Queremos que las empresas abracen la tecnología. Vamos a promover una revolución digital como política de Estado. En Produce venimos preparando una agresiva

política de digitalización que impactará transversalmente a las empresas peruanas. Y no lo haremos solos. El sector tecnológico privado ha aceptado nuestro reto. Google, Facebook, Telefónica, Microsoft y muchos más nos acompañarán en este esfuerzo.

## Para las Pymes se ha hablado del esquema RUC 30 ¿En qué consiste?

El RUC 30 nos permitirá identificar a las microempresas y pequeñas empresas. Hemos detectado que mucho de las microempresas son en realidad personas naturales con negocio y prefieren esta denominación porque crear una EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada) tiene un costo alto. Y con un RUC 30 no tendrían que realizar tantos trámites y los tendríamos identificados para efectuar políticas que les permitan ser más productivas, acceder a cierto tipo de crédito e incentivos.

“ EL GOBIERNO DEBE EMPLEAR EN TODOS SUS NIVELES LAS VENTAJAS DE LA ERA DIGITAL ”

## Resecto a la pesca ilegal, ¿qué acciones se han tomando?

Estamos fortaleciendo el Programa de Inspectores desconcentrados y Programa

de Inspectores a bordo, intensificando los operativos de control a nivel nacional. Para la fase de extracción, se reforzó la vigilancia y monitoreo del control Sisesat de las actividades extractivas, verificando que se realicen fuera de las zonas prohibidas, áreas reservadas y zonas con suspensión preventiva o temporal por presencia de juveniles. Para esta tarea se desarrolló un aplicativo Sisesat que brinda información del recorrido de las embarcaciones pesqueras, incluyendo imágenes de desplazamiento, ingreso a zonas suspendidas, entrada y salida de puertos, presencia de velocidades de pesca, entre otros. Además, se creó el Registro de Único de Embarcaciones Pesqueras que realizan actividades pesqueras en la zona de la alta mar, para fortalecer el control, seguimiento y monitoreo de embarcaciones en dicha zona. De julio 2016 a la fecha, se ha inspeccionado un total de 26 embarcaciones pesqueras de bandera extranjera concordante con lo establecido en los tratados internacionales sobre el estado rector del puerto y la lucha contra Pesca ilegal. Se han intensificado las coordinaciones interinstitucionales con la Autoridad Marítima (Dicapi), la Policía Nacional de Perú, la Autoridad Sanitaria Pesquera, el Ministerio Público, el Ministerio de Ambiente, los gobiernos regionales y otros organismos del Estado, a fin de articular y optimizar el control a las actividades pesqueras.

## ¿Cuál es su proyección del PBI manufacturero y pesquero al cierre del 2016?

Existen varias proyecciones sobre el crecimiento del PBI para este año que acaba, creemos que el PBI manufacturero logrará recuperarse, pero aún con un signo negativo. Esperamos que para el 2017 estemos en alza y que el PBI pesca cierre con cifras positivas respecto a la caída histórica registrada en el 2012 (-32,2%) y 2014 (-27,9%).

## ¿El ajuste ha sido hacia arriba o hacia abajo frente a las proyecciones de la gestión de Humala?

Desde el 2015 la economía se ha venido recuperando, después de la fuerte contracción reportada en el 2014, gracias a la mayor disponibilidad de recursos primarios, como el caso de los recursos hidrobiológicos, el cobre, etc. Se espera que la inversión privada se fortalezca, luego de que esta vino cayendo año a año durante el último gobierno. Esperamos que recupere sus niveles, dada la mayor cercanía del Estado al ciudadano y al empresario a través de los paquetes simplificadores y a la política del destrabe, lo que va permitir mayor confianza para la inversión doméstica y el mayor gasto en el consumo de los hogares para reactivar la economía.

“De julio del 2016 a la fecha se ha inspeccionado a un total de 26 embarcaciones pesqueras de bandera extranjera”, informó el ministro de la Producción.



### HOJA DE VIDA

- **Nombre:** Bruno Giuffra Monteverde.
- **Cargo:** Ministro de la Producción.
- **Profesión:** Economista.



GUILLERMO GRELLAUD, SOCIO FUNDADOR DE GRELLAUD Y LUQUE ABOGADOS

# “LAS PROPUESTAS QUE PLANTEAN BAJAR EL IGV NO SON FACTIBLES, SON DE CORTE POPULISTA”

El tributarista sugirió que para generar un mayor nivel de recaudación se debería crear una ley de “blanqueo tributario”, donde se establezca que de las deudas que los amonestados tienen con el Estado solo se cancele el impuesto de las mismas.

Carlos Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

## Según cifras del BCR, la carga tributaria está en el orden del 15%, ¿qué hacer para ampliarla?

Me temo que esas cifras no son ciertas. En dicho cómputo no se están considerando conceptos que para fines prácticos están dentro de la carga tributaria, y con esto me refiero, por ejemplo, a los aportes a la seguridad social, tributos municipales, penalidades que cobran diversas entidades el Estado y demás que suman importantes cantidades. En ese sentido, estudios realizados bajo el enfoque antes mencionado, señalan que la carga tributaria está en el orden de 22% aproximadamente. Ahora, el problema aquí es que dicha cifra no está distribuida de manera equitativa (entre todos los contribuyentes).

## Concentrándose gran parte en el sector formal...

Tú lo has dicho. Esto no quiere decir que el sector informal no aporte a la carga tributaria. Lo hace, sí, pero de una manera indirecta y solo una fracción de lo que deberían aportar. Por ejemplo, cuando el informal compra un bien a una empresa formal para después comercializarlo paga parte del impuesto correspondiente a

esa compra, lo cual no sucede cuando transfiere el producto al comprador final.

## ¿Y qué ha hecho la administración actual para cambiar esa realidad?

A decir verdad, muy poco. Durante los últimos años, las acciones que ha tomado el fiscalizador han estado más orientadas a simplificar su trabajo que a ayudar a los contribuyentes a cumplir con sus obligaciones. Esto ha originado la aplicación rigurosa de las normas en perjuicio del fiscalizado, lo cual dicho sea de paso es un fenómeno que se viene repitiendo desde la época de Alberto Fujimori que, si bien aplicó medidas importantes como la simplificación de impuestos, no logró las reformas necesarias para ampliar la base tributaria.

## ¿Quién es entonces el responsable de la situación actual?

El gran responsable es el Congreso de la República—desde la época de Fernando Belaunde hasta la actualidad—, que no cumple con su papel de estudiar bien los proyectos de ley en materia tributaria y los aprueba sin más.

## Volviendo a la primera pregunta, ¿qué hacer para ampliar la base tributaria?

Deberíamos tener un convencimiento del contribuyente sobre su obligación de contribuir, flexibilizar las regulaciones del sistema tributario que originan mecanismos perversos de fiscalización, y suprimir demás “caramelos ácidos” que ahuyentan al contribuyente. Además de cumplir su rol fiscalizador, la administración tributaria debe ayudar al administrado a cumplir con sus obligaciones, y esto implica no adoptar medidas tan drásticas como las que ejerce ahora.

“LA CARGA TRIBUTARIA ACTUAL ESTÁ EN EL ORDEN DEL 22%, Y NO EN EL 15% COMO SE SEÑALA”

Lo que menciona es muy abstracto, ¿tal vez la reducción de impuestos postulada por algunos candidatos es un mecanismo viable?

A mi parecer, ninguna de las propuestas en materia tributaria está basada en la realidad. La más descabellada es la medida de corte populista que plantea bajar el IGV, lo cual en la actualidad no es factible porque los tributos que tenemos hoy en día soportan apenas nuestro presupuesto. Es más, el programa de reducción del Impuesto a la Renta

que hoy rige debería suspenderse en la tasa del 28%. Rebajaremos impuestos cuando tengamos una recaudación adecuada. Por otra parte, considero que para generar un mayor nivel de recaudación es importante crear una ley especial de “blanqueo tributario”, donde se establezca que de las deudas de los amonestados solo se cancele el impuesto de las mismas.

## En relación a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), ¿cree que está sobredimensionada?

Creo que la Sunat puede hacer más con menos. Hoy en día tiene un exceso de personal, sobre todo de personal provisional, que no son funcionarios y resultan haciendo labores como tales, y en consecuencia no van a tener responsabilidades (frente a posibles negligencias), lo cual deja mucho que desear. Asimismo, los empleados de la administración tributaria, además de las buenas remuneraciones que gozan, tienen bonificaciones por recaudar más, lo cual es un mecanismo perverso que no ayuda a formar la consciencia tributaria.

## ¿Qué hacer entonces?

La Sunat debería tener una organización empresarial, contar con un directorio que delegue responsabilidades a diferentes personas para que el trabajo sea más equitativo y eficiente, y no se sobrecargue a la cabeza al punto que el control se le vaya de las manos.

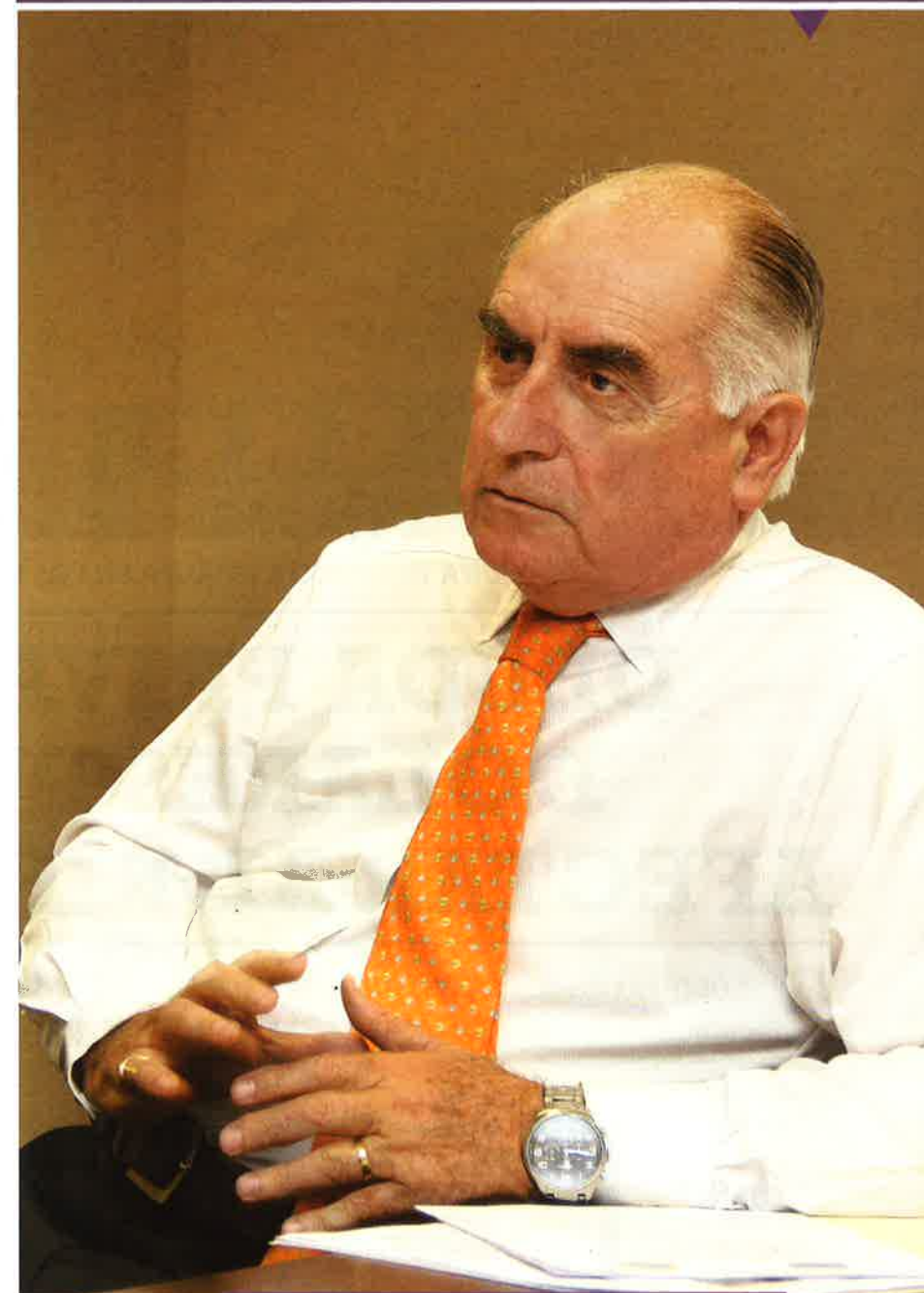
## En cuanto a la retracciones, ¿de qué manera la Sunat puede motivar a las empresas a continuar con esas labores?

Los mecanismos de retracciones y retenciones deberían funcionar con límites más moderados, porque en la actualidad resulta—en muchos casos— que la retención o detracción que le hacen al contribuyente es mucho más grande que su obligación. Asimismo, el Estado debería procurar financiar en algo dichas actividades.

## Y en relación a la deuda que Telefónica tiene con el Estado...

Desde mi punto de vista, esa es una deuda que no se cobrará nunca; hacerlo implicaría quebrar a Telefónica. Ahora, que se han cometido abusos durante el proceso sancionador, se han cometido. El problema aquí es que hablar de todo eso implicaría ya otra entrevista.

“En la actualidad, la Sunat tiene un exceso de personal que no son funcionarios y resultan haciendo labores como tales, lo cual deja mucho que desear frente a posibles sanciones”, anotó Grellaud.



### HOJA DE VIDA

- Nombre: Guillermo Grellaud.
- Cargo: Socio fundador de Grellaud y Luque Abogados.
- Profesión: Abogado.



JUAN CARLOS MARTÍNEZ LÁZARO, PROFESOR DE ECONOMÍA DEL IE BUSINESS SCHOOL

## “AMÉRICA LATINA NO PUEDE DEJAR DE RESISTIRSE AL ENCANTO DE LAS MATERIAS PRIMAS”

La caída del precio del petróleo y demás minerales, sumadas al alza del dólar y los crecientes índices de inflación, ponen en jaque a una economía poco estructurada como la latinoamericana, estimó el catedrático.

Carlos Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

### ¿Cuáles son sus proyecciones para la economía de América Latina (AL) para el presente año?

Hay una variable clave que nos permitirá saber cuál será el desempeño económico de AL el presente año, y esa es la evolución del precio del crudo. Las proyecciones que el FMI realiza de -0,3% frente al 0,1% de LatinFocus son en base a datos del pasado. Si el precio del petróleo empezara a subir, esto aliviaría el crecimiento negativo. Ahora, teniendo en cuenta la situación actual del precio del crudo, la contracción puede ser incluso superior a ese 0,3% que el FMI plantea.

### ¿Qué impacto tendrá la caída del precio del petróleo en AL?

La caída del precio del petróleo tiene ganadores y perdedores. Entre los perdedores tenemos a los países que dependen de la exportación del crudo para cuadrar sus cuentas y saldos fiscales. En ese sentido, Venezuela es el máximo exponente del sufrimiento, donde la elevación del precio de los carburantes junto a la devaluación del bolívar ha terminado por llevar a su economía al borde del colapso, haciendo presagiar que en cualquier momento tendrá que pedir rescate financiero. México también se

verá impactado, no tanto en su actividad comercial, como en la fiscal. Ecuador, además de estar dolarizado, sufre también. Es en ese contexto que creo que algunos de estos países se sumarán en una crisis financiera por tener una economía más desestructurada y no poseer las reservas para aguantar una situación prolongada de bajos precios del crudo.

### Lo cual arrastraría a países vecinos con los que mantienen estrechos vínculos comerciales.

Exacto, siendo el caso de América Central, donde Nicaragua y Cuba podrían ver afectados los subsidios que Venezuela les hace con la venta del petróleo a precios muy bajos. Ahora, entre los países que se beneficiarían están en primera línea los importadores del crudo. Y eso que estamos hablando solamente de la caída del petróleo, porque si observamos la caída de otros commodities como los minerales, Perú y Chile se encuentran en una situación complicada.

### Al parecer no hemos aprendido a no depender de las materias primas, ¿cierto?

Lamentablemente creo que no. Hay países como México que han tenido éxito en diversificar su portafolio exportador; sin embargo el bloque en su conjunto no se ha podido resistir al encanto de las materias primas. Ahora, donde sí creo que se ha avanzado es en la mejora de sus políticas macroeconómicas, por lo cual son más capaces de afrontar shocks negativos como el que estamos viviendo.

### Vayamos a Brasil, ¿cómo la crisis de ese país afectará a la región?

El caso de Brasil es más complicado porque al problema macroeconómico se le ha juntado uno político, que afecta de manera directa a la jefa del Estado. Entonces, países como Chile y Argentina, que son fuertes aliados comerciales a Brasil, sufrirán los embates de esa recesión.

### Precisamente sobre Argentina, ¿cómo ve la situación en ese país?

Sin duda los desequilibrios internos asentados durante la época de los Kirchner le están pasando la factura al gobierno de Mauricio Macri. Al encontrarse con una herencia envenenada, Macri está haciendo la parte dura, que es eliminar el cepo cambiario y los subsidios energéticos,

originando así cierto malestar popular hacia su gestión que, como repito, viene realizando los cambios necesarios para procurar el equilibrio de la economía argentina.

### ¿Quién gana y quién pierde con el alza del dólar en la región?

Es relativo. En relación a las importaciones, todas las economías tienen que importar bienes, por tanto, todas ellas ven cómo esos bienes son más caros y eso hace que aumente la inflación en esos países. Cuanto más se haya depreciado la moneda local contra el dólar, más inflación importarán. También es cierto que se beneficiarán las industrias que exportan bienes y servicios porque todas sus relaciones de intercambio con otros países mejoran. De esta ventaja no se benefician los países dolarizados.

### Mencionaste los índices de inflación, algo que se ha venido elevando durante los últimos años en AL, ¿qué hacer para sortear esa amenaza?

Gran parte de la inflación de AL se debe a países como Venezuela, Argentina y Brasil, por la fuerte depreciación de sus monedas. Sin embargo, economías como la peruana, chilena, colombiana y ecuatoriana han sabido controlar sus índices de inflación gracias a sus reformas económicas y apertura a nuevos mercados. En ese sentido, el mejor antídoto para luchar contra la inflación es que los bancos centrales eleven sus tasas de interés tal como viene ocurriendo y que puede conseguir que la inflación se maneje en los entornos adecuados, pero que de alguna manera también va a tener efectos secundarios como la reducción sensible del crecimiento económico.

### ¿Qué opinión tiene respecto a la economía peruana?

Si bien es cierto que el Perú ha diversificado su portafolio exportador con la actividad agropecuaria, todavía es necesario reforzar otros aspectos como la gastronomía y el turismo. Asimismo, se deben mejorar las condiciones de su infraestructura que en la actualidad es algo que deja mucho que desear. Debería también encontrar nichos de mercado donde sus productos o servicios tengan un valor agregado que le permita diferenciarse del resto del mundo. Lo que no puede hacer es tratar de subvencionar industrias que no son competitivas. En síntesis, yo creo que el Perú tiene muchas oportunidades, y tal vez la caída de los precios de las materias primas genere la obligación de explorar esas posibilidades.

“Si bien es cierto que el Perú ha diversificado su portafolio exportador, aún es necesario reforzar otros aspectos como el turismo y la gastronomía”, precisó Martínez Lázaro.



#### HOJA DE VIDA

- **Nombre:** Juan Carlos Martínez Lázaro.
- **Cargo:** Profesor de Economía del IE Business School.
- **Profesión:** Economista.



JUAN CARLOS MATHEWS, DIRECTOR DEL CENTRO DE EDUCACIÓN EJECUTIVA DE LA UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

## “EN EL TPP PERÚ EVITÓ CONCESIONES A FAVOR DE TRANSNACIONALES FARMACEÚTICAS”

Descartado un incremento de precios en los medicamentos genéricos producto del TPP, de adherirse Perú al acuerdo, el Estado deberá jugar un rol mediador en las negociaciones de medicamentos de origen biológico, estimó el catedrático:

Carlos Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

**Incluido EE.UU., el Perú ya tiene tratados de libre comercio (TLC) con otros cinco de los 12 países miembros del TPP. ¿Qué de nuevo le trae el TPP al Perú?**

El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) suma porque permite acceder a mercados con los que actualmente no tenemos tratados comerciales, hablo de Australia, Malasia y Nueva Zelanda, donde uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento es el de alimentos con la comercialización de frutas, hortalizas frescas y procesadas, y pesca para consumo humano directo. Así mismo, se tendrían ventajas adicionales con los países con los que ya tenemos TLC al darnos prioridades en la aceleración de determinados procesos. El TPP facilita además la importación de insumos a precios más asequibles y representa una gran oportunidad de transferencia tecnológica con países como Australia en el sector minero. Por último, un factor importante que no se ha destacado del

TPP, pero que me parece clave, es el de Acumulación de Origen, mecanismo que considera que si compro un insumo o materia prima de cualquiera de los 12 países miembros para elaborar mi producto, estos –los insumos– se considerarán como una compra doméstica y, por lo tanto, el producto final gozará de los beneficios arancelarios en los mercados socios, hecho que no ocurre en la actualidad con los acuerdos que tenemos firmados.

**En ese marco, ¿nos encontramos en la capacidad de atender la demanda?, ¿corremos el riesgo de importar más de lo que exportemos?**

No miremos con miedo el tema de importación versus exportación, pues el 75% de lo que el Perú importa es maquinaria, equipo, insumos y materias primas, lo cual está bien porque eso quiere decir que se activa el aparato productivo, ya sea para el mercado interno o para el externo. Ahora, si me dices que se importa mucho la parte de consumo, ahí sí habría problemas porque genera competencia a los productos locales. En ese contexto, la agenda principal de trabajo es mejorar los niveles de competitividad para aprovechar

mejor estas oportunidades comerciales. Debemos apuntar hacia la tramitología simplificada para la inversión en exportaciones, donde mecanismos como la ventanilla única de comercio exterior, despacho anticipado y todo lo que haga fácil, ágil y barato el ejercicio del comercio exterior sea aprobado.

**Un tema espinoso era que el TPP restringía el acceso de medicamentos genéricos, ¿esto se dio así?**

El temor parte en que en este tipo de negociaciones uno de los bloques económicos que tiene más fuerza y presión sobre los Estados es el de la industria farmacéutica, que es muy poderosa, con intereses muy fuertes, pero que también hace inversiones millonarias. Entonces, en el proceso de negociación el apetito de los laboratorios grandes era que tú le respetaras esos derechos de propiedad intelectual por lo que ellos descubrieron por un medicamento por un lapso de 30 años. Lo que peleaba Perú era un plazo mucho más corto y que al final se cerró en uno de 20 años, es decir, el mismo tiempo que rige en el Perú desde 1993 y que se ha validado por la Comunidad Andina hacia el año 2000. O

“ EL TPP REPRESENTA UNA GRAN OPORTUNIDAD DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA ”

sea, en la negociación del TPP no hemos cedido espacios. Con relación a los medicamentos de origen biológico, si yo descubro la cura contra el cáncer, necesito que se me respete la patente durante determinado tiempo antes de que salgan los genéricos porque es una inversión que he realizado en infraestructura, maquinaria, profesionales y todo aquello que encierra un trabajo de esta naturaleza...

**Pero esto podría generar una suerte de monopolio que devendría en elevados costos para el ciudadano.**

Puede ser, y es precisamente cuando el Estado debe jugar su rol mediador al decir “el ciudadano de a pie no puede pagar estos precios, por lo tanto yo compro el medicamento y lo subsidio o lo regalo”. Pero lo que no podemos esperar es que el laboratorio de afuera subsidie su inversión, pues es un negocio de salud, pero es un negocio. Ahora, lo que sí podemos negociar es el plazo de las patentes, que en el caso peruano –como ya dije– se han respetado los 20 años de protección que se venían manejando antes del TPP.

**Se decía también que el TPP reduciría la capacidad de sus países miembros de aprobar normas legales regulatorias para proteger el ambiente, la seguridad, la salud, entre otros aspectos. ¿Se dio así?**

Más allá de la propia negociación, los países tienen normativas internas de protección. Entonces, por más queja o demanda que exista, cada país mantiene una soberanía para establecer normas relacionadas con los estándares medioambientales, laborales, etc. Te pongo un ejemplo. Nosotros tenemos firmado un TLC con el mercado coreano hace cuatro años, sin embargo no podemos entrar con cítricos ni uvas porque todavía no cumplimos con una serie de normativas de ese mercado. Esos son los mecanismos de protección que son soberanos. Obviamente, los organismos internacionales ponen un ojo a esos temas porque, volviendo a nuestro ejemplo, no es que se nos bloquea porque el producto va a generar competencia ahí, pero sí yo exijo en el mundo de los alimentos determinados estándares de calidad y no los cumplen, se vetan los ingresos de ese producto. Entonces, una vez más, ahí depende de cómo hacemos proteger nuestras normas dentro del marco de lo que las organizaciones internacionales lo permiten.

“La tarea consiste en mejorar nuestros niveles de competitividad para aprovechar estas oportunidades comerciales”, precisó Juan Carlos Mathews.



### HOJA DE VIDA

- **Nombre:** Juan Carlos Mathews
- **Cargo:** Director del Centro de Educación Ejecutiva de la Universidad del Pacífico.
- **Profesión:** Economista.



GISELLA ORJEDA, PRESIDENTA DEL CONCYTEC

# “ESTAMOS TOTALMENTE LIMITADOS EN INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA EN EL PAÍS”

Hace cuatro años se designó a Gisella Orjeda presidenta del Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (Concytec). Desde ese momento, Orjeda decidió hacer un cambio radical a la percepción de investigación en nuestro país. La Cámara conversó con ella en el marco del la “VIII Semana Nacional de la Innovación – Innotec 2016”, realizada este mes en la CCL.

**En marzo pasado se desarrolló y aceptó la política nacional para el desarrollo de ciencia, tecnología e investigación tecnológica. ¿Este gobierno seguirá impulsando económicamente y presentando proyectos para mejorar el actual Concytec?**

El encargado de proponer normativa es el Concytec. Por ejemplo, recientemente el consejo directivo aprobó el nuevo reglamento de grupos de investigación. El consejo está encargado no solo de ordenar todo el sistema sino de impulsarlo. Eso, lamentablemente, mucha gente no sabe.

En principio, debemos organizarnos mejor, trabajar de manera que las universidades puedan relacionarse con el sector empresarial o cómo el sector empresarial debiera relacionarse con el sector académico para que haya una comprensión común.

**¿Será posible enlazar empresas con universidades para mejorar la investigación y buscar el objetivo que menciona?**

Eso se debe hacer y ya empezamos. Por tanto y tras una evaluación hemos

concluido que no hay personas con capacidades en investigación, científicos y otros. Entonces, ¿cómo vamos a comenzar?, entrenando a las universidades y a las empresas. Para ello, hemos pedimos ayuda a expertos internacionales como por ejemplo de los Organismos Públicos de Investigación (OPI), quienes nos ayudarán a estructurar los recursos para entrenar personas de las diferentes universidades que quieran instalar sus oficinas de transferencia tecnológica.

**¿La relación empresa, universidad y tecnología qué problemas ambientales podría resolver?**

Un ejemplo, el friaje, todos los años sabemos que se mueren personas por este fenómeno. ¿Dónde están las universidades creando tecnologías o productos que ayuden para que los afectados no sigan recibiendo chompas delgadas o rotas? Se podría desarrollar casas calientes u otros productos. Estas relaciones (empresa, universidad y tecnología) ayudarían mucho.

**El gobierno destinó para este año un presupuesto de S/130 millones para el Concytec. Con parte de esa partida se realizó un censo nacional de investigación. ¿Este ya está listo? ¿Qué conclusiones puede sacar?**

El presupuesto de este año es de S/130 millones y el del próximo será de S/ 88 millones. El censo está listo, todavía no te puedo dar alguna conclusión al respecto porque estamos trabajando la data y terminando los análisis. Estimo que los resultados estarán listos para el mes de noviembre.

**Si bien tenemos la parte económica cubierta, que dicho sea de paso usted dijo que debe ser de S/1.000 millones, ¿cree usted que hay capital humano para desarrollar investigación?**

Si contamos con capital humano, y respecto al tema económico, parte de los S/1.000 millones está destinado a un programa de atracción y retención de talentos. Ya existen personas

**“ EL ROL DEL CONCYTEC ES DAR LA VISIÓN O CÓMO DEBE SER LA ORGANIZACIÓN EN TORNO A LA INVESTIGACIÓN ”**

que están investigando. El programa funciona de la siguiente manera, si un joven realizó su tesis doctoral en Nanotecnología que cuesta un promedio de US\$500.000, nosotros atraemos ese conocimiento y la inversión, además, de todas las redes que tiene como contactos o investigadores que tuvo a su lado. Captamos todo su contenido.

**En agosto se premió a una universidad por presentar una aplicación para smartphones, cuya función era diagnosticar la tuberculosis. Hay otras innovaciones que han recibido diversos premios. ¿El Concytec hace seguimiento a estos logros?, ¿cuál es su rol ante un proyecto emprendedor?**

Entendamos algo, nosotros tenemos un cronograma de postulaciones que está disponible para todas las personas. Entonces tiene que haber un deseo de los investigadores y empresas por postular y presentar sus proyectos. Es así como nosotros nos identificamos, ellos postulan y enviamos las postulaciones con el CV de los participantes a expertos internacionales que dicen: “oye, este proyecto está interesante y es viable”. Así es el proceso.

**Se habla del proyecto “Magnet” que convoca a científicos de diversas nacionalidades para investigar en nuestro país. ¿Esto es una forma indirecta de saber que estamos limitados en investigación?**

Totalmente. En el Perú solo tenemos 2.200 investigadores mientras que en Chile tienen 20.000, Polonia 90.000. Estamos totalmente limitados en investigación científica en el país.

**En relación a la cantidad de proyectos de investigación que existe hasta el momento, ¿se podría decir que la productividad se mide según la necesidad?**

Yo creo que hay muchísima necesidad de innovar e investigar. Lo que ocurre es que los empresarios todavía no se han dado cuenta que si ellos invierten esto les dará unos réditos enormes. Me parece que todavía no se lo creen.

“En el Perú solo tenemos 2.200 investigadores mientras que en Chile y Polonia tienen 20.000 y 90.000, respectivamente”, acotó Orjeda.



HOJA DE VIDA

- Nombre: María Gisella Orjeda Fernández
- Cargo: Presidenta del Concytec.
- Profesión: Bióloga

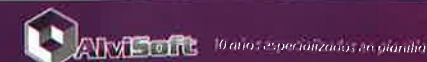


La solución perfecta que tu empresa necesita.

olvídense de procesos largos y cálculos complicados

Con nuestro software SCIRE PLANILLAS tendrá todos los resultados que necesite al instante.

Está totalmente integrado al T-Registro y Plame (PDT) y AFPnet.



Enrique Encinas Franco 186, Urb. Santa Catalina, La Victoria - Lima  
Teléfono: 206-8100 anexo 204 - 205 / Directo: 593-6552  
RPM: 14186E - #583212 Cel: 995-834012 | Email: info@avisoft.net

www.avisoft.net | Avisoft-Peru



MARCOS ROBLES, ECONOMISTA DE INVESTIGACIÓN EN EL SECTOR SOCIAL DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

## “LA CLASE MEDIA PERUANA ES MUY SENSIBLE AL CICLO ECONÓMICO”

El ejecutivo del BID señaló que en el 2015, por primera vez en 10 años, la clase media dejó de crecer y que es probable que se mantenga estancada o disminuya si la economía no crece a tasas superiores al 3,5%.

Carlos A. Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

### ¿Cuál es el tamaño de la clase media en el Perú?

Cuando se compara la situación de la clase media entre países se utilizan múltiplos de la línea internacional de pobreza extrema y agregados de ingreso comparables (que son menos comprensivos que los agregados nacionales). Recientemente, se definió para la región que esta línea es 3,1 dólares constantes del 2011 por día, ajustada con el Índice de Precios al Consumidor de cada país desde el 2011 al año de la encuesta usada.

Si el fin es analizar la situación al interior del país, pueden usarse líneas de pobreza y agregados nacionales de ingreso. Robles y Robles (2016) sugieren utilizar múltiplos de la línea oficial de pobreza moderada. Con datos de las ENAHO e identificando a los pobres como personas que viven en hogares con ingresos per cápita por debajo de esta línea, los vulnerables con ingresos entre 1 y 2 veces la línea y la clase media con ingresos entre 2 y 10 veces la línea, se estima que en el 2015 los pobres representaron el 22% de la población, los vulnerables el 38% y la clase media el 39%.

Se estima que el Perú dejó de ser un país pobre desde el 2009 y la población predominante fueron los vulnerables hasta

el 2011 y desde 2012 la clase media. Entre el 2005 y el 2015, la clase media aumentó de 4.3 a 12.3 millones de personas.

### ¿Hay una desaceleración del ritmo de crecimiento de la clase media peruana?

Con datos de las ENAHO puede mostrarse que entre el 2005 y el 2010 se produjeron los cambios más importantes en la composición de la población según sus ingresos, y entre el 2010 y el 2015 los cambios siguieron, pero a un menor ritmo.

En el primer periodo, la expansión de la clase media fue el cambio más pronunciado respecto a los demás grupos (de 15,3% a 34,2%). En el segundo periodo, la clase media se expandió a un ritmo seis veces menor que en el periodo previo y menos que la reducción de la pobreza.

### ¿Qué tan sensible es nuestra clase media a los ciclos económicos?

Lo anterior muestra la gran sensibilidad —no constante— del tamaño de la clase media al ciclo económico. La expansión de la clase media fue mayor que la reducción de la pobreza cuando el PBI del país creció a una tasa anual promedio de 6,9% entre el 2005 y el 2010, y fue menor cuando el PBI

creció a una tasa de 4,8%.

### ¿Podemos garantizar la sostenibilidad de la clase media con la tasa de crecimiento del PBI?

El concepto de elasticidad-crecimiento de la pobreza y clase media —sensibilidad del tamaño de cada grupo al crecimiento económico— sintetiza los resultados anteriores. Por cada punto de crecimiento del PBI per cápita entre el 2005 y el 2010, el tamaño de la clase media aumentó en 3,1% y de la pobreza disminuyó en 2,2%, y entre el 2010 y el 2015 el tamaño de la clase media aumentó en 0,8% y de la pobreza disminuyó en 1,4%. Lo ocurrido en el 2015 comprueba lo descrito. Por primera vez en diez años la clase media dejó de crecer y es probable que se mantenga estancada o disminuya si la economía no crece a tasas superiores al 3,5%.

“DESDE EL 2005 EL NÚMERO DE INDIVIDUOS DE CLASE MEDIA AUMENTÓ EN OCHO MILLONES EN EL PERÚ”

### ¿Qué acciones se deben tomar para evitar que este segmento caiga?

Esencialmente, las políticas públicas, además de resultados en crecimiento y progreso social. También deben apuntar a aumentos en productividad. El énfasis debe ser puesto en la acumulación del

capital humano porque es el principal determinante del crecimiento y el que más explica las diferencias en productividad entre países. Debe invertirse en primera infancia y en la calidad de las escuelas porque las inversiones en las primeras etapas del ciclo de vida son las que dan mayores retornos.

Sus efectos trascienden hasta la vida adulta generando impactos de largo plazo sobre la productividad, equidad y crecimiento. Asimismo, deben dedicarse esfuerzos en mejorar el funcionamiento de los mercados laborales y en reducir los niveles de informalidad del empleo.

### ¿Cuántos peruanos de la clase media están en riesgo de caer en pobreza, y cuántos tienen posibilidades de ascender a la clase alta?

Las estimaciones de Stampini et al (2015) muestran la movilidad económica de los individuos para 12 países. En Perú, la clase media es el grupo que más mantuvo su condición entre el 2004 y el 2013. El 75% de la clase media permaneció en el mismo grupo, 22% se convirtió en vulnerable, 2% en clase alta y un 1% en pobre. Estos datos indican que la probabilidad de que la clase media caiga en pobreza o suba a la clase alta es reducida.

### En ese sentido, ¿de qué depende que suceda uno u lo otro?

En general, los cambios observados se relacionan con las características o capacidades de la población de cada grupo. Un individuo típico de clase media, respecto a aquellos con menos ingresos vive en hogares donde sus adultos tienen más escolaridad, más participación laboral y más empleos formales, vive más en las áreas urbanas y en hogares más pequeños, etc. Por ejemplo, el 45% de los trabajadores ocupados de 18-64 años de la clase media tenía algún grado de educación terciaria, un porcentaje ocho veces más alto que entre los pobres y 2,2 veces más que entre los vulnerables.

Los datos disponibles también muestran que parte importante de la población de la clase media vive en las áreas urbanas (98%), a diferencia de los pobres que casi la mitad vive en las áreas rurales. Por último, los pobres viven en hogares más grandes (4,3 miembros) que los vulnerables (4,1) o la clase media (3,4).

“El tamaño de la clase media peruana es muy sensible a los ciclos económicos”, manifestó Marco Robles, especialista senior en investigación económica.



Fotografía: Agencia Andina

### HOJA DE VIDA

- Nombre: Marcos Robles.
- Cargo: Economista de investigación en el sector social del BID.
- Profesión: Economista.



PERCY VIGIL, GERENTE GENERAL DEL CENTRO COMERCIAL MEGAPLAZA

# “CADA RETAILER DEBERÁ DEFINIR CÓMO ENFRENTAR LA DESACELERACIÓN ECONÓMICA”

No hay recetas universales. En un contexto de ralentización de la economía, Vigil señala que son los retailers quienes deberán decidir entre mantenerse o crecer en ventas con ajuste de márgenes o con menor volumen y con márgenes adecuados.

Carlos Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

## ¿Cuál es la situación del sector retail en la actualidad y qué se espera para los próximos años?

Se espera un crecimiento a menor ritmo que en los años 2012, 2013 y 2014, pero los proyectos continúan, tanto en Lima como en provincias. Es probable que en los próximos dos años se desarrollen menos proyectos, pero con una mayor cantidad de metros cuadrados arrendables y además proyectos con montos de inversión comparativamente mayores.

## ¿Este menor crecimiento obedece solo a factores macro o hay otros elementos?

Hay otros elementos. Solo por mencionar un ejemplo, tenemos el de los precios de las tierras que han subido mucho los últimos años. Hay que tener en cuenta la situación actual de la economía, donde se supone que el valor de la tierra debiera volver a cotizaciones antiguas, sin embargo, esto no se ha dado.

## En torno al nivel de penetración del sector, ¿cómo se encuentra el Perú en comparación a otros países?

En el comercio moderno, Ecuador,

Chile, Brasil, México y Colombia nos llevan una ventaja muy grande, lo cual obedece a la antigüedad que en la práctica tienen dichos mercados, así como la competencia y demás actividades que se pueden desarrollar en dichos lugares. Por otro lado, en el caso de supermercado nosotros somos pioneros.

## En un contexto de desaceleración económica, ¿el sector sacrificó márgenes?, ¿redujo costos?

Por el horizonte en el que se evalúan los proyectos, estas situaciones, para quien desarrolla centros comerciales, están contempladas. Son los retailers los que tienen el reto de definir su política comercial, mantener ventas o crecer en ventas con un ajuste de márgenes, o con menor volumen y con márgenes adecuados. Cada retailer tiene la libertad para definirlo.

## Y en cuanto a los formatos – como supermercados, tienda por departamento, farmacias y demás-, ¿cuál ha sido la historia?

Las farmacias son un excelente ejemplo de cómo en aproximadamente

20 años el mercado cambió, de los negocios individuales a las grandes cadenas. Tal vez la diferencia en el caso de los supermercados es que comparativamente con el comercio tradicional, estos siguen creciendo, tanto en Lima como en provincias, individualmente. Tenemos además la incursión de dos marcas que tratarán de desarrollar conceptos al estilo Oxxo, y que tienen ese gran reto por delante, un formato que no ha existido en el medio, como gran cadena, y que podría proyectarse y ser un nuevo competidor contra el formato tradicional. Las bodegas y los puestos de mercado, comercio tradicional, siguen en crecimiento.

## En ese sentido, ¿qué categorías de productos se han dinamizado?

Uno de los sectores es el de entretenimiento, al igual que el de alimentación, restaurantes y negocios de comida. En general, estos se mantienen o crecen en ventas.

## Una amenaza latente es la subida del dólar, ¿qué categorías del sector se están viendo afectadas?

Definitivamente el alza del dólar afecta a quienes importan sus productos y a quienes les toca importar equipamiento, por ser franquiciados de marcas extranjeras. En el caso del mercado local, el impacto debe haber sido comparativamente menor.

## ¿Hay productos cuyos precios han cambiado de soles a dólares últimamente, esta es una medida ante el alza del dólar?

Cambiar precios en automático, salvo en marcas o productos excepcionales, no es posible hacerlo. Las razones de esto son la competencia, la capacidad de compra del consumidor, la sustitución de bienes o de marcas. Como le menciono, salvo en caso de productos o marcas excepcionales, ligar el precio a las fluctuaciones del cambio y trasladarlo al consumidor es una estrategia de alto riesgo.

## Precisamente sobre las estrategias de alto riesgo, ¿el sector seguirá apostando por formatos no tradicionales como el de Tambo?

Creo que esta experiencia de lograr generar cadenas –a la cual se suman las tiendas de conveniencia que ya han venido operando en las estaciones de servicio (gasolineras)– es un gran reto. No se ha dado hasta la fecha y quienes lo intentaron en el pasado no tuvieron buenos resultados. Veremos qué sucede esta vez, pero esto recién lo sabremos en los siguientes 18 a 24 meses.

## ¿Hay una evolución significativa en cuanto al comercio electrónico en el Perú?

Si bien es algo en lo que muchos ya estamos trabajando, y somos conscientes de cómo evoluciona en el mundo –el caso de Amazon es un claro ejemplo–, estamos todavía en una etapa de poca relevancia. Pese a que formatos como las tiendas por departamento han hecho importantes avances, la industria es relativamente nueva y está en pleno proceso de crecimiento, estamos lejos de la madurez.

## ¿Cuáles son los principales retos del sector?

Uno de los retos es el de encontrar espacios adecuados, que todas las instituciones involucradas faciliten los procesos para llevar adelante la inversión.

“Uno de los principales retos para el sector retail es encontrar espacios adecuados y que las instituciones involucradas faciliten los procesos para llevar adelante la inversión”, anotó Vigil.



### HOJA DE VIDA

- Nombre: Percy Vigil.
- Cargo: Gerente general del Centro Comercial MegaPlaza.
- Profesión: Ingeniero Industrial



MARIO MONGILARDI, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

## “LLENA DE OPTIMISMO QUE UN GOBERNANTE ENTIENDA EL COMPLEMENTO PÚBLICO-PRIVADO”

El titular de la CCL ve con buenos ojos la administración de Pedro Pablo Kuczynski tras su primer mensaje a la nación como presidente en funciones. Aquí sus principales reflexiones.

Carlos A. Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

### ¿Cuál es su balance sobre el primer discurso de Pedro Pablo Kuczynski (PPK) como presidente en funciones?

Encuentro el discurso adecuado para la ocasión. Correspondía, como lo hizo el presidente, esbozar los lineamientos generales de su administración, puntualizar algunos objetivos y principalmente motivar a la población dándole esperanzas y ofrecimientos concretos, así como al empresariado siendo claro en su mensaje de seguridad y estabilidad.

### Algunos cuestionaron el hecho de no haber dado mayores detalles sobre cómo logrará cada uno de esos puntos.

Para conocer los detalles de cómo lograr los objetivos debemos esperar a la presentación del Gabinete Ministerial y a las primeras medidas de la administración. Éstas serán muy importantes para lograr una percepción positiva frente a su presidencia (la de PPK). Los primeros 100 días son de absoluta importancia.

### ¿Qué temas de los mencionados por PPK considera que tiene mayor cercanía con los objetivos de la CCL?

Sin duda coincidimos en la necesidad de la formalización del país en toda la extensión de la palabra. Especialmente en el ámbito laboral. No es aceptable y debemos luchar fuertemente contra el hecho de que el 74% de la fuerza

laboral se desempeña en la informalidad. Esto significa que uno de cada tres trabajadores peruanos no recibe ningún beneficio social al que por Constitución tiene derecho. El objetivo que para el 2021 esa masa de trabajadores no supere el 40% es ambicioso, pero necesario y loggable.

Asimismo, nos llena de optimismo que por fin un gobernante entienda que la complementariedad público-privado es indispensable para lograr el desarrollo nacional. Ahora tenemos que aterrizar esas ideas en acciones concretas y conjuntas. Los empresarios estamos listos para contribuir con lo que sabemos hacer, que es iniciar empresas, crear riqueza, generar puestos de trabajo formales, pagar impuestos, etc.

Por otro lado, esperamos que el presidente cumpla con la eliminación de barreras que hoy impiden a los empresarios cumplir con su función. Ofrecimos cooperar en ese campo y reiteramos nuestra decidida disposición de colaborar.

### En cuanto a la promesa de PPK de llevar agua y alcantarillado a todos los peruanos para el 2021, ¿considera que la misma es viable teniendo en cuenta la gran brecha presupuestaria que se tendría que cerrar para alcanzar la meta?

La meta es perfectamente cumplible. El tema es que con promesas basadas en buenas voluntades, no es suficiente. Está muy claro

para los empresarios que el Estado no tiene los recursos para lograr este objetivo. Soy un convencido del esfuerzo público-privado. Si realmente queremos cumplir con esta propuesta, el presidente debe convocar al sector privado.

### ¿Qué aspectos debe considerar la administración de PPK para cumplir sus propósitos en el sector salud?

Es evidente que el Estado no tiene suficientes recursos para invertir en todos los sectores que nuestra sociedad requiere. Por ello la grandeza del gobernante gira en torno a la mejor utilización de los escasos recursos.

Estos deben ser destinados a los sectores sociales como salud y educación, dejando que sea el sector privado, bajo la supervisión del Estado, el que invierta en todos aquellos otros sectores donde el Estado no debería estar. Esto no significa que el sector privado no pueda invertir en sectores como salud o educación, donde la brecha de servicios es enorme y ciertamente muy grande como para que el Estado solo la pueda cerrar.

“DEBEMOS ATERRIZAR LAS IDEAS DE PPK EN ACCIONES CONCRETAS Y CONJUNTAS”

### En relación a la reducción del IGV como mecanismo para reducir los índices de informalidad, ¿qué tanto beneficiaría esto al consumidor y qué tanto a las empresas? ¿Existe la posibilidad de que la deuda pública aumente toda vez que, ante el eventual forado fiscal que la reducción genere, se deban buscar

### nuevas vías de financiamiento? Sobre el actual sistema laboral, ¿considera que el mismo debe estar sujeto a una reforma?

Es absolutamente imperativo tomar medidas concretas para bajar la informalidad en nuestro país que bordea el 60% de la economía. El gobierno piensa que la rebaja del IGV es un mecanismo hacia ese fin. Espero de todo corazón que estén en lo correcto. Que la rebaja de un punto se vea compensada por una mayor recaudación del impuesto a la renta y por mayor recaudación fruto de la formalización de empresas que hoy no lo son.

Creo que todos estamos de acuerdo con la necesidad de bajar la presión sobre las empresas formales que hoy es asfixiante. Donde no se ponen de acuerdo los expertos es en el momento de hacerlo. Espero que el gobierno haya escogido un buen momento. Claro está que es una medida para ver cómo se comporta la recaudación. Pueden retroceder si no da resultado. De modo que la posibilidad que esta medida genere un forado fiscal y mayor endeudamiento es remota. Lo importante es versí la rebaja del IGV genera mayor consumo.

### En cuanto a la lucha contra la corrupción, ¿cuál es el apoyo que PPK recibirá desde el sector privado y desde la CCL en particular para contribuir a la meta?

La lucha contra la corrupción es una prioridad nacional. Como tal debe ser una tarea de la sociedad en su conjunto. Es hora de que el Estado deje de creer que solo ellos pueden lograr vencer a la corrupción. Están equivocados. Es tarea de todos. No es necesario crear espacios que ya existen. Solo deben ser reformados. Por ello, la Cámara de Comercio de Lima demanda que todos los actores tengan la misma responsabilidad. No es aceptable que en la Comisión de Alto Nivel Anticorrupción; creada para ello, si bien están representados el Estado, los empresarios y la sociedad organizada, solo unos cuantos organismos gubernamentales, no todos, tienen derecho a voto. El resto, solo somos espectadores con voz pero sin voto. De modo que exigimos igualdad para todos los miembros de la sociedad en esta tarea.

### ¿Qué proyectos de inversión PPK debe destrabar con urgencia?

Todos. Grandes y pequeños. Limeños y provincianos. Públicos y privados. El tema tiene tanta importancia que debemos atacar en todos los frentes.

“Esperamos que el presidente cumpla con la eliminación de las barreras que hoy impiden a los empresarios cumplir con su función”, dijo Mongilardi.



HOJA DE VIDA

- Nombre: Mario Mongilardi Fuchs.
- Cargo: Presidente de la Cámara de Comercio de Lima.
- Profesión: Economista.





OFERTA PARA EL MUNDO

# AGROEXPORTACIONES, UN EJEMPLO DE DIVERSIFICACIÓN

A inicios de los noventa, las agroexportaciones sumaron apenas US\$700 millones. En la actualidad, solo en el sector no tradicional, dicho monto se disparó hasta alcanzar cifras de más de US\$4.000 millones durante el 2015.

Carlos Pacheco  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

Hacia mediados de los años ochenta, las exportaciones agroindustriales peruanas estaban conformadas básicamente por café, algodón, azúcar y cacao. Estos productos, sumados a la muy baja producción de la exportación agrícola no tradicional, alcanzaron a inicios de los noventa los

US\$700 millones, de los cuales el 85% correspondía a envíos de café y apenas US\$14 millones a las agroexportaciones no tradicionales.

No obstante, producto de un clima político, social y económico más estable, y con la creación del Servicio Nacional de Seguridad Agraria (Senasa), las agroexportaciones

no tradicionales se dispararon a partir de 1995, registrando picos de crecimiento del 30% en el periodo del 2011 al 2015, frente a la producción tradicional que decreció 26% en el mismo periodo, según cifras de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat).

“Uno de los principales productos de agroexportación no tradicionales es la uva, que desde el 2012 a la fecha se ha incrementado 71% promedio anual, siendo Estados Unidos uno de los principales mercados de destino al concentrar el 28% de participación, seguido de Países Bajos y China con 12% cada uno, y Hong Kong con una cuota del 11%”, dice William Arteaga, coordinador general del Departamento de Agronegocios de PromPerú.

Asimismo, Arteaga sostiene que se espera que el potencial del crecimiento de la uva sea sostenido este año. “En cuanto a la producción de ese cultivo a nivel regional, hoy en día Piura registra más sembríos que Ica, lo cual hasta hace unos años era impensable”, agrega Arteaga.

Otro de los protagonistas en la diversificación de la canasta agraria es el espárrago. Desde fines de la década de los ochenta con plantaciones en Virú (La Libertad), la industria esparraguera se dinamizó registrando un crecimiento de 8% en el 2015 respecto del año anterior. Sin embargo, su volumen de producción viene disminuyendo año a año por factores como el fenómeno El Niño y la fuerte competencia del mercado mexicano que viene creciendo de manera exponencial en espárragos verdes.

“La exportación de espárragos verdes en el caso peruano está en el orden de los US\$300 millones. Si bien crecemos a un ritmo modesto, el mayor reto que los exportadores tenemos es superar la pérdida de productividad debido al clima cálido de los últimos años que ha mermado la producción en un orden del 30% –dice Javier Morales, gerente general de Camposol Frutas y Vegetales, una de las principales empresas

## EVOLUCIÓN DE LAS AGROEXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE EL PERIODO 2011 - 2015

En dólares

	2011	2012	2013	2014	2015
Uvas frescas	287'542.480	366'415.171	442'957.057	642'551.878	690'378.856
Espárragos, frescos o refrigerados	293'684.988	343'090.772	413'553.667	384'505.090	416'228.628
Aguacates (paltas), frescos o secos	160'909.037	135'519.800	184'033.922	299'877.281	303'754.900
Mangos y mangostanes, frescos o secos	115'403.516	117'273.808	132'689.581	139'346.137	194'168.737
Cacao crudo excepto para siembra	62'804.133	64'720.190	83'754.712	151'876.659	183'091.676

Fuente: Sunat

## EVOLUCIÓN DE LAS AGROEXPORTACIONES TRADICIONALES DURANTE EL PERIODO 2011 - 2015

En dólares

	Los demás café sin tostar y sin descafeinar	Los demás azúcares de caña	Lana sin cardar ni pelnar y sucia	Azúcar de caña o remolacha	Cueros y pieles enteros, de peso unitario	Demás cueros y pieles en bruto
2015	576'562.413	26'549.957	18'635.585	17'117.734	12'754.197	9'192.801
2014	746'599.482	28'089.232	18'710.838	37'099.141	5'111.162	1'811.433
2013	698'576.292	38'244.027	17'023.614	13'934.727	1'476.980	980.321
2012	1.021'988.951	34'141.183	8'436.862	5'827.652	1'266.814	548.710
2011	15'927.106	-	20'968.915	4'817.273	827.036	596.920

Fuente: Sunat

exportadoras de espárragos en el Perú—. Se estima que el presente año la industria crezca en 5%”, comenta.

Si bien es cierto que el sector hortofrutícola –frutas y hortalizas– ha dinamizado el mercado de agroexportaciones, no se puede ignorar que el Perú tiene cuatro líneas de trabajo:

“Una es la que se refiere a las frutas y hortalizas frescas, otra a los antiguos commodities como el café y el cacao convertidos hoy en Specialty. Asimismo tenemos el grupo de procesados y congelados, y por último el bloque de los

Superfood con la maca, quinua, quiwicha, mashua, camu camu, sacha inchi”, dice Arteaga.

En cuanto a la cuota de distribución de estos productos, Arteaga señala que en el caso de los hortofrutícolas frescos el 78% va a Europa y EE.UU. Más del 60% del café y el cacao tiene como destino Europa, que también concentra el bloque de los procesados. Por la parte de los Superfood, EE.UU., Canadá y Alemania son nuestros principales compradores.

“En tanto, la producción por regiones antes se

concentraba solo en Trujillo e Ica. Hoy Tumbes y Piura aportan banano orgánico, Chiclayo tiene pimientos, paltas, uvas. Lo mismo sucede con Trujillo que suma a su producción la alcachofa y los espárragos. Tacna tiene aceitunas, y después lo que comprende la Selva Central es café y cacao. En cuanto a los Superfood, la principal producción se da en la sierra. El sacha inchi en la zona de Tarapoto. El camu camu en Iquitos”, refiere Arteaga.

### SITUACIÓN DEL AGRO TRADICIONAL

Antes del boom de las agroexportaciones no tradicionales, el café, el algodón, el azúcar y el cacao eran nuestros productos bandera. En torno a los mercados de la época, Arteaga comenta que los principales destinos eran Europa y EE.UU., donde este último acaparaba la totalidad de azúcar exportada. Ya para mediados de los

DESDE EL 2012 LAS EXPORTACIONES DE UVA HAN VENIDO CRECIENDO EN 71% PROMEDIO ANUAL



noventa, con la aparición de nuevas oportunidades comerciales en torno a cultivos alternativos más rentables, la industria agroexportadora tradicional empieza una transición de desempeño volátil. Solo en el periodo que comprende del 2011 al 2015, ese segmento registró una caída del 26%, según cifras de la Sunat. Uno de los sectores más golpeados fue el cafetalero.

Debido a la plaga de la roya amarilla, que afectó gravemente el rendimiento de los cultivos de este grano, entre el 2011 y el 2014 su producción se redujo en 37%, según cifras del Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la CCL. De acuerdo con el economista Dennis Pereyra, a la fecha el Perú no logra recuperarse de los daños originados por la plaga, lo cual originó en parte que durante el año pasado la campaña de exportación cayera un 22% respecto a la producción del 2014. Por su parte, Arteaga

sostiene que a este fenómeno se suma además que se viene desarrollando una mejora en la identificación de cafés especiales de origen, lo cual genera la paralización de esa industria.

**“ PARTE DE LA DESACELERACIÓN DE LAS EXPORTACIONES AGRARIAS TRADICIONALES OBEDECE A QUE CADA VEZ MÁS AGRICULTORES SE VIENEN CAMBIANDO HACIA CULTIVOS MÁS RENTABLES ”**

Otro sector que experimenta signos de desempeño volátil es la industria algodонера.

La exportación de algodón ha venido cayendo porque toda la producción doméstica es adquirida por la industria textil nacional, al punto de ser

deficitarios de este producto. “Debido a que muchos agricultores se han cambiado a cultivos más rentables, cada año el área sembrada de algodón viene disminuyendo. Ahora, que seamos deficitarios

de algodón sugiere que la cadena de producción de esta industria viene mejorando, toda vez que lo que importamos en algodón lo exportamos luego en prendas”, dice Diego Calmet, ex viceministro de Comercio Exterior.

El ex funcionario agrega

además que se estima que el Perú sea uno de los principales productores de arándanos en el mundo, por lo cual los agricultores vienen migrando hacia cultivos más rentables

“Hoy día ya hay casi 1.000 hectáreas de arándanos sembradas en la costa peruana y se espera que esto pueda crecer a 4.000 hectáreas de arándanos. Entonces no sembremos algodón, sembremos arándanos”, concluye.

**RETOS DE LA AGROEXPORTACIÓN**

De acuerdo con Roberto Abusada, director del Instituto Peruano de Economía (IPE), uno de los principales retos que afronta la industria agrícola es el acceso al agua.

“Toda la zona de Ica que tenía una napa freática muy alta ahora se encuentra en niveles preocupantes. Asimismo, la amenaza de modificar el régimen laboral y tributario está limitando su crecimiento, que para el presente año se proyecta en 6% o 7%”, dice Abusada. Por su parte, el economista Carlos Adrianzén dice que las agroexportaciones que se han consolidado en los últimos 15 años se han venido a menos por errores de política cambiaria, tributaria y la hostilidad regulatoria hacia la actividad exportadora.

“Encargar la evaluación del estudio de impacto ambiental a una entidad del Estado que traba todo es un factor que erosiona la competitividad”, dice Adrianzén.

A su vez, Arteaga sostiene que no se están destinando los recursos necesarios para la promoción del sector “que le permitan dar soporte y sostenibilidad al crecimiento. Solo levantar las restricciones de la cereza en China nos puede significar US\$500 millones.

**PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO DE AGROEXPORTACIONES NO TRADICIONALES DURANTE EL PERIODO 2011 - 2015**

En dólares

	Estados Unidos	Países Bajos (Holanda)	España	Reino Unido	Ecuador	Chile
2015	1.417'358.075	646'489.549	252'041.955	236'370.052	215'758.611	132'899.695
2014	1.288'051.190	572'937.845	264'341.916	200'813.912	224'182.239	114'987.977
2013	1.051'957.254	439'725.206	253'453.302	183'033.890	178'617.503	103'611.919
2012	907'864.679	367'962.210	267'265.623	128'791.496	202'994.930	77'421.528
2011	836'519.258	354'653.407	291'749.128	106'380.493	152'833.215	81'899.501

Fuente: Sunat

**PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO DE AGROEXPORTACIONES TRADICIONALES DURANTE EL PERIODO 2011 - 2015**

En dólares

	Estados Unidos	Alemania	Bélgica	Suecia	Canadá	Corea del Sur (República de Corea)
2015	175'042.948	165'943.919	66'318.072	33'467.396	33'391.782	32'221.816
2014	207'986.593	217'303.743	86'475.939	40'829.348	29'374.884	47'795.008
2013	169'223.030	246'211.017	69'199.949	36'168.805	21'848.619	30'960.083
2012	222'334.215	346'856.799	136'965.552	39'122.894	36'197.831	30'865.142
2011	415'489.434	469'706.627	271'902.282	48'951.632	48'317.250	50'783.673

Fuente: Sunat

**CCL**  
PRODUCTO TI

El evento más importante en **eCommerce y Negocios digitales**



**e-Summit Perú 2016**

Cámara de Comercio de Lima

**29** De MARZO

**Las últimas tendencias y las prácticas más innovadoras para tu estrategia de negocios online.**

INVERSIÓN	COSTO DE ENTRADA POR ASISTENTE:	COSTO DE ENTRADA CORPORATIVA 3 ó MÁS ASISTENTES:
NO ASOCIADO:	S/.340.00	S/.280.00
ASOCIADO:	S/.280.00	S/.240.00

\* INCLUYE IGV

**¡ NO DEJES DE PARTICIPAR !**

**Promoción especial para asociados a la CCL | 20% de Descuento HASTA EL 26 DE FEBRERO**

NUESTROS AUSPICIADORES



**INFORMES E INSCRIPCIONES:**

Av. Giuseppe Garibaldi 396 – Jesús María  
Teléfonos: 219-1671 / 219-1672 / 219-1673 / 219-1513  
E-mail: esummit@camaralima.org.pe

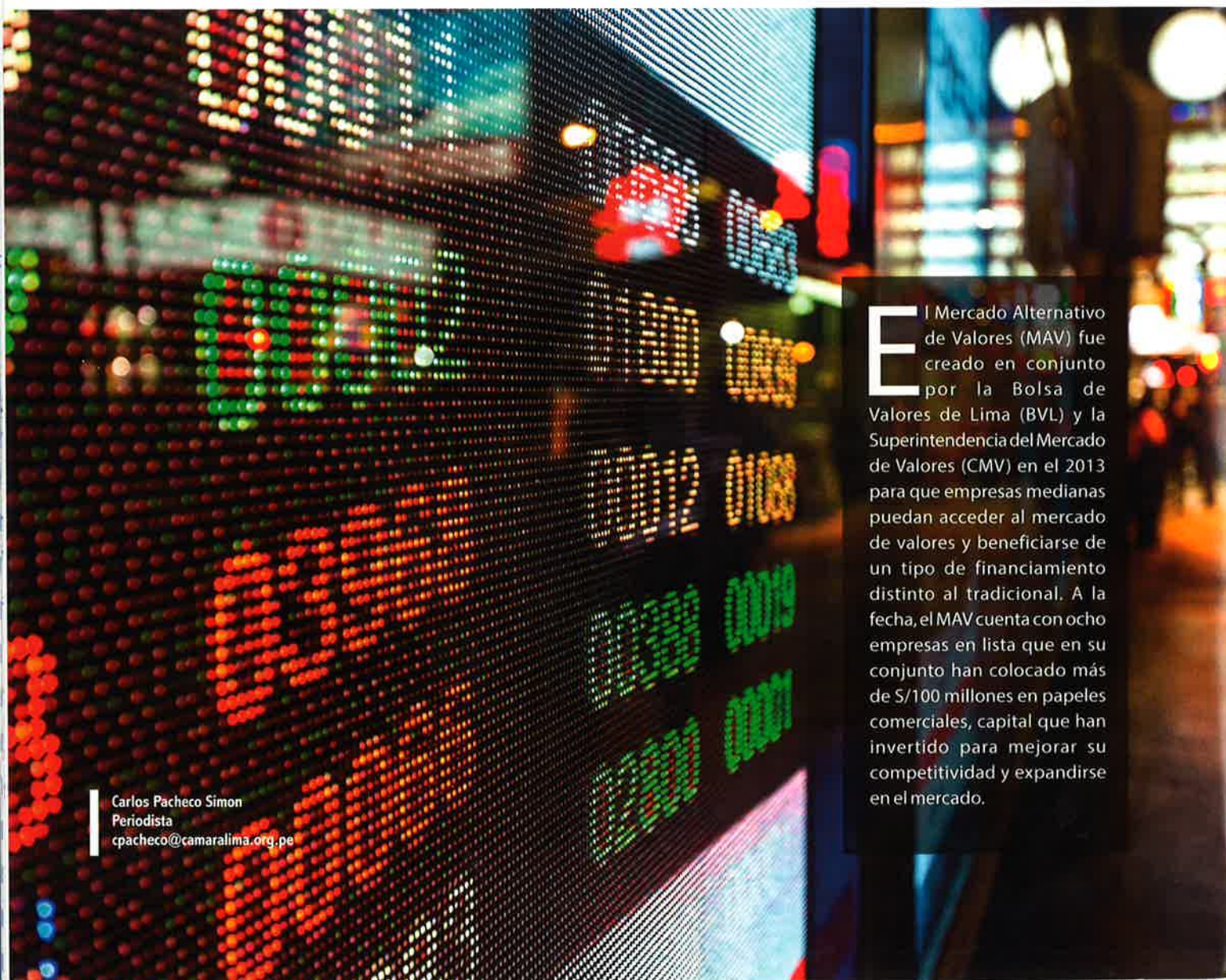
**CCL** CÁMARA DE COMERCIO LIMA  
La Cámara de los Gremios



EN LA BÚSQUEDA DE FONDOS DE FINANCIAMIENTO CON TASAS MENOS ELEVADAS

# MÁS EMPRESAS OPTAN POR EL MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES

Inversiones La Cruz, Electrovia, A. Jaime Rojas y Ciudadaris ya obtuvieron acceso a financiamiento en el mercado bursátil a menores costos y con menores requerimientos y obligaciones de información. Conozca sus casos.



**E**l Mercado Alternativo de Valores (MAV) fue creado en conjunto por la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y la Superintendencia del Mercado de Valores (CMV) en el 2013 para que empresas medianas puedan acceder al mercado de valores y beneficiarse de un tipo de financiamiento distinto al tradicional. A la fecha, el MAV cuenta con ocho empresas en lista que en su conjunto han colocado más de S/100 millones en papeles comerciales, capital que han invertido para mejorar su competitividad y expandirse en el mercado.

Carlos Pacheco Simon  
Periodista  
cpacheco@camaralima.org.pe

## PASOS PARA INGRESAR AL MERCADO DE VALORES



Fuente: BVL

Tras la última emisión de bonos por US\$1 millón en el MAV, A. Jaime Rojas (AJR) tiene planeado invertir el dinero recaudado en la compra de equipamiento médico para cumplir con los compromisos comerciales que tiene con el Estado. AJR es una empresa proveedora de equipamiento integral médico que decidió beneficiarse del MAV con una primera colocación de US\$1 millón en febrero del 2014. A la fecha ha realizado cuatro colocaciones con una tasa de interés promedio (TIP) de 5,62% y cuenta con una calificación de riesgo CP2/EQL-2. Según Fernando Huamanchumo, gerente administrativo de la empresa, la compañía decidió ingresar al MAV luego de que la banca tradicional pusiera límites a sus expectativas de financiamiento. "Ante la negativa de los bancos por financiarnos, el MAV surgió como una alternativa interesante y lo tomamos. Tenemos un programa de emisión de S/10 millones y hemos colocado en total US\$4 millones en papeles comerciales", comentó.

Huamanchumo agregó que pese a la volatilidad de los mercados experimentada en los últimos años, la emisión de bonos de la compañía no se vio afectada puesto que cuentan con un plan de emisión acorde a sus necesidades. "Nosotros trabajamos con el Estado a través de licitaciones. Así, estamos atentos a cada una de ellas -las licitaciones- y tenemos por ejemplo que en el último trimestre del año surge una mayor demanda debido a que se buscar agotar el presupuesto de compra. Es entonces cuando emitimos los bonos, para poder financiarnos y así cubrir la necesidad", refirió.

Sobre la próxima emisión de bonos, Huamanchumo dijo

que será por US\$1 millón o US\$2 millones y se dará después de estudiar el flujo de caja de la empresa para cumplir con los proyectos hospitalarios.

Otro caso emblemático en la emisión de papeles comerciales es el de Inversiones La Cruz (ILC). La empresa encargada de brindar préstamos prendarios y micropréstamos para la

principios del segundo semestre de este año por un monto de S/15 millones.

"Listar en el MAV ha contribuido no sólo a generar mayor confianza en la empresa por parte del mercado, sino que además ha servido para organizarse en la comunicación hacia el mercado y hacer un mejor seguimiento para

a este mercado comercial se dan también de manera interna "porque exige un trabajo previo a la emisión en el cual se tiene que dar a conocer la compañía, optimizar su administración y la garantía de los papeles comerciales", dijo el ejecutivo. La compañía participa en el MAV a través de ICP y tiene aprobado un monto máximo de US\$5 millones con una TIP de 7,64%. La próxima emisión -según palabras de Fernández-Dávila- será en febrero y fluctuará entre S/2 millones y S/3 millones.

### NUEVO JUGADOR EN EL MAV

El pasado lunes 18, la compañía inmobiliaria Ciudadaris realizó su primera emisión por US\$1,2 millones de un programa de S/20 millones. De acuerdo al gerente general de Ciudadaris, Ricardo Arbulú, los fondos recaudados servirán para financiar el proyecto Miller (Jesús María) "y esto porque nuestras emisiones están estructuradas de manera saludable y ordenada de manera tal que cada una de ellas está direccionada a un proyecto, de esta manera le damos mayor seguridad al inversionista".

**“ EN COMPARACIÓN CON LA BVL, LAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN EN EL MAV TIENEN LA POSIBILIDAD DE CAPTAR MAYORES MONTOS DE FINANCIAMIENTO A MENORES TASAS DE INTERÉS ”**

pequeña y mediana empresa tiene participación en el MAV a través de instrumentos de corto plazo (ICP) por un monto de S/25 millones con una TIP de 6,22%; y bonos corporativos (BC) <sup>2</sup> por hasta S/50 millones, con una TIP de 9,91%. El gerente general de la empresa, Eduardo Polo, sostiene además que ILC planea hacer una segunda emisión a

desarrollar su portafolio comercial", dijo el ejecutivo.

Por su parte, César Fernández-Dávila, director comercial de Electrovia -empresa dedicada a la distribución y venta de equipos electrónicos para comunicaciones, importación y exportación en general- agrega que las ventajas de incorporarse



Sobre los elementos clave para la exitosa emisión de los bonos de Ciudadaris, Álvaro Zalles, agente de bolsa que participó en la estructuración de la emisión, dijo que estos fueron la importante trayectoria de la empresa en el mercado, la estructura de las colocaciones en términos de paliar los riesgos del sector, y la importante demanda de papeles comerciales.

**PRINCIPALES SECTORES QUE SE FINANCIAN A TRAVÉS DEL MAV**

A raíz de las modificaciones en el reglamento del MAV, donde se incorporó la posibilidad de emitir bonos como es el caso de Ciudadaris, implementando también posibles emisiones de acciones, Francis Stenning, gerente general de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), afirma que en el presente año se espera que un mayor número de empresas entren en lista.

“La actual coyuntura que vivimos de desaceleración de la economía y las preocupaciones por el incremento de las tasas de interés en la banca tradicional van a ir forzando a que las mismas empresas piensen en lograr un mayor y adecuado financiamiento en el mediano y largo plazo”, apuntó Stenning.

En otro momento, y en relación a los principales sectores que se financian a través del mercado alternativo, el titular de la bolsa limeña manifestó que el MAV es un mercado amigable para todas las actividades comerciales en general. Sin embargo, desde su creación, sectores como el de servicios, construcción, agroindustria, infraestructura, y las empresas vinculadas a proveedores de servicios de este sector han tenido mayor participación. Asimismo, de acuerdo con Fernández-Dávila, fondos de inversión y cajas, y

empresas del sector retail han sido las que mayor demandan papeles comerciales. En el caso de A. Jaime Rojas, los principales inversionistas han sido instituciones financieras del exterior como es el caso

**LISTAR EN EL MAV INCREMENTA EL VALOR DE LA EMPRESA AL OTORGARLE PRESTIGIO Y PERCEPCIÓN DE ESTABILIDAD, PROFESIONALISMO Y TRANSPARENCIA**

del Banco Nacional de Bolivia. También han apostado personas naturales de dentro y fuera del país. Por último, Eduardo Polo, de ILC, afirma que para los ICP son las cajas las que mayor demandan registrar, mientras que para los BC son las family office y personas naturales las que tienen mayor presencia.

**¿CÓMO FUNCIONA EL MAV?**

Como ya se dijo, el MAV es para que empresas medianas puedan acceder al mercado de valores y beneficiarse de un tipo de financiamiento distinto al tradicional. A diferencia de los

bancos –donde ellos establecen las condiciones del préstamo–, el MAV funciona para financiar a las empresas en condiciones más favorables.

Las empresas –pequeñas y medianas– que deseen

financiarse a través del MAV deben ser compañías peruanas que registren operaciones en los últimos tres años, y que tengan una facturación menor de S/200 millones en los últimos tres años en promedio. Asimismo, las empresas no deben tener valores inscritos en la BVL o en otras bolsas, ni estar obligadas a inscribir valores en el Registro Público del Mercado de Valores.

**¿POR QUÉ ACCEDER A LA BVL A TRAVÉS DEL MAV?**

En comparación con la BVL, las empresas que se encuentran en el MAV tienen la posibilidad de captar mayores montos de

financiamiento a menores tasas. Asimismo, sus inscripciones cuestan 50% menos que en la BVL. Ofrece además menores costos de colocación y listado, y las empresas que deseen inscribirse pueden hacerlo utilizando los formatos estándares que se encuentran disponibles en el portal de la SMV (prospectos y contratos), señala la BVL. El MAV tiene, además, menores requerimientos y obligaciones de información respecto al mercado regular.

Mediante el MAV las empresas podrán emitir acciones representativas, de capital, instrumentos de corto plazo y bonos. Por último, el MAV incrementa el valor de la empresa al otorgarle prestigio y percepción de estabilidad, profesionalismo y transparencia.

**GLOSARIO**

<sup>1</sup> ICP: valores representativos de deuda emitidos con plazos de vencimiento no mayores de un año y pueden ser emitidos mediante anotaciones en cuenta o títulos.

<sup>2</sup> BC: instrumentos de deuda a largo plazo, por lo general con una fecha de vencimiento que cae al menos un año después de su fecha de emisión.

**¿QUÉ BENEFICIOS TIENE MI EMPRESA SI INGRESA AL MAV?**

- 1 Acceso a mayores montos de financiamiento y a menores tasas en el largo plazo.
- 2 Menores requisitos para la emisión y listado de valores.
- 3 Menores requerimientos y obligaciones de información inicial y periódica.
- 4 Ahorro en costos de estructuración, asesoría legal, las empresas podrán utilizar formatos estándares disponibles en el portal de la SMV (prospectos y contratos).
- 5 Reducción en 50% de las tarifas cobradas por la BVL, SMV Y CAVALI.
- 6 Aproximación a los principios de buen gobierno corporativo.
- 7 Se busca estén exoneradas al impuesto a la garantía de capital.
- 8 Mayor exposición y prestigio frente a clientes y proveedores.

Fuente: BVL



**EXPO ICAM 2015**

“Tu experiencia empresarial empieza aquí”

El Instituto de Administración y Negocios - ICAM, dentro de su planeamiento anual, tuvo como uno de sus objetivos en el 2015 el desarrollo de competencias relacionadas a la creación, implementación y puesta en marcha de iniciativas empresariales sostenibles. Debido a esto se organizó el primer EXPO ICAM 2015, feria donde los alumnos ponen en práctica lo aprendido en aulas, demostrando sus habilidades empresariales y sus destrezas en organización e implementación al público ejecutivo de la Cámara de Comercio de Lima y público en general.

EXPO ICAM 2015 estuvo basado en la misión principal de nuestra institución, que es la de “formar jóvenes profesionales líderes con visión de desarrollo, valores, actitudes, habilidades y competencias sólidas en gestión empresarial, en beneficio de nuestro país”.

Junto a una plana docente especialista en temas de comercialización y planes de negocios, se forman las bases del concurso para esta primera feria, en la que los concursantes eran los mismos estudiantes de primero a sexto semestre de la carrera de Administración de Empresas y de primero a segundo en la carrera de Administración de Negocios Internacionales. Así mismo, fue asignado un docente consultor, con la responsabilidad de orientar y motivar a los alumnos en sus trabajos. Este año, el tema en la feria fue libre, pero al mismo tiempo estaban regidos por criterios de evaluación muy exigentes.

Las categorías fueron:

• **Comercialización de Producto en Feria:** en esta categoría participaron los alumnos de primero a cuarto semestre de Administración de Empresas y primero y segundo de Administración de Negocios Internacionales. Ellos podrían presentarse con diferentes productos, los cuales debían ser elaborados por los mismo estudiantes, poniendo a prueba su creatividad e innovación, o comercializando productos existentes y darles un

valor agregado con el fin de diferenciarlo de los productos similares en el mercado convencional.

• **Exposición de Proyectos de Negocios:** orientado a los semestres de V y VI de Administración de Empresas, en que nuestros estudiantes, próximos a egresar, tenían la oportunidad de presentar un plan de negocios de un producto nuevo, o un plan de negocios de un producto ya existente pero mejorado.

• **Exposición de Planes de Negocios Internacionales:** dirigido a nuestros estudiantes de Administración de Negocios Internacionales que se orientan a elaborar un producto o un servicio para exportarlo a los países de Latinoamérica o Asia. En esta categoría los alumnos pusieron a prueba su conocimiento en gestiones de exportaciones, regímenes aduaneros y todo lo que implica comercializar con otros países.

Una vez que los alumnos eligieron la categoría de participación, se inició una competencia interna en donde el docente encargado eligió a los dos proyectos más rentables, que representarían a su aula en esta primera EXPO ICAM 2015, teniendo como resultado 18 productos para comercialización, ocho trabajos para la categoría de exposición de planes de negocios internacionales y seis proyectos para planes de negocio, dando un total de 32 trabajos elegidos.

Los alumnos que pudieron participar de esta actividad fueron previamente capacitados en diferentes talleres como marketing publicitario, taller de ventas exitosas y presentación efectiva de productos. Esto generó una alta expectativa por parte de los propios estudiantes que empezaron a conocer sus posibles competidores en esta primera EXPO ICAM 2015.

Proyectos como el de útiles de escritorio personalizados, bebidas refrescantes hechas con

frutas amazónicas y planes de exportación de metalurgia fueron los presentados en el auditorio Carlos Ferreyros de la Cámara de Comercio de Lima, dando como resultado una gama de productos y servicios innovadores que llamaron la atención de los visitantes.

Una de las novedades y oportunidades que se les ofreció a los estudiantes fue que ellos podían vender sus productos a los más de 800 asistentes, entre colaboradores, asociados, familiares y visitantes a eventos de la Cámara de Comercio de Lima.

Los alumnos pusieron a prueba su capacidad emprendedora, dando como resultado una exitosa experiencia dentro de esta primera feria de negocios. De esta manera pusieron en práctica las habilidades que se necesitan para ser un empresario exitoso.

Contamos con Jurados con amplia experiencia en temas empresariales, quienes evaluaron con mucha rigurosidad dichos proyectos.

Entre alegrías y promesas queda el resultado de la EXPO ICAM 2015, teniendo como objetivos cumplidos:

- Estimular el espíritu emprendedor promoviendo la creatividad, el diseño de ideas y planes de negocios innovadores.
- Propiciar las aplicaciones prácticas de las habilidades y los conocimientos adquiridos en la formación de la carrera.
- Generar oportunidades de negocio, que permitan construir trayectorias emprendedoras en los jóvenes estudiantes de nuestra familia ICAM.

Queda también el compromiso con nuestra familia ICAM (alumnos, docentes y administrativos) de mejorar cada día más, exigiéndonos en este nuevo año las mejores experiencias educativas y ofrecer muchas sorpresas y novedades en nuestra segunda edición de EXPO ICAM 2016.

**INFORMES E INSCRIPCIONES:**

Av. San Felipe 628 - 630 Jesus Maria  
T: 219 -1711 / 219 -1712  
icam@camaralima.org.pe  
[www.icam.edu.pe](http://www.icam.edu.pe)

RUMBO A LA ACREDITACIÓN:



CONVENIO CON:

