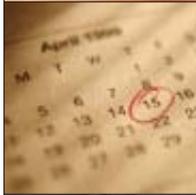




## Contenido

Del 27 de junio al 03 de julio del 2011

	<b>SALARIO MÍNIMO (Y MÁS): LA OPCIÓN SOSTENIBLE</b>	Editorial	2
	<b>EXPORTACIONES SUMAN US\$ 17,003 MILLONES EN LO QUE VA DEL 2011</b> <i>Las no tradicionales crecieron un 39% entre enero y mayo del 2011, respecto del mismo periodo del 2010.</i>	Hechos de Importancia	3
	<b>IMPORTACIONES CRECIERON UN 35% ENTRE ENERO Y MAYO</b> <i>Sumaron US\$ 14,893 millones en los cinco primeros meses del año.</i>	Actualidad	5
	<b>LOS TRANSGÉNICOS Y MARCA PERÚ NO SE CONTRAPONEN</b> <i>Por Marcel Gutiérrez Correa, Ph. D.</i>	Economía	6
	<b>POPULISMO LABORAL, ¿AÚN INSISTEN?</b> <i>Así no se impulsa el empleo. Si quieren trabajo, que hagan su empresa y no perjudiquen a los que intentan hacerla.</i>	Comercio Exterior	7

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

Alonso Otárola Moore

Manuel Morales Rodríguez

Corrección

Angel García Tapia

#### Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## RENAULT KOLEOS

TRANSFORMA LOS VIAJES EN EXPERIENCIAS ÚNICAS

[www.renault.com.pe](http://www.renault.com.pe)





## Salario mínimo (y más): la opción sostenible

Cada vez que alguien ofrece aumentar el salario mínimo, tenemos la misma discusión, los mismos argumentos de uno y otro lado. Lo único que varía, a veces, son las cifras.

Quienes desean incrementar el salario mínimo arguyen que este es demasiado bajo y que una familia, hoy, no puede vivir con 600 soles, especialmente en Lima.

No necesitan decir más: nadie puede discrepar de algo que nos es evidente a todos. Y, sin embargo, una y otra vez, muchos economistas (que no necesariamente son desalmados ni sirven al interés de poderosos empresarios) se oponen al incremento del mínimo. ¿Por qué?

Lo primero que nos dirán es que el salario mínimo debe ser visto como una unidad de medida, no como ingreso familiar. Así, las personas y las familias tienen ingresos de  $x$  veces el salario mínimo; los aportes a seguridad social consideran como base el monto del salario mínimo y algunas empresas construyen su escala de remuneraciones partiendo del mínimo como base. Pagar por debajo del mínimo es simplemente ilegal. Pero se hace.

Se hace porque hay empresas con tan baja productividad que no alcanzan a cubrir el pago de dicho salario. Se hace porque en un país con un 40% de subempleo y un 8% de desempleo se puede conseguir personas dispuestas a trabajar por menos de lo que la ley obliga. Se puede porque hay un 70% de informalidad en el país. Se hace porque hay 5.6 millones de MIPYME y porque muchas de ellas (47%) utilizan mano de obra familiar o no remunerada...

En ese contexto, argumentan los economistas, elevar el salario mínimo es poner nuevas trabas a la formalización, pues se hace más costoso actuar legalmente. Y se hace mucho más difícil dar seguridad social. Con ello, una norma que pretende beneficiar a los más pobres, puede terminar perjudicándolos: falta de formalización significa falta de protección.

¿Qué hacer entonces?

La solución es de mediano plazo. En el agro, los trabajadores solían tener uno de los ingresos más bajos... hasta que apareció la agroexportación. Así, de salarios de alrededor de 186 soles mensuales, han pasado a remuneraciones que están alrededor de 800. Y ya el 35% supera los 2,000 (ENAHO). Los compradores internacionales exigen y verifican el cumplimiento de las normas laborales.

Los TLC no solo han dado oportunidades a un sector de empresarios. Su más grande aporte ha sido para los trabajadores. Que no se olvide.

*Patricia Teullet*  
Gerente General  
COMEXPERU

**HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global**

Llámanos al 616 4722

Contáctanos en [www.hsbc.com.pe](http://www.hsbc.com.pe)

**HSBC**   
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar  
página 1



## Exportaciones suman US\$ 17,003 millones en lo que va del 2011

En el periodo enero-mayo, las exportaciones peruanas se incrementaron un 31% con respecto a los mismos meses del 2010.

### PRIMARIAS CRECIERON UN 29%

El sector primario exportó un total de US\$ 13,204 millones, con un crecimiento del 29%. Destacó la minería, cuyas exportaciones aumentaron un 27%, al sumar US\$ 10,358 millones. En esta actividad, el producto que más contribuyó al crecimiento fueron los concentrados y minerales de cobre (US\$ 3,254 millones, +55%). Su precio disminuyó un 3% entre diciembre del 2010 y mayo del 2011, a un promedio de US\$/lb. 4.05 en el último mes, según el BCRP. Sin embargo, este nivel representa un incremento del 29% respecto de mayo del 2010. En cuanto a dinamismo, sobresalen los lodos y tortas de hierro (US\$ 442 millones, +267%) y el zinc refinado (US\$ 155 millones, +265%). En este último caso, se trata principalmente de un avance en el volumen, pues la cotización promedio en enero-mayo del 2011 solo aumentó un 4% respecto del mismo periodo del año anterior.

Es importante destacar la expansión de nuestras exportaciones de gas natural licuado. De no registrarse un monto entre enero y mayo del 2010, este año han alcanzado los US\$ 469 millones y llegan ya a mercados como Corea del Sur, Japón, España, Estados Unidos, China, Taiwán y México. A mayo de este año, Corea del Sur fue el principal destino, con el 48% del total.

El sector agrícola tradicional también experimentó un crecimiento destacado (US\$ 177 millones, +47%), impulsado principalmente por las exportaciones de café (US\$ 147 millones, +81%), las cuales se vieron beneficiadas por aumentos sostenidos en su precio internacional.

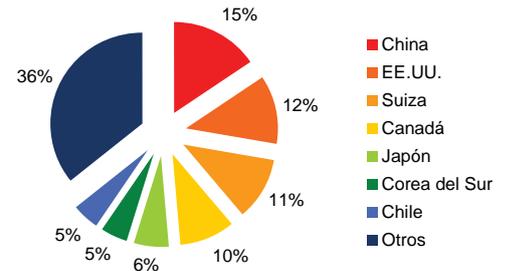
### MANUFACTURERAS SE EXPANDIERON UN 39%

En cuanto al sector no tradicional o manufacturero, sus ventas al exterior ascendieron a US\$ 3,800 millones y registró un incremento del 39% con respecto al mismo período del 2010. El agropecuario fue el principal rubro dentro de esta categoría, con un valor exportado de US\$ 1,004 millones (+37%). Sus ventas estuvieron lideradas por los mangos y mangostanes frescos o secos (US\$ 112 millones, +74% en valor y +61% en volumen), las uvas frescas (US\$ 93 millones, +50%, +48%), los espárragos frescos o refrigerados (US\$ 80 millones, +0.8%, -1.6%) y los espárragos preparados o conservados sin congelar (US\$ 55 millones, +53%, +32%). En dinamismo, destaca el pimiento piquillo, cuyas exportaciones aumentaron un 162% en valor (a US\$ 24.5 millones) y un 155% en volumen. Este producto fue vendido principalmente a España (79% del total, +182%), EE.UU. (10%, +29%) y Alemania (4%, +1,374%)... solo un ejemplo de los beneficios de los TLC y las preferencias arancelarias.

El sector textil mostró un desempeño destacable (US\$ 720 millones, +30%), liderado por la exportación de *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres, de tejido teñido de un solo color uniforme (US\$ 76 millones, +11% en valor y -6% en volumen), los demás *t-shirts* de algodón para hombres o mujeres (US\$ 73 millones, +55%, +33%) y las camisas de punto de algodón, con cuello y abertura delantera parcial para hombres, de tejido teñido de un solo color (US\$ 46 millones, +67%, +58%). Sobresalen por su crecimiento las blusas de punto de algodón para mujeres o niñas, con cuello y abertura delantera parcial, de tejido teñido de un solo color (US\$ 13 millones, +109%, +71%). Estas han pasado de 23 a 30 destinos entre el 2010 y el 2011, encabezados por EE.UU., con el 72% del total y un aumento del 103% en el periodo analizado, debido más que a un mayor volumen a que estamos vendiendo a mejores precios (otro ejemplo de los beneficios de los TLC). Entre los variados mercados a los que llegamos figuran México, Italia, Japón, Hong Kong, Reino Unido, Australia y Singapur.

Finalmente, entre los sectores no tradicionales notables por su dinamismo tenemos a la minería no metálica (US\$ 172 millones, +153%), el pesquero (US\$ 431 millones, +64%) y el químico (US\$ 640 millones, +47%).

Países de destino de las exportaciones peruanas (participación en el total; enero-mayo 2011)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

No dejes a la suerte tus operaciones  
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

Grupo Interbank

regresar  
página 1



## Importaciones crecieron un 35% entre enero y mayo

En el periodo enero-mayo del 2011, nuestras importaciones alcanzaron los US\$ 14,893 millones, lo que representa un crecimiento del 35% con respecto al mismo periodo del año 2010.

### BIENES DE CONSUMO AUMENTARON 27%

El 17% correspondió a bienes de consumo por un total de US\$ 2,526 millones (+27%), los cuales estuvieron liderados por los de consumo no duradero (US\$ 1,356 millones, +34%). Entre estos, destacaron los medicamentos para uso humano (US\$ 90 millones, +19%) y los demás azúcares de caña o remolacha refinados en estado sólido (US\$ 60 millones, +44%). En cuanto a los bienes de consumo duradero, estos crecieron un 19% (US\$ 1,170 millones), liderados por los vehículos de cilindrada superior a 1,000 cc, pero inferior o igual a 3,000 cc, con US\$ 336 millones (+10%), y los televisores a color (US\$ 108 millones, +13%).

### BIENES DE CAPITAL SE EXPANDIERON EN 41%

Las importaciones de bienes de capital mantuvieron un ritmo de crecimiento del 41% (US\$ 5,037 millones). Esto se sustenta en las mayores compras de bienes para la industria (US\$ 3,072 millones, +41%), materiales de construcción (US\$ 726 millones, +86%) y equipos de transporte (US\$ 1,191 millones, +23%). Con respecto a estos últimos, destacó la compra de demás vehículos diésel para el transporte de mercancías (US\$ 121 millones, +37%), camionetas *pick-up* diésel o semidiésel para carga (US\$ 114 millones, +19%) y volquetes automotores (US\$ 93 millones, +48%), entre otros.

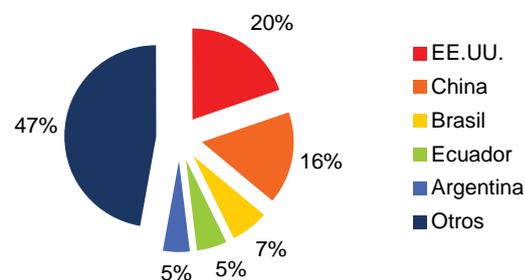
Entre los bienes de capital para la industria, lideran la lista los teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas (US\$ 193 millones, +43%), las *laptops* (US\$ 167 millones, +101%) y las cargadoras y palas cargadoras de carga frontal (US\$ 88 millones, +19%).

Por su parte, los principales materiales de construcción adquiridos en el periodo de análisis fueron las barras de acero o hierro sin alear con muescas (US\$ 113 millones, +187%), los tubos soldados utilizados en oleoductos o gaseoductos (US\$ 103 millones, mientras que en enero-mayo del 2010 no se importaron), y los demás tubos de perforación de hierro o acero de entubación para petróleo o gas (US\$ 31 millones, +44%).

### BIENES INTERMEDIOS SE INCREMENTARON UN 33%

Finalmente, la mayor parte de nuestras importaciones fueron bienes intermedios (49% del total), los cuales crecieron un 33% (US\$ 7,317 millones) en el periodo de análisis. En esta categoría, sobresale el dinamismo y peso de los insumos para la industria, que aumentaron un 35%, al ascender a US\$ 4,604 millones. Entre estos productos, destacan las importaciones de maíz amarillo duro (US\$ 218 millones, +51%), los demás trigos excepto para siembra (US\$ 188 millones, +44%) y el aceite de soya en bruto (US\$ 168 millones, +42%).

Países de origen de las importaciones peruanas (participación en el total; enero-mayo 2011)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



# Los transgénicos y Marca Perú no se contraponen

Por Marcel Gutiérrez Correa, Ph. D.

Director del Laboratorio de Micología y Biotecnología de la Universidad Nacional Agraria La Molina.

Con el fin de continuar aclarando dudas para evitar la desinformación respecto de los transgénicos -como ya lo hemos hecho en los Semanarios Nº 520, 614 y 618- nuevamente invitamos al doctor Gutiérrez, experto en el tema.

Hace algunas semanas, un líder de opinión dijo, al ser entrevistado en un conocido programa televisivo nocturno, lo siguiente: "Costa Rica, siendo un país más pequeño que el Perú, tiene 7 millones de turistas al año, mientras que nosotros tenemos solo dos millones. ¡Imagínese los turistas que perderíamos si se siembra soya transgénica en Apurímac!". Este tipo de pensamiento, sin relación causa-efecto ni lógica alguna, se ha repartido a la población por ciertos medios interesados y por grupos activistas que buscan el rechazo hacia la tecnología transgénica, y constituye no solo en una falacia *ad populum*, sino también una falacia *ad crumenam*.

Resulta que Costa Rica es un país donde se cultivan algodón y soya transgénicos desde hace algún tiempo y, por tanto, no existe relación alguna con el número de turistas; es más, en muchos países donde el turismo es más intenso y abundante se siembran transgénicos, pero ambos aspectos son independientes y dependen de las políticas que implementan los Gobiernos. Lo que sucede es que se está construyendo un nuevo mito antitransgénico: el mito de que la Marca Perú se afectaría con la siembra de transgénicos.

Son muy loables los esfuerzos que se realizan para posicionar la Marca Perú en los mercados globales basados en nuestra diversidad cultural y biológica; sin embargo, la construcción de la marca debiera hacerse sobre verdades y realidades, y no sobre la base de los intereses de algunos a expensas de mantener a otros en niveles de sobrevivencia; es decir, debe ser inclusiva. En un conocido blog se establece: "Dentro de las múltiples acciones..., una de ellas es la de construir una gran marca mundial, productos agrícolas del Perú... Productos genéricos y orgánicos, pero todos dentro de un marco de calidad y valor agregado... Por ello es que imaginar una agricultura libre de transgénicos es importante para el Perú". Nuevamente, no existe lógica argumental, excepto si se considera que corresponde a posiciones meramente ideológicas, cuyo tipo es difícil de determinar. Concordamos en que se requiere generar productos novedosos, exclusivos y de muy alta calidad, cuya demanda se deba a eso y no a mercados humanitarios o asistencialistas que podrían desaparecer con el ansiado desarrollo nacional. Nuestra biodiversidad tiene muchas especies valiosas por sí solas.

Ofertar productos de nuestra biodiversidad como orgánicos es desvalorarlos y, peor aún, es someter a nuestros pequeños agricultores a la esclavitud de una tecnología obsoleta y de bajísimos rendimientos, de manera que ni el mayor precio pagado por los acopiadores les permite cubrir sus costos y, menos aún, mejorar su estándar de vida. Con 12 q/ha de rendimiento promedio nacional, no he visto que algún pequeño agricultor cafetalero orgánico haya salido de la miseria, pues nunca reciben precios cuatro veces superiores al del café convencional que en promedio nacional rinde 50 q/ha y puede rendir sobre los 100 q/ha con mejor tecnología. Lo mismo sucede con los agricultores de la sierra que cultivan la papa peruanita amarilla o las papas de colores, quienes además deben enfrentarse a las heladas y a la "ranchar", y al dolor de ver su cosecha perdida sin recibir retribución alguna. Doloroso también es que se pueden desarrollar papas transgénicas resistentes a ambos flagelos sobre la base de la androesterilidad que presentan muchas variedades y especies nativas, lo que elimina la posibilidad de flujo génico, pero las ideologías de algunos quieren impedir esta posibilidad y mantener a nuestros agricultores esclavizados.

En el mismo blog también se menciona: "Se dice que los productores nacionales de maíz trans mejorarán su rentabilidad. Si no son rentables y si el pollo es baratísimo importando maíz, ¿no sería mejor que se orienten a productos mucho más rentables que en el Perú son miles?" Qué infortunada forma de pensar, producto de un gran desconocimiento de la agricultura nacional, del mercado mundial de granos y de una ideología inmisericorde. En el año 2021 habrá que alimentar a siete millones más de peruanos con la misma área agrícola que ahora tenemos. Un pequeño agricultor de maíz amarillo duro de la costa trabaja con una rentabilidad de solo el 9.5%, mientras que con maíz transgénico su rentabilidad aumentaría a más del 42%, sin contar la enorme reducción en el costo de pesticida; además, los pequeños agricultores no son proclives a cambiar sus cultivos sino a mejorar su producción, lo cual el Estado debe apoyar.

Así como los clásicos mitos antitransgénicos no son sostenibles bajo ningún punto de vista, el nuevo mito en desarrollo de atentar contra la Marca Perú tampoco es sostenible y, además, plantea una desvalorización de la biodiversidad y tiende hacia una esclavitud agraria que no es aceptable en un país que quiere insertarse en las economías desarrolladas. La ley de moratoria a los transgénicos debería ser observada por el Presidente pensando en el porvenir del país.

¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp, más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
 info@infocorp.com.pe  
 www.infocorp.com.pe

EQUIFAX PERÚ

regresar  
 página 1



## Populismo laboral, ¿aún insisten?

En los últimos días, el equipo económico del presidente electo ha considerado como una prioridad el incremento de la Remuneración Mínima Vital (RMV) de S/. 600 a S/. 750, y puso en debate la inescrupulosa eliminación del “despido arbitrario”, lo cual implicaría el regreso de la “estabilidad laboral absoluta”. Es una lástima que se insista en medidas que, bajo el eslogan de “mayores sueldos para los que ganan menos”, solamente tengan fundamentos netamente populistas mas no económicos. A continuación, refresquemos un poco algunos términos.

### PERJUICIO A UNA GRAN PARTE DE LA POBLACIÓN, ¡Y A LOS MÁS NECESITADOS!

Citando cualquier libro básico de economía, dentro del mercado laboral el salario debe reflejar la productividad del trabajador para que una empresa sea viable. Si los empleadores, específicamente las PYME, están obligados a pagar un salario mínimo más alto y que no es justificado por la baja productividad de sus trabajadores (por el bajo nivel educativo, capacitación, capitalización, problemas de formalización, entre otros factores), tendrán que contratar menos personas o efectuar despidos para sobrevivir.

Por si esto fuera poco, se ha hablado del “paquete completo”: un incremento de la RMV y la eliminación del despido arbitrario. Una invitación para que las empresas que están evaluando volverse formales se arrepientan, o para que las que ya lo lograron despidan de una vez o regresen a la informalidad. ¿Eso es lo que se busca tomando en cuenta el crecimiento considerable que han tenido las PYME en los últimos años? (Ver [Semanario N° 575](#)).

Además, si agregamos que buena parte de los trabajadores en el Perú no están correctamente capacitados, elevar la RMV no haría más que perjudicarlos. Milton Friedman ya señalaba, en su libro “Capitalismo y Libertad”, que esta medida, en lugar de beneficiar, afecta justamente a las personas cuyo ingreso (reflejo de la productividad) es menor que la RMV, debido a las dificultades para ser contratados.

Bajo este contexto, los datos que revela la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) para el año 2010 reafirman que la medida afectará a los departamentos menos desarrollados. En el Perú, casi el 60% de la población reportó un ingreso mayor a S/. 600, por lo que se “dejaría sin piso” al restante 40% menos productivo. La situación se vuelve más crítica aún en departamentos como Amazonas (66.01%), Apurímac (59.51%), Cajamarca (57.3%) o Ayacucho (55.97%), en donde la medida propuesta no haría más que perjudicar a los trabajadores de las localidades que requieren mejores políticas para desarrollarse.

En cuanto al “despido arbitrario”, este tendencioso concepto se refiere generalmente a los puestos que ya no son necesarios debido a la reducción de la actividad económica, cambios tecnológicos o la reducción de la demanda, etc., pero que no cumplen las exigentes condiciones de despido de la legislación peruana. Si bien para las MYPE se ha reducido el costo de indemnización por este despido gracias a su nueva ley del año 2008, el proceso en sí sigue siendo restrictivo y engorroso para todas las empresas (ver [Semanario N° 457](#)). Si esta dificultad para despedir trabajadores que no se necesitan o justifican ya desincentiva la contratación formal, imagínense lo que sucedería si se elimina esta opción de despido. ¿Sabían que, de las 183 economías que analiza el reporte Doing Business, solo ¡dos! no permiten el despido arbitrario? ¿Cuáles son? Pues nada menos que Bolivia y Venezuela, precisamente las que están en los peores niveles de competitividad laboral. Vaya “ejemplos” a seguir.

### ¿MÁS RIGIDECEZ LABORALES? PENSEMOS EN PRODUCTIVIDAD PRIMERO

Haciendo referencia al mismo reporte, en términos de facilidad para emplear trabajadores, el Perú pasó del puesto 161 (DB 2009) al 112 (DB 2010) sobre 183 países evaluados. ¿La razón del avance? La Ley de MYPE del 2008: una base sobre la cual deberíamos seguir construyendo.

Entonces, si en realidad se busca elevar el ingreso per cápita de las localidades con menores recursos (vistas en el cuadro anterior), tal como señalamos en el [Semanario N° 414](#), la clave está en la productividad. Y para promoverla, un elemento básico, junto con la estabilidad macroeconómica y la capacitación, es la apertura a la competencia, la cual propicia la aparición de nuevas empresas (lo que significa más empleo) e impulsa a las ya existentes a ser más productivas para seguir en el mercado. El aumento de la productividad genera mayor actividad económica y, por ende, nuevas -y mejores- oportunidades de empleo. Ello nos recuerda lo fundamental que es seguir abriendo mercados más grandes para nuestras exportaciones y no cerrar el nuestro. El mejor empleo está ahí. No necesitamos de rigideces laborales que lo único que fomentan son más informalidad y desempleo.

Ranking	Departamento	% de población que reporta un ingreso < RMV <sup>1</sup>
1º	Amazonas	66.01%
2º	Apurímac	59.51%
3º	Cajamarca	57.30%
4º	Ayacucho	55.97%
5º	Huánuco	55.95%
22º	Lima	30.23%
23º	Madre de Dios	30.02%
24º	Callao	28.56%
25º	Moquegua	26.98%
	<b>Total</b>	<b>40.38%</b>

<sup>1</sup> La Remuneración Mínima Vital es actualmente S/. 600.  
Fuente: ENAH 2010 (INEI). Elaboración: COMEXPERU.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...  
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES  
HOTEL & CASINO

regresar  
página 1



## El vuelo de las aerolíneas de bandera

En la campaña electoral se abordó el tema de la creación de una "línea aérea de bandera", con el fin de generar mayor competitividad en el sector. A pesar de que a algunos líderes empresariales (ojo, no todos), en principio, no les pareció negativa la propuesta, ya que "no va quitar a alguien del mercado, sino que es una nueva empresa que busca que las otras sean más competitivas", la evidencia internacional y la propia nos demuestra que existen otras alternativas más eficientes y sensatas. Asimismo, respecto a que no se le quitaría mercado a alguien, pensamos que eso es dudoso, tomando en cuenta que dentro de las propuestas de Gana Perú también se plantea la "revisión de las normas que otorgan licencias de operación a los diferentes operadores del espacio aéreo peruano".

### LA EXPERIENCIA ESTATAL POR LOS AIRES

La historia de las aerolíneas comerciales de Latinoamérica y el mundo se caracteriza por una serie de eventos que marcaron el curso de sus operaciones y, principalmente, de sus capitales financieros: la liberalización de los cielos, los procesos de privatización y la alternativa de los servicios *low cost*; por citar unos cuantos.

En Chile, LAN Chile, de propiedad del Estado hasta 1989, fue privatizada y hoy en día es manejada por el grupo privado LAN Internacional. En México, Aeroméxico, una de las empresas más importantes de ese país, hoy en día es manejada por capitales privados. En Brasil, TAM y VARIG, dos de las principales aerolíneas brasileñas, son manejadas por capitales privados. En Paraguay, LAP fue privatizada y a la fecha es manejada por el grupo TAM-Airlines. En Ecuador, Ecuatoriana de Aviación ha desaparecido. En Colombia, Avianca siempre fue de capitales privados. Casos aparte los de Venezuela, Cuba y Argentina, donde COVIASA, Cubana de Aviación y Aerolíneas Argentinas, respectivamente, operan bajo propiedad del Estado, habiendo sido esta última recientemente expropiada a capitales españoles.

Así, podríamos seguir enumerando una serie de experiencias de aerolíneas de "bandera" cuyo desempeño en manos del Estado no trajo mayores beneficios y, finalmente, terminaron en manos de privados o, peor aún, desaparecieron. ¿Por qué fracasó la administración estatal? Sencillamente por la ineficiente capacidad de gestión y las enormes pérdidas económicas que afrontaron.

### UNA ALTERNATIVA ATRACTIVA SIN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESTATAL

Si el objetivo principal de la iniciativa fuera la mejora de la conectividad a nivel regional, con medidas que fueran desde el fomento del transporte aéreo en el ámbito nacional (con rutas de interés general) y el refuerzo de rutas existentes deficitarias, hasta el apoyo al lanzamiento y *ramp up* de nuevas rutas regulares, no cabe duda que la aprobación de la misma sería inminente. ¿Cómo logramos esto? El MINCETUR, en coordinación con ProInversión, viene trabajando una propuesta que cumpliría el objetivo señalado mediante el denominado Fondo de Desarrollo de Rutas (FDR).

Los FDR surgen como un instrumento de las administraciones públicas para acelerar el lanzamiento de rutas estratégicas, para desarrollar nuevas conexiones aéreas que, por su riesgo de demanda y financiero, las aerolíneas no pueden asumir por sí mismas en el corto plazo; esto con el fin de promover vínculos empresariales y beneficiar el desarrollo del turismo. ¿En qué consiste? Básicamente en la licitación de rutas objetivo para desarrollar el tráfico doméstico con el aporte presupuestal del Estado (Gobierno central y regionales) - asignación de partidas al Fondo, creación de aeropuertos, descuentos en las tasas de aterrizaje, navegación y TUUA- y los agentes privados, que realizarían aportaciones para lograr sus objetivos de desarrollo regional.

Entre los principales casos de éxito a nivel mundial se tienen: i) Escocia, con una inversión de £ 21.2 millones en el período 2002-2007, el número de pasajeros se incrementó de 3.6 Mpax (millones de pasajeros) a 7.2 Mpax; ii) Irlanda del Norte, con una inversión de £ 4 millones en el período 2003-2006, el número de pasajeros se incrementó de 159 kPax (miles de pasajeros) y 3 rutas internacionales a 912 kPax y 21 rutas internacionales; iii) Gerona, con una inversión de más de € 15 millones en el período 2003-2008, el número de pasajeros se incrementó de 1.4 Mpax a 5.5 Mpax; entre otros.

Esta iniciativa plantea una solución a la escasez de rutas domésticas en el país, en base a principios generales sensatos de gobierno y funcionamiento del Fondo propuesto, tales como: i) Libre competencia; ii) Incremento sostenible de tráfico, las nuevas rutas no deberían desplazar el tráfico de otros servicios existentes; iii) Riesgo compartido, la participación de los operadores privados permitirá compartir el riesgo financiero; y iii) Balance económico positivo, mercados de negocios (conectividad) y de turismo receptor.

Para todos aquellos a los que resulta familiar el fracaso de la actividad empresarial del Estado, no solo en el tema aerocomercial, sino en cuanto sector haya intentado "meter mano", les quedará claro que abrirle la posibilidad al nuevo Gobierno de intervenir en la actividad empresarial, tal cual lo plantean, generará una serie de desequilibrios presupuestales que terminaremos pagando todos los peruanos. Una alternativa como la que plantean los técnicos en la materia, apoyados en la figura de la licitación y la libre competencia, resulta ser una opción moderna, con visión estratégica y que asegura el compromiso de todos los potenciales beneficiarios. Para los que aún crean que el Estado debe intervenir en la actividad empresarial, no les vendría mal revisar un poco de historia.



**¿Buscas una computadora?**

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

Ax: Tomás Marsano 2801 Higuera Central 271-0630 Fax: 271-0631  
 info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe
