

>> **INFORME ECONÓMICO**
Se reduce canon minero
por menor recaudación.

>> **BIOCOMERCIO**
Falta de infraestructura
limita exportaciones.

>> **EN MACRORREGIÓN ORIENTE**
PEA ocupada creció a tasa
promedio anual de 2,9%.

La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

ENTREVISTA EXCLUSIVA A
BENITA FERRERO-WALDNER

"AMÉRICA LATINA DEBE MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD"

La ex comisaria de Comercio Exterior de la Unión Europea afirma que el Perú siempre ha sido un socio de interés e importancia para el bloque europeo.



BENITA FERRERO-WALDNER, EX COMISARIA DE COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA:

“AMÉRICA LATINA REQUIERE URGENTEMENTE MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD”

En conversación exclusiva con *La Cámara*, Benita Ferrero-Waldner, una de las principales ponentes de la VIII Cumbre de Comercio Exterior, aseguró que es importante que el Perú continúe mejorando su productividad reduciendo los costos de su logística. Además, resaltó la importancia de trabajar la integración de las pymes en cadenas globales de valor. Por otro lado, señaló que tanto el Perú como la Unión Europea deben encontrar la mejor forma de aprovechar el tratado de libre comercio que han suscrito.

Evelyn Sánchez Figueroa
Periodista
esanchez@camaralima.org.pe

Analizando el contexto económico actual de crisis internacional y con un país tan importante como China aún en emergencia, ¿cuál es la reflexión o la perspectiva que tiene la UE respecto a los países de América Latina?

Los vínculos sociales, culturales y económicos entre América Latina, el Caribe y Europa son antiguos y numerosos. Ellos determinan una misma forma de entender y juzgar el entorno que nos rodea. Estamos unidos por mucho más que el intercambio comercial. Ello nos ofrece las mejores posibilidades de ser socios frente al enorme desafío que representa para todos la globalización que, mediante el esfuerzo conjunto y aprovechando nuestras complementariedades, nos hace cada vez más competitivos y, por lo tanto, capaces de usufructuar las propias oportunidades de la globalización para generar bienestar.

Más allá de la dinamización del comercio, muchos elementos del paradigma económico están cambiando.

Cada vez son menos los productos que se diseñan y fabrican en el mismo lugar, y luego se expiden a otros países o continentes. Al contrario, cada vez más los procesos de diseño, elaboración, producción y comercialización están fragmentados y globalizados. La pregunta que nos hacen es: ¿cuál es la estrategia industrial y comercial que los países de Europa, América Latina y el Caribe pueden diseñar e implementar en los próximos años respetando obviamente las particularidades y las necesidades de cada uno?

Ahora bien, en un mundo de rápidos cambios, las asimetrías entre Europa y América Latina se han reducido, y, como reflejo de ello, América Latina es un conjunto altamente estratégico en el que se tiene que enmarcar la relación birregional como eje de desarrollo para ambas regiones.

En ese sentido, ¿cómo se puede edificar una relación eurolatinoamericana que conduzca a una exitosa asociación comercial?

Un primer indicador de éxito en la relación comercial entre Europa, América Latina y el Caribe es que los tratados

firmados por varios países latinoamericanos y el Acuerdo de Complementariedad Económica entre el Caribe y la Unión Europea conduzcan a incrementar el volumen del comercio entre las dos regiones, y que contribuyan a diversificar la base productiva.

Mirando hacia el futuro uno puede esperar que haya también un incremento de la variedad del comercio birregional. La Fundación EU-LAC (Fundación Unión Europea, América Latina y el Caribe) trabaja, en este sentido, dinamizando la relación económica, y no solo comercial, para favorecer la competitividad de las dos regiones, en particular de sus pymes (pequeñas y medianas empresas), que proveen empleo y promueven mayor cohesión social.

Debemos tener presente que América Latina requiere urgentemente mejorar su productividad. Para ello, concluida la exitosa negociación de los acuerdos comerciales, debiera —a mi juicio— enfatizarse en una agenda por la investigación, el desarrollo y la innovación. Esto en forma paralela a sistemas de formación profesional que respondan de manera directa a los desafíos del sector productivo. Ello llama a una cercana relación entre empresa, gobierno



Benita Ferrero-Waldner

Se desempeña actualmente como presidenta de la Fundación Unión Europea, América Latina y el Caribe. Es doctora en Derecho por la París-Lodron-Universidad de Salzburgo (Austria) y doctora honoraria de la Universidad Americana-Libanesa (Beirut).

y universidad, y, en ese campo, la variada experiencia de la UE puede ser un referente de importancia.

¿Qué tiene Latinoamérica que aprender aún de Europa?

La relación que se perfila entre la UE América Latina y el Caribe es más una

relación de tú a tú en la que se puede aprender el uno del otro y en la que los elementos de la asociación deben ser negociados en base a un interés mutuo, como ha sido el caso de los tratados de libre comercio.

El largo recorrido de Europa puede contribuir en todos los temas del Plan de

Acción EU-Celac para el 2013-2015 (ciencia, investigación, innovación, tecnología, desarrollo sostenible, medio ambiente, cambio climático, energías, biodiversidad, integración regional e interconectividad, migraciones, educación, empleo, etc.).

¿Cómo analiza la relación entre la UE y el Perú? ¿Cómo afronta Europa la nueva perspectiva que implica un mercado como el Perú?

Para la UE, el Perú es y siempre ha sido un socio de interés e importancia. Tenemos ahora un acuerdo comercial y debemos conjuntamente encontrar la mejor forma de aprovecharlo.

Por ello, siempre habrá espacio para enriquecer nuestra asociación, y creo que es tan amplia y rica la agenda que son muchos los campos en los que podríamos abrir nuevos horizontes. La vinculación empresa-territorio, por ejemplo, es uno de ellos, y en ese campo Europa representa un catálogo de experiencias acumuladas que muestran la fuerza del desarrollo territorial como eje para la integración de las pymes en cadenas globales de valor, entendiéndolas además como parte de la construcción sociocultural que hace a un territorio específico, provincia o distrito, ser lo que es y a la vez ser parte de la globalización.

Tengamos presente que en Europa la mayoría de las empresas son pymes y muchas de ellas operan globalmente y consiguen ser líderes mundiales en su segmento del mercado.

¿Cuál es el valor que le da a la entrada en vigencia del TLC entre la UE y el Perú? ¿Cómo se puede aprovechar al máximo este TLC?

Para mí, este acuerdo tiene un significado muy especial. Durante mi gestión como comisaria europea se tomó la decisión de iniciar las negociaciones. Luego en mi gestión también se determinó avanzar con aquellos países que estaban dispuestos e interesados en negociar, como ocurrió con el Perú y Colombia. Por lo tanto, es un acuerdo por el que he trabajado mucho y lo tengo muy presente. Yo confío que tanto el Perú como la UE lo aprovecharán para generar bienestar, empleo y riqueza, de manera que sirva para fortalecer la sólida relación que nos vincula.

Su mejor aprovechamiento supone un conjunto y secuencia de políticas. Una política de desarrollo estratégico de pymes en sectores claves donde exista potencial competitivo, sumada a claras políticas de educación y formación profesional puede ser un paso importante. Del mismo modo, la promoción de una cultura de innovación. Estos son elementos decisivos para el mejor aprovechamiento del acuerdo con la UE y otros. Pero también es importante que el Perú continúe mejorando su productividad reduciendo los costos de la logística, por ejemplo. Ello supone agresivas políticas que contribuyan a cerrar las brechas de infraestructura, entre otros aspectos.

Ahora bien, si consideramos que el sector agroexportador en el Perú ha tenido un rápido crecimiento que aprovecha inteligentemente nichos de mercado y genera empleo y bienestar, tenemos ya un indicio de dónde se pueden seguir logrando "triumfos rápidos".

La semana pasada en París escuché la presentación de un estudio del Dr. Richard Webb que demuestra cómo en los sectores rurales más pobres de la sierra del Perú la productividad puede incrementarse aceleradamente con programas de infraestructura. Esos son sectores que deben ser beneficiarios de una inclusión en la economía global y partícipes de la modernización productiva del Perú.

¿Cómo califica el desempeño del empresario exportador peruano?

Creo que el análisis de cómo han crecido las exportaciones del Perú en los últimos años habla por sí mismo. Ello evidencia que hay un empresariado dinámico y emprendedor.

¿Qué productos importantes para el consumidor europeo pueden ser ofrecidos por Perú?

El Perú llega ya con una gama de productos novedosos a Europa. Es verdad que la estadística nos dice que los recursos naturales continúan siendo el factor gravitante, pero las paltas, espárragos, mangos y otros frutos procedentes del Perú son hoy artículos que el consumidor

europeo encuentra diariamente en los mercados. Esto no ocurría hace 25 años y es un primer paso en el sentido correcto. La gastronomía del Perú abre también un importantísimo espacio para ese sector, con lo que el sector servicios también puede ser parte de un binomio exportador. Pero —repito— el desafío reside ahora en cómo ampliar la base productiva.

Un aspecto que puede ser muy importante en ese sentido es la posibilidad de asociarnos a nivel de empresas, no solamente para intercambiar sino para producir conjuntamente y ser más competitivos globalmente. Esa comunidad de valores y principios a la que aludí al responder su primera pregunta, debería ser el pilar sobre el que se apoye la complementariedad de ambas economías para proyectarse al mundo.

“ SIEMPRE HABRÁ ESPACIO PARA ENRIQUECER LA ASOCIACIÓN ENTRE EL PERÚ Y LA UE. SON MUCHOS LOS CAMPOS EN LOS QUE PODRÍAMOS ABRIR NUEVOS HORIZONTES. ”

¿Qué mercados en la UE considera debe explorar el Perú?

Siempre encontraremos que en todos los mercados existen nuevas posibilidades y potenciales, pero creo que hay una parte de la Unión Europea que continúa siendo un terreno poco explorado. Me refiero a los países que en la UE conocemos como "los nuevos Estados miembros" que en algunos casos no son tan nuevos, pero así han quedado caracterizados.

Me refiero a países del Báltico, del centro de Europa y otros que por razones históricas no han tenido la misma intensidad en su vinculación con América Latina que sí tuvieron y tienen los que anteriormente conocíamos como los países de Europa Occidental. Son países importantes y su opinión y participación en los órganos de

decisión de la UE es significativa, como lo es la de los demás miembros.

Son territorios a los que en muchos casos llegan hoy productos peruanos a través de intermediarios y, por lo tanto, son menos conocidos y susceptibles de ser explorados.

Finalmente, ¿de qué manera puede la UE ayudar con la productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas en el Perú?

La productividad y competitividad de las pymes es muy compleja, por lo que no se puede dar una respuesta uniforme. El apoyo a la competitividad tiene que realizarse de manera cercana, próxima a las empresas, teniendo en cuenta sus peculiaridades.

No obstante en el marco de la relación birregional, una mayor coordinación de las políticas y actividades de apoyo a las Pymes constituiría un marco en el que se favorecería dinámicas virtuosas como, por ejemplo, acercamientos asociativos EU-América Latina y el Caribe, mayor generación e incorporación de conocimientos, mayor acceso a mercados más variados, mejor integración de recursos humanos, lo que tendría como resultado mayor inclusión y cohesión social, y una visión de empresas más responsables social y ecológicamente.

La acción de la Fundación EU-LAC se articula precisamente en esta dirección. Estamos empezando un trabajo de mapeo que consiste en establecer una geografía industrial de América Latina y el Caribe equiparable con la que existe en Europa, estamos preparando actividades de inventario y modelización de los polos de competitividad que existen en América Latina y el Caribe, así como de su vinculación con sus pares en la UE, de manera que se pueda reforzar la cooperación entre ellos.

De ese mismo modo, la Fundación va a trabajar sobre innovación, responsabilidad social empresarial, capacitación y acceso al financiamiento, con un enfoque prioritario hacia las pymes. El Perú es parte del primer grupo de países donde la fundación va a desplegar sus actividades y esperamos contar con organizaciones empresariales como la Cámara de Comercio de Lima en estos emprendimientos.

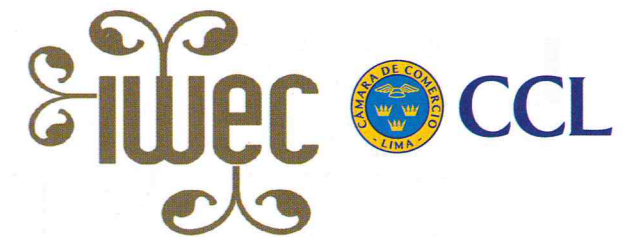


El evento del año de la Mujer Empresaria

7º CONFERENCIA INTERNACIONAL IWEC PERÚ 2013 PREMIOS IWEC 2013

“Construyendo Empresas Exitosas y Respetadas”

Del 10 al 13 de Noviembre



Objetivo

La 7ma conferencia Internacional IWEC, busca establecer canales de cooperación y el intercambio de conocimientos y prácticas de negocios entre Oriente y Occidente. Su objetivo principal es crear oportunidades de negocio para las compañías participantes en este evento internacional.

Dirigido a

Ejecutivas de éxito, mujeres empresarias y emprendedoras, público en general que deseen impulsar sus iniciativas en los mercados mundiales mediante el intercambio de conocimientos y experiencia.

Programa

LUGAR: Cámara de Comercio de Lima

- Desafíos Económicos Globales.
- Rol de la mujer en asuntos de Interés Global.
- Presentación de las Ganadoras del Premio IWEC 2013.
- Networking Sectorial entre empresarias participantes.
- Cómo lograr y mantener el liderazgo femenino en negocios en crecimiento.
- Diseñando y dirigiendo empresas respetadas, Implicancias para los CEOs.
- Mejores prácticas en el desarrollo de empresas respetadas y panel con ganadoras del Premio IWEC.
- Desarrollando CEOs para impactar. El Programa Avanzado de Dirección del IESE.
- El clima social político, social y financiero, y sus efectos en el empresariado.

Otras actividades:

- Cóctel
- Almuerzo buffet
- Cena de Gala
- Visita a Museos

*Por confirmar

www.iwecperu.com

Organizadores:



Patrocinadores:



► Más información:

Tel.: (511) 219-1671 / 219-1672 / 219-1673 E-mail: iwec@camaralima.org.pe