

# PERÚ: LA OPORTUNIDAD

Este país ha crecido más que cualquier economía del hemisferio. Un boom minero y exportador bien manejado lleva a ese país por la senda que siguió Chile. Hay amplias oportunidades de negocios para las empresas colombianas.

**E**l lunes a las 9 de la noche, el almacén por departamentos Saga Falabella en el centro de Lima está lleno de compradores. Lo mismo ocurre en la vía comercial de Girón de la Unión, o en los malls de San Isidro o San Miguel. Los mejores restaurantes de la ciudad, reconocidos por imponer nuevos estándares internacionales de calidad culinaria, se mantienen copados. Perú disfruta una extraordinaria bonanza y el consumo crece aceleradamente. Los gastos en electrodomésticos se incrementaron 20% el año pasado, los de celulares 35% y los de restaurantes 20%. Los tiempos son prósperos para quienes venden toda clase de artículos de consumo, desde lácteos y productos de aseo personal, hasta joyas y automóviles. Es la nueva tierra de las oportunidades.

Todo indica que la bonanza seguirá en 2007. "Este año, Perú volverá a crecer más que todos los países de Suramérica", dijo el presidente Alan García, el 6 de febrero, en un discurso televisado en el que presentó el balance de su primer semestre de gestión. La economía peruana creció 7,9% en 2006 y es posible que en 2007 el desempeño se acerque de nuevo a ese nivel. Las proyecciones conservadoras del Banco Central muestran que el consumo privado aumentará

5,7% en 2007 y 5,4% en 2008. Por muchos años, los empresarios colombianos fueron indiferentes ante las posibilidades de Perú y prefirieron expandirse hacia otros destinos, como Venezuela, Ecuador o Centroamérica. Sin embargo, el auge peruano atrae ahora su

interés y hay colombianos haciendo negocios en múltiples sectores, no solo con exportaciones, sino también con inversiones directas.

El presidente Alan García está empeñado en borrar la imagen internacional que dejó su anterior mandato, en los años 90, identificado con una mezcla de nacionalismo extremo e irresponsabilidad fiscal que sumió al país en una crisis sin antecedentes. Hoy, García es un adalid del libre mercado y un defensor de la inversión extranjera. Si logra consolidar el modelo económico que se ha planteado y lo sigue acompañando la suerte en los mercados de productos básicos, Perú ofrecerá un amplio abanico de posibilidades para los negocios en los próximos años. Muchas empresas colombianas tienen excelentes bases para aprovecharlas.

### LA RAZÓN DEL ÉXITO

El eje de este resurgimiento peruano es la bonanza minera, que comenzó en 2003. Perú es el sexto productor de oro del mundo y está entre los cinco primeros en cobre, zinc y plomo. "La riqueza minera del país solo se compara con la





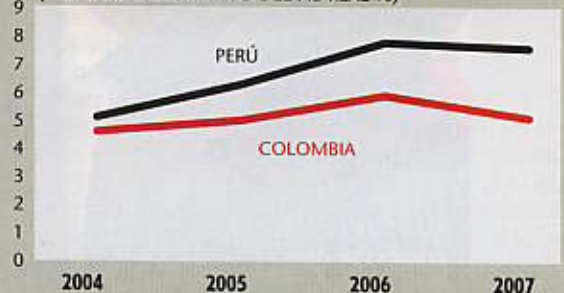
Lima, la capital peruana, es el epicentro de un pequeño milagro económico que ocurre en ese país.

de países-continente como Australia, Canadá o Rusia”, dijo a Dinero Julio Velarde, presidente del Banco Central de Reserva de Perú. Las ventas de metales, que mantienen precios altos por la demanda de China, generan el 64% de los US\$25.800 millones de ingresos por exportaciones.

El auge minero ha sido bien aprovechado. En 2006, Perú consiguió un superávit fiscal récord de 1,9% del PIB. Sus reservas internacionales sumaron en enero más de US\$17.800 millones, el equivalente a 18 meses de importaciones, 3 veces más de lo que se considera un nivel adecua-

do, según estándares internacionales (como punto de comparación, las reservas colombianas, de US\$15.400 millones, equivalen a casi 8 meses de importaciones). La inflación cerró en 1,14% en 2006, por debajo de la meta de 1,5% a 2,5% que se había planteado el Banco Central. Velarde afirma

**LA PRODUCCIÓN CRECE MÁS QUE LA COLOMBIANA**  
(TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL %)



FUENTE: BANCO CENTRAL PERÚ, BANCO DE LA REPÚBLICA.

**HAY UN GRAN OPTIMISMO EMPRESARIAL**  
(% QUE RESPONDIÓ "MÁS DE 10%")



\*En diciembre se consulta sobre el crecimiento del próximo año.

FUENTE: APOYO CONSULTORÍA.



**LAS INVERSIONES PARA 2007**

Sector	Monto de la inversión (US\$ millones)	
Infraestructura		1.001
Carreteras	589	
Aeropuertos y puertos	382	
Terminales portuarias	30	
Hidrocarburos, energía y minería		957
Saneamiento		562
Piura y Paita	276	
Agua potable para Lima	286	
Telecomunicaciones		306
Turismo		66
Playa Hermosa	27	
Centro Cívico Lima	20	
Chaco-La Puntilla	7	
Cable Tingo-Kuelap	7	
Parque Quistococha	5	
Tierras e irrigación		486
Riego y electricidad - Olmos	220	
Entrega 4.000 hectáreas a privados	6	
Riego Majes-Sigüas	260	
Total		3.378

Fuente: Proinversión

**LAS PRIORIDADES DE GARCÍA**

Alan García, presidente de Perú, no cambió mucho la orientación de sus antecesores.

En su primera administración, Alan García descarriló la economía. La amenaza de una reforma agraria y las políticas populistas generaron efectos como que la inflación alcanzó la suma inimaginable de 7.500% anual. En los primeros 6 meses de su segundo mandato, García gobierna con la brújula de la ortodoxia económica. Algunas de las prioridades de su gestión son:

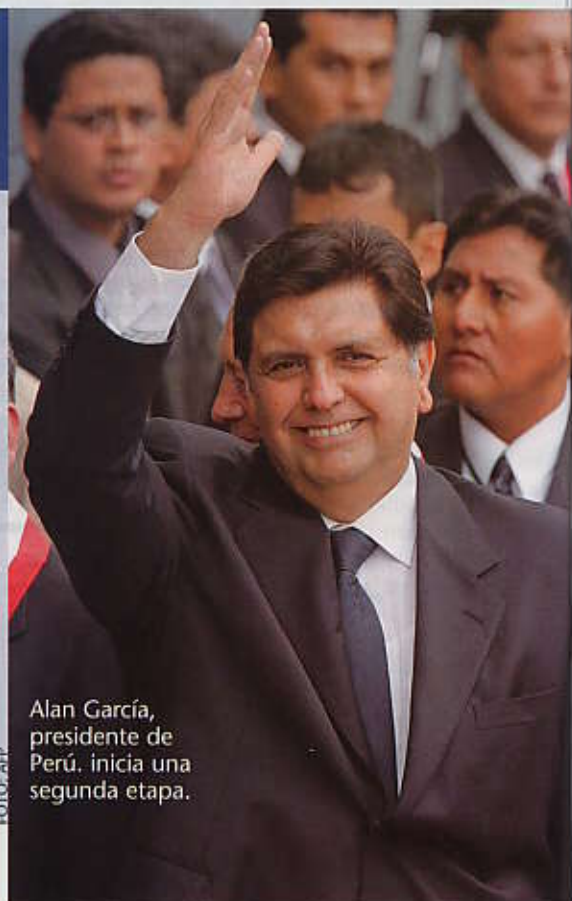
- **CRECER.** El crecimiento se mantendrá sobre el 7,5%. Se hará el plan 'shock de inversiones' sociales por US\$3.500 millones este año.

- **DISMINUIR EL TAMAÑO DEL ESTADO.** Comenzó un programa de reducción del tamaño de

la burocracia. Los salarios de los funcionarios más altos se recortaron a la mitad. Este mes, 82 programas sociales se convertirán en 25 y de 69 organismos públicos descentralizados, quedarán apenas 30. Ahorrará US\$130 millones.

- **REDISTRIBUIR EL INGRESO.** Los empresarios del sector minero se comprometieron a invertir US\$12.000 millones y a aportar US\$2.500 millones para hacer gasto social. En acceso al gas, pretenden invertir US\$230 millones.

- **DESCENTRALIZACIÓN.** Se entregarán funciones y recursos a las regiones. Ellas estarán encargadas de atraer a los inversionistas.



Alan García, presidente de Perú, inicia una segunda etapa.

FOTO: AFP

## ESTRATEGIA EXPORTADORA

"No damos subsidios ciegos", dice José Ezeta, director de la oficina de promoción de exportaciones, Prompex. Tienen una lista de mercados prioritarios (Estados Unidos, Brasil, México, España, Francia, Alemania, Japón y China) y tres grupos de productos (agrícolas, pesqueros y confecciones) en los que concentran su acción. Para ellos cofinancian la participación en ferias, hacen compras masivas de pasajes de avión para abaratar los desplazamientos de los vendedores y llevan compradores a Perú. En Perumoda, por ejemplo, llevan 600 compradores.

que se mantendrá cerca del 2% en los próximos años.

Con esos índices, es posible que la calificación de la deuda peruana, que hoy está en BB+, suba un escalón este año, hasta riesgo de inversión. Esto reduciría el costo de financiación para los proyectos y se convertiría en otro factor favorable para la expansión.

Se podría argumentar que disfrutar una bonanza de precios de productos básicos no es lo mismo que tener un modelo económico sostenible. Sin embargo, no todo es macroeconomía. Los empresarios peruanos desarrollaron prácticamente de la nada dos sectores extraordinariamente exitosos en exportaciones, el de textiles y confecciones y el de agroindustria. Están exportando productos que se diferencian por su calidad y son capaces de generar alto valor agregado. Su experiencia se parece en muchos aspectos a lo que hicieron los chilenos con sus frutas y su pescado en los 80 y 90. Entretanto, la última vez que surgió un nuevo sector exportador legal en la economía colombiana fue en los años 70, con la floricultura.

Hace 10 años, los peruanos descubrieron lugares con condiciones muy favorables para el algodón pima, una variedad originaria de Estados Unidos, que fue llevada a Perú en 1918. Hoy, el pima peruano es la fibra

**34%**  
crecerá  
la inversión  
pública  
peruana  
este año.

más fina y más larga del mundo, superando al famoso algodón egipcio. A partir de allí, montaron una industria que trabaja para marcas élite como Lacoste y Nautica. Se han distanciado de la competencia de China y sus precios bajos, pues se ubican en segmentos de precios altos, donde una sola camiseta puede valer US\$50 ó US\$60 en el punto de venta. Hoy, de acuerdo con José Ezeta, director de Prompex, la oficina de promoción de exportaciones, Perú exporta US\$1.200 millones en confecciones y US\$200 millones en textiles. Casi la totalidad de la producción de confecciones se vende en el exterior.

El crecimiento de la agroindustria, a partir de siembras en terrenos semidesérticos, es extraordinario. Los empresarios peruanos se las ingeniaron para convertir las desventajas del desierto en ventajas. La escasez de agua se compensa con modernos



**ISMAEL RAMÍREZ, AGREGADO COMERCIAL - PROEXPORT, EMBAJADA DE COLOMBIA EN LIMA.** "Los colombianos podrían ofrecer su red de frío a los exportadores peruanos de frutas y vegetales".



**ÓSCAR SEVILLANO, GERENTE DE LEONISA EN PERÚ.**

Leonisa quiere aprovechar el crecimiento de la demanda en ciudades intermedias como Ica, Tacna, Cajamarca y Chimbote.



**CARLOS ARIEL NARANJO, GERENTE RED DE ENERGÍA DEL PERÚ.** ISA y sus filiales operan 6.500 kilómetros de líneas de transmisión. Espera crecer por la demanda de las empresas mineras y en telecomunicaciones.

sistemas de riego, al tiempo que se aprovecha la ventaja de no tener presencia de hongos ni plagas en esas áreas para lograr productividades que están entre las más altas del mundo. Son los más productivos del planeta en mango y espárrago, los terceros en uva, quintos en aguacate y décimos en pimiento. Se convirtieron en solo unos años en los mayores exportadores mundiales de espárragos, páprika, aguacate y alcachofa. En cuanto a cultivos tradicionales, tienen la mayor productividad mundial en caña de azúcar y la sexta en café, dos productos en los que Colombia es segundo en el mundo (ver tabla).

Así, las exportaciones peruanas crecieron a un ritmo superior al 30% anual desde 2004. En 2006, vendieron US\$23.400 millones, 36% más que en 2005. Las exportaciones no tradicionales, que excluyen las mineras y el café, aumentaron 23%. En contraste, Colombia cerró el año pasado con exportaciones por algo más de US\$24.000 millones, pero un crecimiento de 15%. Si estos patrones de crecimiento se mantienen, en 2007 Perú podría superar a nuestro país en el valor de las ventas al exterior.



**LOS MEJORES DEL MUNDO**

RENDIMIENTO DE LA AGROINDUSTRIA PERUANA

	POSICIÓN EN EL MUNDO	KILOS POR HECTÁREA
Mango	1	20.615
Espárrago	1	10.054
Caña de azúcar	1	122.414
Uva	3	13.717
Aguacate	5	9.273
Café	6	721
Pimiento	10	8.133

Fuente: Inform@cción

Sus mercados son diversos y desarrollados. Venden el 32% al Nafta, 21% a Asia y 19% a Europa. La Comunidad Andina solo representa el 6% de las exportaciones. En 2006, dice José Ezeta, abrieron 7 mercados nuevos para exportaciones no tradicionales, entre los que se cuentan Mónaco, Omán y Costa de Marfil.

**PAÍS DE OPORTUNIDADES**

El reciente crecimiento económico viene acompañado de cambios profundos en la estructura del consumo. Los nuevos programas de crédito y subsidios están mejorando el acceso de la población más pobre al consumo

y esto ha creado oportunidades significativas para las empresas. De hecho, como lo señala Lina de Roca, accionista de Saga Falabella, "los mercados de mayor crecimiento en Lima son los de estratos populares".

La otra gran tendencia es la expansión del consumo en poblaciones alejadas de la capital, algo que solo se había visto en Perú en escalas muy limitadas a lo largo de su historia. Ahora, las bonanzas agrícola y minera se convierten en mayor demanda de todo tipo de productos en las regiones. Por ejemplo, la demanda de energía del departamento de Ica crece al 12% por año, mientras que

la total del país aumenta 8%, señala Carlos Ariel Naranjo, gerente general de REP, la filial de ISA, que tiene el 60% de la transmisión eléctrica de Perú. "El departamento de Ica, que no tenía mayor significación económica, hoy tiene pleno empleo", añade Raúl Ferrero, socio de la firma Estudio Ferrero Abogados. Lima tiene un tercio de la población y algo más de la mitad del PIB del país, pero la descentralización de la riqueza ha obligado a los almacenes de comercio a moverse a Ica, Arequipa, Piura y Trujillo.

Todo lo anterior abre grandes oportunidades para los colombianos. En



**HERNÁN GARRIDO-LECCA. MINISTRO DE VIVIENDA DE PERÚ.** "Es un plan superagresivo. Todo está en venta. Los colombianos ya están participando en licitaciones".

**Oportunidades de inversión**

**VIVIENDA**

Constructora Colpatria compró los pliegos para participar en la construcción de 3.400 viviendas de interés social en el proyecto La Pólvora, que se adjudicará en marzo. Luego vendrán los proyectos de Coyique, de 25.000 viviendas, y el de Piedras Gordas. El gobierno quiere acelerar el programa. "En los 5 años del gobierno anterior, se hicieron 32.000 viviendas. Nosotros haremos 30.000 el primer año", señala Hernán Garrido-Lecca, ministro de Vivienda. El plan funciona con subsidios a los compradores. Con ellos y crédito, una persona que gana US\$500 al mes puede comprar una casa de 70 m<sup>2</sup> de US\$20.000.

**SANEAMIENTO**

Los particulares pueden proponer proyectos de agua y alcantarillado, usando para ello terrenos que tenga el Estado. Se estima que entre 6 millones y 10 millones de peruanos no tienen agua potable. "Se necesita una inversión masiva en agua y alcantarillado", afirma René Cornejo, director de Proinversión. Su programa de concesiones comenzará donde haya más población desatendida.



**AGRÍCOLA**

En caña y palma, para azúcar, aceites y biocombustibles, el tema apenas arranca. Manuelita compró en 1998 las siembras y la planta del Ingenio Laredo y Riopaila podría estar cerca de comprar, con un grupo peruano y la CAF, una plantación de palma de aceite. Hay más oportunidades. En bosques, Perú tiene 10 millones de hectáreas deforestadas y de ellas, la mitad se puede reforestar.

Además, los colombianos podrían ofrecer su red de frío a los exportadores peruanos de frutas y vegetales, que no tienen vuelos suficientes a sus mercados en Europa y Estados Unidos, dice el representante de Proexport, Ismael Ramírez.