

# COMERCIO EXTERIOR

POST COVID-19



**RAÚL DIEZ CANSECO TERRY**  
Ex vicepresidente de la República del Perú y  
Fundador Presidente del Grupo Educativo USIL



**JOSÉ LUIS SILVA**  
Exministro de Comercio  
Exterior y Turismo



**EDGAR PATIÑO**  
Presidente de la Autoridad  
Portuaria Nacional



**DAVID LEMOR**  
Exministro de la Producción



**ALLAN WAGNER**  
Exministro de  
Relaciones Exteriores



**LUIS SOLARI**  
Exprimer ministro y  
exministro de Salud



UNIVERSIDAD  
**SAN IGNACIO  
DE LOYOLA**

25  
Años

# COMERCIO EXTERIOR

---

POST COVID-19

---



## COMERCIO EXTERIOR post COVID-19

© Raúl Díez Canseco Terry

Primera edición, junio 2020

© De esta edición  
Universidad San Ignacio de Loyola  
Fondo Editorial  
Calle Toulon 330, La Molina  
Teléfono: 3171000, anexo 3705

Director: José Valdizán Ayala  
Editor: Luis Alberto Chávez Risco  
Asistentes de edición: Rafael Felices Taboada, Rosario Dávila Mestanza  
Diseño y diagramación: Sergio Pastor Segura  
Colaboradores: Karla Díaz, María Olivera, Claudia Rengifo, Livia Varas, Víctor Vega

Las fotografías fueron descargas de [www.unsplash.com](http://www.unsplash.com).

Junio, 2020

Se autoriza la reproducción total o parcial de este libro, por cualquier medio, respetando los créditos del Fondo Editorial.

# ÍNDICE

<b>JUAN CARLOS MATHEWS</b> Presentación	8
<b>RAÚL DIEZ CANSECO TERRY</b> Es la oportunidad de revisar nuestra oferta exportable con las naciones vecinas	12
<b>JOSÉ LUIS SILVA</b> Las empresas deben adaptarse a una nueva manera de negociar	22
<b>EDGAR PATIÑO</b> La integración público-privada es crucial para la continuidad de la actividad portuaria	30
<b>DAVID LEMOR BEZDÍN</b> Debemos capacitar a nuestros exportadores en <i>e-commerce</i>	40
<b>ALLAN WAGNER TIZÓN</b> Comentario	58
<b>LUIS SOLARI</b> Comentario	64
<b>Reflexiones finales</b>	70
<b>Conclusiones y recomendaciones</b>	74



## JUAN CARLOS MATHEWS

Adjunto al Rector



## PRESENTACIÓN

Hasta antes de la pandemia del COVID-19, el ranking mundial de competitividad de The World Economic Forum colocaba al Perú en la posición 65 entre 141 países. Con respecto al año anterior, habíamos caído dos ubicaciones. Pero, en comparación con dichos países, aparecíamos excelentemente situados en ambiente macroeconómico y bastante bien en apertura de mercados internacionales.

No obstante, y siempre entre esos 141 países, aparecíamos bastante rezagados en tres áreas que son críticas para el desarrollo del comercio exterior y de la economía: infraestructura, en la posición 88; entorno institucional –es decir, la fortaleza de nuestras instituciones, lo cual tiene que ver con temas de corrupción, entre otros–, en la posición 94; y adaptación tecnológica, en la posición 98.

A pesar de estas circunstancias, el comercio exterior ha jugado un rol fundamental en el desarrollo del país en las últimas décadas, y eso se ve reflejado en el impacto a nivel

de crecimiento económico y a nivel de desarrollo económico que, como sabemos, es crecimiento con indicadores de bienestar.

El año 2020 es uno de los más duros de toda la economía mundial, de América Latina y, por supuesto, del Perú. Hoy en día no tenemos claro cuáles serán los niveles de recesión que tendremos. Pero, sin ninguna duda, van a ser de dos dígitos.

Sin embargo, es importante resaltar el mensaje que dio ayer un representante del Fondo Monetario Internacional (FIM), quien reveló que dos países de América Latina tienen la mejor oportunidad de superar la crisis en forma relativamente rápida: Chile y Perú. Él argumenta tres motivos. Primero, no somos tan dependientes del petróleo –que ha sido fuertemente afectado–, sino dependientes de metales que no han sido tan afectados. Segundo, tenemos una relación fuerte con China, y este país es una de las economías que más rápido saldrá del tema. Tercero, hemos demostrado un manejo macroeconómico potente e importante, lo cual se ve reflejado en los indicadores indicados.

De otra parte, las micro y pequeñas empresas han mostrado mucho interés en participar de este foro que hoy nos convoca. Solo mencionemos dos razones: en primer lugar, de 8400 empresas exportadoras directas, 64% son

mypes; en segundo lugar, por cada empresa exportadora participan 7.4 empresas en la cadena, la mayoría mypes.

Para compartir su visión sobre la situación del comercio exterior peruano, tenemos el placer y el honor de contar con cuatro personalidades que han sido protagonistas de este: Raúl Diez Canseco Terry, José Luis Silva Martinot, Edgar Patiño Garrido y David Lemor Bezdín. Debemos recordar que durante la gestión de Raúl Diez Canseco como ministro de Comercio Exterior y Turismo se negoció el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, que abrió el camino a los 21 TLC que hoy tenemos, y se desarrolló un plan estratégico exportador para manejar los niveles de competitividad cada vez mejor.

Finalmente, queremos enviarle un agradecimiento especial a la embajadora de Ecuador en el Perú, Eva García Fabre; al excanciller de la República Allan Wagner; al presidente ejecutivo de Promperú, Luis Torres, y al exministro de Comercio Exterior de Colombia y director regional del World Trade Centers Association (WTCA), Carlos Ronderos. Además, agradecemos a Manuel Benito, líder gremial importante de la micro y pequeña empresa, por la transmisión de este *webinar* a través de Pyme TV.

## RAÚL DIEZ CANSECO TERRY

Ex vicepresidente de la República del Perú y Fundador Presidente del Grupo Educativo USIL



**«Es la oportunidad de revisar nuestra oferta exportable con las naciones vecinas»**

Buenos días, amigos del Perú y del mundo. Estamos muy contentos por este nuevo *webinar*, y tener como expositores a José Luis Silva, quien fue presidente de la Asociación de Exalumnos de la Escuela de Postgrado de USIL y uno de los ministros de Comercio Exterior y Turismo más emblemáticos del Perú. Bienvenido también Edgar Patiño, quien mucho tendrá que decirnos sobre cómo podemos aprovechar positivamente la etapa del COVID-19 para mejorar las condiciones portuarias del país y las exportaciones, a pesar de toda la problemática en la que vivimos. Y David Lemor fue no solo ministro de la Producción, sino un gran actor cuando creamos el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y juntos decidimos iniciar el largo camino para conseguir el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos.

Desde hace 20 años, el Perú ha mantenido políticas de Estado en algunos sectores que han resultado exitosas. Por ejemplo, hemos visto política de Estado con la defensa de nuestros tratados internacionales, cuando nombramos

y elegimos a Allan Wagner, fuimos a la Corte Internacional de Justicia de La Haya por la disputa con Chile y, al final, el Perú hizo prevalecer un derecho internacional. El comercio es otro de los sectores que ha seguido esa misma huella de política estructural, porque los ministros que hemos estado ahí supimos hacer algo que los peruanos deberíamos recordar en los momentos que vivimos: la concertación sin precedentes.

### **Un esfuerzo de todos los sectores**

Quisiera anotar un gesto de lo que fue esa concertación sin precedentes. El presidente Toledo, quien fue el embajador itinerante que el Perú requería en momentos de la apertura, tuvo una relación inesperada y amical con el presidente de los EE. UU., George Bush. En uno de esos viajes, donde los mandatarios intercambiaban ideas y hacían alianzas, logró que el presidente Bush aceptara venir al Perú. Faltando horas para su llegada, el terrorismo puso un coche-bomba muy cerca del consulado estadounidense. En esos momentos, el presidente Toledo estaba con el presidente Bush en una reunión de la Alianza de las Américas, me llama y me dice: “Raúl, tengo a mi costado al presidente Bush y pregunta si va o no al Perú”.

Aquel atentado ocurrió un martes o un miércoles, y Bush llegaba el sábado. Yo estaba a cargo de la Presidencia de la República y convocamos a un Consejo de Ministros. Citamos

a los empresarios de todos los gremios y a los sindicatos. La Confederación General de Trabajadores del Perú y la Confederación Nacional de Trabajadores estuvieron allí. Logramos un acuerdo sin precedentes: los gremios sindicales suspendieron las huelgas. Hicimos una campaña gratuita en todos los medios de comunicación para hacerle ver al país la importancia de lo que venía. Luego, cuando (el presidente Toledo) me llamó, le manifesté: “Dígale al presidente Bush que lo esperamos con los brazos abiertos”. El presidente Bush, muy tejano, nos dijo a todos que a un presidente americano de Texas no lo iban a hacer correr unas bombitas.

Finalmente, Bush vino al Perú y hubo una actuación maravillosa de país, una calma dentro de la adversidad. Y la historia final ya la conocen: se firmó el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, que no se habría suscrito si no hubiera sido por el cariño que Bush le tomó al Perú y si gente del Gobierno no se hubiera ‘jugado’ el partido. Logramos algo que no nos imaginábamos aquí: los empresarios peruanos, hasta los más pequeños, entendieron que era la gran oportunidad de poner la calidad de la exportación peruana ante los ojos del mundo.

Esta historia feliz nos llevó, mucho tiempo después, a comenzar las negociaciones con China para un acuerdo de libre comercio, y se produjo el mismo fenómeno: nos



decían que ellos se iban a llevar de encuentro a nuestro mercado. Pero, tomando en cuenta algunas diferencias, que siempre se darán en algunos tipos de comercio, las relaciones con China han sido beneficiosas, así como todos los tratados que se han ido sumando unos a otros.

### **Prevención y apertura**

Lo que van a escuchar ahora es una propuesta audaz. Lo hicimos con el turismo, cuando tuvimos aquí al ministro de Comercio Exterior y Turismo, Edgar Vásquez. Como consecuencia de esa reunión, la semana que viene se presentará una nueva ley de relanzamiento del sector Turismo. Lo que planteo es lo siguiente: hay que relanzar la Comunidad Andina de Naciones, porque los países siguen haciendo comercio. Debemos sentarnos urgentemente con los presidentes de Colombia, Ecuador, Bolivia, e inclusive de Chile, y elaborar una estrategia para fortalecer el comercio tras la caída del comercio mundial, cuando la Organización Mundial del Comercio (OMC) nos habla de que puede llegar entre -13% y -32%.

Dentro de esta tragedia, otro detalle positivo es que el mundo habla hoy de la vida sana. Se nos dice que el COVID-19 infecta a quienes tienen debilitado el sistema inmune. Entonces, es la gran oportunidad de algo que ya viene haciendo PromPerú: enfatizar el tema de la prevención, pues el mundo requerirá y exigirá alimentos

que tengan vitaminas. La pandemia se va a ir y va a regresar. Y queremos que, cuando regrese, no nos atrape desprevenidos como ahora.

Además, estamos más preparados en las exportaciones relacionadas con la agricultura. Somos el segundo exportador de paltas del mundo; estamos desplazando probablemente a los mexicanos. Y lo hemos logrado con mecanismos sanitarios más exigentes con respecto a los que nos podrían exigir por la pandemia. En las empresas exportadoras de productos agropecuarios hay laboratorios muy modernos que demandaron inversiones inimaginables. Pero ahora, en la apertura, se debe abrir toda la cadena para que los grandes exportadores se pongan a trabajar al 100% y le demuestren al mundo que nuestros productos son sanitariamente elegibles y adecuados.

### **Una campaña de productos peruanos**

Por otro lado, se debe hacer una campaña intensa sobre lo que significan los productos peruanos en cuanto a vitaminas y enganchar en esta propuesta a la pequeña agricultura, que requiere más tecnología. Sierra Exportadora hizo algunos esfuerzos, pero hay que darle más presupuesto porque es el momento y porque algo que no va a caer en el mundo son las exportaciones de alimentos. Necesitamos que el Estado otorgue los incentivos necesarios y haga las inversiones en las zonas de pobreza, para que esos

pequeños agricultores también puedan formar parte de esta cadena de valor.

Asimismo, se debe tener mucho cuidado con el tema portuario. La pandemia no nos puede hacer retroceder en lo que se había logrado con la sistematización, con la rapidez en los despachos de las exportaciones. Es urgente resolver el asunto del transporte, porque hay una cadena que ya se rompió y que se debe reactivar ya: el tema del empleo, que tanto nos preocupa. Tenemos más de 1 millón 200 mil desempleados en Lima. Imagínense lo que está pasando en el interior del país. Debemos entrar con un salvataje, para que una pandemia de salud no se convierta en una pandemia económica.

### **Intervención**

**Entre las consultas, se hace alusión a la exposición de Raúl Diez Canseco en el sentido de actuar en forma colectiva con los países vecinos, no solo con los andinos, sino incluyendo a Chile. Si uno mira la historia de las negociaciones, en algunos casos, el hecho de trabajar colectivamente no ha funcionado porque son países que tienen una visión político-económica distinta y, al final, hemos terminado negociando solos y avanzando más rápido. ¿Por qué entonces la propuesta de trabajar en forma colectiva?**

En primer lugar, las condiciones del mundo nos hacen cambiar y reinventarnos a todos. Lo que en el pasado no funcionó podría funcionar hoy, lo que antes era inviable es ahora permisible, porque el problema que tenemos nosotros lo tienen ellos. Sus mercados de exportación deben de estar, igualmente, muy limitados, y el Perú puede activar todo lo que es el comercio terrestre. En segundo lugar, esta es una gran oportunidad. Las distancias, inclusive, nos van a permitir ser mucho más competitivos. Tiene que haber un cambio de mentalidad. La preocupación del Perú con respecto a la caída de su comercio exterior es la preocupación interna de todos los países. Estamos ante la oportunidad de ver cuál es nuestra oferta exportable con las naciones vecinas y de acudir a mecanismos de emergencia –que los debe de tener la Comunidad Andina– que, de repente, se podrían activar.



## JOSÉ LUIS SILVA

Exministro de Comercio Exterior  
y Turismo



**«Las empresas deben adaptarse a una nueva manera de negociar»**

Para empezar, quiero decirles a los jóvenes que el Perú depende de ellos y del sector empresarial. La mayoría de los jóvenes que nos escuchan hoy están interesados en cómo hacer negocios de exportación o, quizá, de importación. Los jóvenes creen que son inmortales y capaces de lograr todo. Sí, creo que pueden lograr todo, pero es importante saber que las cosas se deben hacer con tiempo, y el tiempo es ahora. Tenemos que ver la manera de formalizar nuestro país con la generación de empleos dignos a través de las empresas. Es necesario, entonces, que trabajemos de la mano para promover la generación de empleo.

Hace algunos años estuve en Moquegua, donde leí en una pared: “¡Canon sí, Mina no!”. Es como decir: “Carreteras sí, Impuestos no”, “Hospitales sí, Impuestos no”. Por lo tanto, necesitamos empresas formales –pequeñas, medianas o grandes– que tributen, porque el país depende hoy de la tributación del 30% de empresas y personas para generar el 100% del ingreso.

Quienes creen que la pandemia acabará en tres o seis meses están muy equivocados. El mundo es “antes del COVID-19” y “después del COVID-19”. Cambiará absolutamente todo. La manera como se negocie va a ser distinto. El mundo tenderá más hacia lo tecnológico, hacia el ciberespacio, a todo lo que es internet. La gente cambiará su forma de actuar al relacionarse. Es decir, no habrá ese contacto que había antes. El tema de trabajar en casa se va a volver cada vez más común. Ya en Europa y en Estados Unidos se hacía. En el Perú hemos tenido que entrar a la fuerza en la era del teletrabajo o del *home office*. Tenemos que ver de qué manera nuestro país se adapta. Las empresas deben adaptarse.

### **Países Bajos, el segundo comprador del Perú**

Nosotros venimos creciendo hace años en el tema del comercio exterior. En el 2019 cayó ligeramente por un tema de precios de los metales. En realidad, crecimos en volumen. Asimismo, crecieron las exportaciones no tradicionales. El año pasado, la balanza comercial fue positiva en 6600 millones de dólares, y las exportaciones totales sumaron alrededor de 46 mil millones de dólares. Nuestros principales destinos fueron China, Estados Unidos y Canadá, todos compradores de materias primas o de metales. Estados Unidos sí es un comprador importante de productos no tradicionales o productos con valor agregado.

El año pasado tuvimos, igualmente, exportaciones por casi 13 800 millones de dólares. El primer comprador fue Estados Unidos y, para sorpresa de muchos, Países Bajos es nuestro segundo comprador, o nuestro segundo destino, porque a través de Países Bajos se llega a Europa gracias al tratado de libre comercio que me tocó negociar y firmar en su momento.

Sin embargo, en este 2020 va a ser totalmente distinto. En el primer trimestre del 2019 tuvimos una balanza comercial positiva de 701 millones de dólares, y en este primer trimestre, con 15 días de coronavirus, la balanza comercial también fue positiva, con 529 millones de dólares.

### **Dificultades con aviones y barcos**

¿Y qué va a pasar de ahora en adelante? Los mercados se han cerrado en ciertos casos. Tengamos en cuenta que el comercio exterior peruano se realiza, principalmente, bajo dos medios de transporte: barcos y aviones. En barcos se exportan los minerales y algunos productos perecibles, que van en contenedores con temperatura controlada. Pero una parte importante de nuestras exportaciones se hace mediante los aviones comerciales. En la zona de carga salen, por ejemplo, los espárragos y las flores, por un tema de perecibilidad. Esos productos se exportan hoy en aviones cargueros. No obstante, la frecuencia no es la

misma. Por ese lado ya observamos una primera dificultad y, además, se generan costos adicionales.

En los puertos estamos viendo problemas similares. Ahí la atención a las naves demora de tres a cinco veces más de lo normal, generando costos adicionales a los importadores y exportadores y, al final, los costos se trasladan al usuario. Y esto no es culpa de alguien en particular. Es consecuencia de la dificultad que tiene el personal para ir a trabajar. Edgar Patiño, presidente de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), viene haciendo gestiones ante el Ministerio de Transportes y Comunicaciones para que se les tomen las pruebas a los trabajadores portuarios. Ojalá se realicen pronto.

### **Más facilidades al sector exportador**

El COVID-19 ha cambiado y seguirá cambiando el mundo. Tenemos varios retos y algunas propuestas. En primer lugar, es importante para el sector del comercio exterior que se prioricen, como ya se mencionó, los test de coronavirus a los trabajadores portuarios, para que no se paralizen las exportaciones ni las importaciones. En segundo término, debe haber un incremento del *drawback*, que es un régimen aduanero de restitución de derechos arancelarios mediante el cual se devuelven, en forma total o parcial, los importes abonados –por adelantado– por concepto del IGV al momento en que se concreta la exportación. Esta situación nos pondría en igualdad de condiciones con

muchos países, cuyos gobiernos ya vienen dándole ciertas facilidades al sector exportador. Es necesario que ese saldo acumulado, que pueden ser millones de soles, se les devuelva inmediatamente a los exportadores para cubrir sus obligaciones, pues hoy tenemos sectores importantes del comercio exterior paralizados.

### **Intervención**

**¿Cuál es su posición sobre el tema de las zonas económicas especiales? Porque a veces se interpreta que eso viola principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que implica subsidios escondidos. Además, ¿cuál es su posición con respecto al *drawback*?, ¿acepta que es, conceptualmente, un subsidio?**

Con respecto al tema de las zonas económicas especiales, o zonas francas, es algo que todos los países están, de alguna manera, promoviendo y compiten con mejor posición que las empresas peruanas. El problema que tenemos en el país es que dicen: “Esta autorización es por 20 años”. Entonces, si uno entra a esta zona económica especial en el año 16, le quedan cuatro años para recuperar la inversión. En otros países es diferente: “Es por 30 años a partir del primer día que haces la inversión”. Por lo tanto, hay que ver cómo cambiar la normatividad y promoverla de manera masiva.

En relación con el tema del *drawback*, no voy a entrar en la discusión sobre si es un subsidio o no. Creo que es necesario y es algo que en el Perú se debe promover. Es una herramienta que se utiliza universalmente; estamos en un mundo donde tenemos que competir. Ya hay distorsiones en el mercado, y decenas de países están poniendo trabas a nuestras exportaciones. Coincido plenamente con Raúl Diez Canseco en que se debe fortalecer la Comunidad Andina (CAN). Nosotros tenemos operaciones en Bolivia y en Ecuador.

Quiero reforzar el tema de “actuar inteligentemente” en el comercio exterior. Sucede que Camposol, una compañía agroexportadora espectacular ubicada en el norte, está en pleno proceso de cosecha y, de pronto, la Policía aparece y cierra Trupal porque es una fábrica de cartones, y los cartones no se consideran importantes en la actual coyuntura. ¿Y en qué van a salir las exportaciones? Eso ocurrió al inicio de la pandemia, en dos o tres oportunidades, y felizmente se corrigió. Pero ahora hay que pensar de manera estratégica. También me he enterado de que Backus no puede producir cerveza y que comenzará a importarla. Incluso escuché decir que iba a importar cerveza Cusqueña de su planta de Chile. Esto es llegar al punto de la locura. Y estamos hablando de que, mientras las plantas textiles y de confecciones estaban cerradas en el Perú, las importaciones de textiles y confecciones crecieron

enormemente. Entonces, cuando se toman las medidas, hay que ver el panorama completo. Lamentablemente, hoy no se están viendo las cosas de forma integral.

De otro lado, quiero referirme al Decreto Legislativo 1492 (que aprueba disposiciones para la reactivación, continuidad y eficiencia de las operaciones vinculadas a la cadena logística del comercio exterior). Es un tema por el que venimos esforzándonos desde hace mucho tiempo. Cuando yo era presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), del 2007 al 2010, empezamos la lucha. Se ha logrado romper un oligopolio que ha generado sobrecostos por cientos de millones de dólares a 33 millones de peruanos.

Para finalizar, quiero decir que, hoy por hoy, todos los peruanos tenemos que comenzar a ayudarnos entre nosotros mismos. Estoy seguro de que pronto va a iniciarse una campaña de promover el consumo de productos nacionales. Hay que ver las etiquetas: si el producto es hecho en el Perú, sabremos que le estamos dando trabajo a un peruano. Es el momento de que todos aportemos para que nuestro país salga adelante y de grabarnos en la mente que al Perú nadie lo para.

## EDGAR PATIÑO

Presidente de la Autoridad  
Portuaria Nacional



**«La integración público-privada  
es crucial para la continuidad  
de la actividad portuaria»**

Antes de la llegada de la pandemia, el Gobierno venía impulsando intensamente el sistema portuario nacional. Se ha modificado la infraestructura en casi siete terminales portuarias concesionadas, lo que ha permitido la modernización.

Así, el año pasado, antes del COVID-19, se trabajaba en grandes proyectos, uno de ellos en el puerto de San Martín, con una inversión de casi 300 millones de dólares. Por otro lado, en el terminal internacional de Salaverry se dio inicio a obras con un gasto en torno a los 250 millones de dólares. También se ha invertido en el puerto de Matarani, y se ha firmado una adenda con DP World Callao para ampliar en 400 metros el terminal Muelle Sur, un proyecto que demanda una inversión de 300 millones de dólares. Y, finalmente, se ha firmado una adenda con APM Terminals.

Antes de esta coyuntura, en el sector también se promovía una política de gobierno digital, algo que la pandemia ha acelerado y develado como un asunto muy importante.



Un tercer punto, antes de la crisis, es que se contaba con una comunidad portuaria que ha permitido, ya con la pandemia, comenzar a trabajar en lo que se había planificado. Al respecto, algo muy importante es la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y el sistema Port Community System (Sistema de Comunidad Portuaria), una plataforma electrónica que concentra el flujo de información y facilita que todos los actores: usuarios portuarios, compañías de comercio y logística, entidades del Gobierno, entre otros actores del sector, puedan recibir dicha información en el momento y tiempo requeridos. Así nos encontró el COVID-19, en un trimestre del 2019 con problemas para otros países y con una notoria disminución del crecimiento económico del Perú por problemas respecto al valor de sus metales.

En el año 2020, con el coronavirus a cuestas, la integración público-privada fue crucial pues ha permitido seguir operando ante la suspensión de garantías y la tensión social, que originaron, en un principio, el reto de resolver cómo poder sostener la economía desde la parte marítima, dado que se habían cerrado las fronteras. Lo único permitido era el transporte de carga y mercancía. Entonces, definitivamente, no hubo paro en relación con la transferencia y el transporte de carga y mercancías en el Perú. El único producto o carga que se paralizó fue el proveniente de la minería, porque demandaba una alta conglomeración de personas.

### **Medidas inmediatas ante el COVID-19**

Una vez que llegó la crisis, todos los actores del sector: operadores portuarios, exportadores, importadores, sector carga y entidades gubernamentales, como el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y la Superintendencia Nacional de Aduanas, nos reunimos para resolver qué hacer.

Lo primero en lo que se tomó acción fue en lo referido al riesgo sanitario. Automáticamente, los almacenes, los administradores portuarios, los operadores, entre otros, comenzaron a establecer protocolos. Aquello sucedió en los meses de enero y febrero, antes de que se declarara el estado de emergencia. Hubo preparación y la pandemia no llegó por el ámbito marítimo porque se dispuso que el arribo y recepción de los buques se hiciera en las bahías, para no tener ningún contagio.

Además de los protocolos mencionados, se comenzó a trabajar en el tema de la capacidad operativa. Es decir, ante los problemas para que las personas se trasladaran a sus centros de trabajo, se logró que las operaciones continuaran las 24 horas durante los siete días de la semana, estableciendo un centro de comando de emergencia a nivel nacional que solucionó dicho problema de traslado.

También se cambiaron y modificaron las resoluciones con la finalidad de abordar las entidades conexas al comercio internacional, que eran lo importante. Entonces se logró que el importador pudiera llevar los productos que llegaban al puerto a sus almacenes. Y para el exportador lo mismo: se establecieron las condiciones para que pudiera enviar sus productos. Se trabajó con fuerza para que todo esto se diera.

### **Protocolos de sanidad, tecnología y continuidad**

Otro tema que se revisó en los meses inmediatos a la aparición de la pandemia, y que ahora experimentamos, es el uso de las plataformas digitales y la menor presencia física de las personas. Así, todos los operadores y actores del comercio y la logística portuaria comenzaron a aligerar su documentación con tecnología, algo importante para evitar el contacto y el contagio. También se intensificó la responsabilidad social. Es decir, los operadores comenzaron a ayudar a las ciudades en el momento de la emergencia.

Antes y actualmente, desde la APN, se sigue trabajando para quienes están y hay preocupación por los trabajadores. Sin embargo, es importante precisar que la enfermedad no son las infraestructuras, porque se han establecido los protocolos correspondientes en los terminales y en las operaciones del sector. Lo que sucede es que son las

personas quienes conducen el virus. Entonces, médicos, policías, miembros del Ejército, de la Fuerza Aérea, operadores y trabajadores están sufriendo porque, al final, están en contacto, pero no es porque no se hayan tomado las medidas y los protocolos correspondientes.

Bajo esa precisión, el comercio ha continuado, no se ha detenido. En el caso muy claro de las importaciones, si comparamos los cuatro primeros meses del año 2019 con los cuatro primeros meses del 2020, veremos que no ha habido variación en el crecimiento; sigue manteniéndose el 0,02% que se había aumentado. Donde sí se ha notado un cambio fuerte es en el rubro de las exportaciones, pero no en las de agroindustria, porque esta ha seguido saliendo del país a través de los dos grandes terminales en donde se mueven contenedores. En el 2010, el Perú movía 1 millón y medio de TEUs (*Twenty-foot Equivalent Unit*, que significa unidad equivalente a 20 pies) y hoy mueve casi 2 millones 400 mil, y estos TEUs están una parte en Paita, donde prácticamente todos son de exportación, y otra parte en el puerto del Callao, tanto lo que es DP World y APM Terminals.

El asunto es qué se va a hacer ahora. Aún no estamos en un momento post COVID-19, y se debe tratar el tema de la reactivación económica. Se ha comenzado muy bien con la primera fase, de las grandes infraestructuras; es decir, con

aquellas que se habían quedado en plena construcción. Como se mencionó anteriormente, está la construcción del puerto de Salaverry, que ya inició obras; el puerto de San Martín, que está por concluir las suyas; el reinicio de las actividades de construcción en el puerto de Chancay, y lo mismo en Matarani. Por último, DP World está elaborando su expediente técnico para una gran inversión de 300 millones de dólares.

### Comercio exterior digitalizado

La propuesta hoy es mantener una comunidad portuaria logística institucionalizada a través de la Comisión Multisectorial para la Facilitación del Comercio Exterior, instaurada en 2018, que ya viene dando sus frutos porque se está trabajando con los operadores de forma continua para identificar las limitaciones y ver qué es lo que puede hacer el Estado. De ahí el origen del Decreto Legislativo N° 1420, donde el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo dispone que todo el sistema de operación del comercio exterior sea digitalizado.

Entonces tenemos como propuestas, primero, apuntar a contar con una comunidad portuaria logística; segundo, ayudar a que la VUCE se mantenga y ejecute lo que se está trabajando con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo; es decir, con el Port Community System; y, tercero, algo vital, y en donde la USIL interviene: atender la

capacitación y la innovación, dos temas muy neurálgicos en el Perú y que hacen falta. Se cuenta con un Plan Nacional de Competitividad y hay que seguir retomando la ruta. Es por ello que se están reiniciando las obras mencionadas, que se encuentran en el marco de dicho plan.

### Intervención

#### ¿Cuál es el estatus de la concesión del puerto de Eten, en Lambayeque?

El puerto de Eten contemplaba un plan maestro cuya promoción se le designó a Proinversión. Aquí se trata de un tema de demanda. Hoy en día, el terminal necesita alejarse del borde costero por casi un kilómetro. Entonces, si no existe la demanda de la minería, este proyecto no va a andar. En los últimos 10 años, el éxito del sistema portuario nacional se ha dado gracias a la participación del sector privado. Prácticamente, todas las inversiones que se han hecho a la fecha, que sobrepasan los 5 mil a 6 mil millones de dólares, han provenido de empresas privadas. Ellas son las que están operando, y el sistema portuario, es decir, lo que hace la Autoridad Portuaria Nacional, es normar y hacer que todo fluya

**En cuanto a los alcances del Decreto Legislativo N° 1492, ¿cómo este se traduce en reducciones sobre los costos para quienes comercian, y cuánto se está avanzando en materia de inversión en plataformas digitales para que exportadores e importadores se vean beneficiados?**

Existen dos puntos muy importantes. El primero es la continuidad de las operaciones; es decir, se debe continuar dándole énfasis a todo lo referido a la logística. El segundo es que los procesos sean automatizados, tanto en el sector público como en el sector privado. Definitivamente, esto va a permitir la disminución de los sobrecostos, aligerar los trámites documentarios, eliminar el uso del papel y una serie de situaciones que nos ayudan a seguir.

Por el lado del Estado, la VUCE ha sido fundamental y, dentro de la misma, ha sido importante la prioridad que le ha dado el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo al Port Community System que, como se mencionó anteriormente, será el sistema que permitirá que toda la información digitalizada llegue a toda la cadena. Ya se ha elaborado un plan director que está en etapa de informe final para pasar a la implementación. Es fácil decretar una norma para, luego, no ejecutarla. Implementar no es sencillo.

En el marco del Plan Nacional de Competitividad, que ha sido una coordinación entre los sectores público y privado, todos debemos apostar a que lo estipulado se dé. En el

caso de los puertos, las cosas están claras: con DP World se terminó la adenda; con APM Terminals ya se firmó y se invertirán 300 millones de dólares; Salaverry ya inició las obras; San Martín y Matarani concluirán las suyas; y también están los trabajos en el puerto de Paita que, finalmente, ha sido una muy buena experiencia en el proceso de concesiones; aumentará su profundidad de 12 a 14 metros y ampliará su muelle de 300 a 360 metros.

Entonces, hay una serie de inversiones muy importantes. Pero, si no hay conectividad hacia los puertos, se generarán los principales problemas. Junto con el Gobierno, estamos trabajando en el proyecto de establecer un antepuerto en el puerto del Callao, donde diariamente se concentran cuatro mil camiones, algo complicado de manejar y que requiere una alta coordinación entre los operadores y todos los agentes participantes. En este sentido, la tecnología y la articulación entre la totalidad de los actores públicos y privados del sector del comercio exterior va a ser determinante.

## DAVID LEMOR

Exministro de la Producción



**«Debemos capacitar a nuestros exportadores en *e-commerce*»**

Recordemos, brevemente, la situación antes del COVID-19. En 2019, el comercio mundial experimentaba una desaceleración con fuertes tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, y una caída del crecimiento económico mundial, que se estaba ralentizando.

En el caso del Perú, la economía ya no crecía al ritmo que demanda el crecimiento de la población económicamente activa. Las exportaciones, para las que el Perú tiene un enorme potencial, se encontraban estancadas y se había perdido el ritmo de crecimiento que se venía teniendo desde el 2001 hasta el 2011, por lo menos.

Perú llegó a crecer 9,8% en su PBI en el año 2008, siendo el segundo país del mundo de mayor crecimiento, solo después de China. Ese es el potencial que tiene el país. En el 2019, las exportaciones peruanas alcanzaron alrededor de 42 mil millones de dólares, lo que representó una caída de 4,2% en relación con el año anterior. Se había tenido el impacto de la caída del precio de los metales, que afectó

a algunos sectores, pero lo más importante es ver cómo crece la exportación no tradicional, aquella exportación que tiene más valor agregado y que genera más puestos de trabajo.

En ese sentido, debemos aprovechar esta coyuntura para desarrollar medidas que mejoren el actuar del Estado. Se necesita una reforma de su estructura, por ejemplo, en el sector de la salud, donde ha quedado de manifiesto su deficiencia con los problemas derivados del coronavirus.

## El MINCETUR

¿Qué es lo que más nos aflige en el Perú?, ¿qué es lo que más nos duele como peruanos? Hay una serie de respuestas, pero considero que lo que más nos desconsuela es la pobreza. Y la pobreza solo se ataca y elimina con mejor educación y salud, oportunidades para los jóvenes y, obviamente, esto debe tener un gran componente de inversiones. Se debe tener un marco muy atractivo para que estas lleguen con una política de integración sólida, como la que se empezó a desarrollar cuando se creó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y se separó esa rama de lo que era el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales (MITINCI). El nuevo Ministerio de Comercio Exterior y Turismo empezó a enfocarse en nuestra política de comercio exterior, de integración al mundo.

En el 2019, las exportaciones no tradicionales alcanzaron, aproximadamente, los 14 mil millones de dólares y estuvieron impulsadas, mayormente, por las agroexportaciones, que fueron del orden del 7%, el sector pesquero de 18,5% y el sector químico con 10,5%. Sin embargo, ese año hubo también sectores que ya empezaban a mostrar una caída y una situación un poco más preocupante, como el textil-confecciones, que cayó 3,5%, el metal-mecánico 5,3% y la minería no metálica, que disminuyó en 4%.

## El efecto COVID-19

¿Qué pasó con la economía peruana y el comercio exterior en marzo de 2020, cuando ya había comenzado la pandemia y se había aplicado la cuarentena obligatoria?

En marzo, la economía tuvo una contracción, una caída productiva de -16,3% y acumulaba, para el primer trimestre, un promedio de 3,4% de caída (en enero y febrero no se sintieron los efectos que ya se estaban dando en el mundo). En el primer trimestre del 2020, las exportaciones en general cayeron 13,6% respecto al mismo periodo del año anterior, y las no tradicionales, en marzo de 2020, registraron una caída de 27,7% y el promedio del primer trimestre fue de -9,4%. Pero las cifras que llegan para mayo y los meses siguientes son mucho peores. En el país se están dando manotazos de ahogado para reiniciar

las actividades productivas, hay poca velocidad en las decisiones del Gobierno y, sobre todo, hay gente saliendo a trabajar porque necesita llevar el pan de cada día a sus hogares.

### **El futuro del comercio**

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), se prevé una reducción del comercio mundial en el año 2020 de entre 13% y 32%. Este amplio margen en los pronósticos nos dice el grado de incertidumbre que existe incluso en la OMC, como consecuencia de la perturbación de las actividades económicas y de la vida tal como las conocíamos, producto del COVID-19.

Este desplome será mayor que el registrado durante la crisis del 2008-2009, producido a raíz de la crisis financiera mundial, y tiene unas características muy especiales, que no se habían dado antes de forma simultánea en ninguna crisis. Las crisis se presentan a veces por oferta, otras por demanda, algunas por procesos inflacionarios y, en ocasiones, por recesión; se ha dado recesión con inflación, pero es la primera vez que se da una crisis de demanda con crisis de oferta simultáneamente.

Esto significa que no hay oferta porque las actividades económicas están paralizadas, excepto aquellas destinadas a los servicios esenciales. La mayoría están detenidas

porque no se podía recibir a los trabajadores por el riesgo de contagio y porque la ferocidad del virus es muy grande.

Aparentemente, en base a información revisada, hay una buena noticia, y es que el virus se está debilitando, y la cantidad de días que los enfermos de coronavirus están necesitando atención médica en hospitales y en las unidades de cuidados intensivos se está reduciendo. En Italia se está notando este efecto. Ojalá sea verdad, y como señala un experto italiano: para cuando llegue la vacuna ya no existirá COVID-19. Pero vamos a necesitar la vacuna porque va a haber ocasiones, como sucede con la influenza, en que cada año habrá que vacunarse porque la cepa del virus cambia.

Entonces, se está ante una crisis de oferta y una crisis de demanda porque la gente está encerrada en su casa, no tiene trabajo, no tiene ingresos y, además, no hay mercado. Es una situación compleja que nos está enseñando y obligando a emerger con soluciones para salir rápido de esta crisis simultánea.

Las cuatro características: crisis de demanda, crisis de oferta, recesión e inflación, pueden ser más profundas y prolongadas, o no serlo tanto. Ello depende de la claridad y la celeridad con la que actúen los gobiernos, las empresas y la ciudadanía en general. A cada uno le toca su parte.

## Reapertura gradual

Para reducir al máximo los efectos de la pandemia, la caída económica, la caída de las exportaciones y del empleo, es necesario que se conjuguen ideas ágiles, proactivas, rápidas y efectivas de parte del Gobierno, y la decisión de las empresas de continuar con las actividades y no poner en riesgo el empleo. Sí, va a haber distanciamiento social con la reducción de los aforos y la cantidad de personal. Todo va a cambiar.

Los principales mercados de exportación peruanos están en el top 10 de los países más afectados por el coronavirus. Esto significa que sufriremos un shock de la demanda internacional, algo que ya existía antes de la llegada del virus. Vamos a tener un shock a la baja. Eso pasará en todo el mundo.

Las medidas de confinamiento, que reducen el consumo y la inversión, harán que las exportaciones tengan una abrupta caída cuya profundidad y duración es imposible estimar. Sin embargo, con un mercado interno pequeño como lo es el peruano, en términos globales relativos, golpeado con más fuerza por el COVID por nuestro alto nivel de informalidad, el desorden público y un muy débil sistema de salud, es necesario mirar más que nunca al mercado externo.

Las crisis también presentan oportunidades. El objetivo que se debe trazar el Perú es estar listo para recuperar sus exportaciones y ganar más espacio en el mercado mundial, porque ahí va a estar la oportunidad. La cancha estará otra vez nueva, limpia, verdecita, pero cuando se empiece a recuperar la economía del mundo.

## El rol de los TLC

El Perú tiene una política de comercio exterior proactiva y ganadora, que nació con medidas de integración y globalización, con el inicio de la negociación de los tratados de libre comercio, empezando por el TLC con los Estados Unidos; se han negociado esos tratados con todos nuestros principales mercados. Esto le da al Perú una ventaja comparativa para la rápida recuperación de las exportaciones, y es tarea de los propios peruanos convertir dicha ventaja comparativa en una competitiva. La oportunidad está latente porque se tiene a los TLC con los principales mercados del mundo ahí listos.

Un ejemplo de esto último se da en un sector que ha sido menos afectado, incluso que ha mostrado algún crecimiento: la agroindustria, lo mismo que con el sector de alimentos y bebidas, porque se ha garantizado su producción y comercialización desde el inicio de la cuarentena, dado que se trata de productos de primera



necesidad. El potencial del Perú en agroindustria es enorme, hay demanda mundial; además, el país cuenta con productos agrícolas de gran calidad, varios de ellos únicos en el mundo.

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), en caso de que la pandemia se disipara en la segunda mitad de este año –algo poco probable– se proyecta un crecimiento económico en el mundo del 5,8% para el 2021. Para el caso peruano, la proyección de crecimiento sería de 5,2%; sin embargo, esto dependerá de la gradualidad de la reactivación económica y de la efectividad de las políticas de promoción de exportaciones que aplique el Gobierno, pero hay que considerar que esta proyección del crecimiento no toma en cuenta que el 2021 es un año electoral en nuestro país y la incertidumbre es alta.

### **Inteligencia comercial**

Hay mucho por hacer y hay poco tiempo. Perú ya está ejecutando inteligencia comercial en los mercados externos. Ello permitirá identificar nuevas oportunidades de negocio y nuevos mercados, y analizar las medidas que ya hayan tomado los diferentes gobiernos frente a la pandemia, y cómo estas medidas van a impactar en la reactivación de sus mercados, en su comercio, en su turismo o en el turismo que pudiera llegar al país, algo tan importante.

Las oficinas comerciales que tienen las embajadas y los consulados del Perú cobran hoy una enorme relevancia e importancia, por lo que es fundamental que el Gobierno las fortalezca. Todo, incluido el comercio, tiene que adecuarse a la nueva realidad. El COVID-19 nos ha lanzado de un empujón violento hacia el futuro. No hay duda de que el mundo ya venía avanzando con la automatización de los procesos, la velocidad de las comunicaciones y el transporte, la utilización de los medios virtuales, pero de repente, y de un solo golpe, se tuvo que reemplazar todo lo que se hacía presencialmente por medios electrónicos y virtuales. Lo mismo debe pasar con el comercio. Las reuniones de negocios van a ser virtuales, no va a ser fácil viajar porque no será seguro en términos de salud, los contratos serán electrónicos, las ferias serán virtuales, ya no se viajará a la feria de Cantón, en China; a las de Hamburgo o Düsseldorf, en Alemania; o a la de Silicon Valley Show, en Estados Unidos. Ahora la asistencia será virtual. Esto no es del todo malo; asistir a las ferias no va a ser tan oneroso y estará al alcance de más empresas y empresarios, sobre todo los de la pequeña y mediana empresa.

### **Fortalecer la CAN**

Se debe fortalecer y agilizar la Comunidad Andina y la política de integración regional. La Comunidad Andina es el principal destino de exportaciones de nuestras pequeñas,

medianas y microempresas. Tenemos que agilizarla y hacerla mucho más eficiente, y eso es posible. La forma en que se desarrollan los encuentros comerciales se va a ver afectada temporalmente, pero estas modificaciones generan nuevas costumbres que perduran en el tiempo y que terminan siendo permanentes. Eso lo sabemos los peruanos, que cada vez que nos han dicho que se impone un impuesto temporal, siempre se ha convertido en permanente. Es un nuevo modo de vida.

### Comercio digital

Los exportadores deben ser capacitados para poder ingresar rápidamente al mundo del *e-commerce*, a través de la ruta exportadora digital; los *webinars* especializados, entre otros. La publicidad será vía web. Por ello se deben utilizar las redes sociales para darse a conocer y promover las marcas peruanas y sus productos.

Las condiciones comerciales preexistentes han cambiado. Habrá una nueva tendencia mundial hacia la diversificación en el abastecimiento para mitigar los efectos de situaciones inesperadas. “No hay que poner todos los huevos en una misma canasta” es una gran máxima que hoy día se torna muy importante. Va a haber una tendencia a la fragmentación en los lotes de compra; es decir, habrá lotes más pequeños de compra, de diversos orígenes, y se va a valorar más la disponibilidad de insumos y de

materias primas y la respuesta rápida; y para eso somos buenos los peruanos, esos son algunos de nuestros nichos importantes de mercado.

¿Es el momento para el desarrollo de las exportaciones? La respuesta es un contundente sí. Hoy, el Perú tiene que trabajar más fuerte para mantener a sus clientes actuales. El país tiene que defenderse de los riesgos emergentes que, como hemos visto, suceden y seguirán sucediendo, pero, sobre todo, se tiene que aprovechar las oportunidades que surjan en el nuevo escenario del comercio mundial.

### Intervención

**Por lo expuesto, parece que se estuviese priorizando la importación frente a la industria. En el esfuerzo por activar el comercio exterior, ¿se estaría dando mayores ventajas a las importaciones que a la industria nacional?**

**Y una segunda interrogante: ¿Cuál es su opinión con respecto al Consejo Nacional de Competitividad (CNC)? ¿Tiene sentido que haya un doble CNC, público y privado? ¿Debería permanecer como está o debería reportar directamente al presidente de la República, tal como sucede en algunos países?**

Considero que el Consejo Nacional de Competitividad es fundamental; además, ya está hecho el inventario, es dinámico y se va actualizando en la medida que las circunstancias lo requieren. Por esa razón se necesita, urgentemente, una priorización de los temas que ya se habían planteado.

No está bien que existan dos CNC. Tiene que haber solo uno en donde participen de la mano el sector privado y el sector público. En el sector privado están incluidas las organizaciones de la sociedad civil, no solo las industrias; están también, por ejemplo, las organizaciones educativas. Las universidades deben participar activamente, más cuando algunas, como la USIL, se han dedicado a la investigación, a la tecnología y a la capacitación, no solamente de sus estudiantes, sino de diversos ámbitos profesionales. Otro ejemplo es SENATI, que también capacita a trabajadores. Ahí hay algo importante que integrar dentro de un solo CNC.

Con referencia a la primera pregunta, creo que se ha percibido un aparente apoyo a las importaciones por un grave error de la primera fase de reactivación, que reside principalmente en PRODUCE, al que le ha faltado agilidad y claridad, o bien comprender cómo funcionan las cadenas productivas. ¿Cómo se puede autorizar una actividad para el extremo derecho de la cadena si no se

autoriza a aquellos que lo abastecen para que pueda funcionar, y viceversa? He visto autorizaciones a mayoristas importadores y a minoristas, pero no a las industrias que producen nacionalmente.

Siempre he pensado que se debe priorizar a la industria nacional. Aquí hay un tema muy importante: hay que conjugar varios aspectos como, por ejemplo, el tema de la promoción del comercio exterior, cómo aumentar las exportaciones, qué pasa con las importaciones y si es que estamos prefiriendo generar un puesto de trabajo en el Perú o uno en el extranjero.

Estoy en contra de que se proteja a la industria, pero estoy totalmente a favor de que se defienda la producción nacional, que son dos cosas distintas. Con la protección teníamos malos productos, carísimos, porque el mercado estaba cerrado para que solo se produjera en el Perú y, entonces, había un mercado pequeño, peruano pero cautivo. Con la importación, el productor nacional tiene que competir con el producto importado y, entonces, mejora su calidad, su precio y compite, y lo mejor de todo es que ya no solo lo hace en el mercado interno, ya puede medirse con otros en el mercado externo, y eso ha sucedido en el Perú. Hemos encontrado a nuestras actividades que podían ser competitivas, y algunas ventajas comparativas se han convertido en ventajas competitivas.

Pregunto a la audiencia: ¿cuántos consumen espárragos o son grandes consumidores de espárragos? En el Perú no conocíamos los espárragos hasta los años 90, y hoy somos el primer productor-exportador de este alimento, un estupendo producto que, además, sale con prestación y llega al mercado cuando los precios son elevados, algo que le da un mayor valor agregado. Simplemente, hay que identificar dónde está nuestra ventaja comparativa y convertirla en competitiva.

No se trata de comprar productos nacionales a ojos cerrados, pero, si los productos locales ofrecen la misma o mejor calidad y precio, prefiramos el producto nuestro porque estaremos defendiendo un puesto de trabajo para un peruano, que hoy lo necesita más que nunca. No tenemos por qué defender un puesto de trabajo de la China ni de ningún otro país.

Con respecto al *drawback*, también coincido con José Luis Silva. Es un mecanismo que hay que utilizar, sobre todo en momentos como este, para mejorar la posición exportadora, porque va a haber mucha competencia y se necesita reducir las ineficiencias del sistema interno. No olvidemos que los países emitirán mecanismos para mejorar su capacidad exportadora y defender su producción nacional, como lo tenemos que hacer los peruanos. Hay que erradicar la discusión ideológica que dice que preferir productos

nacionales es ir contra el libre mercado. No, no se quiere ir en contra del libre mercado, pero, ante una misma condición de calidad y precio, defendamos el puesto del trabajador peruano.

Hay una agenda interna enorme: la brecha de infraestructura crece permanentemente y la capacitación de los trabajadores es muy compleja, ya está identificada en el CNC y, por eso, es importante trabajar de forma conjunta, unificada, para sacar este tema adelante. También dependerá mucho del rumbo político que tome el Perú. El próximo año habrá elecciones y es preocupante la situación actual por la demagogia y populismo de nuestra política. Pero los peruanos hemos experimentado varias crisis y hemos salido adelante. Creo que estamos bastante preparados, hemos aprendido y somos expertos en manejar situaciones de crisis.



## ALLAN WAGNER TIZÓN

Exministro de  
Relaciones Exteriores



## COMENTARIO

Muchas gracias, Raúl Diez Canseco, por invitarme a este importante foro. Ya que estamos hablando de comercio, de las negociaciones para la ampliación y renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), recordarán que trajimos al presidente George W. Bush a Lima y, además, a los presidentes de Colombia, Bolivia y Ecuador. Y ese fue el punto de partida del Tratado de Libre Comercio (TLC) que también nos tocó negociar y donde estuvo presente Juan Carlos Mathews, de manera que, para mí, es muy satisfactorio dirigirles unas palabras.

Al referirnos al comercio internacional, tocamos un aspecto de las relaciones internacionales y, tal vez para tener un contexto más amplio del tema, vale mencionar unas palabras de Henry Kissinger en un artículo reciente: “La pandemia alterará el orden mundial para siempre. Abordar las necesidades del momento, más una visión y un programa de cooperación global, resulta indispensable.

El desafío de los líderes es manejar la crisis mientras se construye el futuro. El fracaso podría incendiar el mundo”.

Por otro lado, en tono más pesimista, el internacionalista Richard N. Haass afirma: “Lo que nos espera después de la pandemia no es algo similar al mundo después de la Segunda Guerra Mundial, donde hubo mucha cooperación y se creó la Organización de las Naciones Unidas (ONU), sino, más bien, algo parecido a lo que fue el mundo después de la Primera Guerra Mundial”. Un hecho que, como recordamos, fue un desastre y, finalmente, condujo a la Segunda Guerra Mundial.

### **Una lucha sin cuartel**

De modo que estamos en una situación muy compleja donde las relaciones internacionales tendrán cambios importantes y donde habrá dos actores principales que están luchando por ser la primera potencia mundial: Estados Unidos, que ya lo es, y China, que quiere serlo. Recordemos que el Congreso del Partido Comunista de China acordó que, para el año 2049, en que se cumple el primer centenario de la fundación de la República Popular China, este país debe ser una potencia mundial. ¿Y cómo se va a definir? En parte por el comercio, y hemos sido testigos de las negociaciones entre Estados Unidos y China que terminan en el fracaso, pero se va a definir, fundamentalmente, por la tecnología.

Sin embargo, de pronto ha surgido una pandemia que viene provocando corrientes aislacionistas, porque ha golpeado tan fuertemente a los países en su seguridad que están buscando, de alguna manera, modificar las cadenas de comercio y traer la producción más estratégica hacia ellos. Entonces, lo que podemos esperar es que haya un reordenamiento o una modificación de las cadenas de producción a nivel internacional, que podría ser muy negativa, si lo que predomina es el afán aislacionista para proteger la seguridad, o ser una oportunidad, si fortalecemos el multilateralismo para ir a una nueva etapa de crecimiento del comercio internacional. En tal sentido, al Perú le corresponde defender, como siempre lo ha hecho, el multilateralismo.

### **La reforma de la OMC**

El Perú, como un país “de tamaño medio”, no puede subsistir en un mundo fraccionado y con países que se aíslen y lo dejen en una situación extremadamente complicada. Para el Perú, el multilateralismo siempre ha sido una constante en su política exterior. Fuimos iniciadores y fundadores de las Naciones Unidas y de toda organización internacional que ha habido. Y esto, en el campo del comercio, tiene mucho que ver con la Organización Mundial del Comercio (OMC), que hoy está bloqueada por los Estados Unidos, como parte de la política aislacionista del presidente Donald

Trump. Por lo tanto, existe la necesidad de hacer reformas en la OMC para actualizarla, ya que es imprescindible tener un organismo mundial que regule el comercio internacional y al cual podamos acudir en el caso de que haya problemas.

Al mismo tiempo que fortalecemos los tratados de libre comercio, debemos avanzar hacia lo que ya estaba planteado como el nuevo horizonte del comercio internacional, que son los megaacuerdos comerciales y que Estados Unidos ha ido bloqueando. Felizmente, pudimos sacar adelante el Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés: *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*). Sin embargo, el proyecto que se acordó en Lima, de convertir al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en una gran zona de libre comercio internacional, ha sido bloqueado por Estados Unidos.

### **Fortalecer la integración regional**

Entonces, debemos insistir en el multilateralismo y en la reforma y el fortalecimiento de la OMC; debemos ir hacia los nuevos megaacuerdos comerciales. Y simultáneamente, en vista de que va a haber modificaciones en las cadenas productivas a nivel internacional, debemos fortalecer la integración regional. Porque es en el ámbito regional donde podemos rearmar cadenas productivas para insertarnos mejor dentro del enfoque de los avances en la ciencia y la

tecnología, pues las nuevas cadenas productivas estarán muy influenciadas por dichos avances, llámese el 5G, la Cuarta Revolución Industrial o la inteligencia artificial. Estamos yendo hacia un nuevo mundo que va a depender de nosotros si, como sostiene Henry Kissinger, hacemos las cosas correctamente.

Algunos analistas, más pesimistas aún, señalan que se podría dar una nueva Guerra Fría, esta vez entre Estados Unidos y China, algo que el Perú debería evitar porque se trata de nuestros dos principales socios comerciales y, por ende, una situación de tal naturaleza entre quienes son, además, nuestros principales mercados, nos afectaría mucho. De modo que, como todos ustedes han manifestado, hay que trabajar muy fuerte, tener claro el horizonte y tener confianza, porque el Perú siempre ha salido adelante frente a sus mayores desafíos.



## LUIS SOLARI

Expremier del Perú y  
exministro de Salud



## COMENTARIO

Estaba pronosticado que China le ganaría en PBI por PPP (paridad de poder adquisitivo) a Estados Unidos en el año 2016, y le ganó en octubre del 2014. Estaba pronosticado que, en el 2025, China le ganaría a Estados Unidos en gasto militar y sería el país más poderoso de la Tierra. Esto no va a suceder. En el 2025, sin embargo, China seguirá tratando la pandemia, y la factura que todo Occidente le pasará no va a permitir que aquello ocurra.

Por otra parte, si los republicanos vuelven a triunfar en las elecciones de noviembre, ya tienen decidido volcarse hacia América Latina y fortalecer su relación con esta, y distanciarse de Medio Oriente. Es decir, la pandemia crea una serie de oportunidades internacionales que no podemos desaprovechar. Y como bien ha afirmado Allan Wagner, el gran instrumento de esta pandemia será el comercio exterior.

En tal sentido, la USIL es la única universidad que ha unido la carrera de Relaciones Internacionales con la oportunidad

de estudiar, con el doble grado, Negocios Internacionales en la sede de Estados Unidos. O sea, la USIL ha venido preparando silenciosamente, y sin anunciarlo, a una generación de especialistas en geopolítica comercial. Y ese es un valor que no podemos dejar en el aire.

Mi propuesta es que la USIL mantenga agrupados, de alguna forma, a los exalumnos de Relaciones Internacionales y de Negocios Internacionales, y mejore su formación en geopolítica comercial, que va a ser el gran instrumento de las relaciones internacionales en los años que vienen. La USIL debería unirlos como si fueran una *task force* (fuerza operativa), y creo que Allan Wagner sería un gran conductor de dicho proceso, para que su vasto conocimiento sea trasladado a este grupo de profesionales, quienes tienen dos disciplinas que, entrelazadas, son de una virtuosidad inimaginable para el momento actual.

Sin que nos diéramos cuenta, China le ha comprado al Perú mineras de hierro y mineras de cobre porque está electrificando su territorio del este hacia el oeste. Su clase media, que era del 2% en el 2000, va a ser del 80% en el 2025. Además, en el año 2030, la principal clase social del mundo será la clase media, lo que modificará totalmente el patrón alimenticio y, por consiguiente, el patrón del comercio exterior virará hacia la industria alimentaria, de la cual el Perú es un 'reactor nuclear'.

Entonces, están dadas todas las condiciones para que, en la siguiente década, el Perú sea una potencia territorial y una potencia en la cuenca del Pacífico, pero ojalá que no nos pase lo de la pandemia: mucha incompetencia en el manejo. Si la USIL ha formado gente muy competente en Relaciones Internacionales y en Negocios Internacionales, este es el momento de no soltarlos, sino de reentrenarlos, y que ellos sean quienes nos sucedan en la conducción de la geopolítica comercial peruana.

Así que felicitaciones a Raúl Diez Canseco, y a la Universidad San Ignacio de Loyola, por haber formado esta *task force*. Y reitero que hoy es el momento de atraerla, de formarla, de apadrinarla y de colocarla en el mundo.



## REFLEXIONES FINALES

### RAÚL DIEZ CANSECO TERRY

Estoy impresionado. Es motivacional tener tantas posibilidades en un momento de pandemia. Les voy a leer una frase de Albert Einstein que debería sellar lo que hemos visto hoy día: “No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo. La crisis es la mejor bendición que puede sucederles a personas y países, porque la crisis trae progresos. La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nacen la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar superado”.

Estamos en una crisis y, al mismo tiempo, ante una posibilidad nunca vista en el Perú: de cambiar, de unirnos, de mirar hacia adentro. Y qué interesante y esperanzador es escuchar a Edgar Patiño hablar de los puertos, porque un país sin puertos no va a ningún lado. Pero estos puertos necesitan personal capacitado. Se deben cambiar las leyes para ingresar a un proceso de transformación del conocimiento de la gente que trabaja en ellos, porque

cada trabajador, bien formado, especializado y tecnificado, va a bajar los costos de operación y porque, además, se viene algo nuevo, que es el cabotaje. Con esa cadena de puertos habrá un sistema de transporte de carga marítima que el Perú no tenía, bajando costos. Y si queremos hablar de turismo, la nueva maravilla es poder hacer turismo de cabotaje. ¿Y por qué no?

### No sacrifiquemos al país

Hoy están parados no solo los grandes exportadores, sino también muchísimos pequeños del gremio de la exportación textil, porque en esta cadena virtuosa son los que más sufren. Y me he quedado sorprendido cuando supe que la Backus va a importar cerveza Cusqueña de Chile, ya que acá no se dan las facilidades. Eso es peor que la pandemia misma. El Gobierno tiene que darse cuenta de que no estamos enfrentados y de que, con decisiones tan equivocadas, terminaremos de sacrificar a un país que había salido adelante.

Es muy importante lo que mencionó Allan Wagner –quien es el presidente del Comité Consultivo de la USIL– sobre defender el multilateralismo. Él tiene razón: Latinoamérica tiene que mirarse a sí misma, porque estoy convencido de que lo que no funcionaba antes sí funcionará ahora. ¿Acaso no hemos escuchado que el presidente Vizcarra habló con sus homólogos latinoamericanos para ver cómo estaban

manejando el tema de la pandemia? El comercio exterior significa millones de puestos de trabajo; tenemos que fortalecerlo. ¿Por qué no pensamos en el megaacuerdo de la América Latina? ¿Acaso todos no tenemos el mismo problema? ¿Acaso no se nos van a cerrar los mercados europeos? Pasará mucho tiempo antes de que esos mercados se vuelvan a abrir para nosotros.

### **Salvemos a la educación**

Como bien manifestó Luis Solari en un foro anterior, la Academia tiene que empezar a actuar para enfrentar las consecuencias de la pandemia, porque está afectando toda la vida nacional, entre ella a la educación. Cuidado, que un país sin conocimiento no va a ninguna parte. Cuidado, que la única manera de derrotar a la pobreza es con una buena educación. Una educación que necesitamos todos: los empresarios, para mejorar la calidad de la mano de obra, o los pequeños emprendedores, para poder ver la magnitud de las posibilidades que tienen.

Haremos llegar a las instituciones del Gobierno lo que se ha tratado en este foro digital. Estamos en una época maravillosa en el Perú desde el punto de vista de las oportunidades. Y como expresó Einstein: la crisis tiene que abrirnos los ojos y arrinconar a aquellos que dicen ser peruanos, pero que no profesan la fe de lo que significa construir una patria unida en estos momentos de guerra.

No es el fusil ni la bala lo que nos va a defender. Es con la voluntad férrea de los peruanos que sacaremos al país adelante. Eso lo tienen que entender los 33 millones de peruanos, particularmente los jóvenes, ante el proceso electoral que se avecina. Que no nos vengan a vender el cuento de que el país puede salir adelante cerrándose, ahuyentando la inversión, persiguiendo al emprendedor y quitándole incentivos al empresario.

Dios los bendiga a cada uno de ustedes por habernos regalado este viernes inolvidable.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

JUAN CARLOS MATHEWS

Adjunto al Rector/Director General de la  
Escuela de Postgrado USIL

- Según el ranking mundial de competitividad 2019 de The World Economic Forum, el Perú ocupaba la posición 65 entre 141 países. Muy bien en ambiente macroeconómico y apertura de mercados internacionales. Muy rezagado en infraestructura (88), entorno institucional (94) y adaptación tecnológica (98).
- El año 2020 es uno de los más duros de la economía mundial.
- Fondo Monetario Internacional: Perú y Chile tienen la mayor oportunidad de superar la crisis con relativa rapidez. El Perú no depende tanto del petróleo, posee solidez macroeconómica y una fuerte relación con China.
- Las mypes participan activamente en el comercio exterior peruano. Del total de empresas exportadoras del país (8400), el 64% son mypes.

## RAÚL DIEZ CANSECO

### CONCLUSIONES

- Desde hace 20 años, el Perú ha mantenido algunas políticas de Estado con resultados exitosos. Por ejemplo, la defensa de nuestros tratados internacionales o el fallo de La Haya en la disputa limítrofe con Chile.
- El Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE. UU. abrió el camino para proseguir con China y con otros mercados importantes.
- Estamos preparados en exportaciones relacionadas con la agricultura, con productos que aportan vitaminas.
- Esta crisis trae consigo algo positivo: la preocupación por la vida sana.

### RECOMENDACIONES

- La clave es la capacidad de concertación, y en esta coyuntura se necesitan propuestas audaces.
- Es importante relanzar la Comunidad Andina de Naciones (CAN), una estrategia para fortalecer el comercio luego de la caída del comercio mundial.
- Se requieren incentivos para que los pequeños agricultores se inserten en las cadenas de valor.

- Se debe enfatizar el tema de la prevención.
- Luego de la pandemia, el Perú debe demostrar que sus productos de exportación cumplen con todas las exigencias sanitarias.
- Es necesario estar alerta con el tema portuario y el sistema de transporte.
- Es el momento de un salvataje para que una pandemia de salud no se convierta en una pandemia económica.
- Las condiciones del mundo nos hacen cambiar y reinventarnos. Debe haber un cambio de mentalidad.
- Reto expresado en una frase de Albert Einstein: “No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo”.
- La creatividad nace de la angustia. Es la oportunidad de cambiar, de unirnos.
- Latinoamérica tiene que mirarse a sí misma. Una posibilidad sería un megaacuerdo de toda la región.
- En este contexto, debemos salvar la educación. Sin conocimiento no se va a ninguna parte.

## JOSÉ LUIS SILVA

### CONCLUSIONES

- El *home office* obliga a las empresas a adaptarse.
- Debemos entender que el mundo es: antes del COVID-19 y después del COVID-19 con fuerte tendencia hacia lo tecnológico.
- El Perú viene creciendo en comercio exterior por más de 12 años, pero el 2020 culminará de distinta manera. Algunos mercados se han cerrado.
- El comercio exterior peruano se maneja bajo dos medios de transporte: barcos y aviones. En esta coyuntura, la frecuencia del transporte no es la misma, lo cual genera costos adicionales.
- La demora en los puertos es ahora mucho mayor que lo normal. Ello acarrea sobrecostos que, finalmente, se trasladan al usuario.
- El Decreto Legislativo 1492 es un avance importante para mejorar la eficiencia de la cadena logística en comercio exterior.

## RECOMENDACIONES

- Un mensaje para los jóvenes: “El Perú depende de ustedes y del sector empresarial”.
- Se requiere formalizar nuestro país con la generación de empleos dignos a través de nuestras empresas. Para ello, es fundamental trabajar de la mano.
- Deben hacerse las pruebas (test) de coronavirus a los trabajadores portuarios.
- En esta coyuntura, el Estado debería aprobar un aumento del *drawback*. Hay, además, saldos a favor del exportador que deben devolverse en forma inmediata para el cumplimiento de obligaciones por parte de los exportadores.
- Se requieren zonas francas para competir en igualdad de condiciones, pero con plazos más amplios, para lo cual se necesita cambiar la normatividad.
- Es importante una visión integral, desarrollo industrial e importaciones.
- Es momento de trabajar en conjunto y de grabarnos en la mente que al Perú no lo para nadie.

## EDGAR PATIÑO

### CONCLUSIONES

- Antes de la pandemia ya se venía impulsando intensamente el comercio exterior. Se ha modificado la infraestructura en casi siete terminales portuarios concesionados.
- Antes de esta coyuntura también se promovía una política de gobierno digital.
- También se contaba con una comunidad portuaria y había avances en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).
- La única carga que se paralizó con la crisis fue la minera, porque supone una alta conglomeración de personas.
- La reacción ante la pandemia fue inmediata por parte de todos los actores involucrados. El foco principal: riesgo sanitario. Se trabajó en protocolos y capacidad operativa.
- Las importaciones han continuado a un ritmo similar al del año pasado. Sí se han afectado las exportaciones, a excepción de las agroindustriales.
- DP World está programando una inversión de US\$300 millones.



## RECOMENDACIONES

- La integración público-privada es crucial para seguir operando. La propuesta es mantener una comunidad portuaria logística institucionalizada a través de la Comisión Multisectorial para la Facilitación del Comercio.
- Es importante mantener y fortalecer la VUCE mediante el Port Community System.
- Es fundamental seguir impulsando el uso de plataformas digitales y una menor presencia física de personas.
- También es primordial intensificar la responsabilidad social vía apoyo a las ciudades.
- Es necesario intensificar la capacitación e innovación con el apoyo de las instituciones académicas.

## DAVID LEMOR

### CONCLUSIONES

- En el año 2019, el comercio mundial ya experimentaba una desaceleración con tensiones comerciales entre China y Estados Unidos.
- Antes de la pandemia, el Perú no crecía lo suficiente y las exportaciones se habían desacelerado.
- Fue importante la creación del MINCETUR para enfocarnos en una política de comercio exterior, de integración al mundo.
- Hay poca velocidad en las decisiones del Gobierno en esta difícil coyuntura.
- El trabajo de inteligencia comercial que el Perú ya está haciendo es fundamental.
- En este escenario primarán los medios electrónicos y virtuales en todos los frentes: ferias, contratos, reuniones de negocio. Lo bueno es que se hacen más accesibles a las pequeñas empresas.
- Según la OMC, la reducción del comercio mundial en el 2020 será entre 13% y 32%, mayor que la registrada durante la crisis 2008-2009.

- Por primera vez se da una crisis por demanda y por oferta simultáneamente. Cuatro características: crisis de demanda, crisis de oferta, recesión e inflación.
- Los principales mercados de exportación peruanos están en el top 10 de los países más afectados por el coronavirus (shock de demanda).
- Hoy, la política de comercio exterior es una ventaja comparativa para la rápida recuperación de nuestras exportaciones.

## RECOMENDACIONES

- Es importante aprovechar esta coyuntura para desarrollar medidas que mejoren el actuar del Estado reformando su estructura. Un sector desnudado donde se requiere esto es el de Salud.
- Se debe atacar la pobreza con mejor educación y salud, y con mayores oportunidades a través de inversiones.
- Con un mercado interno con alta informalidad, desorden público y débil sistema de salud, la mirada tiene que ser el mercado externo.
- En relación con las expectativas de recuperación de la economía en el 2021, es importante tener en cuenta que se trata de un año electoral, por lo cual la incertidumbre es alta.

- Se debe fortalecer y agilizar la Comunidad Andina y la política de integración regional.
- Se requiere la capacitación de los exportadores en el mundo del *e-commerce* mediante la ruta exportadora digital.
- Es importante tener en cuenta que habrá una nueva tendencia mundial hacia la diversificación en el abastecimiento y la fragmentación de los lotes de compra, valorándose cada vez más la rapidez de respuesta.
- Estamos en un escenario de nuevas oportunidades y, al mismo tiempo, debemos estar listos para defendernos de riesgos emergentes.
- Para reactivar, se debe comprender cómo funcionan las cadenas productivas.
- Se tiene que defender la producción nacional. No es lo mismo que protegerla.
- Se debe apelar al *drawback* en esta coyuntura.
- Es necesario ir achicando nuestra brecha en infraestructura.
- El Consejo Nacional de Competitividad es fundamental. Debería ser uno solo. Aquí, las universidades juegan, también, un rol importante.

## **ALLAN WAGNER**

### **CONCLUSIONES**

- “La pandemia alterará el orden mundial para siempre” (Henry Kissinger).
- “Lo que nos espera después de la pandemia no es algo similar al mundo después de la Segunda Guerra Mundial, donde hubo mucha cooperación y se creó la Organización de las Naciones Unidas (ONU), sino algo parecido a lo que fue el mundo después de la Primera Guerra Mundial” (Richard N. Haass).
- Habrá dos grandes actores luchando por ser la primera potencia mundial: China y Estados Unidos. Ambos están buscando modificar las cadenas de comercio y traer la producción más estratégica hacia ellos.

### **RECOMENDACIONES**

- Se requiere una visión y un programa de cooperación global.
- Los líderes deben manejar la crisis construyendo el futuro.

- Debemos estar atentos al reordenamiento de las cadenas de producción a nivel internacional. El Perú debe defender el multilateralismo.
- Debe comprenderse que las nuevas cadenas productivas estarán muy influenciadas por los avances en ciencia y tecnología (5G, Cuarta Revolución Industrial, inteligencia artificial).
- Se debe insistir en la reforma y el fortalecimiento de la OMC.
- Deberíamos evitar una nueva Guerra Fría entre nuestros dos principales socios comerciales.

## LUIS SOLARI

### CONCLUSIONES

- Estaba pronosticado que China le ganaría en PBI a EE. UU. en el año 2016, y lo logró en octubre del 2014.
- La clase media china era del 2% en el 2000 y será del 80% en el 2025.
- En el año 2030, la principal clase social del mundo será la clase media.
- China le ha comprado al Perú mineras de hierro y mineras de cobre porque está electrificando su territorio del este hacia el oeste.
- Atención: si los republicanos vuelven a ganar las elecciones de noviembre, Estados Unidos fortalecerá su relación con América Latina y se distanciará del Medio Oriente.
- El crecimiento de la clase media a nivel mundial alterará el patrón alimenticio, lo cual significa una tremenda oportunidad para el Perú.
- Están dadas todas las condiciones para que, en la siguiente década, el Perú sea una potencia territorial y una potencia en la cuenca del Pacífico.

- La USIL ha venido preparando especialistas en geopolítica comercial.

### RECOMENDACIONES

- La pandemia trae también muchas oportunidades que debemos detectar y aprovechar vía comercio exterior.
- Recomendación para USIL: agrupar a exalumnos de Relaciones Internacionales y Negocios Internacionales, y fortalecer la formación en geopolítica comercial, que va a ser el gran instrumento de las relaciones internacionales en los años que vienen.
- Allan Wagner sería un gran conductor de dicho proceso, para que su vasto conocimiento sea trasladado a este grupo de profesionales, quienes tienen dos disciplinas que, entrelazadas, son de una virtuosidad inimaginable para el momento actual.

