

El TLCAN (NAFTA). Lecciones para el TLC Perú-EE.UU.

Contenido:

El TLCAN y TLC Perú .	1
Cómo elegir un negocio !	2
Empresas contra la pobreza	2
El TLC. Los efectos netos	3
Las asociaciones púb y priv	3
El IEE	4.
Hacia una cultura exportadora	4

El TLCAN ha traído significativos beneficios económicos y sociales a la economía mexicana. El comercio, la IED y el crecimiento mejoraron como consecuencia del TLCAN y de reformas unilaterales iniciadas por México a mediados de década de los ochenta. Los salarios reales se recuperaron rápidamente del colapso de 1995, y la tasa de pobreza ha seguido una trayectoria similar.

Convergencia y TLC

La evidencia muestra que reformas comerciales unilaterales y el TLCAN ayudaron a México a entrar en proceso de convergencia económica respecto a EE.UU., y que después de 1995 la brecha entre su PIB per cápita y el de EE.UU. ha evolucionado más favorablemente que en otras economías de LAC (gráfico, Banco Mundial). Pero proceso de convergencia enfrenta restricciones que colocan una cuña entre el PIB per cápita de México y de EE.UU. incluso en el largo plazo. Se concluye que restricciones más importantes son el resultado de brechas

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN -NAFTA en inglés-), firmado por Canadá, los Estados Unidos y México en 1992-1993, es referencia básica en análisis de consecuencias de acuerdos Norte-Sur, por dos razones: es el primer tratado de libre comercio firmado entre países industrializados y países en desarrollo y, a 12 años de su firma, es el único del que se pueden extraer los efectos sobre el corto y mediano plazo. Al respecto, es relevante un trabajo del Banco Mundial ("Lecciones del TLCAN para países de ALC" - 2005). Veamos un resumen:

El TLCAN y México

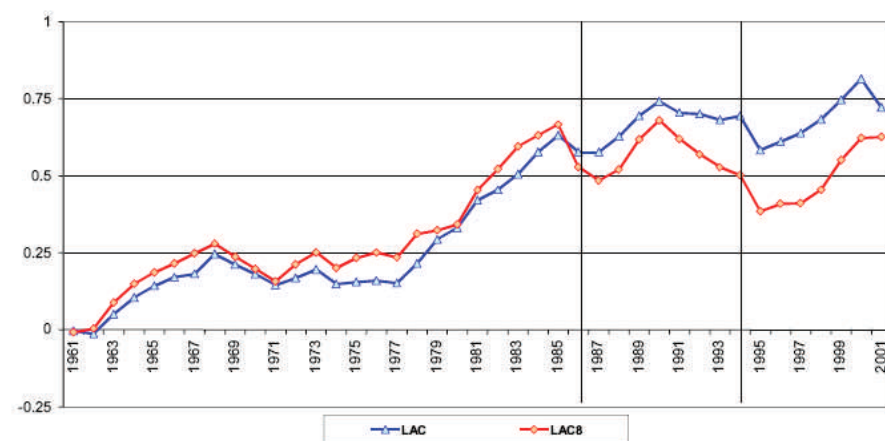
La conclusión principal es que el TLCAN ha acercado a México a niveles de desarrollo de sus socios comerciales. Sus exportaciones globales hubiesen sido 25% menores y la IED 40% menor sin TLCAN. Asi-

mismo, la transferencia tecnológica desde los EE.UU. a México se aceleró a tal punto que el tiempo requerido para la adopción de nueva tecnología se redujo a la mitad del que tomaba antes del TLCAN. Probablemente también contribuyó a la moderada reducción de la pobreza y a la generación de empleos y mejora de su calidad.

El TLCAN por si solo no basta para asegurar la convergencia económica entre los países, sugiere que el ingreso por habitante en México hubiese sido entre 4-5% menor a fines del 2002 sin TLCNA. Esto refleja tanto las limitaciones en el diseño del TLCAN como, de modo más importante, la necesidad de reformas internas aún pendientes.

PIB PER CÁPITA RELATIVO A E.E.U.U.

Desviación de México respecto del promedio latinoamericano, 1961-2001



Nota: La desviación se estima con una regresión cuya variable dependiente es el logaritmo del PIB per cápita (ajustado según ppp) sobre el PIB per cápita de E.E.U.U. Cada desviación anual es la diferencia entre un efecto anual México y el efecto anual promedio de LAC. Los grupos de comparación fueron los siguientes: LAC 8 = Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú, Uruguay y Venezuela. LAC = 22 países de Latinoamérica y el Caribe. El año omitido fue 1960.

Contrariamente a ciertas predicciones, el TLCAN no ha tenido un efecto devastador sobre la **agricultura** mexicana. La producción nacional como el comercio de bienes agrícolas crecieron durante la vigencia del TLCAN. Se pueden derivar lecciones clave de experiencia mexicana y estadounidense en cuanto al diseño de programas de apoyo agrícola. En parti-

cular los aumentos de eficiencia asociados al programa PROCAMPO sugieren que otros países que liberalizan el comercio deberían considerar esquemas de apoyo que brinden incentivos para transformación productiva del sector, en lugar de

mantener **incentivos** similares a brindados por políticas proteccionistas que inhiben la transformación de la agricultura. La cantidad total de subsidios y apoyos a ingresos para agricultura tradicional no aumentó durante período del TLCAN. Las reformas unilaterales mexicanas sí conllevaron mejoras en eficiencia de tales subsidios

Innovación y TLC. Adecuada capacidad de innovación es esencial para explotar cabalmente el potencial del TLCAN. En caso del Perú, debe intensificar su progreso en educación, cobertura y

calidad, y realizar un gran esfuerzo en el gasto en innovación. Esto puede lograrse revisando las políticas de incentivos públicos a la I & D y reestructurando los sistemas nacionales de innovación que son, en su mayoría bastante disfuncionales (ver, Boletines A-Z, Nros 05 y 08 sobre el tema).

Cómo elegir un negocio (My own business) !

1. Características de un empresario exitoso. Tener:

- A. **Agallas:** Significa tener un instinto empresarial, que se traduce en el anhelo de poseer la empresa propia. Es necesario poseer las agallas y la dedicación para abocarse plenamente a alcanzar el objetivo propuesto. Además, es mucho más probable abocarse plenamente si a uno le apasiona el negocio al que desea dedicarse. La vida es demasiado corta para iniciar una empresa que no le aporta gratificación y alegrías. Y si ama lo que hace, se mantendrá firme tanto en las buenas como en las malas.
- B. **Inteligencia:** Aunque es importante contar con la formación académica adecuada, la inteligencia empresarial excede los logros educativos. Para ser un empresario exitoso, es necesario contar con un conocimiento pragmático del negocio que se desea iniciar antes de comenzar. La capacidad intelectual necesaria es el sentido común combinado con la experiencia adecuada. La cautela, la constancia y la atención a los detalles son de suma importancia.
- C. **Capital:** Será necesario contar con dinero propio y con suficiente cantidad de efectivo para mantener un flujo de caja positivo durante al menos el primer año. En una sesión futura, verá de qué manera puede pronosticar futuras necesidades de efectivo a través del control del flujo de caja. Se pueden fundar muchas empresas distintas a pequeña escala y con una pequeña inversión. A medida que empresa crezca y usted gane experiencia, se podrá utilizar el flujo de caja generado por la empresa para el crecimiento. En algunos casos no es necesario contar con capital inicial para contratar a otras personas, al comienzo puede hacerlo todo usted mismo

2. El proceso paso a paso:

- i. **Decida si verdaderamente le interesa iniciar su propia empresa:** Arriesgará parte de su patrimonio (esperemos que no arriesgue la totalidad). Correrá el riesgo de convertirse en una persona excéntrica, es decir, de generar cierto desequilibrio en su vida y dedicarle muchas horas al trabajo en lugar de dedicárselo a la familia y a otras actividades amenas. Puede haber niveles de estrés que no haya conocido como empleado.
- ii. **Decida el tipo de negocio y la ubicación:** Una vez que haya decidido que cuenta con las características de un empresario exitoso y que definitivamente desea iniciar su empresa propia, deberá determinar el tipo de negocio que mejor se adapta a sus necesidades y la ubicación desde donde operará.
- iii. **Decida si empezará a tiempo completo o a tiempo parcial:** Comenzar a trabajar en su empresa a tiempo parcial presenta algunas ventajas interesantes, y también algunos obstáculos. (esta situación se refiere a comenzar a trabajar en la empresa propia en las horas libres mientras todavía trabaja como empleado). En la mayoría de los casos, las ventajas de comenzar de este modo superan a los riesgos.
- La elección del negocio equivocado, es el error más frecuente que cometen los nuevos empresarios.

No permita que exceso de confianza le impida analizar cuidadosamente la elección del negocio. No tema enterarse de los aspectos negativos; es mucho mejor conocerlos y enfrentarlos desde el principio. Sea realista, no sea impaciente.

Empresa: solución contra pobreza. Las micro-franquicias

Cada nación que ha salido por sí misma de la pobreza en la actual generación (Singapur, Corea del Sur, Taiwán) lo ha logrado con creación de empleos a través de empresas exitosas. Las naciones emergentes no pueden recetar su salida de la pobreza, aunque el acceso a cuidados de **salud** es una condición necesaria. Los cubanos disfrutaban de un cuidado de salud excelente con estándares mundiales, pero viven en una pobreza desesperada. Las personas de países en desarrollo no pueden **educarse** para salir de la pobreza, aunque el acceso a conocimiento es una condición necesaria. Miles de Médicos titulados del Perú y las Filipinas son taxistas.

Los países en desarrollo no pueden prestarse su salida de la pobreza, aunque el acceso a **capital** es una condición necesaria. La industria micro-crediticia boliviana está llegando a una condición de saturación de mercado, sin embargo permanece como uno de los países más pobres de Sudamérica.

Las naciones no pueden legislar su salida de la pobreza, aunque la protección de la propiedad a través de **leyes** y orden es una condición necesaria. India goza de buenas leyes gracias a su legado británico, sin embargo la corrupción y administración extremadamente burocrática condena a millones a vivir en la miseria.

Sólo hay una manera de crear **riqueza**: una empresa exitosa tiene que generar utilidades.

Para solucionar la pobreza global el mundo necesita decenas de millones de pequeñas empresas bien administradas que generen empleo y provean bienes y servicios ajustados a mercados emergentes en países en desarrollo (y desarrollados). Para solucionar la pobreza deberíamos:

- Identificar empresas privadas altamente potenciales.
- Capacitar a estos futuros propietarios en ética ambiental y social en adición a principios gerenciales sólidos.
- Ayudar a estos empresarios a fundar empresas exitosas.
- Ayudar a estos aspirantes a capitalistas y empresarios sociales a desarrollar sus organizaciones y generar empleos.
- Ayudar a estos gerentes exitosos a proteger su propiedad, apalancar sus activos y fundar nuevas empresas.

La manera más eficiente de arrancar y alimentar este ciclo empresarial virtuoso en escala lo suficientemente grande, en un país es vía **micro-franquicias**. En Perú, ¿porqué no?.

Acuerdos de libre comercio norte-sur. El TLC Perú-EE.UU

Si bien los tratados, como el TLC Perú-EE.UU., presenta beneficios para los socios comerciales, algunos de estos también pueden ser alcanzados a través de la liberalización unilateral y de otras reformas complementarias, las cuales no deben ser dejadas de lado para asegurar que los beneficios de la liberalización sean plenamente alcanzados.

i. Acceso a los mercados

Como bien se señala (“El TLC Perú-EE.UU. Una oportunidad para crecer; UP-IPE, pág 117), una de las ventajas más claras para el Perú, es la posibilidad de tener un acceso permanente al mercado de EE.UU., de mayor magnitud y cuyos agentes tienen mayor poder adquisitivo, evitando que este pueda verse interrumpido por medidas unilaterales como acciones antidumping, salvaguardias, eliminación de preferencias unilaterales o aumentos de aranceles por debajo de los niveles máximos fijados en la OMC.

Los precios domésticos en Perú tenderán a caer a los niveles de EE.UU, aumentando el consumo y reduciendo la producción de bienes sustitutos que son costosos en términos relativos, permitiendo que se dé una reasignación de recursos hacia sectores que gozan de ventajas comparativas. Los productores de estos nuevos sectores podrán aprovechar de mejor manera las economías de escala, es decir, lograr ahorros en costos, cuanto más aumenten su producción. Hay evidencia de que el comercio sur-sur, es potencialmente más perjudicial para sus miembros, que el comercio norte-sur, como el caso Perú-EE.UU.

La desgravación es inmediata sólo para algodón, trigo y maíz, que deberían tener una compensación eficiente. Para otros productos es distinto: lácteos se desgravan de 15 a 17 años ; arroz, 17 años; y azúcar, entre 5 y 10 años.

ii. Predictibilidad de las políticas. Al modificar los incentivos para las malas políticas, puede servir como «ancla» para que el gobierno se comprometa a realizar una serie de reformas, reduciendo de esta manera la impredecibilidad de las políticas futuras y brindando cierto grado de credibilidad al gobierno.

iii. Incentivo a la inversión. El TLC reduce costos de transacción de sectores transables en mayor medida que de sectores no transables,

generando mayor orientación de recursos hacia los primeros. Dado que los sectores transables son más intensivos en capital, la liberalización comercial llevará a una mayor demanda por bienes de capital, incrementando la tasa de retorno del mismo e induciendo a una mayor inversión en estos sectores.

iv. Difusión de la tecnología. La difusión de tecnología y aumento de productividad son cruciales en crecimiento de largo plazo. La evidencia empírica concluye que existe un impacto en productividad correspondiente a transferencia tecnológica de países del Norte hacia el Sur; sin embargo, ello no es suficiente para permitir que los países como Perú alcancen los niveles de innovación, tecnología y productividad de países como EE.UU. Las ganancias en productividad de países en desarrollo corresponden en mayor medida al comercio norte-sur que al comercio sólo entre países del sur.

Asociaciones entre sectores público y privado (APP)

Las APP combinan la intervención de capitales privados y, a veces, de capitales del sector público para mejorar servicios públicos o la administración de activos del sector público. Centrándose en la producción de servicios públicos, ofrecen una estrategia para la administración del riesgo en el sector público más adecuada y eficaz en función de los costos de lo que se consigue vía los sistemas tradicionales de adquisición.

Contrato de APP

La redacción de un contrato APP entre un cliente del sector público y un contratista privado, por un lado, obliga al sector público a definir sus necesidades de servicios a largo plazo y, por otro lado, garantiza que el sector privado no va a poner en riesgo su capital para cumplir la prestación de estos servicios, a menos que esté satisfecho con el rendimiento continuo a largo plazo de la APP. Las APP pueden ser un antídoto eficaz contra la tentación de obtener ganancias a corto plazo tanto en el sector público como en el privado. Los incentivos normales para la administración de empresas en el sector privado rigen también para una APP (como la necesidad de generar un adecuado rendimiento del capital), pero la empresa es, de hecho, *regulada en forma pasiva* conforme a las restricciones impuestas por contrato y sin la intervención de un regulador. La principal función y responsabilidad del sector privado en todas las APP es cumplir con objetivos comerciales de la asociación de modo de ofrecer valor por dinero al sector público. El modelo de APP es muy flexible y existe en una serie de variantes.

Las APP y reformas

Un programa eficaz de APP suele requerir cierto grado de reformas por parte del sector público y del sector privado para crear un marco de funcionamiento adecuado. Para sector público, las reformas incluirían un cambio que implique pasar de contrataciones basadas en *insumos* a un modelo basado en la *producción*, lo que puede requerir inversiones significativas a fin de promover la formación y el asesoramiento que se necesi-

tan para desarrollar las mejores prácticas. En sector privado pueden necesitarse reformas encaminadas a desarrollar la capacidad esencial para prestación pública de servicios integrados, basados en vida total de activos, y para ofrecer financiamiento de proyectos a largo plazo-25 años o más.

Soluciones a la vista

Las APP ciertamente no son una opción fácil de contrataciones para el sector público, ni ofrecen una solución universal. Sin embargo, sí constituyen un marco flexible en el que el personal especializado y los recursos del sector privado pueden movilizarse para brindar servicios públicos en circunstancias adecuadas, y que sean de mejor calidad, duraderos y más eficaces en función de los costos. En el Perú se está trabajando en estos modelos de asociación, pero sin duda se requerirá profundizar aún más (y mejor)

Las APP operan en la frontera entre sectores público y privado, sin que se trate de activos y servicios nacionalizados ni privatizados. Un aspecto central de toda APP es la utilización de capital privado y se lo pone en riesgo, se toman decisiones comerciales.



Instituto de Economía y Empresa s.a.c.

("Consultoría en Negocios y Desarrollo")

Dirección

Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Arias Araguez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 - Trujillo

Teléfono : 01- 4259148 - Lima

Celular : 01- 97660791

Correo: institutoeconomia@yahoo.com,
fhuertabenites@gmail.com

www.iee.edu.pe

A-Z

Director : **Francisco Huerta Benites**

Hacia una cultura exportadora-BPCI.

las

El Ministerio de Comercio exterior y turismo (Mincetur), tiene como una de sus responsabilidades principales, fomentar la competitividad del país a través de facilitar agresivamente el desarrollo del comercio exterior. Para ello desde el 2003, y en conjunción con sector privado, viene ejecutando el Plan estratégico nacional exportador (PENX), que propone convertir al Perú en un país exportador con una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado (visión).

PENX y objetivos

Para alcanzar la visión del PENX, se han definido 04 objetivos estratégicos a lograr: desarrollo de la oferta exportable; facilitación de comercio exterior; desarrollo de mercados de destino; y, desarrollo de una cultura exportadora. Dentro de cultura exportadora, se ha elaborado un trabajo sobre buenas

prácticas de comercio internacional (BPCI), que por su relevancia reseñamos a continuación dichos principios

BPCI. Nivel estratégico

1. Liderazgo y gerencia. Desarrollo de capacidades. Es indispensable la formación de líderes para formar una visión retadora e impulsar proceso de promoción exportaciones, y de gerentes para eficiente estructuración y gestión del proceso.

2. Desarrollo concertado de la visión-objetivos, políticas y acciones. La visión sin acción es un sueño estéril. La acción sin visión es activismo.

3. Promoción de inversiones. Promover la IED, la interna y la repatriación de capitales

Las BPCI se enmarcan en objetivo de desarrollar una cultura exportadora; son recomendaciones para hacer del Perú un país exportador.

4. Promoviendo alianzas. Entre nuestros exportadores y calificados operadores internacionales.

5. Se debe vender bajo un nuevo concepto: producto + servicio.

6. Acercándonos al importador: Pasemos del Free on board (FOB) al Delivery duty paid (DDP). Pasar de despachar en puerto peruano (FOB) a colocar el producto en depósito del comprador en el extranjero con impuestos ya pagados (DDP)

7. Fomentando la competitividad. Contar con infraestructura logística, tarifas y precios competitivos, entorno favorable, etc.

8. Internacionalización empresarial. Ubicación de plantas u oficinas de empresas en exterior

9. Normalización y calidad. Aplicación de normas, estándares y/o sistemas de gestión de la calidad (HAACP, SA 8000, BPM, BASC, Fair trade, entre otros), puede constituir un factor de diferenciación competitiva y de negociación.

10. Capacidad de respuesta. La ventaja competitiva derivada de una diferenciación de producto, que se estimaba en una vida útil de 10 años, se considera ahora de 01 año en promedio. La presión competitiva se traduce en pedidos muy ajustados, evitando inventarios, y con despachos más rápidos: "capacidad de respuesta competitiva total".

11. Balance público-privado. Entre opciones y prioridades, y entre el corto, mediano, y largo plazo.

12. Desarrollando capacidades y aptitudes. Para incorporar servicios a su producto, mejorar capacidad de respuesta, ubicarse en

las cadenas globales de abastecimiento, así como también involucrase en fomentar la competitividad interna e interactuar con red de instituciones públicas y privadas.

13. Conocimiento del mercado y un servicio de información es clave. Énfasis en identificar operadores calificados y promover alianzas a largo plazo, evitar en lo posible el "mercado spot".

14. Mecanismos promocionales. Las ferias, misiones comerciales y otros, según el producto-mercado, mantienen su importancia.

15. demostrando la importancia de las exportaciones. Se requiere que las instituciones públicas y privadas líderes, convengan a ciudadanos, dirigentes y funcionarios, de la importancia del comercio exterior en el desarrollo del país y el mayor bienestar.

16. Negociaciones comerciales internacionales (NCI). Una alta proporción del comercio de muchos países en desarrollo, está significativamente condicionada por sistemas generales de preferencia y/o por acuerdos bilaterales y multilaterales. Por ello una política de NCI pro activa y concertada público-privado, puede constituirse como elemento clave.

17. Política de importaciones. La promoción de importaciones y una política de importaciones, pueden resultar elementos favorables para el desarrollo de las exportaciones, de manera que los consumidores y productores tengan acceso a mayor variedad de productos a escoger (materias primas o bienes de consumo), a mejor calidad y menor precio. Una política de importaciones, orientada al desarrollo competitivo (evitando el enfoque fiscal recaudador) puede contribuir para beneficio de sectores exportadores y productivos, y ciudadanía en general.

La mayor parte de países en desarrollo no han avanzado en la promoción de exportaciones, en parte por una visión distorsionada y desarticulada sobre el comercio internacional y el desarrollo económico. Hay que tener visión del mundo real.