

## editorial

## Se relanzan las relaciones con Bolivia

El encuentro en Ilo entre los presidentes de Bolivia y Perú, Evo Morales y Alan García, respectivamente, y los acuerdos que suscribieron para reactivar y ampliar el acuerdo Boliviamar (1992) marcan el relanzamiento de las relaciones bilaterales y prometen ser promisorios para ambos países en varios campos (energético, telecomunicaciones y transportes, combate al narcotráfico, entre otros) de interés común, además del meramente comercial.

En particular, el relanzamiento del referido acuerdo, que incluye más facilidades para la inversión (facilidades portuarias, una zona franca industrial y turística por 99 años, e incluso la posibilidad de inversiones públicas o privadas de Bolivia en la zona concedida) permitiría que esta vez sí se logren resultados. **Gestión** fue el primer diario en el país en informar (**Gestión** 15.06.2009) que tras más de 15 años el acuerdo Boliviamar de 1992 nunca estuvo operativo ya que Bolivia no aprovechó los beneficios otorgados.

Hoy se sabe del interés de muchas empresas del país altiplánico de invertir en el Perú, lo cual puede potenciarse aún más si se acelera el desarrollo de infraestructura en el sur del Perú, sobre todo de carreteras que salgan al mar. La Interoceánica debe jugar un rol central en la integración comercial no solo con Brasil, sino también con Bolivia.

De otro lado, es loable que ambos mandatarios hayan dejado de lado sus diferencias personales y que hayan puesto por encima de ello (como siempre debe ser) la relación entre las dos naciones tan unidas por lazos históricos, culturales, étnicos, sociales, económicos y geográficos. Esperamos que ahora, a partir de los dos nuevos acuerdos de Ilo, el Perú, así como mantiene una política muy activa en sus relaciones con el Ecuador y con su presidente Correa, haga lo propio con Bolivia.

También hay que destacar la ecuanimidad de las autoridades peruanas al mantener (frente a las suspicacias provenientes de Chile) la posición que siempre ha tenido el Perú sobre el reclamo de Bolivia por una salida soberana al mar: que ese es un tema que debe resolverse entre Bolivia y Chile, que el Perú no hará problemas al respecto, pero si la salida que le concediera Chile fuera por ex territorio peruano, ello debe ser con el consentimiento de nuestro país.

**“Hoy se sabe del interés de muchas empresas de Bolivia de invertir en el Perú, lo cual puede potenciarse si se acelera el desarrollo de infraestructura”.**

## en blanco & en negro

Comentarios sobre nuestro editorial anterior: “No descuidar los ingresos por trabajo”

**G**estión toca uno de los aspectos medulares del proceso de crecimiento del Perú. No obstante el alto crecimiento de la economía y del empleo formal en los últimos años las remuneraciones en el sector formal de la economía no han mejorado de manera sustancial. Similarmente, en el sector informal tampoco han crecido en forma importante. Ello refleja, en lo esencial, la baja productividad de grandes sectores de mano de obra y la existencia de importantes

bolsones de ese tipo de mano de obra. Por ello cobra importancia a la brevedad realizar reformas estructurales en educación pública, salud pública e infraestructura que inciden directamente en la elevación de la productividad de la mano de obra. No se debe olvidar a los trabajadores del sector público cuya condición laboral es bastante precaria en materia de ingresos y condiciones laborales.

**Jorge González Izquierdo**  
Catedrático U. Pacífico

**E**n los últimos años el nivel de crecimiento de nuestro país ha sido elevado, obtuvimos un 9.84% en el 2008, 0.9% en el 2009 y para el presente año podremos arribar a un 7.5%. Este aumento nos ha permitido reducir los niveles de pobreza desde el 55% a alrededor del 35%. Pero los niveles de ingresos de nuestros trabajadores se han quedado temporalmente paralizados, como consecuencia de la crisis económica mundial, que nos afectó de manera decisiva el año pasado. Este fenómeno

no mundial determinó que la inversión privada se retrajera considerablemente y que las grandes inversiones de exploración sobre todo en el sector minero entraran en una etapa conservadora, esperando la culminación de la crisis. Lentamente ha empezado a crecer la inversión privada y con ella deben de aumentar los niveles de ingresos de los trabajadores, pues ellos constituyen el corazón y motor empresarial.

**Javier Zúñiga Quevedo**  
Catedrático - U. de Lima

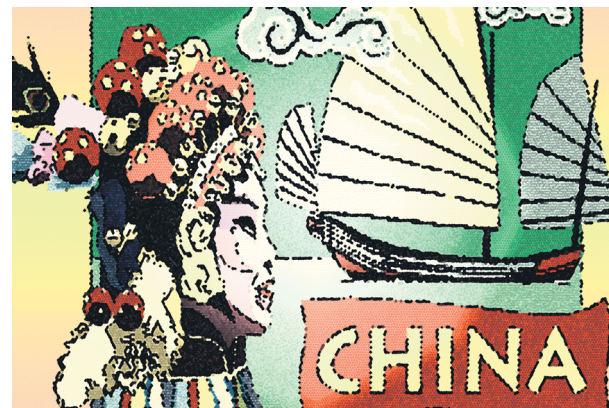
Envíe su comentario sobre el editorial a: [gestion2@diariogestion.com.pe](mailto:gestion2@diariogestion.com.pe)

## China-Latinoamérica: una oportunidad... ¿para quién?



**María del Pilar Galeote Muñoz (\*)**

**L**a presencia china en Latinoamérica es cada vez mayor. Desde hace tiempo estamos siendo testigos de la cantidad de operaciones que China hace en la región. Se han firmado acuerdos de inversión y explotación con países productores de petróleo como Venezuela, México, Brasil, Colombia, Argentina, etc. Pero esas operaciones e incremento de las relaciones entre ambas economías, ¿son a largo plazo tan positivas como pueden parecer en un corto plazo? Son varias las conclusiones que podemos sacar. China se acerca a Latinoamérica en busca de materias primas y no solo las relacionadas con la energía y con la industria. No cabe duda de que el objetivo de China es convertirse en una gran industria manufacturera y para



ello necesita recursos. A corto plazo, estas exportaciones de recursos por parte de Latinoamérica están permitiendo, entre otros factores, a países como Brasil apenas haber sufrido la recesión económica mundial.

China, por su parte, con grandes cantidades de dinero debido al continuo superávit comercial que mantiene con países como Estados Unidos, no tiene inconveniente en dedicarlos a la compra de recursos que pueda llevar a su territorio y así desarrollar una amplia industria manufacturera. Tenemos a las dos partes con sus objetivos cubiertos entonces. Pero no es del todo así. Pensemos a futuro. Recur-

sos como granos, cobre, soya, petróleo etc., viajan en grandes cantidades a China. China los utiliza para convertirlos en productos terminados, con un valor tecnológico cada vez más alto, con un coste bajo, lo que le permitirá venderlos posteriormente a precios muy competitivos. ¿Nos hemos preguntado dónde los vende/venderá China? Sin duda alguna, una importante cantidad de esos productos ya elaborados se venderán a países de Latinoamérica.

Consecuencia de lo anterior es una llamada de atención a países hasta hoy suministradores de recursos a China. Se trata de que China también invierta en estos países en in-

fraestructuras, industria, etc., que les permita a ellos competir con productos de alto valor añadido con otros países, incluido China.

Los países latinoamericanos deben adoptar estrategias de exportación de productos preferidos por el consumidor chino, que les haga incrementar sus ventas a ese país y por tanto equilibrar su balanza comercial. La operación de la china Sinopec con Repsol en Brasil nos indica por dónde deben ir ahora las cosas. La fórmula de las joint ventures o alianzas entre empresas de ambos territorios permiten impulsar el comercio de ambos lados, apostar por la industria y llegar a conocer a un consumidor “poco conocido” en occidente: el consumidor chino. Es mucho lo que podemos aprender de estas fórmulas de cooperación empresarial. Cada parte aportará beneficios a la unión pero recibirá a cambio un know-how y un valor añadido que permitirá un acercamiento entre países tan diferentes, y no solo permitir que sea uno de ellos el que imponga las reglas al otro. Hasta ahora eso no ha ocurrido y la presencia china en Latinoamérica tiene todo su sentido, pero ¿será siempre así?

Solo una adecuada estrategia en estos momentos puede llevar a ambas economías a una cooperación a largo plazo.

(\*): Directora de la Cátedra Cervejiló - IE Law School.

**Director**  
Julio Lira Segura

**Editor General**  
Oscar González Estrada

**Gerente Central de Comercialización**  
Pedro José de Zavala de Romaña

**Gerente General de Prensa Popular**  
Ernesto Cortés Rojas

# GESTIÓN

**Dirección:** Jr. Miró Quesada N° 247, piso 8. Lima 1  
**Telfs. Redacción:** 311-6370  
**Telfs. Publicidad:** 311-6529 - 311-6500  
anexo 3631 - 3735. Celular 994637646  
**Fax Redacción:** 311-6369 Fax Publicidad: 311-6302  
**e-mail:** [gestion@diariogestion.com.pe](mailto:gestion@diariogestion.com.pe) (Redacción)  
[jhernandez@comercio.com.pe](mailto:jhernandez@comercio.com.pe) (Publicidad)

**Suscripciones**  
**Central de Servicio al Cliente:** 311-5100  
**Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.  
**e-mail:** [suscriptores@diariogestion.com.pe](mailto:suscriptores@diariogestion.com.pe) / **Fax:** 311-6314

Los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores. Editado por Prensa Popular S.A.C. Jr. Miró Quesada N° 247, 7° piso. Lima 1. Impreso en los talleres gráficos de Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas 530, Pueblo Libre. Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial. Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687