

V CUMBRE ALC-UE

PERÚ 2008



Desde 1979 juntos en el mundo
como sus socios estratégicos en
logística internacional.

International Ocean Freight Forwarding.

International Air Freight Forwarding.

Warehousing and Distribution.

Export Packing & Distribution.

Ocean Freight Consolidations.

Projects Logistics.

Cargo Insurance.





**Cámara de
Comercio
Italiana del Perú**

Av. 28 de Julio 1365,
Miraflores
Lima - Perú
Telefax: (511) 445-4278
(511) 447-1785
camerit@cameritpe.com
www.cameritpe.com



SUMARIO

Presidente
Hubert De La Feld

1 Vicepresidente
Roberto Levaggi

2 Vicepresidente
Giovanni Defendi

Tesorero
Davide Gresta

Secretario
Manuel Aramburú

Pro Secretario
Gianfranco Castagnola

Directores
Renzo Calda
Stefano Camaiora
Carlos Chiappori
Geri Ciabatti
Jose Luis Gagliardi
Manuel García-Escudero
Daniele Quintarelli
Paolo Sacchi

Revisores de Cuenta
Lino Battilana
Aldo Lepori

Secretario General
Barbara Bocci

Responsable
Nury Molina

Depósito Legal
N° 2006-4458

Diseño - Diagramación
Ad-Toaster.com
Telf.: 255-7175

2 EDITORIAL

3 PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN
EN RETAIL DURANTE EL 2008

10 ACERCA DE LA RESPONSABILIDAD
SOCIAL Y EL DESARROLLO
SOSTENIBLE DEL PAÍS

13 EN ESPERA DE LA CUMBRE ALC -
UE EN LIMA (13-16 MAYO 2008)

16 AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y
LA UNIÓN EUROPEA ALC-UE: UNA
ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA VITAL
PARA NUESTRA REGIÓN

20 NEGOCIACIONES UNION EUROPEA -
COMUNIDAD ANDINA

24 REPORTE DE ECONOMÍA Y
DESARROLLO 2007:
OPORTUNIDADES EN AMÉRICA
LATINA: HACIA UNA MEJOR
POLÍTICA SOCIAL

30 GAS NATURAL VEHICULAR (GNV),
GAS LICUADO DE PETROLEO (GLP)

34 ENERGÍAS RENOVABLES:
AMÉRICA LATINA COMO PUNTO
DE PARTIDA

EDITORIAL

Queridos lectores,

Un saludo cordial una calurosa bienvenida a los muchos amigos que este año han entrado a hacer parte de la gran familia del “Noticiero Económico”. Este año es muy importante para el Perú, Lima será sede de dos encuentros internacionales: La Cumbre ALC-UE y la Reunión del APEC.

La Cita está a puertas y no nos puede encontrar desprevenidos. Este será el tema central de nuestra revista.

En este número hablaremos de la Cumbre ALC-UE que se realizará en Lima en el mes de mayo, de sus contenidos políticos, sociales y económicos. Además conoceremos la opinión de nuestro Embajador, el Dr. Fabio Claudio de Nardis, quien nos ha brindando gentilmente su visión sobre el tema.

N y E son las iniciales de la revista y también los puntos cardinales hacia los cuales orientar la gran nave de la economía peruana: Norte-Este, hacia Europa!!

Aprovecho de la ocasión de esta edición de la revista para presentar y dar oficialmente la bienvenida al nuevo Secretario General de la Cámara de Comercio Italiana del Perú, la Doctora Barbara Bocci, que a partir de enero ha asumido este importante cargo.

Un agradecimiento especial por el apoyo recibido, también en este mi segundo mandato, al Consejo Directivo y a los Socios y una bienvenida a los nuevos integrantes del Consejo, el Señor. Daniele Quintarelli representante del grupo ENI y el Doctor Manuel Aramburú.

Cordiales saludos,

Cari lettori,

Un cordiale saluto ed un caloroso benvenuto ai molti amici che quest'anno sono entrati a far parte della grande famiglia del “Noticiero Economico”. Questo per il Perù è un anno importante, Lima sarà sede di due incontri internazionali: il Vertice ALC-UE e la Riunione dell'APEC.

La Cumbre “incombe” e non possiamo farci trovare impreparati. Questo sarà il tema centrale della nostra rivista.

In questa numero parleremo del Vertice ALC-UE che avrà luogo a Lima nel mese di maggio, dei suoi contenuti politici, sociali ed economici. Leggeremo inoltre l'opinione del Nostro Ambasciatore, il Dott. Fabio Claudio De Nardis, che ci ha gentilmente fatto omaggio di un suo articolo sul tema.

N e E sono le iniziali della Rivista e sono anche i punti cardinali verso i quali orientare la grande nave dell'economia Peruviana: Nord-Est, verso l'Europa appunto!!

Colgo l'occasione di questa edizione della rivista per presentare e dare ufficialmente il benvenuto al nuovo Segretario Generale della Camera di Commercio Italiana del Peru, la Dottoressa Barbara Bocci, che da gennaio ha assunto quest'importante incarico.

Un ringraziamento speciale per il sostegno ricevuto, anche in questo mio secondo mandato, al Consiglio Direttivo e ai Soci e un benvenuto ai nuovi integranti del Consiglio, il Sig. Daniele Quintarelli rappresentante del gruppo ENI e il Dottor Manuel Aramburú.

Cordiali saluti,

Hubert De La Feld

Presidente

PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EN RETAIL DURANTE EL 2008

LE PROSPETTIVE DELL'INVESTIMENTO NEL RETAIL DURANTE IL 2008

APOYO Consultoría SAC

En el 2008, las ventas netas de las principales cadenas de supermercados, tiendas por departamento y tiendas de mejoramiento del hogar crecerían 15%, medidas en soles nominales, y pasarían los US\$3 200 millones anuales. El dinamismo del consumo privado y del sector construcción; así como la mayor inversión dirigida al sector atraída por su bajo nivel de penetración en el país –en general en todas las categorías– representan los principales drivers de crecimiento. APOYO Consultoría estima que las ventas del retail moderno podrían alcanzar tasas mayores, inclusive, que las señaladas. Sin embargo, aunque el 2008-2009 se presenta como un periodo de inversiones récord en el sector, persiste en el sector problemas administrativo-municipales que demoran el inicio de la construcción de algunos proyectos, a los que se añade la creciente dificultad para identificar nuevos terrenos apropiados (y la respectiva presión sobre los precios). Finalmente, la reciente compra de Wong por parte de Cencosud podría representar un factor adicional que limite el ritmo de inversiones inicialmente previsto, al menos durante la primera parte del año, debido a una probable revisión de las estrategias respecto de la operación inmobiliaria peruana.

Las ventas de los tres principales segmentos de retail moderno crecieron 21%, medido en soles nominales, en el 2007. Las tiendas de mejoramiento del hogar crecieron 33%, liderando el crecimiento del sector por segundo año consecutivo. Por su parte las ventas de las principales cadenas de supermercados y las de tiendas por departamentos crecieron 21% y 15%, respectivamente.

En el 2007, las ventas netas de las principales cadenas de supermercados, tiendas por departamento y tiendas de mejoramiento del hogar crecieron 21%, medido en soles nominales, y alcanzaron casi US\$2 600 millones. El

Nel 2008, le vendite nette delle principali catene di supermercati, grandi magazzini e magazzini per il miglioramento della casa, cresceranno del 15% in quanto a “soles” nominali e supereranno i 3.200 milioni di US\$ annuali. Il dinamismo del consumo privato e del settore edile, così come il maggior investimento diretto attratto dal suo basso livello di penetrazione nel Paese – in tutte le categorie, in generale –, rappresentano i principali vettori di crescita. “APOYO Consultoría” stima che le vendite di retail moderno potrebbero raggiungere tassi maggiori, addirittura, di quelli segnalati. Senza dubbio, anche il 2008-2009 si presenta come un periodo d’investimenti record nel settore, dove persistono alcuni problemi amministrativi-comunali che fanno rallentare il via alla realizzazione di alcuni progetti, aggiungendosi a ciò la crescente difficoltà per identificare i nuovi terreni appropriati (e la rispettiva pressione sui prezzi). Infine, la recente acquisizione di Wong da parte di Cencosud, potrebbe rappresentare un fattore addizionale che limiti il ritmo degli investimenti inizialmente previsto, almeno durante la prima parte dell’anno, dovuto ad una probabile revisione delle strategie rispetto all’operazione immobiliare attuata in Perù.

Le vendite dei tre principali segmenti di retail moderno sono cresciute del 21% nel 2007, in quanto a “soles” nominali. I magazzini per il miglioramento della casa sono cresciuti del 33%, primeggiando nella crescita del settore per il secondo anno consecutivo. Dal canto suo, le vendite delle principali catene di supermercati e dei grandi magazzini, sono cresciuti, rispettivamente, del 21% e del 15%.

Nel 2007, le vendite nette delle principali catene di supermercati, grandi magazzini e magazzini per il miglioramento della casa, sono cresciute del 21% in quanto a “soles” nominali ed hanno raggiunto quasi

crecimiento de las ventas de los retailers se explicó casi en partes iguales por (i) el crecimiento de la demanda interna (el consumo privado habría crecido 7,5% en el 2007 mientras que la actividad constructora lo hizo en 16,5%); así como por (ii) la expansión de las cadenas hacia nuevas zonas (especialmente Lima emergente y provincias).

En el caso de los tres mayores centros comerciales en Lima Metropolitana (Jockey Plaza, Plaza San Miguel y Mega Plaza), las ventas brutas totales crecieron 15%, medidas en soles nominales, respecto del 2006 y ascendieron a alrededor de US\$950 millones en el 2007. Estos tres malls representaron 70%, aproximadamente, de las ventas totales de los 10 principales centros comerciales del país que operaron a lo largo de todo el 2007.

i 2.600 millones de US\$. La crescita delle vendite dei retailers si è sviluppata in parti quasi uguali a causa della (i) crescita della domanda interna (il consumo privato sarebbe cresciuto del 7,5% nel 2007, mentre l'attività edilizia del 16,5%); così come per (ii) l'espansione delle catene verso nuove zone (specialmente Lima nelle zone di recente costruzione e province).

Nel caso dei tre centri commerciali più grandi a Lima Metropolitana (Jockey Plaza, Plaza San Miguel e Mega Plaza), le vendite lorde totali sono cresciute del 15% in quanto a “soles” nominali, rispetto al 2006 e hanno raggiunto all'incirca i 950 milioni di US\$ nel 2007. Questi tre grandi centri commerciali hanno rappresentato circa il 70% delle vendite dei 10 più importanti del paese che hanno operato per tutto il 2007.

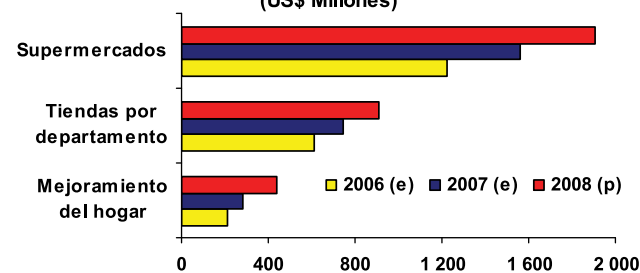
Catene di supermercati

Nel 2007, le vendite delle tre catene di supermercati più importanti (che hanno operato soprattutto a Lima Metropolitana) sono cresciute del 21% in quanto a “soles” nominali, circa 1.560 milioni di US\$.

Questo tasso di crescita, superiore alla crescita del consumo privato, avrebbe permesso al settore dei supermercati di canalizzare la terza parte delle vendite al dettaglio dei prodotti di consumo di massa (alimenti per il consumo domestico e prodotti per la pulizia ed i sanitari) a Lima Metropolitana durante il 2007. Senza dubbio, i canali tradizionali, come i chioschi dei mercati e le botteghe, avrebbero canalizzato il 55% ed il 12% rispettivamente delle vendite di tali prodotti nella Capitale.

Il 2008-2009 si presenta come un periodo d'investimenti record nei supermercati, specialmente a partire dal

VENTAS NETAS DE PRINCIPALES CADENAS DE RETAIL (US\$ Millones)



e): Estimado.

p): Proyectado.

Fuente: Empresas, APOYO Consultoría

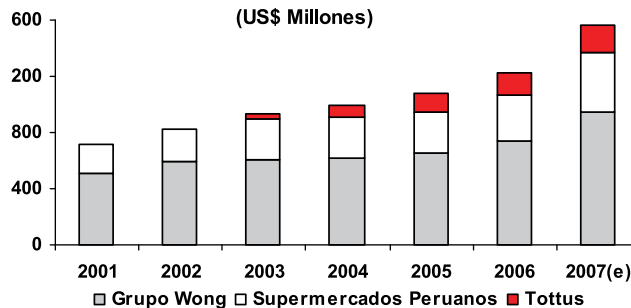
Cadenas de supermercados

En el 2007, las ventas de las tres principales cadenas de supermercados (que operaron básicamente en Lima Metropolitana) crecieron 21%, en soles nominales, y cerraron cerca de US\$1 560 millones.

Esta tasa de crecimiento, por encima del crecimiento del consumo privado, le habría permitido al sector supermercadista canalizar la tercera parte de las ventas minoristas de productos de consumo masivo (alimentos para consumo en el hogar y de productos de limpieza y aseo personal) en Lima Metropolitana durante el 2007. Sin embargo, los canales tradicionales, como puestos de mercado y bodegas, habrían canalizado 55% y 12%, respectivamente, de las ventas de dichos productos en la Capital.

El 2008-2009 se presenta como un periodo de inversiones récord en supermercados, especialmente a partir del segundo semestre del 2008. Aunque los anuncios realizados por las operadoras señalan inversiones por casi US\$200 millones que comprenden cerca de 45 nuevas tiendas, en APOYO Consultoría

VENTAS NETAS DE LAS CADENAS DE SUPERMERCADOS (US\$ Millones)



(e): Estimado.

Fuente: Empresas, APOYO Consultoría



CONFIEP, Scotiabank e Interforum han cedido al Estado peruano, a través del MINCETUR, el concepto PerúAhora-PeruNow, el cual se convertirá desde hoy en la MARCA PAIS, en el marco de los eventos internacionales de gran importancia a realizarse este año en el Perú, la V Cumbre ALC-UE y el Foro Asia Pacífico APEC 2008.

Con PerúAhora-PeruNow llegaremos al mundo entero promoviendo la opción de futuro de nuestro país, destacando sus crecientes posibilidades de inversión y exportación.

El mundo nos está mirando, porque el Perú está creciendo.



INTERFORUM

consideramos que la inversión efectiva se situaría alrededor de los US\$140 millones que comprendería la construcción de entre 30 y 35 tiendas. En este sentido, no se perciben mejoras sustanciales en la solución de los problemas de demoras en procesos de saneamiento legal de terrenos y de permisos de construcción.

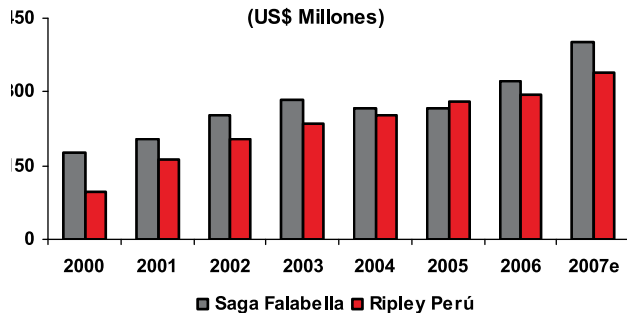
A lo anterior se añade la creciente dificultad para identificar terrenos apropiados (y la respectiva presión sobre

segundo semestre del 2008. Anche se gli annunci diffusi dagli operatori segnalano investimenti per quasi 200 milioni di US\$, che comprendono circa 45 nuovi negozi, ad "APOYO Consultoría" consideriamo che l'investimento effettivo si situerebbe attorno ai 140 milioni di US\$, che comprenderebbe la costruzione di tra i 30 ed i 35 magazzini. In tale periodo, non si segnalano miglioramenti sostanziali nella soluzione dei problemi di attesa nei processi di sanatoria sui terreni e dei permessi di costruzione.

A quanto detto, si aggiunge la crescente difficoltà ad identificare i terreni appropriati (e la rispettiva previsione sui prezzi) e, probabilmente, un minor ritmo d'investimento da parte di Wong, leader del settore, oggi controllata da Cencosud, almeno durante il 1S2008. Così, durante questo periodo si dovrebbero rivalutare i piani d'investimento per 80 milioni di US\$ in 15 progetti commerciali, inizialmente contemplati dagli anteriori azionisti.

Da parte sua, Supermercados Peruanos, la catena più aggressiva che è entrata nelle zone di provincia con nuovi magazzini durante il 2007, anche se ha intenzione d'incrementare il suo ritmo di investimenti da 40 milioni di US\$ (2007) a 50 milioni di US\$ (2008), segnalerebbe un

**VENTAS NETAS DE LAS CADENAS DE TIENDAS
POR DEPARTAMENTO
(US\$ Millones)**



e): Estimado.

Fuente: Empresas, APOYO Consultoría

DECOR
center
ESTILO EN TU VIDA

LO ÚLTIMO DEL DISEÑO ITALIANO EN EL PERÚ



LANZAMIENTO

LIQUID FLOOR
Piso líquido Italiano



ENERGIE KER
Porcelenato Italiano
efecto tela



LANZAMIENTO

METAL BORDER
Decoraciones Italianas
de aluminio



PAINI - ITALIA
Líder en grifería Italiana



ARAN CUCINE
La cocina Italiana
más vendida en el mundo

los precios) y, probablemente, un menor ritmo de inversión por parte de Wong, líder del sector, ahora bajo el control de Cencosud, al menos durante el 1S2008. Así, durante este periodo se revisarían los planes de inversiones por US\$80 millones en 15 proyectos comerciales, inicialmente contemplados por los anteriores accionistas.

Por su parte, Supermercados Peruanos, la cadena más agresiva en ingresar a provincias a través de tiendas nuevas durante el 2007, aunque tiene planes para incrementar su ritmo de inversiones de US\$40 millones (2007) a US\$50 millones (2008), mostraría un ritmo de avance más lento que el previsto, al menos durante el 1S2008.

En el caso de Tottus, cadena que basó su crecimiento inicial en el formato hipermercado, cuenta con un plan de inversiones de al menos doce tiendas -especialmente bajo su nuevo formato supermercado- en el 2008. A partir de las locaciones anunciadas por la empresa, la estrategia de Tottus apuntaría a atender “bolsones” de consumidores del NSE C, el de mayor crecimiento en número de hogares en el 2007, especialmente en zonas periféricas de Lima y Callao, así como en provincias.

Cadenas de tiendas por departamentos

Las ventas de las cadenas de tiendas por departamento, Saga Falabella y Ripley, crecieron 15%, medidas en soles nominales, en el 2007 alcanzando los US\$740 millones, aproximadamente, en el 2007.

En el 2008, Saga Falabella y Ripley, cada una, abrirían entre tres y cuatro tiendas por departamentos de formato grande en el país. Este ritmo similar de expansión de ambas competidoras se explica por su reciente alianza (a través de Falabella, Ripley y Mall Plaza) para desarrollar centros comerciales de manera conjunta (ambas como tiendas ancla) bajo la marca Aventura Plaza. Los desarrollos más importantes estarían ubicados en Bellavista (Callao), Santa Anita y Arequipa. Sin embargo, esta asociación no impide que ambas operadoras desarrollen proyectos propios o participen en el de terceros. Así, hacia fines del 2008 o en el 1S2009, ambas acelerarían su plan de inversiones, sobre todo mediante el desarrollo del formato de power centers.

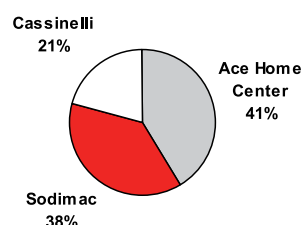
La incógnita principal -y que posiblemente demore algunos meses en definirse- está relacionada con la eventual llegada de Paris, el formato de tienda por departamentos de Cencosud (así como el de Easy, el de mejoramiento del hogar), al mercado peruano, especialmente en un contexto en que Mall Plaza y Parque Arauco, dos de sus mayores competidores en Chile, se han adelantado en ingresar al Perú.

Este tema -obligatoriamente- está vinculado a decisiones respecto del rol que Cencosud desea jugar como operador de centros comerciales en el Perú. Así, resulta clave para Cencosud evaluar el posicionamiento que el uso de los 15 terrenos adquiridos con la compra

ritmo de avance más lento del previsto, al menos durante el 1S2008.

Nel caso di Tottus, catena che ha basato la sua crescita iniziale sul formato ipermercato, può contare su un piano d'investimento che comprende almeno dodici negozi -specialmente per il suo nuovo formato supermercato - nel 2008. A partire dai luoghi annunciati dall'impresa, la strategia di Tottus sarebbe quella di servire i “tasconi” dei consumatori del NSE C, quello in maggiore crescita in quanto a numero di abitazioni nel 2007, specialmente nelle zone periferiche di Lima e del Callao, così come nelle province.

VENTAS DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE MEJORAMIENTO DEL HOGAR, 2007(e)
(%)



Fuente: Empresas, APOYO Consultoría

Le vendite delle catene dei grandi magazzini, Saga Falabella e Ripley sono cresciute del 15% in quanto a “soles” nominali, nel 2007 raggiungendo i 740 milioni di US\$, all'incirca, nel 2007.

Nel 2008, Saga Falabella e Ripley, entrambe apriranno tra i tre ed i quattro magazzini generali di grande formato nel Paese. Questo ritmo di espansione, simile per ambedue le concorrenti, si spiega con la loro recente alleanza (attraverso Falabella, Ripley e Mall Plaza), con lo scopo di sviluppare centri commerciali in maniera congiunta (entrambe quali “magazzini-ancora”) sotto il marchio Aventura Plaza. Gli sviluppi più importanti sarebbero incentrati a Bellavista (Callao), Santa Anita ed Arequipa. Senza dubbio quest'associazione non impedisce che entrambe le operatrici sviluppino dei progetti propri o partecipino in quelli di terzi. Così, fino alla fine del 2008 o nel 1S2009, entrambe dovrebbero accelerare i propri piani d'investimento, soprattutto attraverso lo sviluppo del formato di power centers.

L'incognita Maggiore -e che probabilmente tarderà alcuni mesi per definirsi - è relazionata con l'eventuale arrivo di Paris, il formato di magazzino generale di Cencosud (così come quella di Easy per il magazzino per il miglioramento della casa), al mercato peruviano, specialmente in un contesto nel quale Mall Plaza e Parque Arauco, due dei maggiori concorrenti in Cile, si sono portati avanti nel loro ingresso al Perú.

Questa considerazione - obbligatoriamente - è vincolata alle decisioni circa il ruolo che Cencosud desidera assumere quale operatore di centri commerciali

de Wong le permitirían alcanzar -así como analizar las alternativas de grandes locaciones aún disponibles en el mercado- frente a la alternativa de algún tipo de alianza con otros operadores.

Respecto a la posible entrada de La Polar en este 2008, el cuarto operador chileno de tiendas por departamentos, creemos que en un mercado con dos operadores agresivos (Falabella y Ripley) y la eventual entrada de un operador como Paris (con la base de Wong y las espaldas financieras de Cencosud), aquella firma difícilmente se “apure” en ingresar al país.

Tiendas de mejoramiento del hogar

En el caso de las tiendas de mejoramiento del hogar, Ace Home Center (Ace) y Sodimac habrían alcanzado un virtual empate en términos de ventas en el 2007. Ambas empresas y, en menor grado, Cassinelli, realizaron esfuerzos importantes en nuevas tiendas, relanzamientos y desarrollo de formatos dirigidos más hacia la construcción (p.e. el patio constructor de Sodimac en Ica).

El dinamismo del sector construcción y la mayor inversión atraída por el bajo nivel de penetración de las cadenas de mejoramiento del hogar (respecto de las ferreterías y depósitos de materiales de construcción) que alcanzaría entre 10% y 15% a nivel nacional, representan los principales drivers de crecimiento de este segmento.

En el 2008, Sodimac planea invertir US\$35 millones en la apertura de seis tiendas (cuatro en Lima y dos en provincias) que le permitan cerrar el año con 13 tiendas.

Por su parte, Ace, invertiría US\$20 millones en su ingreso a Trujillo, Chiclayo y la conclusión de su power center en Arequipa en el 2008.

En el caso de Cassinelli, esta firma prepara la apertura de dos nuevos locales en Lima. La inversión estimada sería de US\$4 millones en conjunto.

Finalmente, el 2008 estará marcado por un mayor desarrollo de nuevos formatos de centros comerciales (strip centers y power centers). En este sentido, no sólo dinamizarán el sector los mayores operadores (Aventura Plaza, Real Plaza del grupo Interbank y Parque Arauco) sino también se esperan nuevas ampliaciones por parte del Jockey Plaza Shopping Center; así como desarrollos de Ace, otros grupos locales no retailers (Romero, Brescia) y lo que Cencosud defina para su operación inmobiliaria peruana.

En conjunto, APOYO Consultoría proyecta que las ventas netas de las principales cadenas de supermercados, tiendas por departamentos y tiendas de mejoramiento del hogar crecerán 15%, medidas en soles nominales, en el 2008, lideradas por la última categoría señalada.

nel Perú. Così, risulta chiave per Cencosud valutare il posizionamento che l'uso dei 15 terreni acquisiti attraverso l'acquisto di Wong le permetterebbero di raggiungere – così come analizzare le alternative che potrebbero dare i grandi terreni ancora disponibili nel mercato – di fronte all'alternativa di qualche tipo di alleanza con altri operatori.

Rispetto alla possibile entrata di La Polar durante il 2008, il quarto operatore cileno dei magazzini generali, crediamo che, con un mercato con due operatori aggressivi (Falabella y Ripley) e l'eventuale entrata di un operatore come Paris (con la base di Wong e le strutture finanziarie di Cencosud), quella firma difficilmente si “affanni” nell'entrare nel paese.

I magazzini per il miglioramento della casa.

Nel caso dei magazzini per il miglioramento della casa, Ace Home Center (Ace) e Sodimac avrebbero raggiunto un'uguaglianza virtuale in termini di vendite nel 2007. Entrambe e, in grado minore, Cassinelli, hanno profuso degli sforzi importanti per i nuovi magazzini; realizzazione e sviluppo dei formati diretti maggiormente verso la costruzione (per esempio il recinto di costruzione del Sodimac a Ica).

Il dinamismo del settore edilizio e il maggiore investimento attratto dal basso livello di penetrazione delle catene per il miglioramento della casa (rispetto alle ferretterie e ai depositi di materiali da costruzione), che raggiungerebbe tra il 10% ed il 15% a livello nazionale, rappresenterebbero i principali vettori di crescita di questo segmento.

Nel 2008, Sodimac ha intenzione di investire 35 milioni di US\$ per l'apertura di sei negozi (quattro a Lima e due in provincia) che permettano di chiudere l'anno a 13 negozi.

Da parte sua, Ace, investirebbe 20 milioni di US\$ nel far ingresso a Trujillo e Chiclayo e per la conclusione del suo power center ad Arequipa nel 2008.

Per quanto riguarda Cassinelli, quest'impresa sta preparando l'apertura di due nuovi locali a Lima. L'investimento stimato sarebbe di 4 milioni di US\$ in totale.

Finalmente, il 2008 sarà segnato da un maggior sviluppo dei nuovi formati dei centri commerciali (strip centers e power centers). In tal senso, non solo i maggiori operatori (Aventura Plaza, Real Plaza del gruppo Interbank e Parque Arauco) renderanno il settore dinamico, ma si attendono anche i nuovi allargamenti da parte del Jockey Plaza Shopping Center; così come le miglione di Ace, di altri gruppi locali non retailers (Romero, Brescia) e di quello che Cencosud definirà per la sua strategia immobiliare in Perú.

In complesso, “APOYO Consultoría” prevede che le vendite nette delle principali catene di supermercati, grandi magazzini e magazzini per il miglioramento della casa, cresceranno del 15% nel 2008 in quanto a “soles” nominali, capeggiate dall'ultima categoria indicata.

MÁS ESPACIO. MÁS POTENCIA, MÁS AVENTURAS.



Más grande, más potente y totalmente rediseñada, en dos versiones. La Turbo Diesel Common Rail de 2,500 cc con 172 HP / 4,000 rpm y la gasolinera de 4,000 cc con 266 HP / 5,600 rpm. Además viene con 3 filas de asientos y full equipo.



Fináncielo con: MAQUISISTEMA

PATHFINDER

SHIFT_adventure



Maquinarias
NISSAN MAQUINARIAS S.A.



Ingresa a www.nissan.com.pe o www.maquinarias.com.pe y realiza una prueba de manejo en nuestra red de concesionarios.
Central Telefónica: 614-5555





ACERCA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL PAÍS

IGNORANTIA LEGIS EXCUSAT, IGNORANTIA FACTI NON EXCUSAT

Gastón Fernández Cruz(*) y
Renzo E. Saavedra Velazco(**)

Al ocasional lector podría causarle extrañeza el título de la presente nota pues, lo cual admitimos sin reparos, ciertamente no es común iniciar las mismas enunciando máximas o principios jurídicos, inclusive podríamos manifestar que no es lo recomendable en una brevísima exposición como la que nos convoca. Empero, creemos que se debe acotar algo que los lectores con conocimiento jurídico ya deben haberse percatado: la máxima jurídica citada se encuentra “*ligeramente*” modificada. En efecto, de ordinario se nos enseña (o más bien se nos impone) que «*resulta excusable ignorar los hechos mas es inexcusable ignorar la ley*». No nos detendremos aquí en el sentido jurídico de la regla en cuestión, lo que si nos interesa es evidenciar cómo una regla exactamente inversa puede ayudarnos a explicar algunas de las movilizaciones sociales que vienen sucediéndose en diversos departamentos del Perú.

Nos parece relevante recordar algunas circunstancias o datos de los últimos años. Como se sabe, en el Perú se vivió un fortísimo proceso de *privatización* de ciertas empresas de titularidad estatal y al propio tiempo un agresivo programa de *concesión* de algunas actividades económicas que podrían ser consideradas como de interés público o, en otros casos, como de auténticos servicios públicos. Lamentablemente, la totalidad de las operaciones económicas involucradas en los aludidos proyectos y/o programas fueron ofrecidas o presentadas por el gobierno de turno bajo una misma denominación: *privatización*, generando una equívoca sinonimia entre

participación del sector privado en aspectos públicos y privatización. En la doctrina jurídica propia del Derecho Administrativo ambos términos (*privatización* y *concesión*) tienen contenidos claramente diferenciables entre sí; mientras que, por un lado, rectamente entendida la noción de privatización implica la transferencia al sector privado de la iniciativa productiva y empresarial, permitiendo con ello que el Estado se fortalezca y se torne eficiente en aquellas áreas en que su actividad resulta indispensable, vale decir: educación, salud, seguridad y administración de justicia; por otro lado, el concepto de concesión se limita a otorgar a un particular un título habilitante en función al cual podrá ejercer una actividad asumiendo los gastos, riesgos y peligros que tal actividad implica. Dicha habilitación se concede solamente de manera temporal y, para el caso de los servicios públicos, se encuentra ligada al derecho de exigir y obtener de parte de los usuarios del servicio una retribución.

Teniendo en consideración lo expresado en el párrafo precedente, es sencillo observar que ambas nociones, si bien estrechamente vinculadas, no pueden ni deben ser superpuestas. Nos explicamos. Mientras que en la privatización la actividad pierde su carácter público y es transferida al ámbito privado, en la concesión la actividad aún permanece siendo pública (o en el caso en que se de en concesión bienes públicos, el bien sigue siendo de propiedad estatal pese a que se permite su explotación por parte de un particular), por lo que una vez cumplido el plazo de vigencia de la concesión, el Estado, al

(*) Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Profesor Ordinario Principal en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

(**) Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Profesor de Derecho Civil 5: Obligaciones en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Abogado asociado del Estudio Berninzon, Loret de Mola, Benavides & Fernández Abogados.

levantarse la limitación que él mismo se impuso al otorgar la concesión, puede a su sola discreción decantarse por prestar el mismo el servicio u otorgarlo una vez más en concesión.

Luego de este prolegómeno, cabe recordar que hace unos meses atrás se publicó en el Diario Oficial “*El Peruano*” la Ley No. 29164, *Ley de Promoción del Desarrollo Sostenible de Servicios Turísticos en los Bienes Inmuebles, Integrantes del Patrimonio Cultural de la Nación*. El objeto de la ley en cuestión es establecer las condiciones que favorezcan y promuevan el desarrollo de la inversión privada para la recuperación, restauración, conservación y puesta en valor de aquellos bienes que conforman el patrimonio cultural de la nación, garantizando su desarrollo sostenible (artículo 1º). No obstante la claridad de los objetivos de la norma y de que el mecanismo jurídico que se empleará para alcanzarlos es la concesión (sobre el punto puede observarse los artículos 2º, 4º, 10º y 11º de la Ley No. 29164), los ciudadanos e incluso algunos medios de comunicación y organismos públicos y/o privados sostienen que existe una privatización del patrimonio cultural de la nación.

Como prueba de nuestra afirmación pueden consultarse las notas periodísticas de Diarios tan disímiles como *El Comercio* (06/02/08) y *Correo* –edición cusqueña– (08/02/08), la nota de la oficina de Relaciones Públicas de la Municipalidad de Cusco (07/01/08), así como el Comunicado No. 03/2008 del Colegio Profesional de Arqueólogos del Perú (24/01/08) y, por último, la Nota de Prensa No. 021 del Gobierno Regional de Cusco (24/01/08). En todos ellos se observa reiterada y sistemáticamente el empleo de la palabra privatización, pese a que, como se ha manifestado, ello no es del todo correcto.

Sin perjuicio de lo anteriormente indicado y del empleo no del todo pulcro que tales entidades públicas y/o privadas hacen de los conceptos, no debe esto causarnos perplejidad dada la inicial confusión creada por el propio gobierno al calificar como privatizaciones una serie de operaciones que, en estricto sentido, eran de concesión y viceversa. Si bien en el caso de las entidades públicas la preocupación debe quedar instalada, hay que aceptar que el desconocimiento de las disquisiciones teóricas entre una y otra institución (esto es, entre privatización y concesión) no es enteramente imputable a los ciudadanos y a las entidades en cuestión; incluso admitiendo que lo fuese: ¿podríamos razonablemente exigirles que estén al tanto de la diferencia entre ellas con el objeto de que no generen “molestias” a los demás miembros de la sociedad debido a su ignorancia sobre la ley? Creemos que la respuesta es por demás evidente: no podemos exigir a la población que se informe sobre aspectos legales y/o académicos, cuando el propio Estado no lo hace. Es precisamente en este sentido puntual que creemos que resulta excusable la ignorancia de la ley o,

más en general, del Derecho; ello aún en contra de lo que dicta una muy antigua tradición del Derecho Civil continental, toda vez que las respuestas sociales a realidades jurídicas no necesariamente, diríamos inclusive regularmente, se producen con un conocimiento pleno de la regulación legal sobre tal o cual materia.

Luego de tal constatación deberíamos preguntarnos sobre lo que nos queda por hacer. Somos de la opinión que la respuesta a tal interrogante es casi tan sencilla en su enunciación cuanto complicada resulta su ejecución en un ámbito como el peruano: el empresario y el político deben estar conscientes de una realidad tan compleja como la peruana y por ende deben informar constantemente a la población sobre las decisiones económicas, políticas y legales que se están gestando y no solamente cuando las mismas ya son una realidad. Situaciones en las que ello no se ha respetado ya se han presentado en nuestro país: bastaría con recordar las discusiones que se suscitaron entre pobladores de Cajamarca y la empresa Minera Yanacocha en el año 2004 por su decisión de iniciar trabajos de exploración en el Cerro Quilich, ello a pesar de los constantes “gestos” de la empresa para con los pobladores (p. ej: pavimentación, edificación de escuelas, financiación de fiestas patronales, etc.) así como las movilizaciones efectuadas en el Departamento de Arequipa el año 2002 contra la “privatización” de las empresas eléctricas EGASA, EGESUR y SEAL. La dificultad de implantar las mencionadas conductas en los actores sociales puede parecer engañosa, básicamente por un doble orden de ideas: (i) la inexistencia de reglas legales que establezcan con precisión tal deber, por lo que deben enmarcarse dentro de lo que hoy se conoce como responsabilidad social de la empresa (superando con ello la eficiencia en términos de Kaldor–Hicks en la medida que también se desea la mejora de la comunidad en la que se encuentra asentada nuestra empresa); y, (ii) por la errada idea de que los gestos frente a la comunidad se ejecutan en una sola oportunidad, cuando en realidad debe procurarse vincular a los pobladores con la empresa o con la perspectiva del Estado a través de una serie de prácticas sistemáticas.

Es precisamente este último punto el que evidencia la veracidad de la segunda parte de la afirmación que conforma el título de la nota: *no resulta excusable ignorar los hechos (la realidad), vale decir, los operadores económicos, políticos y sociales deben considerar esa realidad para tomar sus decisiones y para posteriormente lograr implantarlas exitosamente en una sociedad dada y en un momento específico*. Ignorar dicha situación conlleva únicamente a la generación de un conflicto o a la producción de una sensación de insatisfacción que lentamente deviene en un rechazo frente a los citados operadores, imposibilitando con ello el desarrollo.

Ahorre en Euros

inversión garantizada en la moneda más sólida



Pensando en tí, hemos creado los **primeros seguros de ahorro e inversión en Euros del mercado**. Garantizamos el crecimiento de tu capital de forma segura y sin riesgo financiero.

Con nuestros seguros de ahorro en Euros te ofrecemos:

- Productos de ahorro a corto plazo, desde 1 año y € 1,000.
- Tasa de interés garantizada durante toda la duración del plan.
- Planes de jubilación.
- Bono anual por participación de utilidades.
- Liquidez vía préstamos y rescates..

Tu eliges el seguro, nosotros te lo garantizamos.



MAPFRE
En el mundo, en tu mundo

Llámanos para mayor información al

SI 213 3333
24 Servicio Integral 24 horas

EN ESPERA DE LA CUMBRE ALC-UE EN LIMA (13-16 MAYO 2008)

IN VISTA DEL VERTICE ALC-UE DI LIMA (13-16 MAGGIO 2008)

Fabio Claudio De Nardis

Embajador de Italia



“Not only our faults, but our most involuntary misfortunes, tend to corrupt our morals.”

Henry James, Washington Square cap. 30.

Todas las grandes construcciones de carácter político y económico tienen la necesidad de fuerza de voluntad de parte de los protagonistas y de una aproximación que tengan aparte el pesimismo y frustraciones- causados por la lentitud y los paros – para afrontar por el contrario, todas las dificultades que nacen mano a mano, con el ánimo que permanece empeñado y optimista.

Así es para la construcción de la Unión Europea, cuyo recorrido ha sido frecuentemente objeto de paro rápido o también crisis imprevistas, pero por la cual prevalece la voluntad de continuar a construir un edificio donde todos los socios encuentra su propia organización óptima.

En América Latina la literatura económica y sociológica está largamente parada en la llamada “fracasomanía”, una especie de “obsesión de falla” (“an obsession with failure) mencionada por el economista estadounidense de origen alemán Albert Hirschman¹.

Tutte le grandi costruzioni di carattere politico ed economico hanno bisogno di forza di volontà da parte dei protagonisti e di un approccio che tenga da parte pessimismo e frustrazioni –causati da lentezze o battute d’arresto- per affrontare invece tutte le difficoltà che sorgono man mano, con animo che rimanga impegnato e ottimista.

Così è per la costruzione dell’Unione Europea, il cui percorso è stato spesso oggetto di improvvise pause o anche crisi inattese, ma per la quale è poi prevalso la volontà di continuare a costruire un edificio in cui tutti i partner trovino la loro sistemazione ottimale.

In America Latina la letteratura economica e sociologica si è a lungo soffermata sulla cosiddetta “fracasomania”, una sorta di “ossessione del fallimento” (“an obsession with failure”), enunciata dall’economista statunitense di origine tedesca Albert Hirschman¹.

Nosotros podemos mirar al próximo Vértice (o Cumbre) ALC-UE de Lima con la esperanza, ya que la “fracasomanía” no tiene ninguna justificación. La América Latina- dice Mario Vargas Llosa en su *Diccionario del Amante América Latina*- “ofrece un panorama estimulante o desolador”. Hoy prevalece mucho más el, “panorama estimulante”: todos los países que participarán en la Cumbre son dirigidos por gobiernos democráticos, todos los países atraviesan un interesante fase de crecimiento económico acompañado de un crecimiento social importante y, particularmente de no descuidar, Europa está a la búsqueda de lazos más fuerte con América Latina.

El Presidente Alan García, unas semanas antes había enfatizado como la relación entre Europa y América Latina, de carácter histórico, que se había debilitado en los '90 cuando los miembros de la UE se han concentrado a observar aquello que sucedía en Europa del Este. Hoy la “recomposición” de la Europa con sistemas totalmente pacíficos, es un hecho, la “casa común” contiene 27 miembros y la pausa de “distracción” sobre la América Latina es superada.

Es nuevamente de actualidad aquella “Asociación estratégica” que era el objetivo de la construcción comenzada en 1999 con la primera Cumbre de Río de Janeiro, entre jefe de Estado y de Gobierno de la Europa, de la América Latina y del Caribe.

Los puntos que calificaban esta Asociación estratégica eran: la individualización de algunos objetivos principales como la tutela de derechos humanos, la promoción del desarrollo sostenible y el control del medio ambiente.

La Comisión Europea, con el consenso de los jefes de estado y de Gobierno de todos los países, ha definido sobre la América Latina una política fundada sobre tres pilares:

- Liberalización comercial;
- Diálogo político;
- Cooperación en sectores claves como la instrucción, la cultura, el desarrollo científico y tecnológico.

Después de aquello de Río de Janeiro del 1999, estuvieron otras tres Cumbres: a Madrid en el 2002, a Guadalajara en 2004, y en Viena en el 2006.

Durante estas Cumbres se afirmó un marco de relaciones a diferentes velocidades que han tenido que considerar la especificación de países latinoamericanos, de diversos niveles desarrollo social u económico y también de diferentes procesos de integración regionales. Asimismo, de cualquier manera la UE constituye un modelo de integración y quiere aponer a disposición de los países latinoamericanos su propia experiencia en este campo.

En Lima del 13 al 16 de mayo se realizará la V Cumbre y su agenda será la lucha contra la pobreza, el desarrollo sostenible con el medio ambiente y el cambio climático y la energía.

Noi possiamo guardare al prossimo Vertice (o Cumbre) ALC-UE di Lima con speranza perché la “fracasomania” non è piu’ giustificata. L’America Latina –nota Mario Vargas Llosa nel suo *Diccionario del Amante de America latina* – “ofrece un panorama estimulante o desolador”. Oggi prevale di gran lunga il “panorama estimulante”: tutti i paesi che parteciperanno alla Cumbre sono retti da governi democratici, tutti i paesi attraversano un’interessante fase di crescita economica a cui si accompagna un’importante crescita sociale e, particolare da non trascurare, l’Europa è alla ricerca di legami piu’ forti con l’America Latina.

Il Presidente Alan Garcia, qualche settimana fa, aveva sottolineato come il rapporto tra Europa ed America Latina che è di carattere storico si sia allentato negli anni 90 quando gli stati membri dell’UE si sono concentrati a osservare quanto avveniva nell’Europa dell’est. Oggi la “ricomposizione” dell’Europa con mezzi totalmente pacifici è un fatto compiuto, la “casa comune” contiene 27 stati membri e quella pausa di “distrazione” verso l’America Latina è superata.

Torna di piena attualità quell’*Associazione strategica* che era l’obiettivo della costruzione iniziata nel 1999 con la prima Cumbre di Rio de Janeiro tra capi di stato e di governo dell’Europa, dell’America Latina e dei Caraibi.

I punti che qualificavano questa *Associazione strategica* era l’individuazione di alcuni obiettivi di fondo come la tutela dai diritti umani, la promozione dello sviluppo sostenibile e il controllo del degrado ambientale.

La Commissione Europea, con il consenso dei capi di stato e di governo di tutti i paesi, ha definito verso l’America Latina una politica basata su tre pilastri:

- Liberalizzazione commerciale;
- Dialogo politico;
- Cooperazione in settori chiave come l’istruzione, la cultura, lo sviluppo scientifico e tecnologico.

Dopo quello di Rio de Janeiro del 1999, si sono tenuti altri tre Vertici: a Madrid nel 2002, a Guadalajara nel 2004 e a Vienna nel 2006.

Nel corso di questi vertici si è venuto affermando un quadro di rapporti a più velocità che ha finito per tener conto delle specificità dei paesi latino-americani, dei loro diversi livelli di sviluppo economico e sociale e anche dei diversi andamenti dei processi di integrazione regionale. Inoltre in qualche modo l’Unione Europea costituisce un modello di integrazione e desidera mettere a disposizione dei paesi latino-americani il proprio expertise in questo campo.

A Lima dal 13 al 16 maggio si terrà la V Cumbre e gli argomenti all’ordine del giorno saranno la lotta contro la povertà e l’inclusione, e lo sviluppo sostenibile con l’ambiente, i cambiamenti climatici e l’energia.



Son temas de urgente actualidad, sobre los cuales los países europeos y latinoamericanos asumen una serie de responsabilidades. Responsabilidades que serán contenidas en la "Declaración de Lima", cuyo título debería ser "Addressing our peoples together" o "Respondiendo juntos a las prioridades de nuestros pueblos".

El documento será compuesto por dos secciones ("Poverty, inequality, and exclusion"; "Sustainable development: environment, climate, change, energy") y será anexada de una específica "Lima Agenda for Joint Action". Esta agenda tendrá una serie de objetivos de alcanzar juntos en los próximos años. Pero ya en vista de la próxima Cumbre, que se dará en el 2010 se harán las verificaciones *in itinere* de los progresos obtenidos.

Mario Vargas Llosa, en su *Diccionario*, recuerda que "la lucha de los pueblos latinoamericanos por emanciparse de los gobiernos despóticos y corruptos que asolaban el continente está políticamente ganada. Ésta es una victoria fundamental pero insuficiente. Ser libres siendo pobres es gozar de una libertad precaria y solo a medias. La libertad cabal y plena solo florecerá en nuestra región con la prosperidad, que permita a los hombres plasmar sus sueños y concebir nuevas fantasías". La UE se siente plenamente empeñada en esta acción, juntos con los países de América Latina.

Sono argomenti di urgente attualità, su cui i paesi europei e latino-americani assumono una serie di impegni. Impegni che saranno contenuti nella "Dichiarazione di Lima" il cui titolo dovrebbe essere "Addressing our peoples together" ovvero "Respondiendo juntos a las prioridades de nuestros pueblos".

Il documento sarà composto dunque di due distinte sezioni ("Poverty, inequality and exclusion"; "Sustainable development: environment, climate change, energy") e sarà corredata di una specifica "Lima Agenda for joint action". Tale Agenda conterrà una serie di obiettivi da raggiungere insieme nel corso dei prossimi anni. Ma già in vista della prossima Cumbre, che si terrà nel 2010, si faranno verifiche *in itinere* dei progressi raggiunti.

Mario Vargas Llosa, nel suo *Diccionario*, ricorda che "la lucha de los pueblos latinoamericanos por emanciparse de los gobiernos despóticos y corrompidos que asolaban el continente está políticamente ganada. Ésta es una victoria fundamental pero insuficiente. Ser libres siendo pobres es gozar de una libertad precaria y sólo a medias. La libertad cabal y plena sólo florecerá en nuestra región con la prosperidad, que permite a los hombres plasmar sus sueños y concebir nuevas fantasías". L'UE si sente pienamente impegnata in questa impresa, al fianco dei paesi dell'America Latina.

¹ Lo stesso Hirschman, un po' amaramente, faceva notare che *Many still believe that economic success is ephemeral and that democracy's worst enemies are the politicians who claim to speak in its name. There is also a sense that levels of official corruption are intolerably high, as evidenced in the 1990s by the impeachments of President Fernando Collor de Melo in Brazil and President Carlos Andres Perez in Venezuela, by the drug money-laundering allegations that have plagued the administration of President Ernesto Samper in Colombia, and by the grave accusations against the brother of President Carlos Salinas de Gortari in Mexico. The fact that Presidents Collor, Perez, and Salinas had portrayed themselves as crusading reformers early in their administrations has only fueled skepticism about new proponents of reform.*



AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y LA UNIÓN EUROPEA ALC-UE: UNA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA VITAL PARA NUESTRA REGIÓN

AMERICA LATINA, CARABI E L'UNIONE EUROPEA ALC-UE: UN'ASSOCIAZIONE STRATEGICA VITALE PER LA NOSTRA REGIONE

Ricardo Vega Llona

Presidente de la Comisión de Alto Nivel para la organización y realización de la V Cumbre ALC-UE.

Presidente Della Commissione d'Alto Livello per l'organizzazione e la realizzazione del V° Vértice ALC-UE.

¿Qué significa la Unión Europea para el Perú?

Por primera vez en su historia, el Perú será el anfitrión de los líderes de dos grandes bloques regionales: América Latina - El Caribe y la Unión Europea, cuya relación ha ido afianzándose durante décadas con intensidad creciente, hasta que en 1999 se consolidó para promover y desarrollar una asociación estratégica biregional. Desde entonces, estos encuentros se han institucionalizado como la CUMBRE ALC-UE.

¿Pero por qué a los peruanos nos podría interesar que, como nunca antes, 60 Presidentes y Jefes de Estado latinoamericanos, caribeños y europeos se reúnan en Lima para dialogar?. Más allá del hecho histórico, la importancia es vital. Sobre todo considerando que el objetivo de ese diálogo es buscar salidas con medidas concretas para enfrentar juntos, dos grandes temas de

Che cosa significa Unione Europea per il Perú?

Per la prima volta nella sua storia, il Perú sarà il Paese che ospiterà i leaders dei due grandi blocchi regionali: America Latina - Caraibi e Unione Europea, le cui relazioni hanno continuato a rafforzarsi per decenni con intensità crescente, fin tanto che nel 1999 si consolidarono, al fine di promuovere e sviluppare un'associazione strategica bi-regionale. Da quel momento, tali incontri si sono istituzionalizzati sotto il nome di VERTICE ALC-UE.

Ma perchè a noi peruviani dovrebbe interessare il fatto che, come mai è accaduto, 60 Presidenti e Capi di Stato latinoamericani, caraibici ed europei si riuniranno a Lima per dialogare? Al di là del fatto storico, l'importanza risulta essere vitale, soprattutto considerando che l'obiettivo di questo dialogo è quello di trovare le soluzioni, con mezzi concreti, per affrontare, tutti uniti, due grandi questioni

interés mundial: **“Pobreza, desigualdad e inclusión” y “Desarrollo Sostenible: medio ambiente, cambio climático y energía”.**

Es fundamental que los peruanos conozcamos que la Unión Europea es el tercer mercado más importante para nuestras exportaciones, pues superan el 20 por ciento del total de estas. Las ventas del Perú a ese bloque sumaron 4.600 millones de dólares al 2006, creciendo en un 124 por ciento durante los últimos cinco años.

La Unión Europea incrementó en más de 1.000 millones de euros los recursos disponibles del Banco Europeo para apoyar proyectos en América Latina, elevando la línea disponible a 2.800 millones de euros. Los países de la Unión Europea son la principal fuente de inversión extranjera directa en el Perú, la cual se dirige principalmente a los sectores de comunicaciones, minería y finanzas.

Recordemos que la Unión Europea es nuestra principal fuente multilateral de cooperación no reembolsable, que en la última década alcanzó 420 millones de euros. A ello debe sumarse el monto que cada país otorga bilateralmente al Perú para el desarrollo y la lucha contra la pobreza.

Cabe destacar que los países de la Unión Europea constituyen el segundo lugar de destino del inmigrante peruano, tema de especial relevancia porque el Perú desarrolla políticas para integrar al inmigrante a las sociedades receptoras y así resguardar el respeto a sus derechos. Otro tema a destacar es que la llegada a nuestro país de turistas europeos, considerados entre los de mayor poder adquisitivo, aumentó en los últimos años a unos 350.000 visitantes el 2006, con tendencia a seguir incrementándose.

Todo esto muestra lo que representa para el Perú la asociación estratégica de Latinoamérica con la Unión Europea, una enorme oportunidad que los peruanos debemos aprovechar para continuar en la senda de crecimiento económico, desarrollo social y la generación de empleo en el país.

Por eso, los peruanos tenemos que entender la importancia de la V Cumbre de América Latina - El Caribe y la Unión Europea, que en mayo próximo se realizará en Lima. Los ojos del mundo estarán viendo nuestro desempeño como anfitriones de tan importante cita que reúne a Presidentes, Jefes de Estado, Ministros y altos funcionarios.

Todos los peruanos debemos involucrarnos en esta gran oportunidad para el país, pues nos permitirá alcanzar las metas de desarrollo en este mundo globalizado, sin perder la perspectiva humana.

d'interesse mondiale: **“La povertà, la disuguaglianza e l'integrazione” e “lo Sviluppo Sostenibile: l'ambiente, il cambio climatico e l'energia”.**

E' fondamentale che noi peruviani ci rendiamo conto del fatto che l'Unione Europea è il terzo mercato più importante per le nostre esportazioni, visto che queste superano il 20% del suo totale. Le vendite del Perú a questo continente hanno raggiunto i 4.600 milioni di dollari fino al 2006, crescendo del 124% durante gli ultimi cinque anni.

L'Unione Europea ha aumentato a più di 1.000 milioni di euro le risorse disponibili della Banca Europea per finanziare i progetti in America Latina, elevando il limite disponibile a 2.800 milioni di euro. I paesi dell'Unione Europea sono la principale fonte d'investimento straniera diretta in Perú che si rivolge principalmente ai settori delle comunicazioni, minerario e delle finanze.

Ricordiamo che l'Unione Europea è la nostra principale fonte multilaterale di cooperazione libera dal rimborso, che nell'ultimo decennio ha raggiunto i 420 milioni di euro. A questi si deve aggiungere l'apporto che ciascun paese bilateralmente concede al Perú per lo sviluppo e la lotta contro la povertà.

E' importante evidenziare che i Paesi dell'Unione Europea costituiscono la seconda destinazione in quanto a immigrazione peruviana, argomento di particolare rilevanza, perché il Perú sviluppa politiche per integrare gli immigrati nelle società recettrici difendendo così il rispetto dei loro diritti. Altro argomento da evidenziare, è l'arrivo nel nostro paese dei turisti europei, considerati tra quelli di maggiore potere d'acquisto, questo è aumentato negli ultimi anni a circa 350.000 visitatori nel 2006, ed ha una tendenza all'aumento.

Quest'insieme ci fa vedere ciò che l'associazione strategica dell'America Latina con l'Unione Europea rappresenta per il Perú: un'enorme opportunità che noi peruviani dobbiamo sfruttare per proseguire nel cammino della crescita economica, dello sviluppo sociale e della creazione di nuovi posti di lavoro nel Paese.

Per tanto, noi peruviani dobbiamo capire l'importanza del V Vértice America Latina - Caraibi e Unione Europea, che avrà luogo il prossimo maggio a Lima. Gli occhi del mondo vedranno il nostro disimpegno come ospitanti di un incontro così importante, che riunisce i Presidenti, i Capi di Stato, i Ministri e gli Alti Funzionari.

Tutti noi peruviani dobbiamo partecipare a questa grande opportunità per il Paese: infatti, ci permetterà di raggiungere gli obiettivi dello sviluppo in questo mondo globalizzato, senza rinunciare all'aspetto umano.



ITALIANA



PERONI
ITALY

NEGOCIACIONES UNION EUROPEA - COMUNIDAD ANDINA

NEGOZIAZIONI UNIONE EUROPEA - COMUNITÀ ANDINA

Entrevista

Francisco Acosta Soto

Consejero de asuntos políticos, económicos y Comerciales UE

¿En qué situación se encuentran actualmente las negociaciones del Acuerdo de Asociación de la UE con la CAN?

El lanzamiento efectivo de las negociaciones se efectuó en septiembre del año pasado en Bogotá. El camino que permitió esta primera ronda no estuvo exento de dificultades debido, entre otros, a los problemas internos de la Comunidad Andina. Un esfuerzo político considerable de todas las partes consiguió allanarlos y permitir un inicio de las negociaciones sin mayores sobresaltos.

Hasta el momento, hemos tenido dos rondas de negociación. Pienso que ambas han sido fundamentalmente buenas. La primera, que como decía se realizó en Bogotá en septiembre del año pasado, logró esencialmente establecer un lazo de confianza entre las partes y definir las condiciones del proceso negociador. En la segunda, realizada en Bruselas en diciembre, producto de un trabajo muy intenso previo al inicio de las rondas, se lograron avances en las áreas de dialogo político y cooperación así como en algunos temas comerciales.

La Unión Europea es el ejemplo viviente de cómo la integración regional sirve no solamente para la estabilidad política, sino también para fortalecer el poder sustancial económico de una nación. Creemos profundamente que los países que apuestan por la integración regional estarán con mayores posibilidades de desarrollo a

A che punto sono, oggi, le negoziazioni per l'Accordo di Associazione tra l'Unione Europea e la Comunità Andina?

L'inizio reale delle negoziazioni è stato settembre dell'anno scorso a Bogotá. La strada che ha permesso questa prima fase non è stata esente da difficoltà dovute, tra l'altro, ai problemi interni della Comunità Andina.

E' stato necessario un grande sforzo politico per allontanare questi problemi e permettere l'inizio nelle negoziazioni.

Fino ad oggi ci sono state due tornate di negoziazioni. Penso che entrambe siano state fondamentali. La prima, che come ho detto precedentemente, si è realizzata a Bogotá a settembre dell'anno scorso, ha ottenuto il fondamentale obiettivo di allacciare dei legami di fiducia tra le parti e definire le condizioni del processo di negoziazione.

Nella seconda, realizzata a Bruxelles a dicembre, prodotto di un intenso lavoro precedente all'inizio delle ronde, si sono ottenuti risultati nel dialogo politico e la cooperazione così come in alcuni temi commerciali.

L'Unione Europea è l'esempio vivente di come la integrazione regionale sia importante non solamente per la stabilità politica, ma anche per rafforzare il potere economico di una nazione. Noi crediamo profondamente che i paesi che hanno scommesso sull'integrazione regionale si troveranno con maggiore possibilità di sviluppo nel futuro che i paesi isolati.

Nonostante ci siano ancora dei leaders che credono che i loro paesi possano svilupparsi in forma isolata, noi continuiamo ad insistere che il progresso di una nazione

futuro que los países aislados. A pesar de que existen líderes que consideran todavía que sus países pueden progresar aisladamente, nosotros insistimos en que un progreso nacional no excluye la cooperación regional y que, incluso a nivel estratégico, es muy importante que estos países sigan profundizando en sus relaciones, intentando integrarse en áreas muchas veces tan áridas pero tan importantes como la circulación comercial, apertura de fronteras, el transporte y otros.

Es importante señalar que para la UE el mecanismo de negociación es diferente entre la UE y la CAN. Así, la Comisión Europea recibe un mandato de negociación, de todos los Estados Miembros de la UE; sin embargo, la Secretaría General de la Comunidad Andina no lo tiene, obligando a una “pre-negociación” entre los cuatro países andinos, para que haya una sola voz sobre el mismo tema al momento de negociar. Esta dinámica de la pre-negociación puede tener un efecto negativo, creando más tensiones; o bien puede tener un efecto positivo, permitiendo profundizar en el proceso mismo. Afortunadamente hasta la fecha, estamos viendo justamente la parte positiva: jamás en la Comunidad Andina se ha negociado ni se ha tenido tantas reuniones sobre temas concretos. Con lo avanzado hasta ahora, estamos suficientemente satisfechos como para seguir siendo positivos y seguir siendo optimistas en el futuro.

¿Qué se espera para la próxima ronda de negociaciones? Se dice que recién empezarían los problemas de fondo...

La tercera ronda de negociaciones tendrá lugar en Quito el 21 de abril; una vez pasada la primera fase de diálogo, pasaremos al “intercambio de texto”, que significa que estamos empezando a negociar. Como se sabe, el Acuerdo de Asociación tiene tres grandes pilares: diálogo político, cooperación y comercio. El diálogo político y el de cooperación tienen una ventaja con respecto a la parte comercial, ya que se ha avanzado con un acuerdo del año 2003 concerniente a ambos temas. Aunque no fue ratificado, es un texto de base que nos está sirviendo para mejorarlo y completarlo, con lo cual esas dos partes están avanzando un poco más rápido que la parte comercial.

Es verdad que la parte comercial tiene dificultades, la parte más técnica evidentemente es aquella que requiere un trabajo más intenso y una mayor integración de posturas. Todavía estamos en un proceso de aprendizaje, y los andinos están aprendiendo rápidamente. Quizás algunos países (particularmente, Bolivia y Ecuador) tienen menos experiencia de lo que la negociación supone y del proceso mismo, pero como digo, pienso que hay un proceso positivo, de aprendizaje por todas las partes.

¿Qué significado económico/comercial tienen las relaciones entre la UE y la CAN?

El significado económico y comercial del Acuerdo hay

no excluye la cooperación regional e che, anche a livello strategico, é molto importante che questi paesi continuino ad intensificare le loro relazioni, cercando di integrarsi in aree molte volte aride, però molto importanti come la circolazione delle merci, l'apertura delle frontiere, i trasporti ed altre.

É importante segnalare che l' Unione Europea ha un meccanismo di negoziazione differente rispetto alla CAN. Così, mentre l' Unione Europea riceve il mandato di negoziazione da tutti i suoi stati membri, la Segreteria Generale della Comunità Andina non ha questo mandato obbligando i quattro Paesi Andini ad una “pre-negoziazione” in modo da così avere una sola voce su uno stesso tema al momento di negoziare. Questa dinamica della pre-negoziazione può avere un effetto negativo creando più tensione o, al contrario, un effetto positivo permettendo di approfondire il processo. Per fortuna, fino ad oggi, si é visto prevalentemente l'aspetto positivo e in questo momento sono in corso nella Comunità Andina negoziazioni e riunioni su temi concreti come mai nel passato. Con quello che si é ottenuto fino al momento siamo sufficientemente soddisfatti, tanto per continuare a rimanere positivi ed ottimisti per il futuro.

Che cosa ci si aspetta dalla prossima tornata di negoziazioni? Si dice che solamente adesso sorgeranno i problemi di fondo.

La terza tornata di negoziazioni avrà luogo a Quito il 21 aprile; una volta terminata la prima fase del dialogo, passeremo allo “scambio dei testi”, il che significa che stiamo già iniziando a negoziare. Come si sa, l'Accordo di Associazione prevede tre grandi aree: la parte relativa al dialogo politico, quella sulla cooperazione ed infine quella dedicata al commercio. Le parti sul dialogo politico e la cooperazione hanno, per così dire, un vantaggio rispetto a quella commerciale: esiste già, in tal senso, un accordo datato 2003, che ancora non è stato ratificato. E' un testo di base che stiamo migliorando e completando ed è per tale motivo che queste due aree stanno progredendo un po' più rapidamente rispetto a quella commerciale.

È vero che quest'ultima presenta difficoltà di tipo tecnico ed è la parte che richiede un lavoro più intenso ed una maggiore integrazione di posizioni.

Rimangono ancora in un processo di apprendimento e gli andini stanno imparando velocemente. Chissà, ci sono alcuni Paesi (in particolare Bolivia ed Ecuador) che hanno meno esperienza nella negoziazione di quella che richiede il processo, però é sicuramente in atto un processo di apprendimento da tutte le parti.

Quale significato economico/commerciale hanno le relazioni tra l'UE e la CAN?

Bisogna, in qualche modo, relativizzare il significato economico/commerciale dell'Accordo. Perché? Perché per l'Unione Europea la Comunità Andina rappresenta lo 0,1% del Commercio Estero. Diciamo che gli interessi

que relativizarlo de alguna manera. ¿Por qué? Porque para la Unión Europea, la Comunidad Andina es el 0.1% de nuestro Comercio Exterior. Digamos, los intereses comerciales de la UE hacia la Comunidad Andina no dejan de ser relativamente pequeños. Nuestro interés en esta negociación es esencialmente político. ¿Cuál es el interés de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea? Comercialmente sería la perennización del Sistema de Preferencias Generalizadas (el "SPG Plus") hacia la Comunidad Andina, que permite exportar prácticamente el universo de productos andinos hacia la Unión Europea con un arancel cero. Con ello, el Acuerdo de Asociación ofrece una seguridad del futuro comercial, y una fuerte iniciativa de inversión. El Acuerdo de Asociación tiene como potencial una seguridad política, legal y económica que le da confianza al inversionista.

¿Cuáles pueden ser los efectos más allá de lo puramente económico y comercial del Acuerdo?

La integración y estabilización regional sería el efecto inmediato de un Acuerdo de Asociación que va más allá de los términos económicos. Europa también cuenta con tendencias políticas diferentes, pero con un objetivo común que es la integración y el trabajo conjunto. Esa es la idea que intentamos transmitir a los países andinos: la integración puede ser el primer pivote de la estabilidad política de la región, un primer paso para el diálogo entre países y el establecimiento de objetivos comunes, ya sean económicos, comerciales o políticos.

¿A qué obedece el hecho que el Presidente Alan García esté reclamando constantemente la posibilidad de suscribir el Acuerdo de Asociación sólo con su país, en desmedro de los otros socios andinos? ¿Hay una posición oficial al respecto o son simples declaraciones públicas?

Independiente de las declaraciones hechas por el Presidente García, pidiendo negociaciones bilaterales, la Unión Europea debe seguir un mandato: sólo podemos negociar a nivel regional. Si un día un país nos solicita una negociación bilateral, pues habrá que volver a consultar a los Estados miembros de la UE si esta negociación es posible. Esta es una decisión acordada con los países andinos, y en ningún caso ha habido una solicitud expresa y oficial de ningún país para una negociación bilateral.

¿En qué consiste el concepto europeo de "Geometría Variable" para las negociaciones con la CAN? ¿Es lo mismo lo que dicen los andinos cuando aluden a las "dos velocidades"?

Hemos reconocido en repetidas ocasiones las diferencias entre países, y que vamos a reconocer las diferencias económicas, sociales y políticas para adaptar estas realidades dentro del marco del Acuerdo. Lo que no vamos hacer es negociar a distintas velocidades. Las negociaciones van a ir a la misma velocidad, lo que se va

comerciales dell'Unione Europea rispetto alla Comunità Andina non rimangono che relativamente limitati. Il nostro interesse in questa negoziazione é essenzialmente politico.

Qual è l'interesse della Comunità Andina verso l'Unione Europea? Dal punto di vista commerciale é la peremizzazione di un sistema di Preferenze Generalizzate (il "SPG Plus") verso la Comunità Andina, il quale permette di esportare praticamente l'intera varietà di prodotti verso l'Unione Europea senza pagare dazi doganali, salvo che per alcuni pochi. Con questo, l'Accordo di Associazione acquisisce più importanza per la sicurezza politica, legale ed economica, che da sicurezza all'investitore.

Quali possono essere gli effetti aggiuntivi, rispetto agli effetti puramente economici e commerciali dell'accordo?

L'integrazione e la stabilizzazione regionale sarebbe l'effetto immediato di un Accordo di Associazione che va oltre i termini economici. Anche in seno all'Europa ci sono tendenze politiche differenti, però con un obiettivo comune che é l'integrazione e il lavoro di gruppo. In fondo, è proprio questo che cerchiamo di far capire ai paesi andini, ovvero come quest'integrazione può essere la colonna portante dello sviluppo della regione, un primo passo verso una stabilità politica, di dialogo tra i paesi e stabilire i obiettivi comuni che siano economici, commerciali ed anche politici.

A che cosa si deve il fatto che il Presidente Alan García stia reclamando la possibilità di sottoscrivere un accordo (TLC) solamente con il suo Paese, a discapito degli altri soci andini? C'è una posizione ufficiale a tal riguardo o sono semplici dichiarazioni pubbliche?

Indipendentemente dalle dichiarazioni del Presidente García richiedendo negoziazioni bilaterali, l'Unione Europea deve seguire un mandato: solo possiamo negoziare a livello regionale. Se un giorno un paese ci richiedesse una negoziazione bilaterale, allora dovremo ritornare a consultare gli Stati membri dell'Unione Europea per accordare, se possibile, questa negoziazione.

Questa è una decisione accordata con i paesi andini e ad oggi, non abbiamo nessuna domanda ufficiale di qualsivoglia dei paesi per una negoziazione bilaterale.

In che cosa consiste il concetto europeo di "Geometria Variabile" per le negoziazioni con la CAN? E' la stessa cosa di ciò che dicono gli andini quando alludono alla "doppia velocità"?

Nelle rispettive occasioni abbiamo riconosciuto le differenze tra i paesi, riconosciamo le differenze economiche, sociali e politiche dei diversi paesi ed infine adattiamo tali realtà in seno all'Accordo.

Ciò che non faremo è negoziare a diverse velocità:

a intentar es adaptar los resultados de esta negociación a las realidades de los países con dinámicas de transición y adaptación diferentes.

De ahí un poco la diferencia de concepto entre “velocidades” y “geometría variable”. La negociación se hará con todos los países de manera paralela, tratando de adaptar y aplicar el Acuerdo según los intereses de cada uno de los países; siempre evitando poner en peligro la integración regional. Esto es el gran desafío de la geometría variable: trabajar con todos conjuntamente, respetando la soberanía de cada país y fomentando la integración andina.

¿Qué se espera de la V Cumbre ALC/UE en materia económica?

Fundamentalmente, la Cumbre en sí no tiene un objetivo económico inmediato, es una dinámica política de relaciones diplomáticas. Dos temas fundamentales serán tratados: lucha contra la pobreza y medio ambiente. Pienso que hay una dinámica muy interesante, ya que el impacto económico supone un primer diálogo político entre las naciones. A su vez, van a haber eventos paralelos a la Cumbre, como por ejemplo la Cumbre Empresarial, en donde se dará espacio para el diálogo comercial y las inversiones.

le negociaciones si svilupperanno alla stessa velocità. Quello che si cercherà di fare è adattare i risultati di tale negoziazione e applicarli alle diverse realtà dei Paesi con lassi di tempo diversi, con meccanismi di adattamento differenti.

Da qui, si deve fare una minima differenza tra i concetti di velocità e geometria variabile.

La negoziazione si farà con la partecipazione di tutti paesi nello stesso tempo e poi, l'adattamento o l'applicazione dell'Accordo in funzione degli interessi di ciascuno dei paesi però sempre evitando di porre in pericolo l'integrazione regionale. Questa é la grande sfida della “geometria variabile”: lavorare insieme, rispettando la sovranità di ogni singolo paese e incentivando l'integrazione andina.

Che cosa si aspetta dal V° Vertice America Latina/Unione Europea in materia economica?

Fondamentalmente il Vertice non ha in sé un obiettivo economico immediato, è una dinamica politica di relazioni diplomatiche. Due temi fondamentali verranno trattati: la lotta contro la povertà ed il medio ambiente. Credo, a tal riguardo, che ci sia una dinamica molto interessante poiché l'impatto economico presuppone un dialogo politico tra le nazioni.

Ci sono, inoltre, eventi paralleli al Vertice, come, per esempio, il Vertice Imprenditoriale, dove si darà più spazio al dialogo commerciale e agli investimenti.



Soluciones modernas y eficaces en recursos humanos



Búsqueda y Selección de Personal, Intermediación Laboral, Outsourcing y Capacitación

Lima: Pasaje Tello # 162 Of. 201 Miraflores - Teléfono: (01) 2427537
Arequipa: Av. Cayma # 500 Cayma - Teléfono / Fax: (054) 271999 / 274655
Web / Email: www.obiettivolavoro.com.pe / lima@obiettivolavoro.com.pe



REPORTE DE ECONOMÍA Y DESARROLLO 2007: OPORTUNIDADES EN AMÉRICA LATINA: HACIA UNA MEJOR POLÍTICA SOCIAL

RAPPORTO SULL'ECONOMIA E LO SVILUPPO 2007:

OPPORTUNITÀ IN AMERICA LATINA: PER UNA POLITICA SOCIALE MIGLIORE

Luis Miguel Castilla

Director de Estudios Económicos

La cuarta edición del Reporte de Economía y Desarrollo (RED) denominado *Oportunidades en América Latina: hacia una mejor política social*, fue publicado por la Corporación Andina de Fomento (CAF) en 2007. Este libro busca contribuir al debate sobre cómo lograr la expansión de las oportunidades de progreso económico para la mayoría de sus habitantes.

Las limitadas oportunidades de movilidad social en América Latina se reflejan en avances insuficientes en un conjunto de indicadores sociales. Si bien la pobreza se ha reducido en casi todos los países de la región y se cuenta, actualmente, con un mayor acceso a servicios básicos – como educación y salud – América Latina mantiene la peor distribución de ingresos del mundo.

Este también es el caso de Perú. Según cifras del Banco Mundial, por ejemplo, en los últimos diez años la economía peruana experimentó una reducción de la pobreza extrema del 18 al 11% de la población, y de la pobreza moderada de un 38 a un 31%. En términos

La quarta edizione del “Rapporto sull'Economia e lo Sviluppo” (RED) intitolata “Opportunità in America Latina: per una politica sociale migliore”, è stata pubblicata nel 2007 dalla Corporación Andina de Fomento (CAF) e cerca di dare il suo contributo al dibattito su come conseguire maggiori opportunità per il progresso dei latinoamericani.

In America Latina le limitate possibilità di mobilità sociale si riflettono in miglioramenti assai modesti di un insieme di indicatori sociali. Se la povertà si è ben ridotta in quasi tutti i paesi della regione e si conta, attualmente, con un maggior accesso ai servizi di base - come l'educazione e la salute-, l'America Latina mantiene la peggior distribuzione dei redditi nel mondo.

Questo è anche il caso del Perù. Secondo le cifre della Banca Mondiale, per esempio, negli ultimi dieci anni l'economia peruviana ha visto una riduzione dell'estrema povertà dal 18 all'11% della popolazione e della povertà moderata dal 38 al 31%. In termini di educazione, il tasso

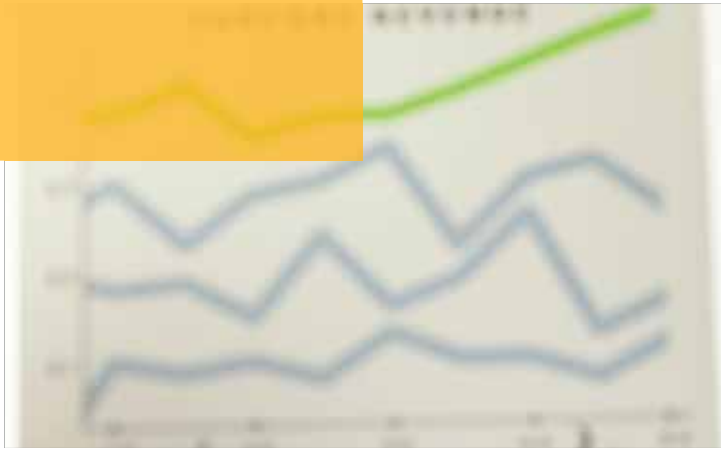


La cuarta edición del Reporte de Economía y Desarrollo (RED) denominado *Oportunidades en América Latina: hacia una mejor política social*, fue publicado por la Corporación Andina de Fomento (CAF) en 2007.



de educación, la tasa de matriculación escolar primaria se mantuvo en este país en torno al 97%, pero la matriculación secundaria se incrementó de un 82 a un 92%, y la terciaria de 31 a 33%. En este período también ha habido avances en términos de reducción de la mortalidad infantil, reduciéndose de 33 a 23 muertes por cada 1000 niños nacidos vivos. La cobertura de agua potable se incrementó de un 59 a un 66%, y el acceso a saneamiento mejorado de 50 a 53%. Sin embargo, a pesar de estos avances en materia de indicadores sociales, en el mismo período la desigualdad del ingreso ha aumentado levemente, incrementándose el coeficiente de Gini de 0.498 a 0.520.

Tasas persistentes de desempleo y subempleo, y grandes sectores informales prevalecen en muchos países, incluso en aquellos que han logrado sostener importantes recuperaciones en su actividad económica. De igual modo, los salarios reales de la región se ubican por debajo de los niveles registrados décadas atrás. Si bien en Perú la tasa promedio de desempleo para los últimos quince años se ubica en torno al 8%, levemente inferior al promedio de la región latinoamericana, y la productividad laboral en dicho período a crecido al 1% anual, las tasas de informalidad laboral se ubican en torno al 70% de la población económicamente activa, y ha disminuido levemente la cobertura de pensiones



delle iscrizioni alla scuola elementare, o primaria, si è mantenuto intorno al 97%; al contrario, le iscrizioni alla scuola media, o secondaria, sono aumentate dall'82% al 92%; infine, quelle agli istituti di terzo grado (istituti tecnici o università) dal 31 al 33%. Nello stesso periodo, inoltre, si è avuto un progresso in termini di riduzione della mortalità infantile, che si è ridotta da 33 a 23 morti per ogni 1000 neonati vivi. Il servizio di acqua potabile è aumentato dal 59 al 66% e l'accesso alla rete fognaria migliorata dal 50 al 53%. Nonostante detti progressi in quanto ad indicatori sociali, nello stesso periodo la disuguaglianza di reddito è aumentata lievemente, con l'aumento del coefficiente di Gini da 0,498 a 0,520.

I tassi di disoccupazione e sottoccupazione persistente, assieme ad ampi settori d'informalità, prevalgono in molti paesi, incluso in quelli che hanno potuto raggiungere importanti riprese delle loro attività economiche. Stessa cosa dicasi per i salari reali della regione, che si trovano al di sotto dei livelli registrati nei decenni precedenti. Sebbene nel Perú il tasso medio di disoccupazione negli ultimi quindici anni si sia attestato intorno all'8%, lievemente al di sotto della media della regione latinoamericana, e la produttività lavorativa in detto periodo sia cresciuta mediamente dell'1% all'anno, la copertura pensionistica per gli ultra 65enni è diminuita lievemente dal 31 al 27%. Lo sviluppo all'interno dei Paesi non è stato armonioso



En el otro extremo, un ejemplo de intervención en Perú que parece haber tomado en cuenta correctamente los incentivos individuales es el programa de capacitación laboral a jóvenes desempleados, Pro-Joven.

entre adultos mayores a 65 años, de 31% a 27%. El desarrollo al interior de los países no ha sido armónico y se observa una creciente brecha entre las zonas urbanas y las rurales. Mientras que en Perú la pobreza moderada (población que vive con menos de dos dólares diarios) en áreas urbanas en el 2003 se encontraba en torno al 12%, la misma ascendía al 63% en áreas rurales (CEDLAS, 2007). Asimismo, mientras la tasa de informalidad laboral urbana era del 59%, la misma se incrementaba a 81% en áreas rurales. Estas brechas de desarrollo urbano-rural también se manifiestan en una serie de indicadores sociales, tales como los años de educación promedio de la población (7.2 años en áreas urbanas, 3.7 en áreas rurales) o el acceso a agua potable en la propiedad (78% en áreas urbanas, 29% en áreas rurales).

Todo lo anterior ha confluído en una creciente frustración de la mayoría de los latinoamericanos por la lenta mejora en su calidad de vida y la percepción de muy escasas oportunidades de ascenso social. El estudio muestra que el índice de movilidad social en Perú es 40% menor al índice correspondiente a los Estados Unidos (Behrman y otros, 2001). También muestra que si bien el optimismo promedio sobre la situación económica futura se ha incrementado levemente en los últimos años, la mitad de la población peruana cree que sus hijos tendrán una calidad de vida igual o inferior a la suya en los años venideros (Latinobarometro, 2006).

Con la finalidad de mejorar las oportunidades de movilidad social de la población, esta publicación plantea la necesidad de mejorar la eficiencia de la política social en el cumplimiento de sus objetivos. Si bien cada país, debido a sus circunstancias particulares, puede tener prioridades diferentes sobre el rol de la intervención pública, este libro plantea que en el logro de una mayor eficiencia de la política social hay un claro espacio de mejora en todos los países de la región.

Parte del proceso de innovación en la política pública en general, y en la política social específicamente, radica en el diseño de los mecanismos de implementación de dicha política que puedan servir para facilitar su efectividad. La ineficacia de la política social puede deberse a diversos motivos: gasto social poco progresivo y mal focalizado, fallas en la gestión y diseño de los distintos programas, descoordinación entre los distintos niveles

o si se observa un creciente e sustanzial divario tra le aree urbane e quelle rurali. Nel 2003, in Perú la povertà moderata (popolazione che vive con meno di due dollari al giorno) nelle aree urbane si trovava intorno al 12%, mentre nelle aree rurali raggiungeva il 63% (CEDLAS, 2007). Nel contempo, il tasso d'informalità lavorativa urbana era del 59% e la stessa aumentava fino all'81% nelle aree rurali. Tali differenze di sviluppo tra la zona urbana e quella rurale, si manifestavano anche in una serie di indicatori sociali, come la media degli anni spesi dalla popolazione nell'educazione (7.2 anni nelle aree urbane, 3.7 nelle aree rurali) o l'accesso diretto all'acqua potabile dalla propria abitazione o fondo (78% nelle zone urbane, 29% nelle zone rurali).

Quest'insieme di cose ha portato, per la maggioranza dei latinoamericani, ad una crescente frustrazione a causa del lento miglioramento della qualità della vita e la percezione di assai scarse possibilità di progresso sociale. Lo studio dimostra che l'indice di mobilità sociale nel Perú è del 40% più bassa dell'indice corrispondente degli Stati Uniti (Behrman ed altri, 2001). Ciò dimostra anche che, sebbene l'ottimismo sulla situazione economica futura è aumentata lievemente negli ultimi anni, la metà della popolazione peruviana crede che i propri figli godranno di una qualità di vita uguale o inferiore alla propria negli anni futuri (Latinobarometro, 2006).

Con lo scopo di aumentare le possibilità di mobilità sociale della popolazione, questa pubblicazione evidenzia la necessità di migliorare l'efficienza della politica sociale nel compimento dei suoi obiettivi. Nonostante ciascun Paese, date le proprie circostanze particolari, possa avere priorità diverse rispetto al ruolo dell'intervento pubblico, si vuole sottolineare che esiste un certo margine di miglioramento in tutti i Paesi della regione, nel proposito di raggiungere una maggiore efficienza della politica sociale.

Una parte del processo d'innovazione nella politica in generale e nella politica sociale in special modo, si basa sulla progettazione di meccanismi d'implementazione di quest'ultima, che possano servire a facilitarne l'effettività. L'inefficienza della politica sociale può doversi a diversi motivi: spese poco progressive e mal dirette, falle nella gestione ed imperfezioni nel disegno dei singoli programmi, mancanza di coordinamento tra i diversi



LADRILLOS **SAGITARIO**



Of. Principal:

Jr. Chíncha N° 261 - Lima

Telf.: 433 - 3718 / 433 - 3763



Planta:

Huachipa Norte Lt 14 - A

Lurigancho - chosica

Telf: 371-0611

Fax: 371-0604

Ventas:

Jr. Colón N° 110 - Of. 402

Miraflores

Telf: 241-0417

de gobierno, mecanismos frágiles de rendición de cuentas, instituciones débiles o poco preparadas, entre otros. A lo anterior se suma la escasa consideración que la política social le ha puesto a los incentivos individuales (beneficiarios, proveedores) así como la respuesta de los mercados. Claro está que para hacer un análisis exhaustivo del estado de la situación actual en cada país y aprender de cara al futuro, es importante contar con evaluaciones de implementación, de resultados y de impacto de las distintas políticas sociales.

A modo de ejemplo, se ha encontrado que en Perú ciertos componentes del gasto social presentan síntomas de regresividad respecto a la distribución del ingreso del país, es decir, sus principales beneficiarios se ubican en los quintiles medios o superiores. Este el caso del gasto en educación, salud y seguridad social (CEPAL, 2005). Cabe aclarar que Perú no es excepción a la regla sino que este patrón de regresividad relativa en estas áreas sociales es común en otros países de la región.

A nivel de programas específicos, el libro reseña el ejemplo del programa “Vaso de Leche” en Perú, que coexiste con otros 5 programas de subsidio alimentario que atienden esencialmente a la misma población objetivo. Por ejemplo, se ha encontrado que el 48% de los beneficiarios del programa de Comedores Populares recibe también “Vaso de Leche” (Alcázar, 2005). Asimismo, la experiencia de “Vaso de Leche” muestra que por cada dólar gastado en el programa en cuestión, solo 29 centavos llegaron efectivamente a los beneficiarios finales (Alcázar et al., 2003). En el otro extremo, un ejemplo de intervención en Perú que parece haber tomado en cuenta correctamente los incentivos individuales es el programa de capacitación laboral a jóvenes desempleados, Pro-Joven. Dicha intervención, a diferencia de otros programas similares en la región, ha delegado dicho entrenamiento en empresas o instituciones privadas que cuentan mayor conocimiento que el sector público sobre las necesidades del sector público, obteniendo resultados altamente positivos (Chong y Galdo, 2006).

Para mejorar la efectividad de la intervención social, creemos que el principio básico es el siguiente: es necesario internalizar en el diseño los incentivos de todos los actores involucrados. Cuando se trata de la provisión de servicios educativos, por ejemplo, es necesario que la política tenga en cuenta los incentivos de las distintas instancias de provisión (maestros, administradores de escuelas, directores en los ministerios, etc.) así como de los beneficiarios finales (niños y/o familias), de tal manera que logre alinearlos en la dirección del objetivo, el cual consiste en incrementar la escolaridad de calidad de los niños. Cuando de la regulación del mercado de trabajo se trate, es necesario, por ejemplo, que la intervención

livelli governativi, meccanismi fragili di rendicontazione ed istituzioni deboli o poco preparate, tra gli altri. A quanto detto, si aggiunge la scarsa considerazione che la politica sociale ha rivolto agli incentivi individuali (che riguardano i beneficiari ed i fornitori di servizi), così come la risposta dei mercati. E' chiaro che per fare un'analisi esaustiva dello stato delle cose attuali in ciascun Paese ed affrontare il futuro a viso aperto, è importante disporre di valutazioni sull'implementazione e sui risultati e l'impatto delle distinte politiche sociali.

Per esempio, si è visto che in Perú certe componenti di spesa sociale presentano dei sintomi di regressione, rispetto alla distribuzione del reddito del Paese. Ciò significa che i suoi principali beneficiari si trovano nelle fasce medie o superiori delle cinque esistenti. Questo è il caso della spesa dedicata ad educazione, salute e sicurezza sociale (CEPAL, 2005). Si deve puntualizzare che il Perú non rappresenta l'eccezione alla regola, ma, al contrario, questa tendenza alla relativa regressione in tali aree sociali è comune tra gli altri Paesi della regione.

A livello di programmi specifici, la pubblicazione dà in rassegna l'esempio del programma “Vaso de leche” nel Perú, che coesiste con altri 5 programmi di sussidio alimentare e che si rivolgono tutti alla stessa popolazione-obiettivo. Per esempio, si è notato che il 48% dei beneficiari del programma “Comedores Populares”, riceve anche l'aiuto del programma “Vaso de leche” (Alcázar, 2005). In questo senso, l'esperienza di “Vaso de leche” evidenzia che, per ogni dollaro speso nel programma in questione, solo 29 centesimi raggiungono effettivamente i beneficiari finali (Alcázar ed altri, 2003). All' estremo opposto, abbiamo un esempio d'intervento nel Perú che pare abbia preso in considerazione correttamente gli incentivi individuali: si tratta del programma di capacitación lavorativa ai giovani disoccupati denominato “Pro-Joven”. Tale programma, a differenza di altri simili attuati in tutta la regione, ha delegato la fase di formazione dei giovani ad imprese o ad istituzioni private che possono farsi forte di una maggior conoscenza, rispetto alle istituzioni pubbliche, sulle necessità del settore pubblico, ottenendo risultati altamente positivi (Chong y Galdo, 2006).

Per migliorare l'effettività dell'intervento sociale, crediamo che il principio fondamentale è il seguente: è necessario includere nella progettazione gli incentivi di tutti gli attori coinvolti. Quando si tratta della copertura economica dei servizi educativi, per esempio, è necessario che la politica tenga conto degli incentivi alle singole voci di sovvenzione (maestri, presidi delle scuole, direttori nei ministeri, ecc. ...) così come dei beneficiari finali (bambini e/o famiglie), in modo tale da poter dirigere tutte queste cose verso l'obiettivo previsto, il quale consiste nel migliorare qualitativamente la scolarizzazione dei bambini. Quando si tratta della regolamentazione del mercato del lavoro, invece, è necessario che l'intervento

considerare los efectos que tendrá sobre los incentivos de los trabajadores y empleadores a fin de que se mantengan en el sector formal.

Asimismo, entendemos que es imperioso procurar una visión integral entre la política social y la política económica, y al interior de las propias intervenciones sociales. En efecto, se plantea que la política social no debe verse de manera aislada del resto de la política económica, sino más bien, como un elemento central que está en constante interrelación con ella. De igual modo, la política social debe ser considerada integralmente; al hacerlo, se puede evitar la superposición de programas, la reducción de acciones tanto puntuales como erráticas, la dispersión de recursos, o la duplicación de estructuras. La intervención global del Estado en la sociedad puede hacerse más eficiente en la medida en que haya mayor coordinación entre sus diversas partes.

Por otra parte, es necesario que las mejoras sociales sean permanentes y sostenidas en el tiempo. Para ello, deben privilegiarse las políticas públicas que procuren incrementar la dotación de capital humano y de esta manera, romper el ciclo de reproducción intergeneracional de la pobreza, así como generar empleos de calidad, garantizar un mayor acceso a los servicios básicos, facilitar la acumulación de activos físicos, y procurar una mayor cobertura de pensiones en la vejez. En esta publicación se abordan temáticas específicas de cada una de estas áreas, poniendo especial atención en los retos de gestión, y en su relación con el resto de la política social.

Del mismo modo, se trazan diagnósticos y recomendaciones a la luz de evaluaciones recientes de los éxitos y fracasos de la política pública, y se proponen lineamientos para incrementar la eficiencia del gasto en cada una de las áreas consideradas. Dichos diagnósticos y recomendaciones se completan – en los distintos capítulos – con análisis transversales sobre la institucionalidad necesaria y el financiamiento de la política social.

Así, a través de este libro la CAF espera contribuir al debate de las políticas públicas necesarias para que los latinoamericanos cuenten con oportunidades reales de progreso económico sostenido que se traduzcan en mayores niveles de bienestar.

prenda en consideración los efectos que tendrá sobre los incentivos de los trabajadores y empleadores a fin de que se mantengan en el sector formal.

Alla luce di ciò, comprendiamo come sia imperativo creare un sistema integrale di politica sociale e politica economica, proprio all'interno degli interventi sociali. Infatti, si sottolinea come la politica sociale non debba considerarsi isolata rispetto al resto della politica economica ma, al contrario, un elemento centrale, che è in costante correlazione con essa. Per tanto, la politica sociale deve essere considerata integralmente. Al far ciò, si potrà evitare la sovrapposizione di programmi, la riduzione di azioni sia troppo particolari che erranee, la perdita di risorse od il raddoppiamento delle strutture. L'intervento globale dello Stato nella società può farsi più efficiente nella misura in cui si abbia un maggior coordinamento tra le sue diverse parti.

D'altro canto, è necessario che i progressi sociali siano permanenti e sostenuti nel tempo. Per questo motivo, devono privilegiarsi quelle politiche pubbliche che permettano d'incrementare la dotazione di capitale umano ed in questo modo, interrompere la rigenerazione ciclica della povertà intergenerazionale, così come generare posti di lavoro di qualità, garantire un maggior accesso ai servizi di base, favorire l'accumulo degli attivi fisici ed offrire un servizio previdenziale più esteso. In questa pubblicazione si toccano le specifiche tematiche di ciascuna di queste aree, ponendo particolare attenzione ai problemi di gestione ed alla sua relazione con il resto della politica sociale.

Allo stesso modo, si tracciano diagnostici e si danno raccomandazioni alla luce delle recenti valutazioni sugli esiti e sugli insuccessi della politica pubblica ed infine, si propongono delle soluzioni per aumentare l'efficienza della spesa in ciascuna delle aree considerate. Detti diagnostici e raccomandazioni sono completati – nei distinti capitoli – da analisi trasversali sulla presenza istituzionale necessaria ed il finanziamento della politica sociale.

Così, attraverso questo libro, la CAF spera di contribuire al dibattito sulle politiche pubbliche necessarie, affinché i cittadini latinoamericani beneficino di concrete opportunità per il progresso economico sostenuto e che ciò si traduca in livelli di benessere più alti.

Referencias

- Alcázar, L.; López-Calix, J. y Wachtenheim E. (2003), "Las Pérdidas en el Camino. Fugas en el Gasto Público: Transferencias Municipales, Vaso de Leche y Sector Educación". Instituto Apoyo. Lima.
- Alcázar, L. (2005), "Por qué no funcionan los programas alimentarios y nutricionales en el Perú?: Riesgos y oportunidades para su reforma. Mimeo. Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE). Lima, Perú.
- Banco Mundial (2007). *World Development Indicators 2007*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Behrman, J., A. Gaviria, y M. Székely (2001). "Intergenerational Mobility in Latin America." *Economía, Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 2, 1-44.
- Chong, A. y Galdo J. (2006), *Does the Quality of Training Programs Matter? Evidence from Bidding Processes Data*. IZA Discussion Paper 2202.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2005). *Panorama Social de América Latina 2005*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) (2007). *Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean*. La Plata: Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales.
- Latinobarómetro, 2006. Informe Latinobarómetro 2006. Santiago de Chile: Latinobarómetro.



GAS NATURAL VEHICULAR (GNV), GAS LIQUADO DE PETROLEO (GLP)

GAS NATURALE PER VEICOLI (GNV), GAS LIQUIDO DA PETROLIO (GLP)

Juan Carlos Prevost Navea

Gerente Comercial

¿Cuál es la mejor alternativa ?

Esta es una pregunta que una gran mayoría de conductores de vehículos gasolineros se hace, cuando toma la decisión de convertirlo a gas.

La respuesta más acertada se obtiene luego de revisar el uso al que se somete el vehículo:

Si es utilizado para trabajarlo como taxi, o como unidad de reparto o para realizar visitas de ventas, de cobranzas o de otra naturaleza y solo dentro del radio urbano de Lima, recorriendo a diario 200 o más kilómetros, entonces conviene usar GNV. Con este combustible, el conductor debe estar dispuesto a usar un equipo con muy poca autonomía, pesado y a tener que hacer, todavía, colas y esperar para abastecerse y, si el fin de semana quiere viajar fuera de Lima con la familia, tiene que hacerlo empleando gasolina ya que no hay estaciones de servicio que expendan GNV fuera de la capital.

Por otro lado, el usuario particular de autos, camionetas doble tracción, vehículos utilitarios, etc. que tiene poco recorrido a diario en la ciudad pero que, fines de semana, feriados y en vacaciones, suele salir de Lima (deberíamos incluir a los que, por trabajo, hacen viajes fuera de Lima),

Qual'è la miglior alternativa?

Questa è una domanda che la maggior parte dei conducenti di autovetture a benzina si fa quando prende la decisione di convertirla a gas.

La risposta più sicura si ottiene dopo aver riesaminato l'uso al quale è destinata l'autovettura:

Se si utilizza per lavoro come nel caso di un taxi, o come unità di distribuzione o per realizzare delle vendite, delle riscossioni o delle attività di altra natura e solamente all'interno dell'area urbana di Lima, percorrendo giornalmente 200 o più chilometri, allora conviene usare GNV. Con tale combustibile, il conducente dev'essere disposto ad usare un apparato con assai poca autonomia, pesante e a dover fare, purtroppo, code nell'attesa di rifornirsi e, se nel fine settimana vuole viaggiare fuori Lima con la famiglia, deve farlo usando benzina, poiché non esistono stazioni di servizio per GNV al di fuori della capitale.

D'altro canto, il conducente di autovetture, camioncini a doppia trazione, utilitarie, ecc. che percorrono pochi chilometri al giorno all'interno dell'area urbana e che però i weekend, i giorni festivi e durante le vacanze sono soliti allontanarsi da Lima (dovremmo includere anche coloro



se sentirá más cómodo caminando con GLP. Un equipo más liviano, aun con tanques de 18 ó más galones, una autonomía igual o mayor a la del tanque de gasolina, la posibilidad de recargar en más de 200 estaciones en todo el país (toda la costa, Huancayo, Huánuco, Cajamarca, Cusco, Arequipa, etc.), y pagando un combustible por lo menos 50% más barato que la gasolina más usada.

Los que importamos, comercializamos e instalamos equipos de gas, tanto GLP como GNV, estamos en la obligación de recomendar uno u otro de los sistemas de gas, de acuerdo al uso del vehículo y a los hábitos y estilo de vida del conductor. Muchas veces conversamos con clientes que vienen con la idea fija de instalar GLP en su auto particular, creyendo que el GNV solo es para los taxis, luego de explorar el uso dado al vehículo hemos encontrado que algunos, en su trabajo diario, recorren 150 o más Km. de lunes a sábado y el domingo lo menos que quieren es manejar, además, cuando viajan fuera de Lima, una vez al año, lo hacen en bus o en avión. A personas como estas, les conviene el GNV dado que van a tener un gran ahorro sin sacrificar diversión, paseos u otras cosas (ya que no usan su auto para esto).

Por el contrario, nos encontramos también con conductores convencidos del gran ahorro que tendrán utilizando GNV en su auto y desconociendo absolutamente los inconvenientes que podrían tener con este combustible, ya que tienen un auto pequeño, con una maletera reducida, viajan fuera de Lima todas las semanas con la familia completa, cuentan con muy poco tiempo libre de lunes a viernes para perderlo esperando en los grifos de GNV, entonces, no es difícil hacerles entender las ventajas que tendrían usando GLP con un tanque toroidal (tipo rueda) instalado en el espacio destinado a la llanta de repuesto.

Luego de responder a la pregunta más frecuente que el público se hace, quedan otras dos cuestiones que preocupan también a los usuarios de vehículos y que debemos contestar de la manera más precisa y con la información más reciente y veraz que se tiene.

che, per lavoro, viaggiano fuori Lima), si sentirà più comodo usando il GLP. Un apparato più leggero, con serbatoi da 18 galloni o più, un'autonomia uguale o superiore a quella del serbatoio da benzina, la possibilità di rifornirsi in più di 200 stazioni in tutto il Paese (tutta la costa, Huancayo, Huánuco, Cajamarca, Cusco, Arequipa, ecc.) e pagando un combustibile per circa un 50% meno rispetto alla benzina tradizionale.

Coloro che importano, commercializzano ed installano gli apparati a gas, sia di GLP che di GNV, hanno l'obbligo di raccomandare l'uno o l'altro dei sistemi a gas, d'accordo all'uso del veicolo, alle abitudini e allo stile di vita del conducente. Molte volte parliamo con clienti che vengono con l'idea fissa d'installare GLP nella propria autovettura, credendo che il GNV sia solamente per i taxi: dopo aver considerato l'uso assegnato al veicolo, abbiamo scoperto che alcuni, nel proprio lavoro giornaliero, percorrono 150 o più chilometri dal lunedì al sabato e che la domenica, l'ultima cosa che vogliono fare è guidare. Per di più, quando viaggiano fuori Lima, una volta l'anno, lo fanno in autobus o in aereo. A persone come queste conviene il GNV dato che vanno ad avere un gran risparmio senza sacrificare il divertimento, le passeggiate o altre cose (visto che non usano l'auto per tali generi di attività).

Al contrario, talvolta troviamo di fronte anche a conducenti convinti del gran risparmio che conseguirebbero usando il GNV nella propria autovettura e senza sapere nulla su gli inconvenienti che potrebbero avere con tale combustibile, dato il fatto che sono proprietari di autovetture di piccola portata, con un bagagliaio minuto, viaggiano fuori Lima tutti i fine settimana con la famiglia al completo, hanno molto poco tempo libero dal lunedì al venerdì per perderlo aspettando nelle stazioni di servizio di GNV. Quindi, non è difficile far capire loro i vantaggi che avrebbero usando GLP con un serbatoio toroidale (tipo ruota) installato nello spazio destinato alla ruota di scorta.

Dopo aver risposto alla domanda più frequente che il pubblico si rivolge, rimangono le altre questioni che preoccupano anche gli utilizzatori di veicoli e che dobbiamo rispondere nella maniera più precisa e con l'informazione più aggiornata e veridica di cui si dispone.

Il GLP aumenterà di prezzo, scomparirà dal mercato in un certo momento e rimarrà quale opzione economica solo il GNV?

Questa idea era già presente nelle teste delle persone che volevano promuovere il GNV ad occhi chiusi, da ambiti diversi nel paese. Senza dubbio, il GNV ed il GLP coesisteranno per molto tempo e saranno, entrambi, alternative economiche ed ecologiche rispetto alle benzine ed al diesel.

¿ El GLP automotriz subirá de precio, desaparecerá del mercado en algún momento y solo quedará como opción económica el GNV ?

Esta idea estuvo rondando en las cabezas de las personas que querían impulsar el GNV a toda costa, desde diferentes ámbitos en el país. Sin embargo, GNV y GLP coexistirán por mucho tiempo y serán, ambos, alternativas económicas y ecológicas frente a las gasolinas y al petróleo diesel.

El Perú emplea GLP derivado del petróleo en parte, GLP importado en parte, GLP proveniente de Camisea también. El GLP importado o proveniente de la transformación del petróleo es caro y está sujeto a las alzas del mismo. El GLP proveniente de Camisea no tiene estos inconvenientes.

Leímos con satisfacción, en el diario Gestión del 11 de enero 2008, que Pluspetrol duplicaría a partir del segundo semestre de este año su producción de GLP proveniente de Camisea, esto significa que estaremos en capacidad de autoabastecernos de GLP (y hasta exportar los excedentes) sin tener que pagar mayores precios que los actuales, dado que no está sujeto a los incrementos del petróleo al provenir de los depósitos de Camisea. Esperemos que sea así.

En algún momento nos preguntaron usuarios potenciales del GLP automotriz, si este combustible para uso vehicular podría verse castigado con un precio mayor, favoreciendo el uso de GNV. Creemos que esto solo traería complicaciones, problemas e inseguridad. Siendo el GLP también un combustible de uso doméstico (lo empleamos la gran mayoría de nosotros en nuestros hogares para cocinar), habría un “contrabando” desde los cilindros en casa (si el GLP doméstico no sube también) hacia los tanques de miles de vehículos, o se generaría el empleo de tanques domésticos en las maleteras de los autos.

¿ Los vehículos pierden potencia y el rendimiento cae usando gas ?

En cuanto a la pérdida de potencia y rendimiento con equipos básicos de gas GNV, podemos señalar que al ser el GNV un combustible de menor masa y densidad, a iguales volúmenes que las gasolinas y el GLP, tiene un menor poder calorífico, la potencia cae 15% por lo menos y el rendimiento un porcentaje similar. La potencia puede mejorar con equipos de 5ª generación de inyección secuencial fasada.

En el caso del GLP trabajando con equipos básicos, la potencia y el rendimiento pueden caer a niveles entre 5 y 10%. Con equipos de 5ª generación el rendimiento es muy similar al de la gasolina y la potencia, hasta 5000 RPM, es idéntica a la de gasolina, arriba de 5000 RPM cae solo 3% (según pruebas realizadas en Italia con equipos BRC de 5ª generación de inyección secuencial fasada).

Il Perú adotta GLP derivato in parte dal petrolio, GLP in parte importato, GLP proveniente anche da Camisea. Il GLP importato o proveniente dalla trasformazione del petrolio è caro e rimane assoggettato agli aumenti dello stesso. Il GLP proveniente da Camisea non presenta tali inconvenienti.

Abbiamo letto con soddisfazione nel quotidiano “Gestión” dell’11 di gennaio del 2008, che Pluspetrol avrebbe intenzione di raddoppiare, a partire dal secondo semestre di quest’anno, la sua produzione di GLP proveniente da Camisea. Questo significa che avremo la capacità di rifornirci di GLP (e addirittura arrivare ad esportare le eccedenze) senza dover pagare di più rispetto ai prezzi attuali, dato che non è soggetto agli incrementi del petrolio, giungendo direttamente dai depositi da Camisea. Ci aspettiamo che così sia.

Talvolta, dei potenziali acquirenti di apparati da GLP, ci hanno chiesto se tale combustibile per uso veicolare potrebbe vedersi danneggiato ad un prezzo più alto, favorendo così l’uso del GNV. Crediamo che questo comporterebbe delle complicazioni, dei problemi e insicurezza. Essendo il GLP anche un combustibile per uso domestico (la maggior parte di noi lo usa nelle proprie case per cucinare), si avrebbe un “contrabbando” dalle bombole di casa (se il GLP per uso domestico non aumentasse egualmente) ai serbatoi di migliaia di veicoli, o si genererebbe l’uso dei serbatoi domestici nei bagagliai delle autovetture.

I veicoli perdono potenza ed il rendimento diminuisce usando il gas?

Per quanto riguarda la perdita di potenza e di rendimento con apparati a gas GNV di base, possiamo segnalare che, essendo il GNV un combustibile di minor massa e densità, con i medesimi volumi delle benzine e del GLP, ha un minor potere calorifero e la potenza diminuisce del 15% circa ed il rendimento di una percentuale simile. La potenza può migliorare con apparati di 5ª generazione ad iniezione sequenziale fasata.

Nel caso del GLP, lavorando con apparati di base, la potenza ed il rendimento possono diminuire a livelli tra il 5 ed il 10%. Con apparati di 5ª generazione, il rendimento risulta molto simile a quello della benzina e la potenza, fino a 5000 giri/min., è identica a quella della benzina. Sopra i 5000 giri/min., diminuisce del solo 3% (secondo le prove realizzate in Italia con apparecchiature di 5ª generazione ad iniezione sequenziale fasata).



Equipos a gas para vehículos

Para quien busca convertir su vehículo a GLP o GNV, ofrecemos la más alta tecnología italiana y la mayor experiencia del mercado, tanto para autos carburados, inyectados básicos, como inyectados de 5° generación.



***La buena elección
desde todo punto de vista***

Producto 100% Italiano

Av. De La Rosa Toro 1244 - San Borja

Mail : comercial@massigas.com

Web : www.massigas.com

☎ 346-2809 / Nextel: 9839*2516

ENERGÍAS RENOVABLES: AMÉRICA LATINA COMO PUNTO DE PARTIDA

Hace tiempo que los países de América Latina miran hacia la “energía limpia”. por esto, pueden representar una interesante oportunidad para Italia y nuestras pymes.

Hace 10 años hubo la suscripción del Protocolo de Kyoto y América Latina que mostró no solo la voluntad sino también, y sobre todo, la capacidad de activar un proceso de crecimiento económico que prevea un empleo más provechoso de los recursos disponibles en el territorio local, tal como los recursos energéticos alternativos, gracias a la contribución dada por las modernas tecnologías. Para hacer esto es todavía necesario que la realidad latinoamericana establezca relaciones más estrechas con los países que en este sector están desarrollando modalidades innovadoras y avanzadas de aplicación de las herramientas tecnológicas.

Justo para favorecer la creación de una red internacional promotora del intercambio de know-how y de competencias entre los países latinoamericanos e Italia, las Cámaras de Comercio Italianas del Área MERCOSUR se han reunido en Río de Janeiro el pasado 19 y 20 de Julio para compararse en el tema “Energías renovables: América Latina como punto de partida”.

El encuentro se ha desarrollado a lo largo de diferentes momentos de debates y comparaciones, enriquecidos por la presencia de especialistas del sector, procedentes de Brasil y otros países del MERCOSUR – entre los cuales, el Director del Centro Internacional de Negocios de Firjan, Amaury Temporal, el Presidente de ENEL Brasile, Alessandro Karlin, y el Secretario General de ALADI, Didier Operti – quienes presentaron las modalidades de explotación de la energía renovable y las áreas locales, en las cuales es necesario invertir para permitir el crecimiento del sector, subrayando como los países latinoamericanos hace tiempo ya empezaron con los programas de desarrollo de energías alternativas. Basta pensar en los proyectos para la producción de etanol y ecodiesel desarrollados por Brasil o en los planos de desarrollo de biodiesel adoptados por Uruguay y Paraguay. América Latina representa entonces la nueva frontera en el tema del uso de la “energía limpia”, poniéndose entre los principales productores mundiales y representando por ende un área llena de oportunidades para las PYMEs italianas que tienen la intención de desarrollar su propio negocio en el sector y en general para Italia, interesada por individualizar nuevos suministradores de energía para asomarles a los partners tradicionales.

Por esto, las Cámaras de Comercio de esta área comenzaron ya hace unos años un proyecto que contribuyó a la creación de una verdadera y propia red de contactos, dando la oportunidad a las empresas italianas del sector, de empezar con las relaciones de colaboración e intercambio con América Latina. Después de todo, el radicar en territorio extranjero y la naturaleza de las asociaciones de empresarios que proveen con los servicios en apoyo a otros empresarios, hacen de las Cámaras de Comercio Italianas en el Exterior los intérpretes naturales de los pedidos de los cuales están encargados, por un lado, las empresas italianas interesadas a dar un nuevo impulso a la internacionalización de sus actividades; por otro lado las empresas en el territorio extranjero interesadas por establecer relaciones de negocio más organizadas con la contraparte italiana.

ENERGIE RINNOVABILI: L'AMERICA LATINA COME PUNTO DI PARTENZA

Da tempo i paesi sudamericani guardano all'“energia pulita”. per questo, possono rappresentare un'interessante opportunità per l'Italia e le nostre PMI.

A dieci anni dalla sottoscrizione del Protocollo di Kyoto, l'America Latina ha mostrato non solo la volontà, ma anche e soprattutto la capacità di attivare un processo di crescita economica che preveda un più proficuo impiego delle risorse disponibili sul territorio locale come fonti di energia alternativa grazie al contributo fornito dalle moderne tecnologie. Per fare ciò, è però necessario che la realtà latinoamericana stabilisca più solide relazioni con i Paesi che in questo settore stanno sviluppando modalità innovative e avanzate di applicazione degli strumenti tecnologici.

Proprio per favorire la creazione di una rete internazionale che promuova lo scambio di know-how le competenze tra i Paesi latinoamericano e l'Italia, le Camere di Commercio Italiane dell'Area Mercosur si sono riunite a Rio de Janeiro il 19 e 20 luglio scorsi per confrontarsi sul tema “Energie rinnovabili: l'America Latina come punto di partenza”.

L'incontro si è articolato in diversi momenti di dibattito e confronto, arricchiti dalla presenza di specialisti del settore provenienti dal Brasile e da altri Paesi del Mercosur – tra cui il Direttore del Centro Internazionale d'Affari della Firjan, Amaury Temporal, il Presidente di ENEL Brasile, Alessandro Karlin, e il Segretario Generale dell'ALADI, Didier Operti – che hanno presentato le modalità di sfruttamento dell'energia rinnovabile e le aree locali in cui è necessario investire per consentire la crescita del comparto, sottolineando come i Paesi latinoamericani abbiano già da tempo avviato programmi di sviluppo delle energie alternative.

Basti pensare ai progetti per la produzione di etanolo ed ecodiesel portati avanti dal Brasile, o ai piani di sviluppo del biodiesel adottati da Uruguay e Paraguay. L'America Latina rappresenta dunque la nuova frontiera in tema di utilizzo dell'“energia pulita”, collocandosi tra i principali produttori mondiali e rappresentando quindi un'area ricca di opportunità per le PMI italiane che intendono sviluppare il proprio business nel settore e, più in generale, per l'Italia, interessata ad individuare nuovi fornitori di energia da affiancare ai tradizionali partners.

A tal fine, le Camere di Commercio di quest'Area hanno avviato già da qualche anno un progetto che ha portato alla creazione di un vero e proprio network di contatti, consentendo alle aziende italiane del settore di avviare rapporti di collaborazione e di scambio presenti in America Latina.

Del resto, il radicamento sul territorio estero e la natura di associazioni di imprenditori che forniscono servizi a supporto di altri imprenditori rendono le Camere di Commercio Italiane all'Estero interpreti naturali delle istanze di cui sono portatrici, da un lato, le imprese italiane interessate a imprimere rinnovato slancio all'internazionalizzazione delle loro attività, dall'altro le aziende presenti sul territorio estero interessate a stabilire rapporti di business più strutturati con la contraparte italiana.



Petrex

A company of Saipem

PETREX

Compañía internacional del grupo Saipem, activa en Perú, Venezuela y Ecuador en el sector de la Perforación y Rehabilitación de pozos de petróleo y gas. Presente en Perú desde el 1983

www.petrex.com.pe



BACKUS

Es la empresa líder del mercado cervecero peruano, cuenta con un amplio portafolio de marcas para satisfacer a los consumidores. Se caracteriza por las constantes inversiones en infraestructura y tecnología de punta, lo que garantiza la calidad de sus productos y servicios.

Forma parte de SABMiller, el segundo grupo cervecero a nivel mundial, con presencia en más de 60 países y con un portafolio de más de 170 marcas.

www.backus.com.pe



TENMINSTE SAC

Desarrolla sus actividades como importadora de productos químicos con la finalidad de satisfacer las necesidades de la industria textil, resinas, pinturas, papel, cueros, cemento entre otras. Representanta a importantes firmas europeas tales como 3V Sigma y Kina Spa de Italia, SNF Floerger de Francia, Chromatech Ltd, División de Protex Internacional de UK, Emsland Staerke de Alemania entre otras.

www.tenminste.com



NANÁ

El verdadero helado italiano; en un concepto moderno y muy agradable utilizando insumos y maquinaria italiana para lograr la más alta calidad en nuestros productos.

Después de un año de actividad en el Perú, somos ya reconocidos como el “mejor helado artesanal” en este país, y no podemos hacer otra cosa que agradecer a nuestros clientes por su confianza y preferencia.

www.nanaicedream.com



ITAL GRES INDUSTRIAL S.A.C.

Fabrica y distribuye desde 1992 una amplia línea de ladrillos cerámicos con la marca “Ladrillos Ital Perú”. Nuestra gama de productos comprende desde ladrillos convencionales de arcilla para muros, techos y sobre techos, hasta sistemas aún no convencionales en el Perú como nuestro Bloque Estructural para albañilería armada utilizado en importantes obras como el Programa Mi Barrio, Martinete y otras privadas, tabiques Econoblock que mejoran sustancialmente el rendimiento en su obra.



SENATI

Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial, es una institución que tiene por finalidad proporcionar formación profesional y capacitación para la actividad industrial manufacturera y para las labores de instalación, reparación y mantenimiento realizadas en las demás actividades económicas.

El SENATI es la primera institución de su género en Latinoamérica, en obtener las certificaciones: ISO 9001:2000, para la Gestión de Calidad; ISO 14001:2004, para la Gestión Ambiental; y la certificación OHSAS 18001:1999, para la Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional.

SENATI, líder en formación y capacitación profesional

www.senati.edu.pe



GAVA PERÚ S.A.C.

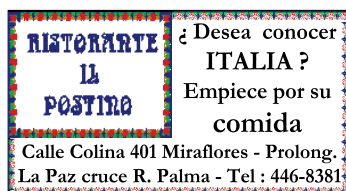
Es una Sociedad del GRUPO GAVA con sede matriz en Italia, el GRUPO GAVA cuenta con 29 años en el mercado Italiano y mundial. Ofrecemos una gran plataforma de servicios de transporte de carga y Logística Internacional, contamos con oficinas propias en Milano, Genova, Livorno, Florencia y Vicenza, así como oficinas propias en Sudamérica, Norteamérica, Lejano Oriente así como en Australia con una red Seleccionada de agentes en todo el mundo convirtiéndonos en su socio Estratégico en logística internacional
Calle Bolívar 472 Of. 203 – Miraflores Lima 18 – Perú
Telf.: (511)4476666 Fax: (511)4476666 – 24
E-mail: gerencia@gavagroup.com
www.gavagroup.com



MEPCO SAC

(MANIPULADORES Y EQUIPOS PARA CONSTRUCCION SAC)

Alquila y comercializa maquinaria en general para el sector de la industria y construcción. Representante de la firma Italiana MERLO SPA, creadores del MANIPULADOR TELESCOPICO, equipo altamente especializado para transporte logístico y trabajos en altura.
www.merlo.it



RISTORANTE POSTINO

Calle Colina 401 – Miraflores - Prolong.
La Paz cruce R. Palma - Tel: 446-8381
www.rcp.net.pe



GRAÑA Y ASOCIADOS

Es una Sociedad Anónima, conformada por un grupo de profesionales de larga trayectoria en la actividad aseguradora. La experiencia de sus ejecutivos ha sido forjada en todos los campos de esta actividad: compañías aseguradoras, reaseguradoras, corredoras, empresas de ajuste y clientes.
www.gyaseguros.com.pe

ACTIVIDADES



REUNIÓN EMPRESARIAL

Reunión empresas sociales con diversos empresarios para intercambiar información y puntos de vista sobre la propuesta lanzada por CESVI (ONG) que ofrece una alternativa frente a la problemática de la desocupación juvenil.



"AFTER OFFICE"

"After Office" evento co-organizado por las Cámaras de Comercio de la Unión Europea (Alemana, Británica, Española, Francesa, Holandesa e Italiana), realizado el 26 de febrero en el restaurante Il Postino.



***Una vez es casualidad,
dos veces es coincidencia,
tantas veces es un orgullo.***

Las publicaciones financieras más prestigiosas del mundo,
premiaron una vez más al BCP como el Mejor Banco del Perú en el 2007.



The Banker Awards 2007

LATINFINANCE

Banco de Crédito **» BCP »**

PASION ITALIANA EN SU *punto*



© www.ad-toaster.com

Conduce una Gran Marca



ItalMotor

Av. San Luis 2441 - San Borja

Telf.: 612-8800

Av. Tomás Marsano 139 - Surquillo

Telf.: 612-9270