

Invirtiendo en el Perú

Entrevista a Susana de la Puente Wiese

Por Rafael Arribas y Carlos Rodríguez(*)

La inversión privada es un elemento esencial para el desarrollo de la economía. En las siguientes páginas, Susana de la Puente Wiese, economista y managing director del banco de inversión JP Morgan, nos ofrece interesantes apreciaciones acerca de temas como el rol del gobierno en materia de promoción a la inversión privada, la visión que tiene el inversionista extranjero del Perú como centro de inversiones, las últimas grandes fusiones realizadas en nuestro país y la crisis financiera mundial.

En los últimos meses hemos sido testigos de una gran crisis financiera, ¿Cuáles considera que han sido sus causas? ¿En cuánto se ha visto afectada latinoamérica y nuestro país producto de la crisis?

Yo diría dos cosas. Primero la crisis peruana y latinoamericana tiene más que ver con una desaceleración de la economía global que con problemas particulares de cada país. En el caso de Perú, después de crecer en 3.2 por ciento en 1997, en 1999 la economía va a crecer en uno o dos por ciento, lo que es alto. No obstante, hay una desaceleración real y esa desaceleración, tanto americana como europea, causa a su vez un efecto directo en latinoamérica.

Estados Unidos de Norteamérica (EEUU) que es el principal comprador de exportaciones ha rebajado su nivel de consumo respecto de importaciones latinoamericanas, además la economía se ha visto impactada con la baja de los precios de los *commodities*, entonces, estos dos componentes hacen que el crecimiento de estos países sea mucho menor.

Por otro lado, el financiamiento de la

producción y de los gobiernos no se da a través de bancos directamente ni de multilaterales, sino a través de los mercados o sea por múltiples. Al generarse una crisis financiera, la cual se produce como resultado de una crisis de confianza, una crisis real en muchos países de latinoamérica, los capitales que están allí y que antes eran invertidos en la región emergente comienzan a buscar lugares de inversión más segura y eso hace que la bolsa norteamericana se dispare. Hemos visto que se ha sobrepasado los 11,000 puntos, cuando estábamos hace 6 meses en 8,000 puntos. ¿Qué ha sucedido? Se ha producido lo que los norteamericanos llaman un *Flight to quality*. Los fondos se han redirigido a países más seguros como EEUU, tanto en bonos como en *equities*. Esto quiere decir que muchos flujos que antes se dirigían a regiones emergentes dejaron de ir y se ha creado una iliquidez en todos estos países, lo que ha originado que las tasas de interés a la que se presta en estos países, sean mucho más altas y esto ha causado un efecto recesivo.

Ahora, ¿por qué la crisis que empieza en Rusia, pasa luego a Asia y después se traslada a Brasil? Rusia

es un país que se sobredimensionó y se sobreendeudó. Cuando hubo desconfianza por cuestiones políticas no supieron manejar bien la banda cambiaria, defendieron el rublo con todas sus reservas, se las gastaron todas y dejaron que la economía naufragara, que colapsara, y el efecto, sobretodo, ha sido para el inversionista extranjero. Los inversionistas que tenían acciones en las diferentes empresas que valían cien de pronto se encontraron con que valían ocho simplemente por la devaluación porque se cotizaba en rublos. En consecuencia, hubo una salida masiva de los inversionistas de Rusia y eso impacta a los inversionistas que observan esta situación y piensan que otros países son como Rusia. Para el inversionista local, en cambio, pese a que hay recesión y el nivel de vida ha regresado a los niveles que tenía Rusia antes que se volviera occidental, no hay una gran diferencia, sigue ganando en rublos. gobierno debe atender que hay un problema y de alguna manera reestructurar esas deudas.

El caso Brasil: alto déficit fiscal, alto nivel de deuda del gobierno con amortizaciones a corto plazo y crisis política. Es así que, para el inversionista, Brasil se parece mucho a Rusia y empieza a sacar dinero. Felizmente, Brasil no defendió su moneda, abrió la banda cambiaria, dejó que la moneda se devaluara como se debe hacer. A partir de todo esto hay que ver si debe existir un tipo de cambio fijo o flotante, esto es importante; se debe abrir banda cambiaria, a menos que tengamos una economía muy o totalmente dolarizada como Argentina y Panamá. El tener flexibilidad cambiaria permite justamente que los países absorban los *shocks*, así como Brasil y México lo hicieron.

Las razones de las crisis son distintas. Las razones de la crisis asiática, por ejemplo, se basa en el exceso de controlismo. Corea era un país en el cual el gobierno dirigía a donde iban los créditos y a qué monto y plazo. Las empresas coreanas o de esa parte asiática se sobredimensionaron y, por lo tanto, crecieron del cuatro al siete por ciento todos los años de una manera poco real, sin sentido, sin que necesariamente los créditos sean dirigidos a sectores productivos de empresas competitivas. De ahí que en Asia el problema empiece con el sector financiero. El sector financiero

colapsó y ese es el talón de aquiles, de cualquier crisis. Por eso todos los países sin sentido monetario están preocupados. Si cae el sistema financiero cae la economía, cae el país y es la debacle, como ha pasado con Ecuador, por ejemplo, o como pudo haber pasado con Colombia, donde felizmente se ha detenido la caída del sistema financiero de alguna manera.

¿Cuál es la función que cumple la banca de inversión? En tal sentido, ¿en qué consiste la labor de un banco como JP Morgan?

Bueno, JP Morgan es un banco de inversión a nivel mundial que tiene liderazgo en banca de inversión en Latinoamérica, incluyendo al Perú. Básicamente, lo que hace tiene mucho que ver con banca de inversión extranjera, jugando un rol de intermediario para atraer inversión extranjera estratégica a la región. A nivel Perú, JP Morgan actúa como asesor, intermediario y evaluador de empresas locales. En algunos casos fusionamos empresas locales y traemos inversión extranjera, en otros mejoramos el perfil de las empresas para que se hagan más eficientes. Por ejemplo, algunos casos específicos son un par de fusiones en las cuales se trabajó siendo asesor de empresas peruanas. Muchos se preguntaron cuál era el rol que jugaba JP Morgan cuando asesoramos a Backus en la compra de Compañía Nacional de Cerveza (CNC) o cuando asesoramos el Grupo Romero en sus fusiones con La Fabril y el Grupo Nicolini. Cuando uno hace un análisis de un *target*, de una compañía, normalmente hace su análisis que llaman *stand alone* sobre la compañía para determinar cuál es el valor máximo que se puede pagar en una licitación o en una oferta. Se debe también incorporar el valor estratégico y sinérgico para la empresa adquirente.

Otro gran componente de nuestro trabajo como banco de inversión es actuar de intermediario para llevar empresas latinoamericanas a los mercados de capitales, ya sea de acciones o de bonos. En el caso de acciones se atrae capital financiero y estratégico, como pueden haber sido el caso de la colocación del Banco Wiese en 1994 o el caso de la Telefónica -cuando el Estado vendió sus acciones, donde en realidad lo que se hizo fue cambiar la empresa de manos del Estado, que era dueño de aproximadamente el treinta por ciento

de las acciones, a un grupo de inversionistas-

**¿Nuestro país se presenta como un lugar atractivo para el inversionista extranjero?
¿Cuál es la visión que el inversionista extranjero tiene del Perú?**

Mira, el inversionista estratégico es un inversionista a largo plazo que busca poner su inversión en países donde la ecuación riesgo-retorno sea interesante. No necesariamente un alto retorno es una garantía de que la inversión vendrá. Puede ser que exista un alto retorno pero el riesgo es muy alto. El inversionista busca altos retornos en países de gran crecimiento pero a su vez busca que el riesgo sea aceptable. El riesgo tiene que ver con riesgo político, con riesgo institucional, con riesgo financiero, de tipo de cambio y todo lo que se denomina riesgo país.

El Perú representa un país muy interesante para el inversionista a largo plazo en ciertos sectores. Claramente, la minería es un sector donde el Perú es muy atractivo, por ser un país netamente minero, donde la minería no se ha desarrollado a gran escala, donde recién a raíz de las privatizaciones y de un cambio en la regulación se modernizó el sector minero y se atrajo a las veinticinco mineras más importantes, todas buscando proyectos de gran envergadura. La minería tiene un componente mucho menor de riesgo país porque normalmente todos exportan, entonces, no hay riesgo de tipo de cambio, es decir, no existe peligro de que estas empresas ganen en nuevos soles y que se produzca una fuerte devaluación y sus ingresos en dólares se vean afectados. Asimismo, tienen mucho menor riesgo para afrontar pagos o deudas en dólares porque ellos, al exportar, ganan en dólares. También tienen menor riesgo respecto a otras empresas, de que sus *profits* no sean eventualmente nacionalizados porque reciben los dólares fuera como producto de la exportación. Entonces, el sector minero es un sector donde el Perú es atractivo pero no es inherente al Perú, es una minería “*happens to be here*”, está aquí.

Latinoamérica atrajo en los años 90 la inversión extranjera justamente porque tenía una alta posibilidad de crecimiento del consumo. Sectores como el de seguros, bancario, cervecero y de *softdrinks*, tenían un consumo *per capita* muy bajo comparado con países

muy desarrollados. Perú, en especial, tenía un nivel de consumo *per capita* muy bajo en sectores de *softdrinks* y cervezas comparado con países como Argentina y México. Al inversionista le interesa el Perú por el potencial de crecimiento, siempre que el poder adquisitivo de la gente mejore y que los niveles de consumo *per capita* empiecen a estar más a nivel con el resto de los países de la región.

En todo caso, ¿no cree usted que nuestro mercado está lejos aún de tener una gran capacidad de consumo?

El Perú es un país que tiene una intermediación bancaria, de seguros, de AFP muy bajas, también es un país que está recesado y donde la gente no tiene poder adquisitivo para adquirir seguros o productos financieros. El *boom* peruano de los años 1994 y 1995, en los que el crecimiento fue del seis al siete por ciento -cuando el Banco Wiese hizo su colocación con gran éxito, diez veces sobresuscrita-, se produjo porque los inversionistas veían que el Perú era un país que estaba, como se dice, “*under bunch*”; que conforme se desarrollaba la economía y la población tenía mayor nivel de educación y mejores niveles de vida, iba a acceder más al crédito, y eso sucedió durante 1995 y 1996. En 1996 llega la recesión y los que se embarcaron en negocios financieros, sobretodo de consumo, se han visto afectados enormemente porque al final somos una sociedad que todavía no tiene el concepto crediticio bancario muy arraigado. Todavía en el Perú, los cheques y las letras no gozan del respeto que tienen en otros países. Acá las letras se protestan, los cheques rebotan y no pasa nada. Los instrumentos bancarios no son muy respetados, se usa mucho el *cash*, no se hace el embarque si no tengo la carta de crédito, o si no tengo dinero en la cuenta.

No somos una gran masa de consumidores como puede ser un país como México que sí puede atraer inversiones por ser una masa de grandes consumidores. En tal sentido, en lo que respecta al sector industrial, no veo forma por dónde la inversión extranjera pueda llegar. Yo diría que los sectores de consumo masivo pueden ser las bebidas, la cerveza, los fideos y las grasas en la medida que la economía se estabilice -estamos hablando básicamente de Backus

en lo que es cerveza, de Coca Cola (ELSA) e Inca Kola en lo que es bebidas y el Grupo Romero en lo que es oleaginosas y pastas-.

La economía podría estabilizarse el próximo año si existen compañías que atraigan inversiones financieras, digamos a través de la bolsa gracias a inversionistas que están viendo empresas muy subvaluadas -porque la verdad es que las empresas peruanas están todas en un nivel de valoración bajísimo- y que apuesten a que las empresas están muy baratas, que el consumo se va a recuperar y que, por lo tanto, los precios de estas compañías en la bolsa se van a recuperar sustancialmente.

¿Cuáles considera los sectores atractivos para la inversión extranjera en nuestro país y que labor debe tener el gobierno para fomentarlos? ¿Las telecomunicaciones podrían considerarse como sector atractivo para la inversión, más aun si tenemos en cuenta que se ha puesto fin al periodo de concurrencia limitada existente en dicho sector?

Yo creo que los grandes sectores peruanos son minería, pesquería, agricultura y turismo. Ahí es donde el Perú se debe centrar. Asimismo, podemos tener ventaja comparativa en algunos otros sectores, como puede ser la electromecánica.

Respecto de las telecomunicaciones, creo que son un sector interesante de negocio para los jugadores que están acá pero el nuestro no es un mercado que permita tener muchos más jugadores y que sea un negocio rentable. En un mercado como Chile que es sumamente competitivo en telecomunicaciones, que tiene a casi todas las empresas de larga distancia compitiendo, no ha resultado un negocio rentable para todas ellas. Debemos recordar que Chile es un mercado mucho más grande que el nuestro en cuanto a tamaño de telefonía, penetración telefónica y poder adquisitivo.

El rubro de telecomunicaciones creo que tiene mucho potencial de crecimiento, para las empresas que existen en el mercado ahora, en los productos de valor agregado, internet o comunicaciones de empresas. No creo que se vayan a otorgar muchas más concesiones que sean atractivas en telefonía local o en telefonía de

larga distancia; creo que hay un límite para un mercado como el Perú, ¿cuántas compañías de larga distancia pueden haber para que todas sean rentables?

En telecomunicaciones el gobierno ha hecho lo que tenía que hacer: privatizar y abrir el mercado. Telefónica ha perdido su periodo de exclusividad razón por la que se ha abierto totalmente el mercado. Asimismo, se cuenta con un organismo regulador como OSIPTEL bastante bueno, independiente, con gente técnica y profesional. Más bien los sectores donde el gobierno tiene mucho por hacer son turismo y agricultura.

En turismo es necesaria la participación del gobierno en el sentido que se necesita desarrollo de la infraestructura. El gobierno, a través de PROMPERU debe apoyar a la formación del país desde un punto de vista turístico. El Perú es un país que tiene muchas zonas turísticas en costa, sierra y selva; parques ecológicos maravillosos, tenemos la biodiversidad más grande del mundo, los bosques de la selva tienen un potencial enorme. Todo eso lo puede desarrollar el sector privado, pero el gobierno tiene que sentar la infraestructura y las bases para que el turismo pueda ser desarrollado por dicho sector. En la costa peruana, en Cuzco, en Ayacucho, hay tanto que se puede hacer. El turismo es un generador de dólares y de empleo, así como una excelente forma de vender el país. Creo que debe hacerse mucho más.

Otro sector es la agricultura. Somos un país mucho más rico en agricultura que Chile y, sin embargo, los chilenos nos llevan años en agroindustria. Desde el punto de vista de negocios lo que parece evidente es que de alguna manera se tiene que promover la propiedad privada en zonas agrícolas más grandes; las zonas de los valles peruanos están demasiado parceladas. Hay parceleros que tienen una hectárea, dos hectáreas, tres hectáreas; lo que se tiene que buscar es tener fundos de por lo menos veinte o cincuenta hectáreas que puedan ser atractivos o viables para el financiamiento de la agricultura. A su vez, se debe comprar tecnología de punta y producir productos que tengan valor agregado. No sólo se puede estar produciendo algodón, maíz y arroz, productos que tienen una rentabilidad muy baja, sino buscar los productos que pueden ser más competitivos,

como es el caso de los espárragos, el mango o los cítricos que tienen un rendimiento por hectárea, infinitamente mayor.

Para eso que se tiene que hacer una red de aguas, mejorar o trabajar mucho más el tema de la titularidad de la tierra, fomentar a los parceleros para que entre ellos se junten y formen parcelas más grandes o inclusive que vendan a inversionistas extranjeros terrenos de cien o doscientas hectáreas y que ellos terminen siendo empleados de esas empresas, que serán empresas tecnológicamente viables, con capital; donde el parcelero estará mucho mejor que siendo dueño de un fundo pequeño. Por ejemplo, se van a regalar una serie de tractores, unos setecientos o mil tractores por el gobierno. Esa no es la forma más eficiente de promover el agro. Mucho más eficiente sería gastar ese dinero en educar y promover la coparcelación. Antes que regalar un tractor sería preferible dar créditos subsidiados al agro porque de nada le sirve a un parcelero que le des un tractor, si después no tiene capital para mantenerlo ni sacar la producción necesaria.

De otro lado, somos también un país pesquero. Estamos ahora con el problema de los precios que han bajado tremendamente. El problema de la pesca consiste en que es un sector demasiado endeudado, probablemente el sistema financiero tiene en pesca como 2,000 millones cuando la capacidad de repago del sector pesquero debe ser de la mitad. Aquí, el gobierno debe atender que hay un problema y de alguna manera reestructurar esas deudas.

En los últimos meses hemos sido testigos de un gran número de fusiones entre empresas locales y extranjeras. ¿Cuál cree usted que será el efecto que dichas fusiones generen en un mercado emergente como el nuestro? Asimismo, ¿no considera usted que una fusión como la Inka Kola con Coca Cola, empresas que agrupan casi la totalidad del mercado de bebidas gaseosas en nuestro país, podría atentar contra la libre competencia y, consecuentemente, contra el mercado?

Respecto al tema de la concentración, el Perú

no tiene ley antimonopólica sino que regula la práctica monopólica. En la medida que haya monopolios o empresas con participaciones de mercado predominante, los diferentes reguladores, dependiendo del tipo de empresa, van a regular que no se cometan abusos monopólicos.

En general, las fusiones “están de moda” porque buscan crear empresas con tamaño mayor y lograr que se ahorren gastos que de alguna manera se duplican cuando hay dos o más empresas en el mismo rubro. En el caso de Inca Kola y Coca Cola, por ejemplo, que estas dos empresas fusionen sus sistemas embotelladores logrará tener dentro de la misma empresa un sistema de distribución de las diferentes marcas donde no estén compitiendo por la distribución de uno u otro producto, sino que la distribución se realice dependiendo de donde está la demanda de Inca Kola o Coca Cola. No se tendrá doble esfuerzo de publicidad, promoción, distribución y eso debe acarrear costos menores para la empresa y, por lo tanto, precios menores para el consumidor. Normalmente las fusiones logran sinergias de costos, aumentan la capacidad de acceder a un grupo mayor de consumidores, esto es, la posibilidad de expandir los ingresos y las ventas, y permite dar un mejor servicio al consumidor.

Otro ejemplo es la fusión del Banco Wiese con el Banco Sudameris. El sector bancario es un sector muy particular donde la negociación es inminente, donde los bancos regionales solos difícilmente se mantengan -salvo un banco grande como el Banco de Crédito-. Entonces, en una economía globalizada donde hay incertidumbres en los tipos de capital, donde hay crisis internacional, donde las líneas de crédito se pueden cortar, el tener un socio financiero de gran magnitud, con capital, con línea de crédito, genera mucha más confianza en la solidez de ese Banco.

El caso Wiese-Sudameris es un perfecto matrimonio, porque se juntan un grupo local de mucho arraigo, de muy buena reputación y con bastante conocimiento bancario en el Perú con el capital, la tecnología y los recursos de las líneas de crédito del Banco Sudameris que tiene una red de sucursales a nivel mundial.

La fusión de Backus con CNC se hizo por razones de sinergias de costos. Se ahorraron las

sinergias como de 50 millones en el primer año y 30 millones por año por varios años. Todo ese valor se le está dando al accionista o al consumidor, haciendo empresas mucho más rentables; y también obviamente generando ingresos al fisco, cuanto más renta se tiene, más impuestos se pagan.

Otra fusión importante se dio en el sector comida. Nicolini estaba prácticamente quebrada y a raíz de la fusión se permitió darle valor a sus accionistas antiguos porque ellos aportaban un mercado, un sistema de distribución, que fusionado a la Fabril del Grupo Romero creó sinergias importantes. Las fusiones son una forma de supervivencia en el Perú, yo creo que se van a dar muchas más fusiones, ojalá se produzcan muchas en el sector bancario. Los bancos chicos van a tener que buscar la forma de fusionarse y atraer capital extranjero.

Muchas veces se piensa que son las empresas no tan sólidas las que se fusionan, buscando mantenerse competitivamente en el mercado. Es más, podría sostenerse que muchas de las empresas locales que se han fusionado lo han hecho en momentos en que su situación no era la mejor. ¿Cuál es su apreciación al respecto?

Mira, hay que separar cuando las fusiones se hacen por necesidad de cuando se hacen por razones estratégicas y a veces coinciden. En el caso del Banco Wiese, ya antes de la crisis financiera peruana se había tomado la decisión de buscar un socio estratégico porque, a largo plazo, el presidente del Banco Wiese se daba cuenta que para hacer frente a las necesidades del siguiente milenio iban a necesitarse mayores capitales, mayores líneas de crédito y que el banco no podía estar sujeto al capital que tenían los socios, la familia Wiese o el mercado bursátil que se cerró para Latinoamérica por tres años. Entonces, se empieza a buscar un socio estratégico. En ese momento comienza la crisis de liquidez, el fenómeno del niño, la recesión, y toma a los señores del Wiese en un mal momento: en una negociación que por razones estratégicas la tenían que hacer. Eso hace que los términos de la negociación sean menos atractivos para los accionistas del Wiese de lo que pudieron haber sido en otro

momento. No obstante, esa era una transacción que se iba a dar de todos modos, y claro con la situación financiera y la situación de iliquidez se torna mucho más importante.

El caso de Inca Kola es distinto. La embotelladora era una empresa muy ineficiente, generaba pérdida y necesitaba reestructurarse. Pero el tema de Inca Kola está más a nivel de marca y en la marca Inca Kola tiene un treinta por ciento del mercado. Esta negociación no tenía propósitos locales sino más bien se hizo para tener a este monstruo del marketing que es Coca Cola a fin de lanzar Inca Kola en otros mercados. Por otro lado, es Coca Cola la desesperada por asociarse con Inca Kola pues Inca Kola es la única marca en el mundo que tiene liderazgo sobre Coca Cola localmente.

Coca Cola durante mucho tiempo estuvo seduciendo a los Lindley para hacer esta negociación y un poco a ayudarlos en su embotelladora local donde Coca Cola sólo ha entrado con un veinte por ciento. En la marca sí han entrado con un *partnership* del cincuenta por ciento con miras a que en un futuro se hagan mayores inversiones y puedan aumentar su participación. En la embotelladora Inca Kola no necesitaba a Coca Cola porque es muy diferente el negocio del embotellado al negocio de la marca.

Si Inca Kola lo que necesitaba era una sociedad estratégica en embotellado se pudo haber asociado con cualquiera de las embotelladoras como son Andina Chile, Sams en México, Colan en Venezuela. En realidad, más que nada, la asociación ha sido a nivel marcas para consolidar el liderazgo de Inca Kola en el Perú. Para Coca Cola, en cambio, ha sido una medida un poco defensiva.

En otros casos, la política de Coca Cola ha sido distinta, por ejemplo en Venezuela, lo que hizo fue comprar la embotelladora de Pepsi y la dejó fuera del mercado...

Compró la embotelladora de la Pepsi porque no podía comprar la marca.

¿Por qué la estrategia de Coca Cola fue distinta en Venezuela, por qué no hizo lo mismo en el Perú?

Porque los Lindley eran dueños de la marca y la embotelladora. No hubiera tenido sentido que comprara la embotelladora. Venezuela era un mercado donde el setenta y cinco por ciento era Pepsi. Los Cisneros eran los dueños de la embotelladora de Pepsi pero no tenían el concentrado de la Pepsi. Al comprar ese embotellador y darle ese concentrado, por definición de la noche a la mañana todos los bidones que antes eran Pepsi Cola ahora eran Coca Cola. Asimismo, los Cisneros tenían marcas locales que se llamaban "Hit" que son el equivalente a Inca Kola. Coca Cola compró el 100 por ciento la marca Hit. Entoces, cuando uno dice que Pepsi tenía el setenta y cinco por ciento del mercado venezolano no era solamente Pepsi sino Pepsi con las marcas Hit.

Como es sabido el Estado peruano no renovó los beneficios tributarios en materia de reorganización de sociedades ¿qué tanto puede afectar esta decisión a la inversión extranjera?

A mí me parece un error. En un momento en que se necesita atraer inversión extranjera al Perú y, por lo tanto, facilitar las fusiones, me parece una locura que por razones de caja fiscal se haya eliminado esos beneficios. Se sostiene que basados en esa ley se han cometido muchos abusos. Seguramente se han cometido esos abusos. Pero, yo diría que la forma de resolver el problema es evitar los abusos a través de una regulación que no permita las fusiones que se hacen simplemente por eludir al fisco y que no limite las que se hacen por razones de supervivencia. Yo daría incentivos al sector financiero para que se fusione: incentivos tributarios que promuevan y beneficien a los accionistas que deciden fusionarse, porque al final redundan en un beneficio para el sistema y a la postre para el fisco. De nada sirve tener diez bancos quebrados cuando podemos tener tres no quebrados. Prefiero darles facilidades de fusión tributaria para después generar tributos a través de la renta.

En general, ¿cómo califica la política del gobierno respecto a promoción de la inversión privada?

Bueno, creo que este gobierno sin la menor

duda ha hecho un trabajo fantástico en reestructurar la economía, modernizarla y atraer inversión extranjera. Es la inversión extranjera la que ha cambiado la situación del Perú. Los peruanos no tenemos ahorros suficientes para crear país, empresa, riqueza; y el esfuerzo que ha hecho este gobierno para atraer inversión extranjera, dando reglas claras, teniendo un programa macroeconómico estable, creo que ha sido muy bueno. Es evidente que en los últimos tres años se ha reducido el ritmo del gobierno con relación a las privatizaciones, a como atraer inversión extranjera y a como apoyar al sector empresarial.

Creo que en los últimos tiempos estamos viendo signos preocupantes de un gobierno que no está solucionando con la rapidez que debería los problemas que tiene el sector productivo y al final hay que reconocer que lo que hace a un país es su sector empresarial, su sector productivo, su sector financiero. Si en momentos coyunturales se necesita algún tipo de apoyo -como puede ser el tema de la ley de beneficios tributarios para las fusiones- para el sector financiero, el sector pesquero o el sector agrícola, para eso está el gobierno, para tener agilidad y en el momento de necesidad, apoyar. Se podrá tildar esto de subsidios o proteccionismo.

El costo a largo plazo para el gobierno y para el país de no ayudar en un momento coyuntural de crisis puede ser mucho mayor que el subsidio que se da en ese momento. Si no se da apoyo al sector financiero o pesquero, en este momento el gobierno podrá decir, bueno no apoyamos a nadie, no hay ningún gasto, ningún subsidio pero en dieciocho meses el gasto va a ser realmente mayor. Ahí hay una desconexión, los empresarios se han comunicado con el gobierno pero, a su vez, hemos visto al mismo gobierno salir a decir que los empresarios no han traído propuestas sustentables. Entonces, parecería que no hay un diálogo fluido, que es el motor de cualquier economía, de cualquier desarrollo.

Yo veo que hay gobiernos muy inteligentes en este tema. Por ejemplo, un caso perfecto es el de Chavez en Venezuela que se ha ganado una popularidad enorme. El tiene tendencias populistas pero sabe que la sanidad del sistema financiero es indispensable para su proyecto político. Venezuela tiene un sistema

financiero super sólido, muy rentable en un momento recesivo. Los colombianos, de otro lado, se han dado cuenta que tienen que apoyar al sistema financiero luego de que éste colapsó porque no se le cuidó. Ojalá que no nos sucedan así las cosas si las podemos prever.

¿Qué le falta a nuestro país para ser económicamente viable y qué sea un lugar donde las inversiones privadas sean atractivas?

Bueno, tenemos que dedicarnos primero, a ser un país donde se ahorre más. En el Perú falta ahorro interno y, por lo tanto, no hay inversión. Si no tenemos ahorro interno estamos limitados tanto en crédito como en inversión directa y estamos totalmente expuestos, dependiendo de inversiones extranjeras. ¿Cuál fue la gran ventaja de Chile? ¿qué hizo que Chile crezca siete u ocho por ciento durante los últimos quince años? Lo que pasó fue que ellos tuvieron un desarrollo en su economía interna muy importante. Durante años los chilenos se han financiado localmente. En Chile, hasta este año, el gobierno emitía un bono de la República de Chile porque siempre se había financiado tanto el sector público como el privado internamente a través

de la bolsa. Eso es una ventaja enorme. El segundo aspecto es el aspecto de la educación. Se ha hecho mucho durante este gobierno por la reforma educativa pero todavía hay mucho que hacer.

Luego, debemos dedicarnos a los sectores donde tenemos ventaja competitiva y repito los cuatro sectores: turismo, agricultura, pesquería y minería. Abocarnos al desarrollo de estos sectores donde tenemos ventajas competitivas y crear los incentivos para este fin. Respecto a atraer inversión extranjera, creo que es muy importante tener las reglas de juego claras. La firma del Acuerdo con el Fondo Monetario Internacional es importante porque nos da estabilidad para los próximos tres años y debemos volverlo a firmar después. Es necesario tener gobernantes responsables, que manejen la macroeconomía bien. Creo que en este sentido, si tenemos que felicitarnos y ser conscientes que el Perú es un país más para inversión mundial. El Perú y todos nosotros tenemos que estar conscientes que estamos compitiendo con otros capitales y que, por lo tanto, tenemos que hacernos atractivos, tanto con industrias competitivas, como con mano de obra calificada, reglas claras, base impositiva adecuada, instituciones independientes y rentabilidad adecuada. ^{AB}