

# ¡Qué diferencia!

9 de septiembre de 2020

**Carlos E. Gálvez Pinillos**  
**Expresidente de la SNMPE**  
**Para Lampadía**

Finalmente, y “a la hora nona”, se publicó el tan esperado Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2021-2024. Al margen de que, una caída de 12% en el PBI para el 2020 resulta algo optimista y el rebote estadístico de 10% para el 2021(año electoral), resulta más optimista aún, es comprensible que así lo sea, pues si el ejecutivo no muestra una dosis de optimismo, nadie lo hará.

Dicho esto, lo que sí resulta absolutamente incomprensible, son las proyecciones de crecimiento de; 4.8% para el 2022, 4.7% para 2023 y 4.2% para 2024, cuando no se plantea una estrategia de recuperación económica clara y el crecimiento del Perú, entre los años 2014 y 2019, fluctuó entre 2.2% y máximo 4.0%, a pesar de la conclusión de la construcción del proyecto Las Bambas y su entrada en producción, lo que dio un gran impulso a los años 2015 y 2016, pero aún así.



Ciertamente, la economía no crece porque un gobernante lo sueña, sino porque este lo planea y genera las condiciones para que tal cosa suceda, trabajando con todos los agentes económicos y sociales del país para lograrlo. Ya desde el mes de abril, hemos compartido que los programas financieros; “Reactiva Perú”, fondos diversos para MYPES, actividades agrícolas y bonos de subsistencia por la pandemia, son muy loables, pero estos sólo sirven para que aquellos negocios que se quedaron sorpresivamente sin ingresos por la cuarentena, no se vean obligados a romper la cadena de pagos, afectando con ello a sus trabajadores y proveedores. En realidad, el “Reactiva” es un término demasiado pretencioso, que realmente pudiera ser reemplazado por “Aguanta Perú”.

De abril en adelante, insistimos con varios artículos, dando ideas para que el ejecutivo diseñe prontamente un Plan Económico y proponiendo que analice los sectores de la economía que debieran reactivarse más rápidamente. Los criterios sugeridos fueron; que dependan poco del mercado interno, dado que esa demanda está deprimida. Que tengan potencial de exportación de productos con alta demanda internacional y que puedan ser financiados vía mercados de capitales internacionales, con apetito por esos sectores (así no presionamos los escasos recursos públicos). Que generen efecto de arrastre vía demanda a otros sectores, entre ellos infraestructura y sectores tan golpeados como hoteles, restaurantes y transporte, entre otros criterios, que no los haga dependientes de un esfuerzo fiscal.

Ya en la primera quincena de julio sugerimos ser muy activos en el proyecto de “near-shoring”, promovido y financiado por el gobierno USA, para traer al Perú industria de transformación de alta tecnología, que aproveche nuestros recursos naturales y nos permita desde el Perú, atender a los grandes mercados de productos finales. Para estos fines, sugerimos organizar de inmediato un “Task force” público-privado, diplomático y empresarial, pero liderado por el Estado, para contactar a ese 76% de empresas norteamericanas instaladas en China y que ya han decidido reubicarse geográficamente.

Iluso yo, consideré que el poder ejecutivo tomaría la idea y actuaría con rapidez, pero veo que, recién ahora, en setiembre, en Promperú, impulsado por la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), “están desarrollando una estrategia para identificar las necesidades de las empresas norteamericanas basadas en China, que quieran trasladarse a Latinoamérica” y esperan lograr declaraciones de interés en las próximas semanas. “Proinversión hará eventos virtuales para presentar el portafolio de optimización de proyectos y se están preparando para un encuentro a fines de setiembre con la Embajada Norteamericana, el Servicio Comercial y la Corporación Financiera Internacional”. Pero la SNI espera mayor respaldo del gobierno y de la cancillería.

El gobierno de Colombia, en cambio, viene actuando muy proactivamente. Ha tomado la iniciativa y ofrece incentivos fiscales y facilidades para la inversión referida al traslado de fábricas americanas establecidas en China y que han decidido trasladarse. Esperan atraer US\$11.5 mil millones de inversión no relacionada a hidrocarburos para el año 2022 y, desde luego, Colombia cuenta con que estas nuevas inversiones, impulsen la creación de empleo formal y calificado e incremente las exportaciones de productos terminados.

Ya el gobierno Colombiano hizo su trabajo, pues, de un grupo de 250 empresas, posibles candidatas, ha hecho una depuración y tiene una lista corta de 20 empresas americanas, interesadas en trasladarse a Colombia, tarea liderada por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, quien está absolutamente involucrado.

Como se puede ver, el gobierno colombiano con su equipo diplomático, ha estado muy atento a posibles decisiones políticas internacionales y, como consecuencia, tenían un plan para generar el “near-shoring” desde Colombia, para el momento de las decisiones del gobierno USA, mientras que el gobierno peruano no se ocupó de estar debidamente informado, no ha pensado en esa oportunidad, ni ha diseñado una estrategia temprana para estar en la primera línea.

En el Perú, es el sector privado y sus gremios quienes tienen que plantear las ideas que al gobierno no se le ocurren, mientras en Colombia, es el gobierno quien asume sus responsabilidades y lidera las iniciativas para su recuperación económica ante esta crisis mundial. ¡Qué diferencia!

**Lampadía**