

# TIEMPO NUEVO

*Internacional*

por **Addhemar Sierralta**

Año 12 No. 366

Miami, 15 de enero de 2020

\*\*\*\*\*

## **NUEVA PÁGINA WEB DESDE AHORA Y COMENTARIOS Y CORRESPONDENCIA**

Agradeceremos sus comentarios y correspondencia a [aldy103@hotmail.com](mailto:aldy103@hotmail.com) o a [aldy103@gmail.com](mailto:aldy103@gmail.com) y también les recordamos que ya podrá leer TIEMPO NUEVO Internacional ingresando a la página web: **[tiemponuevo.news](http://tiemponuevo.news)**

o también a:

<https://tiemponuevonews.wordpress.com/>

Los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente compartimos sus opiniones.

### **HOY :**

- **EE.UU. y CHINA SELLAN PRIMERA FASE DE ACUERDO COMERCIAL.**
- **NI DEMOCRÁTICO NI CONSTITUCIONAL.** Por Luis García Miró (Perú).
- **SEÑORA DE LOS OJOS VENDADOS.** Por Enrique Guillermo Avogadro (Argentina).
- **EL CÁNTARO DE URPI WACHAQ.** Por Alfonsina Barrionuevo (Perú).
- **"A REY MUERTO, REY PUESTO" (MICRORRELATO).** Por Andrés Fornells (España).
- **NUESTRO FUTURO : EXPORTAR.** Por Addhemar H.M. Sierralta (Perú).

## EE.UU. y CHINA SELLAN PRIMERA FASE DE ACUERDO COMERCIAL.

□

□ *Donald Trump* indicó que los aranceles se mantienen en vigor como elemento

□ de "negociación" de cara a la segunda fase del pacto comercial.

□ Esta información la proporcionó la agencia de noticias *EFE* a la prensa internacional..

□

El presidente estadounidense, **Donald Trump**, selló este miércoles con el viceprimer ministro chino, Liu He, en una ceremonia en la Casa Blanca, la primera fase del acuerdo comercial entre EE.UU. y China, que supone una tregua tras 18 meses de tensiones.

Trump calificó el acuerdo como "un paso trascendental" para un "futuro comercial justo y recíproco" entre EE.UU. y China.

Por su lado, Liu leyó una carta del presidente **Xi Jinping**, quien destacó que la firma "es buena para China, para EE.UU. y para el mundo" y expresó su confianza en que las relaciones entre los dos países sea de mutua confianza y cooperación".

Aunque en un principio Trump había adelantado que Xi participaría en la ratificación del acuerdo, China finalmente envió a Liu a la ceremonia en la Casa Blanca.

A través del acuerdo, China se compromete a comprar bienes estadounidenses por valor de unos 200.000 millones de dólares en dos años, entre ellos 50.000 millones en productos agrícolas, 50.000 millones en energía y 75.000 millones en manufacturas; mientras que EE.UU. rebaja a la mitad, hasta el 7,5%, los aranceles impuestos a importaciones chinas por valor de 120.000 millones de dólares.

Trump indicó que los aranceles se mantienen en vigor como elemento de "negociación" de cara a la segunda fase del pacto comercial.

El secretario del Tesoro, **Steven Mnuchin**, presente en la ceremonia, señaló que la nueva fase de negociaciones comerciales podría segmentarse en "fase 2A, 2B, 2C", aún sin fecha, y abordará las quejas de EE.UU. sobre robo de propiedad intelectual.

Las negociaciones entre ambas partes han sufrido varios sobresaltos, con informaciones contradictorias y críticas veladas, desde que en octubre se anunció un principio de acuerdo.

Las tensiones comerciales entre las dos mayores economías mundiales, que comenzaron el año pasado, han tenido profundas consecuencias.

En sus últimas previsiones de crecimiento mundial, publicadas en octubre, el Fondo Monetario Internacional (FMI) rebajaba sus proyecciones de expansión al 3 % para 2019, dos décimas menos que en julio, lastradas por las dudas que ha generado esta disputa.

## **NI DEMOCRÁTICO NI CONSTITUCIONAL.**

**Por Luis García Miró (Perú).**

El secuestro del Perú por una cúpula marxista jamás elegida por sus ciudadanos, ¿es o no un golpe de Estado? ¿Fue democrático y constitucional que el vicepresidente Vizcarra -elegido como transacción política por el Parlamento para reemplazar al expresidente Kuczynski imputado por corrupción- pervirtiera esta decisión contemplada en nuestro Estado de Derecho cerrando el Congreso que lo designó para completar el mandato que le quedaba al gobierno? Peor si, cual dictador, decidió luego enquistarse en Palacio para manipular este país mediante ucases llamados decretos de urgencia?

La primera pregunta merece especial atención. En abril 2016, setenta y dos por ciento de los peruanos votaron por el centroderecha. Antes de postular a la presidencia por segunda vez, Kuczynski jamás en su vida había sido zurdo, socialista, socialconfuso o simpatizante de cualquier otra orientación ligada a las izquierdas. Menos aún cuando, por apenas 42,000 votos, ganó aquel repechaje mientras ya frisaba los ochenta años. Sin embargo, apelando a sus poderes fácticos la progresía marxista lo chantajeó para que la incorporase en su gestión. Caso contrario –conociéndole el curriculum vitae- le declararían la guerra santa hasta echarlo del sillón presidencial y encerrarlo en algún penal. Los progre-marxistas se montaron y consolidaron así en la cúpula del poder sin que fuese imperativo defenestrar a PPK. Ni siquiera necesitaron mover un dedo para que Kuczynski se alejara de Palacio. Les bastó abalanzarse como hienas contra él tan pronto Alberto Fujimori le insinuase sellar un pacto para salvarlo de la amenaza del impeachment promovido por las huestes de su hija Keiko, a cambio de concederle el indulto presidencial que buscaba el también octogenario Fujimori. El resto es historia.

Una historia sinuosa y depravada que surge cuando algunos asesores sanisidrinos de PPK le sugirieron “mestizar” su plancha presidencial, incorporando a un provinciano. Y escogieron... a Martín Vizcarra. Vizcarra fue cómplice de PPK mientras le sirvió como vicepresidente y ministro de Transportes. Hasta que percibió el contubernio Kuczynski-Fujimori. Entonces se exilia en Canadá. Desde allí enhebra una relación secreta con la gente de Keiko Fujimori -siempre tan equivocada al escoger- para tramar su regreso al Perú convertido ya en presidente sustituto, propuesto por un Congreso cuya mayoría ejercía Keiko. Heredó un Estado ya secuestrado por los progre-marxistas, cortesía de PPK. Pero Vizcarra decidió seguir gobernando con ellos. Han transcurrido tres años y medio y el Perú ha sido transformado en coto de la progresía caviar. Una organización criminal, siniestra, dedicada a monopolizar todos los estratos de la nación a partir del dominio absoluto del Ejecutivo. En forma paralela, cuenta con el control incondicional de los “grandes medios de comunicación”, ilícitamente asociados al Ministerio Público para que les filtre reservadas informaciones, audios, videos, etc., de los opositores del régimen. Igualmente hace ostentación del férreo control que mantiene sobre la Policía política y el Poder Judicial. Con ello abarca todos los ejes necesarios para manipular a su gusto el país. Como preguntáramos al empezar esta reseña, ¿acaso alguna vez, amable lector, los progre-marxistas han sido electos democrática, constitucionalmente en las urnas por el pueblo peruano?

## **SEÑORA DE LOS OJOS VENDADOS.**

**Por Enrique Guillermo Avogadro (Argentina).**

*"Nuestros jueces son absolutamente incompatibles.  
Todo lo pueden hacer, menos justicia".  
Bertold Brecht*

La serie "Nisman: el fiscal, la presidenta y el espía", que Netflix incluyó en su plataforma a partir del 1º de enero, el quinto aniversario de su irresuelto asesinato que se cumplirá el próximo sábado, y las declaraciones del principal imputado como autor intelectual -Mohsen Rabbani- colocaron otra vez en el tapete el tema que debiera ser prioritario en la cabeza de los argentinos: no tenemos Justicia. Procesos como los de los atentados contra la Embajada de Israel (1992) y la sede de la AMIA (1994) no solamente no han tenido resolución sino que se han convertido lodazales sin futuro, hollados por las pezuñas de cerdos de todos los colores, de todos los intereses y de todas las nacionalidades.

Más allá de estos y otros innumerables actos de terrorismo y de megacorrupción que han quedado -y seguramente quedarán- impunes a lo largo de nuestra historia, y de tantos magnicidios que aquí se han cometido sin que nadie consiguiera siquiera identificar a los responsables, esa carencia nos condena a la inviabilidad como nación independiente.

Piénsese qué sucedería si, por esos extraños milagros que pocas veces ocurren, pudiéramos darnos una Justicia transparente, seria, apegada exclusivamente a su rol de único intérprete de la ley y, además, veloz.

Una Justicia que permitiera a sus miembros, y a la sociedad en general, estar orgullosos de ella, volviendo a convertirse en un galardón para aquéllos a los que el mérito y la consideración pública les otorga la decisión final sobre la libertad, la honra y el patrimonio de los demás. Que se transformara, ni más ni menos, en lo que nuestra sabia Constitución, prostituida por los políticos, le concede y le exige: ser la real garantía de defensa del individuo frente al poder del Estado y frente a las arbitrariedades de los demás.

Si la Justicia recuperara ese prestigio perdido o dilapidado, mejorarían enormemente las relaciones que el país mantiene con los tenedores de bonos y con los inversores, que ya no necesitarían reclamar extrañas jurisdicciones, y las que cada uno de nosotros mantiene con sus acreedores y deudores, propietarios e inquilinos, cónyuges, padres e hijos, vendedores y compradores, profesionales y clientes, sanatorios y pacientes, empleadores y trabajadores, funcionarios y ciudadanos, etc.. Porque, convengamos, somos hijos del rigor, y allí estaría la señora de ojos vendados para recordárnoslo e impedir los abusos a los que somos tan proclives.

No debe entenderse en mis dichos que todos los jueces son indignos de cumplir con honestidad y crudeza el tan noble rol que la Constitución les asigna. Por el contrario, con cincuenta y dos años de ejercicio como abogado, estoy convencido que la mayoría de ellos son probos y preparados, y mira con tanto asombro como los ciudadanos cuanto de inmundo sucede en el Poder Judicial.

Nada puede hacerse de un día para otro, pero todos los caminos comienzan por un paso. Ese paso inicial podría ser algo que ya funciona, con éxito, en muchísimos países del mundo: el juicio civil y penal por jurados, y la elección popular -desacoplada de las de cargos políticos- de los jueces y fiscales en los pueblos y ciudades de menor tamaño. La duración de los mandatos sería de cinco años, renovable, y el principal requisito para cada juez sería la residencia en el lugar en que se desempeña, para permitir un adecuado control de los vecinos sobre su conducta personal y sus bienes.

En un plazo razonable, se encomendaría a esos distintos magistrados y fiscales la elección de aquellos que merecerían integrar las cámaras de apelaciones y de ejercer como fiscales ante ellas; y así sucesivamente hasta haber recorrido toda la pirámide que corona la Corte Suprema de Justicia y la Procuración General de la Nación. La obvia razón de esta propuesta es que nadie los conoce mejor que sus propios colegas y, cuando éstos han concitado el respeto y la admiración de los demás, seguramente se sentirán más obligados frente a la sociedad.

Lamentablemente, impulsado por las necesidades de su tan procesada Vicepresidente, Alberto Fernández nos mintió en forma descarada cuando, en su discurso de toma de posesión del cargo, aseguró que "nunca más" habría injerencia del poder político en la Justicia. Si le creímos fue sólo culpa nuestra, porque ya había condenado severamente a Cristina imputándole corrupción y complicidad con los terroristas y, poco más tarde, exigido a quienes la tienen contra las cuerdas que expliquen sus fallos y las "barbaridades" (sic) que escribieron para dictarlos.

Y la designación de personajes tan nefastos como Carlos Zannini (Procurador del Tesoro y jefe de los abogados del Estado), Daniel Rafecas (propuesto para Procurador General y cabeza de los fiscales), Juan Martín Mena (Secretario de Justicia), Gerónimo Ustarroz (Consejero de la Magistratura), Félix Crous (Oficina Anticorrupción) y miles de etc., prueban más allá de toda duda el escaso apego a la verdad que afecta a nuestro Presidente.

*Bs.As., 11 Ene 20*

## **EL CÁNTARO DE URPI WACHAQ.**

**Por Alfonsina Barrionuevo (Perú).**

En un tiempo sin edad, la mar no estaba poblada. Los peces de escama plateada vivían en un cántaro que guardaba con celo Urpi Wachaq, una mujer de Pachakamaq. En su interior las nubes navegaban y el sol también a veces, bogaba la luna y las estrellas prendían sus luces. Nadie tocaba el urpu o cántaro, porque era sagrado.

Hasta que Urpi Wachaq lo descuidó por curiosa. Encargó a una serpiente que lo cuidara y se fue para ver a Kawillaka, la orgullosa hija de un señor de Végueta, que pasó por allí, huyendo de Kuniraya Wiraqocha. El príncipe trató de alcanzarla, según la leyenda, pero la joven fue más rápida y se arrojó con su hijo a la mar, avergonzada de su presencia. No aceptó que un pordiosero fuera el padre de su vástago. Así lo vio cuando asistió al consejo de los príncipes wilkas.

Una historia que habla de los desdenes de la doncella y cómo fue castigada por

Kuniraya, quien usó sus poderes para convertirse en ave y dejar caer su simiente en el fruto de lúkumo que aquella comió.

Malhumorado por su fracaso Kuniraya volvió sobre sus pasos y descubrió en la mansión de Urpi Wachaq a sus dos hijas. Quiso enamorarlas, pero ellas, tornadas en palomas, volaron. Más irritado aún convirtió en arena a la culebra, que era su guardiana, y dio un puntapié al cántaro, que rodó hasta la mar volcando su precioso contenido.

Los peces encontraron en el océano un urpu infinito, apenas ceñido por la ancha faja de la corriente de Humboldt. Ahí se multiplicaron. Nuestro mar tropical recibe su aporte benéfico gracias a la existencia de una voluminosa biomasa de fitoplancton y zooplancton, microorganismos que son el inicio de la cadena de unas 800 especies ictiológicas, desde la pequeña y tímida anchoveta (*Engraulis ringens*) hasta el atún de aleta amarilla (*Thunnus alalunga*), que llega a medir más de dos metros.

En las madrugadas del siglo XVI la salida de miles de pescadores a lo largo del litoral debió ofrecer una vista majestuosa. Sentados o de rodillas, sobre sus caballitos de totora, se movilizaban con sus redes en pos de los peces de cada día. Las mujeres aguardaban su regreso con ansias y salaban los sobrantes.

Había días en que la mar, Juana Puyka, se enfermaba y los cardúmenes se alejaban, o las olas se encabritaban. Ellos se abastecían para entonces o los destinaban a los mercados de trueque, donde cambiaban los productos marinos por otros para sustentarse, ropas, vajillas de arcilla y animales domésticos.

Los españoles hicieron el primer contacto con el Perú por medio de la mar. Se cuenta que frente a Tumbes Bartolomé Ruiz abordó una balsa chincha de dos pisos y lo primero que tomó fueron sus provisiones de pescado. Sin que se enterara jamás, ingresó a uno de los mares más ricos del planeta.

Los chinchas tenían rutas por mar y tierra, y visitaban muchas poblaciones llevando llevaban una diversidad de mercancías. A través de milenios ellos perfeccionaron las artes de pesca. Al principio trataron de coger los peces con las manos, después hicieron pequeños diques en los lugares donde los ríos entraban al océano, generalmente cuando bajaban de caudal. Luego inventaron redes de diferentes tamaños para coger distintas especies.

En los dibujos que mandó hacer el obispo Baltazar Jaime Martínez de Compañón, aparecen en naves más grandes, que acomodaban en pareja para hacer una pesca abundante. En Caral se ha encontrado Instrumentos primigenios para la cosecha marina. Así como las artes de pesca demuestran el talento de los antiquísimos abuelos para hacerse a la mar, se aprecia del mismo modo la evolución de la gastronomía. De hecho los primeros peces se comieron crudos, después asándolos sobre piedras calientes o envueltos en hojas gruesas, agregándoles sal y unas hierbas olorosas. En algún momento usaron el jugo ácido del tumbo para preparar sus delicadas carnes, sin necesidad de fuego. Ese debió ser el origen del seviche, ceviche o cebiche, cuyo nombre varía en su escritura, aunque no en su peruanidad neta.

En el Museo de las Ciencias de la Salud, que existió en la calle del Arzobispado, a media cuadra de la Plaza Mayor de Lima, el recordado médico historiador Fernando

Cabieses Molina ofreció a los periodistas un almuerzo con platos prehispánicos. Entre ellos figuraba el seviche que preparó Melchor Salomón, quien heredó estas especialidades de su madre. El tumbo le dio sabor y aroma exquisitos que nunca he vuelto a probar. El limón también lo cocina y es agradable, pero lo antecedió un fruto de esta tierra: el tumbo que es ácido cuando está verde y dulce en su madurez tiene su clima y su altura que son poco conocidas.

A Kuniraya, quien enredó la lengua de los papagayos porque dijeron que Kawillaka estaba muy lejos y no la alcanzaría, hay que agradecerle su impulso de mandar a rodar el cántaro de Urpi Wachaq. Así permitió que los peces se dispersaran en el mar. Por ende puso al alcance de todos un producto alimenticio que es una fuente de salud para el mundo.

## **"A REY MUERTO, REY PUESTO" (MICRORRELATO).**

**Por Andrés Fornells (España).**

Leslie Swanson se enteró por las noticias de la televisión, que la noche anterior, cuando salían de un lujoso restaurante habían asesinado a su amante, el jefe de la mafia Los Funerarios, Peter Querubino, y a su lugarteniente, Samuel Mandicati. Treinta y ocho balas recibieron entre ambos. Veintidós el primero, y dieciséis el segundo.

El televisor que Leslie tenía delante, en el bonito apartamento donde ella se encontraba en aquel momento, el Cadillac seminuevo aparcado en la calle, los vestidos caros que colgaban de las perchas de los armarios de su dormitorio, y varias valiosas joyas reunidas en una preciosa caja de música, las había recibido del occiso Peter Querubino, a cambio de permitirle gozar de su hermoso y joven cuerpo, siempre que a él le vino en gana.

De pronto apareció en la pequeña pantalla un periodista que había conseguido localizar a la viuda del capo mafioso muerto, saliendo de la oficina del juez al que habían asignado aquel doble homicidio. Con el rostro afligido y lágrimas en los ojos a las que acercaba todo el tiempo un diminuto pañuelo de batista, Susan Querubino aseguró al reportero de la cadena de televisión, que ella nada sabía sobre supuestas actividades delictivas de su asesinado marido.

Leslie, furiosa contra ella, estalló:

—¡Zorra mentirosa! Seguro que sabes de la existencia de un seguro de vida de tres millones de dólares, a tu nombre, y pediste a alguien ayuda para que te acortase el plazo de cobrarlos.

En aquel momento sonó su teléfono fijo. Fue a atenderlo. Un antiguo amante suyo había llegado a la ciudad y le expuso su ferviente deseo de verla. Pensando ella en que se había quedado viuda la noche anterior, le dijo que no tendría inconveniente en recibirle.

—¿No es demasiado tarde para que te visite, querida Leslie?

—Bueno, han pasado dos años desde la última vez que nos vimos. Creo que ha

transcurrido tiempo sobrado para que podamos averiguar si sigue viva entre ambos la buena química que hubo en el pasado —ofreció con voz melosa.

—Tú fuiste la que quisiste romper nuestra relación —le recordó el individuo que la estaba hablando—. Me contaste que te habías enamorado de un hombre maravilloso.

—Cariño, el tiempo lo desgasta todo. Devalúa lo maravilloso hasta dejarlo en nada, en una simple vulgaridad.

—Mi amor por ti sigue igual de intenso —apasionado su interlocutor.

—Y el mío reviviendo desde el instante mismo de escuchar tu entrañable voz.

—Dame tu dirección y me reúno inmediatamente contigo —denotando enorme ansiedad su antiguo admirador.

Leslie se la dio y, nada más devolvió el aparato a su sitio, comenzó a arreglarse. En honor al fallecido se pondría un vestido negro, color que siempre había favorecido la tersura cremosa de su fina piel rosada.

Superada la sorpresa que inicialmente se había llevado al enterarse de la trágica muerte de Peter Querubino, empezó a tararear por lo bajo.

Le venía a la perfección aquel antiguo dicho: “A rey muerto, rey puesto”. Si para los soberanos este dicho había sido bueno, también para ella lo era.

*(Copyright Andrés Fornells).*

## **NUESTRO FUTURO : EXPORTAR.**

**Por Addhemar H.M. Sierralta (Perú).**

### **Algo para desarrollar en Puno**

*El autor de este artículo, Addhemar H.M. Sierralta, es ingeniero químico con post grado en Administración y experimentado gerente a nivel nacional e internacional. Fue Director de la Gran Cámara de Comercio de la Calle Ocho Miami-Dade de Florida U.S.A..*

Tal vez el camino más adecuado para salir de la crisis y lograr la prosperidad es exportar. De esta forma podremos diseñar un futuro con mayores probabilidades de éxito.

### **¿ QUÉ ES EXPORTAR ?**

Cuando hablamos de exportar hay que tener en cuenta que es bastante más que vender productos o servicios a otro país. Exportar implica, para obtener resultados positivos, tres esfuerzos relevantes:

1. Construir nuestro futuro.
2. Mantener mercados extranjeros.
3. Mentalidad exportadora.

#### **1. Construir nuestro futuro.**

En este aspecto es importante, sin que esto signifique un orden de precedencia, el desarrollar un producto con atributos diferenciados que estimulen la preferencia de los



clientes y superar a la competencia. Como parte del proceso para obtener dicho producto es necesario desarrollar una filosofía integral de calidad.

Estos dos puntos vitales, el producto diferenciado y la filosofía de calidad, así como la imagen del mismo determinarán el posicionamiento en los mercados.

El posicionamiento, tanto de la empresa que produce y del producto en si, establecerá el prestigio y cómo los ven externamente los distintos mercados. Cuidar el posicionamiento es una tarea que va desde una adecuada planificación y gerencia, elaboración de estrategias posibles o logrables, hasta un reconocimiento previo y sincero de dónde estamos y hacia dónde queremos llegar. Posicionar una marca también tiene una singular importancia porque esta llega a la mente del consumidor y en su momento, si se siente satisfecho en sus expectativas, fijará la misma y habremos logrado conquistar al cliente.

Los aspectos mencionados anteriormente se convierten en una preocupación fundamental para construir el futuro de nuestra empresa, nuestro producto, nuestro sector, y por lo tanto la imagen del país exportador. Implica también el asumir una seriedad en el trabajo y una responsabilidad que constituye todo un reto y que involucra calidad de trabajo, calidad de producto y calidad de servicio.

Debemos pensar que construir o diseñar nuestro futuro repercutirá directamente en nuestros ingresos, los que podrán ser mayores, y en la generación de divisas que ayudarán al país y especialmente a la región a salir de la crisis que vivimos. Será el éxito nuestro.

## **2. Mantener mercados extranjeros.**

Llegar a conquistar un mercado o participar exitosamente de una porción del mercado es difícil, pero lo es aún más el mantener nuestra presencia en él y expandirse.

Estar presente en estos nuevos mercados será consecuencia de obtener un genuino conocimiento de las preferencias de los mismos, su comportamiento y características de los competidores, tener en mente los productos alternativos, cuáles son las reales necesidades de los mercados, sus costumbres y normatividad comerciales. Muchas veces tenemos que considerar a intermediarios para llegar a los mercados. Ellos, generalmente, tienen contactos, representan consorcios, conocen los detalles y son agentes que pueden facilitar las operaciones del proceso de venta y exportación.

También será significativo, para introducirnos en los mercados, buscar un bloque de pequeños y medianos productores que presenten en conjunto un producto homogéneo, de calidad y atractivo en oferta de precio, volumen y oportunidad.

Una especial recomendación , para pelear el éxito en los nuevos mercados externos, es mantenerlos satisfechos aplicando las técnicas que determinan que el cliente repita la compra y recomiende el producto. Y será mejor si aumenta sus compras. Todo ello depende de cada productor y el frente o asociación que formen para proyectarse hacia la exportación a los mercados extranjeros.

Hay que evitar las fallas de bajar calidad del producto, incumplir contratos, demoras en los despachos y otras irregularidades que afectan la relación comercial y la imagen de nosotros mismos.

Debemos recordar que cada puesto de trabajo, cada dólar que ingrese a nuestras arcas, y nuestra prosperidad, depende de los clientes y mantener un mercado satisfecho. Cuidemos nuestros mercados.

### **3. Mentalidad exportadora.**

Generar una mentalidad exportadora se convierte así en algo esencial para sostenerse en el negocio. Además de conocer las necesidades del importador debemos de ser capaces de superar a la competencia y mantener un desarrollo continuo de nuestro personal, nuestro producto y nuestra empresa. Obviamente de nuestro consorcio o asociación para exportar.

Tenemos que mostrar objetivos claros y que tanto los empresarios, gerentes, empleados y aquellos vinculados al sector, tales como proveedores, contratistas, transportistas, intermediarios, etc., los compartan y mantengan una mentalidad exportadora que les permita dar lo mejor de si para llegar a las metas preestablecidas.

Dentro de esa mentalidad exportadora, abierta y disciplinada, deben estar presentes los conceptos y prácticas efectivas de la globalización, libre empresa, competencia, costos y productividad, calidad, desarrollo y proactividad. Exportar es un reto que tenemos que superar para el mejoramiento de nuestros niveles de vida. Para todo ello debemos prepararnos meticulosamente.

### **¿ CÓMO EMPEZAR ?**

De inmediato surge la pregunta, ¿ cómo empezar esta aventura de la exportación ?. Esto que parece sencillo tiene, para lograr éxito, una estrategia o un camino que deberá seguirse cuidadosamente y sin desmayar. Un camino que nos lleve lejos de la improvisación, mal que nos ha costado mucho en el país, en los procesos de exportación.

En el caso actual de los pequeños y medianos productores de trucha de Puno, como ejemplo, sugerimos una de las rutas que pueden transitar (es obvio que aspectos similares se pueden aplicar en otras zonas productoras y con otros productos). Implicaría lo siguiente:

1. Establecer objetivos claros.
2. Adecuar o cambiar a nuestras empresas para asumir el nuevo reto.
3. Desarrollar una filosofía y política sostenida de Calidad Total.
4. Formar un consorcio o asociación de productores estrictamente profesional.
5. Determinar el potencial exportador.
6. Estudiar los mercados adecuadamente.
7. Diseñar el producto con valor agregado y atributos diferenciados.
8. Conocer los procedimientos de exportación.
9. Mantener investigación, desarrollo y capacitación en forma continua.

### **1. Establecer objetivos claros.**

El precisar los objetivos empresariales, personales y del consorcio o asociación de productores en forma clara es el primer paso a darse. Esta fase, de planeamiento estratégico, considerará un análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) que estudie la organización y su entorno o ambiente de influencia. Obviamente se desprenderá de este análisis los objetivos que lleven a metas posibles, los que deben ser susceptibles de ser logrados. Se debe evitar enunciar objetivos casi imposibles de cumplir así como objetivos muy sencillos o fáciles que no impliquen reto ni esfuerzo.

Se hace necesario determinar, también, la visión y la misión de la empresa productora y del consorcio o asociación de productores. Esto quiere decir respondernos a las interrogantes de ¿ hacia dónde queremos llegar ? y ¿ en qué negocio estamos ? .

Esta fase inicial es recomendable efectuarla con impulsores profesionales que les sirvan de guía y los preparen y motiven para lograr los mejores resultados.

## **2. Adecuar o cambiar a nuestras empresas para asumir el nuevo reto.**

Como consecuencia del análisis anterior se tendrán claramente definidas las debilidades y las amenazas que se deben de revertir en cada organización para convertirlas en fortalezas y en oportunidades.

Obviamente, que paralelamente, se deberá efectuar un estudio de la organización y de mano de obra para adecuarla a los objetivos.

Estas acciones, que pueden involucrar un proceso de cambio o de desarrollo organizacional, deben llevarse a cabo para estar listos ante los nuevos retos. Esto significa contar con nuestros mejores recursos para emprender el trabajo.

Tanto los empresarios como los gerentes de las organizaciones deberán estar convencidos que este paso es esencial. Nada se logra sin gente y organización adecuados y que compartan la misma filosofía, visión, misión y objetivos.

## **3. Desarrollar una filosofía y política sostenida de Calidad Total.**

Obtener calidad de trabajo, calidad de producto y calidad de servicios implica contar con una filosofía y una política compartidas por todo el personal para lograr el desarrollo de la Calidad Total en la organización.

Este es un cambio en la forma de trabajar, de participar y desarrollar la empresa. Es una preocupación genuina de hacer lo mejor y lo que debe de hacerse en cada paso del trabajo y de la producción. Los procesos de labor y de producción deberán responder a las necesidades del cliente y en forma continua deben mejorarse día a día.

Aquí, como parte de la filosofía, se incentivará la responsabilidad del personal y el compromiso basado en la filosofía y creencia de la calidad como base fundamental para alcanzar las metas y el desarrollo individual y colectivo.

## **4. Formar un consorcio o asociación de productores estrictamente profesional.**

Al tenerse la realidad, en Puno, de muchos productores, se hace imprescindible agruparse en uno o más consorcios de pequeños y medianos productores. Pero esta asociación no es un gremio, no es un sindicato, ni cooperativa, es en esencia una

empresa con las características de una organización de punta en cuanto a sus objetivos y organización. En cuanto a su dirección y a su personal. Deberá establecerse para exportar en forma uniforme y con calidad. Esta empresa será la garantía para los productores de una eficacia en el proceso de exportación.

El manejo de esta nueva empresa deberá ser estrictamente profesional y contar con personal de alto nivel de formación y ética para alcanzar el éxito que se pretende.

En el país hay experiencias positivas de empresas de este tipo. Por ejemplo la existencia de una que agrupa a las empresas productoras de frutas de la costa donde los productores son accionistas y se maneja como empresa privada y cuenta con directivos de alto nivel. El último año han logrado exportaciones del orden de los diez millones de dólares americanos.

#### **5. Determinar el potencial exportador.**

Como parte del trabajo básico se hará necesario determinar el real potencial exportador de las empresas asociadas de Puno. Este estudio básico se hace para ver las posibilidades de competir en un mercado, nuevo para la región en cuanto a exportación y de exigencias específicas por tratarse de un producto alimenticio para consumo humano.

Además de tener bien determinadas las características técnicas y propiedades del producto se deberá precisar los volúmenes de producción y los sistemas de empaque, transporte, conservación y embalaje, entre otros.

Un análisis de la competencia se hace imprescindible.

#### **6. Estudiar los mercados adecuadamente.**

Conocer los posibles mercados o países importadores a donde se derivará el producto y la situación del comercio actual de nuestro producto en el mundo es necesario como paso básico.

Asimismo se tendrá que efectuar un estudio de mercado fino para ver la posibilidad de lograr nichos de mercado que faciliten la exportación inicial.

Una revisión de los convenios internacionales y de las exigencias de los países importadores es el complemento para esta parte del estudio.

Con esta información se irá a la estrategia de exportación que deberá elaborarse sobre una base de sinceramiento y no de simple ilusión. Más vale ir paso a paso en el proceso que avanzar muy rápido y fracasar.

#### **7. Diseñar producto con valor agregado y atributos diferenciados.**

Este aspecto contemplará el contar con un producto de calidad pero que ofrezca al cliente un beneficio por encima de sus expectativas y con características distintas a la que pueda presentar el producto de la competencia.

Lograr esto implica un conocimiento del producto y las necesidades de los mercados muy clara y hasta meticulosa. Puede ser dado, el valor agregado o el atributo diferenciado, en el producto mismo, o en el empaque, corte, transporte, etc.

La formación de personal técnico de especialistas de producto, eminentemente con conocimiento de marketing y en mercados internacionales y específicamente en el producto se hará necesario para sostener a las empresas en la competencia.

Hay países, especialmente asiáticos y en la región el Ecuador, que vienen exportando pescado preparado y en conservas, tanto enlatadas como de otro tipo de envase.

#### **8. Conocer los procedimientos de exportación.**

Personal que conozca los procedimientos, legislación y características de los procesos de exportación será necesario, específicamente, para la nueva empresa que agrupe a los productores.

Además tendrán que tener habilidad negociadora y una ética y moral a toda prueba para responder a la confianza de los accionistas, que serán los propios productores.

En el mundo globalizado de hoy se tienen especialistas en esta tarea de proceso de exportación. Hay que contar con esos conocimientos y competencias para que los tratos sean realizados con negociaciones justas y no perdamos por malas ventas o errores por desconocimiento. Cada día se configuran nuevos acuerdos internacionales, se establecen precios, se desarrollan tecnologías de manipulación y transporte de productos dentro de normas de reconocimiento internacional. El personal nuestro deberá estar preparado cabalmente para responder a ello.

#### **9. Mantener investigación, desarrollo y capacitación en forma continua.**

La preparación óptima del personal, el realizar investigaciones para mejorar nuestro producto y el desarrollar a nuestro personal para que alcance su mejor nivel de competencia en el menor tiempo posible, es el elemento más importante para el éxito de cada una de las empresas metidas en este negocio de la exportación de la trucha.

Este trabajo debe efectuarse en forma continua e implica evaluaciones permanentes del desempeño y del potencial del personal así como de la capacitación del mismo.

Un análisis periódico de cada organización es esencial para estar monitoreando su marcha eficaz y garantizar que sigue sirviendo para el objetivo previsto.

La actualización y el perfeccionamiento del personal y los trabajos técnicos y de investigación deben de programarse adecuadamente.

En este campo también podemos ofrecer una ayuda para quienes la requieran.

Deseamos recordarles, finalmente, que el reto de exportar demandará de cada uno de ustedes un esfuerzo, una constancia, una preparación y dedicación excepcionales. Sólo así podremos lograr hacer realidad un proyecto de esta naturaleza que nos llenará de orgullo a ustedes, nosotros, Puno y el Perú.

Para cualquier consulta pueden dirigirse al e-mail: [aldy103@gmail.com](mailto:aldy103@gmail.com)

\*\*\*\*\*

