



Contenido

Del 09 al 15 de octubre del 2006

	APEC PARA LA FOTO	Editorial	2
	IMPULSANDO EL TLC CON ESTADOS UNIDOS <i>Ojo a la semana del 13 de noviembre.</i> LOS NUEVOS INTEGRANTES DEL SISTEMA BANCARIO PERUANO <i>¡Bienvenida, competencia!</i>	Hechos de Importancia	3
	EJECUCIONES COACTIVAS: AHORA TE CUENTO UNA DE VAQUEROS... <i>Proponen modificaciones a la Ley de Procedimiento de Ejecución Coactiva.</i>	Bandeja Legal	4
	SIN BARRERAS <i>Negociaciones para nuestro TLC con Singapur terminarían en noviembre.</i>	Actualidad	5
	¿UNIÓN MONETARIA LATINOAMERICANA? <i>Un proyecto para el largo, muy largo plazo.</i>	Economía	6
	SALVAGUARDIAS MADE IN PANAMÁ <i>Amenazan a exportaciones peruanas de láminas para envases de plástico.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Asóciese a COMEXPERU
- Publicidad
- Cronograma de Eventos y Foros
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
 Patricia Teullet Pipoli
 Editora
 Sofía Piqué Cebrecos
 Promoción Comercial
 Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Elizabeth Herrera Geldres
 Marisa Podestá Torres-Llosa
 Publicidad
 Edda Arce de Chávez
 Suscripciones
 Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro
 Corrección
 Angel García Tapia
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



APEC para la foto

Las economías mundiales vienen atravesando una etapa de crecimiento en el ciclo económico que ha influido positivamente sobre la economía peruana. Pero los ciclos económicos son eso, ciclos, y en algún momento las elevadas tasas de crecimiento comenzarán a disminuir. Según las proyecciones del Fondo Monetario Internacional, mientras se espera que para el 2007 la tasa de crecimiento de Estados Unidos apenas se acerque al 3%, el crecimiento de China se estima en 10% y el de los países asiáticos en desarrollo debe bordear el 9%.

La recomendación que deriva de esto parece bastante obvia: miremos al Asia. Y mientras que la mayor parte de países de Latinoamérica tiene que hacer la tarea desde el principio, el Perú (junto con México y Chile) cuenta con una posición privilegiada debido al APEC.

Desde 1998, el Perú es uno de los 21 miembros del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico, más conocido como APEC. Esta organización, al igual que muchas otras, ama las siglas por encima de todo (ABAC, FTAAP, TILF, SME, SOM), pero si uno logra liberarla de los enredos burocráticos que la acompañan, encontrará interesantes propuestas de cooperación y crecimiento económico sobre la base de la liberalización del comercio y la inversión.

Podríamos decir que el APEC integra dos mundos y de dos maneras: el Asia con América, poniendo al océano Pacífico como elemento de comunicación antes que de separación, y el mundo desarrollado (Estados Unidos, Japón y Canadá) con el mundo en desarrollo (Vietnam, Papua Nueva Guinea y el Perú). Todo esto con una gama de experiencias diversas y por tanto enriquecedoras, que muestran realidades tan distintas (y exitosas) como Chile, China o Nueva Zelanda.

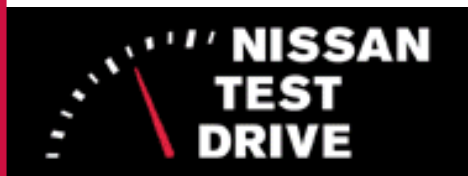
Los compromisos que hoy asumen los miembros del APEC no son obligatorios. La idea es que cada miembro, a su ritmo, llegue a cumplir las siguientes metas: (i) liberalizar y facilitar el comercio y la inversión mundial; y (ii) las economías desarrolladas deben alcanzar la meta el 2010 y las economías en desarrollo, el 2020.

Obviamente, ante el enorme atraso en el proceso, la primera pregunta que surge es: "¿y cuándo van a revisar la meta del 2010?". Sin embargo, más importante que eso es definir cómo se hará para alcanzar estas o las nuevas metas, cualesquiera que sean. Y aquí es donde aparece la recomendación de convertir al APEC en algo más que un conjunto de países de buena voluntad, donde cada cual hace (amigablemente) lo que quiere.

Mirando hacia un Asia de predominancia china, pero de integración intrarregional, donde Estados Unidos, por su peso, podrá crear sus propios puentes, al Perú le conviene fortalecer el APEC. Un APEC débil significa para nuestro país el riesgo de quedar fuera de la región más dinámica del mundo. El 2008 debe ser para el Perú mucho más que una foto.

Pero también es cierto que durante los últimos meses el crecimiento en el Perú ha tenido mayor dinamismo en el sector no primario. Si una desaceleración de la economía mundial (especialmente en Estados Unidos, donde más se espera) es inevitable, esperemos haber sido capaces de aprovechar, hasta el final, la situación de bonanza, estableciendo las bases para continuar con el proceso de desarrollo.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



IMPULSANDO EL TLC CON ESTADOS UNIDOS

Le deseamos muchos éxitos al presidente de la República, Alan García, en su viaje a Estados Unidos, donde se reunirá con el mandatario de dicho país para impulsar la ratificación del TLC. Esperamos que sirva de motor para mayores esfuerzos conjuntos del Estado y el sector privado. Es importante que nuestro gobernante aproveche la oportunidad que se da en estos momentos -cuando falta poco para las elecciones congresales en EE.UU.- para reiterarle al presidente Bush que el Perú ya cumplió con su compromiso de ratificar el TLC y que ahora le toca al Congreso estadounidense hacer lo propio. Evidentemente, los esfuerzos públicos y privados deben dirigirse tanto al Poder Ejecutivo estadounidense como al Legislativo, sobre el que recae la tarea de ratificar o no el tratado. Eso no significa no tener dignidad, significa no dejar que se pase el tren.

Es sumamente necesario que nuestro TLC sea votado pronto, pues se corre el riesgo de que cambie la composición de la Cámara de Representantes, donde los demócratas, tradicionalmente opuestos a estos tratados, podrían alcanzar la mayoría. Además, luego de las elecciones del 7 de noviembre, comienza el llamado "*lame duck session*"; breve periodo en el cual el Congreso saliente ve los numerosos temas pendientes. Asimismo, tenemos que aprovechar el que las dos comisiones de dicho organismo encargadas de ver el tema del TLC ya hayan aprobado de manera simulada nuestro tratado. Es más, sus líderes, Bill Thomas y Charles Grassley, tienen toda la intención de que el acuerdo sea votado en el periodo señalado.

¿Fecha clave? En la semana que empieza el 13 de noviembre, el TLC con el Perú debería estar en la agenda del Parlamento norteamericano, pues el 15 el presidente Bush viajará a Vietnam para la cumbre de líderes del APEC y tiene que llevar aprobado un acuerdo comercial con dicho país. Si los acuerdos se ven por orden de llegada, el del Perú tendría que votarse antes. Ello no necesariamente ocurrirá, por lo que tenemos que buscar que así sea.

No olvidemos que luego, con el nuevo Legislativo y el vencimiento -el 1 de julio del 2007- del *Trade Promotion Authority* (que le permite al presidente estadounidense llevar acuerdos comerciales al Congreso para su votación, sin que sean modificados por dicho organismo), las cosas serán más difíciles.

LOS NUEVOS INTEGRANTES DEL SISTEMA BANCARIO PERUANO

La Superintendencia de Banca y Seguros peruana (SBS) fue catalogada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como la mejor supervisora en América Latina en el 2005. La buena regulación, junto con las altas tasas de crecimiento de la economía nacional y el mercado que aún no accede al sistema financiero, han motivado el interés de algunos bancos internacionales por nuestro mercado financiero.

En este último año, muchas cosas han cambiado en dicho sector: la fusión del Banco Wiese Sudameris y del Banco Sudamericano dio paso a Scotiabank Perú, el gigante canadiense con presencia en más de 50 países. Asimismo, se espera para este 9 de octubre la entrada del segundo banco más grande del mundo, con oficinas en 77 países: el HSBC. Además, la SBS ha señalado que la financiera CMR no está muy lejos de convertirse en banco, y existen rumores de que también tendrían entre sus planes un pronto ingreso a nuestro país otras entidades bancarias, como el Rabobank (que ingresaría asociándose con instituciones de microfinanzas como las cajas municipales, lo cual beneficiaría a las MYPE).

Existe una marcada concentración financiera en el mercado peruano (los tres bancos más grandes otorgan el 75% de los créditos directos) y el ingreso de nuevos bancos aumentará la competencia, mejorando la calidad de atención al cliente, presionando la tasa de interés de los préstamos a la baja e incorporando gradualmente al 75% de peruanos que no está bancarizado. La buena noticia es que Scotiabank y HSBC (que ha suscrito un contrato con el Banco de la Nación para utilizar sus oficinas temporalmente) son especialistas en banca retail y de consumo, por lo que no concentrarían sus esfuerzos -como la mayoría de bancos actualmente- en el sector corporativo, lo que les permitirá crecer a través de la incorporación de clientes que antes no formaban parte del sistema financiero. Ambos bancos tienen el enfoque y la experiencia en desarrollar productos y servicios para las clases media y baja; no en vano el 47% de los ingresos mundiales de HSBC provienen de la banca personal. ¡Bienvenida seas, competencia!

Créditos directos por banco* (En millones de nuevos soles)

Empresa	Total Créditos Directos	Peso en la cartera total
BCP	15,859.6	34.04%
Continental	11,569.4	24.83%
Scotiabank Perú	7,629.5	16.37%
Interbank	4,125.6	8.85%
Citibank	1,910.4	4.10%
BIF	1,748.3	3.75%
Financiero	1,348.8	2.89%
B. del Trabajo	1,059.2	2.27%
Mibanco	885.0	1.90%
B. de Comercio	459.8	0.99%
Total	46,595.6	100.00%

* Al 31 de Agosto del 2006

Fuente: SBS. Elaboración: COMEXPERU.



- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



Ejecuciones coactivas: ahora te cuento una de vaqueros...

Imagínese que invierte algunos millones de dólares en un negocio. Sabiendo el gran riesgo que de por sí es invertir tal cantidad de dinero, asume una postura de cautela. Así, requiere la mayor cantidad de información posible para poder recuperar su inversión. Una de las primeras medidas que toma es analizar metódicamente cada procedimiento de permisos y licencias que necesitará solicitar a la Municipalidad Distrital de Santa Cruz de Omóspides. Consciente de la importancia de la inversión, incurre en los costos de tramitación y se asegura de que ninguno se le haya pasado, pues sabe las consecuencias de hacer lo contrario. Tras un largo análisis, inicia sus actividades.

LA COSA SE PONE COLOR HORMIGA

A los dos años de haber estado operando en Santa Cruz de Omóspides, usted ve por oportuno pagar su planilla, pues sabe que cerca de los feriados es mejor no demorar. Sin embargo, cuando se acerca a hacer los respectivos retiros de su cuenta bancaria, en la que hay varios millones de dólares, se encuentra con que está embargada. Su primera reacción es coger del pescuezo al cajero. Pero cuando este le dice que la orden de embargo vino firmada por el ejecutor coactivo de la Municipalidad de Santa Cruz de Omóspides y que si el banco se negase a congelar la cuenta embargada, sus trabajadores incurrirían en responsabilidad penal, se da cuenta del fondo del asunto. Usted nunca incurrió en ninguna falta. Los trámites (procedimientos) que el municipio aduce que debió realizar fueron requeridos por este dos años después, sin que usted haya recibido notificación alguna. Incluso, cuando la municipalidad resolvió que usted había cometido la supuesta falta, no lo notificó ni por la falta ni por la ejecución coactiva. Se enteró en la ventanilla del banco con trabajadores y proveedores por atender. Simplemente, cayó.

Esta historia se ha venido repitiendo ya durante muchos años en más de un centenar de gobiernos municipales a nivel nacional. Un sinnúmero de empresas públicas y privadas, especialmente las que proveen de servicios esenciales a la población, son víctimas de embargos y cobros indebidos. En el 2004, la Asociación de Empresas Privadas de Servicios Públicos (ADEPSEP) estimó que el monto al que ascendía el total de estos cobros era de S/. 700 millones. A todas luces la situación es crítica y corresponde, por tanto, buscar frenos que puedan desincentivar aquellas conductas irregulares, sin perjudicar las facultades de cobro de adeudos de la administración en su conjunto.

MIENTRAS TANTO, EN EL CONGRESO...

Ante la situación convulsionada respecto de las cobranzas coactivas en los municipios, el Congreso debería ser el llamado a canalizar los problemas de la ciudadanía y buscar normas que frenen estas conductas lumpenescas. Sin embargo, la célula parlamentaria aprista vio por conveniente presentar una propuesta simplemente increíble. Entre sus principales medidas se encuentra hacer más rígidos los requisitos para suspender los procedimientos de ejecución coactiva y autorizar que los municipios utilicen mediante convenios de cooperación interinstitucional a ejecutores coactivos de otras localidades. Así, las mafias que en la actualidad pillan a las empresas, cual John Wayne, ahora tienen facilidades para aliarse, multiplicarse e incluso alcanzar economías de escala.

La empresa privada, a la que se le ha encargado la nunca sencilla tarea de generar puestos de trabajo, tiene que resistir estoicamente estas arremetidas con cada vez menos armas para defenderse. La legislación vigente permite detener el procedimiento de ejecución con la sola presentación de la demanda en el Poder Judicial; la propuesta presentada obliga a que nuestro veloz Poder Judicial tenga que admitir la demanda antes de que esta pueda tener suficiente mérito como para detener un embargo que bien podría ser ilegal.

Con esto en mente, los proponentes deberían recordar que la estrella es el símbolo del *sheriff* y no el de los bandidos. Las normas deben proteger a los ciudadanos de bien que contribuyen con su inversión al desarrollo del país. ¿Por qué hacerlos un blanco más fácil para los indeseables?

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

www.comexperu.org.pe



Sin barreras

A fines de setiembre, concluyó la tercera ronda de negociaciones del TLC Perú - Singapur con el cierre de las mesas de negociación de reglas de origen, inversión, comercio electrónico y solución de controversias. Según el embajador del Perú en Singapur, Arturo Montoya, es posible que el TLC entre ambos países se firme en noviembre, durante la cumbre de líderes del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) que se celebrará en Vietnam. Sin embargo, antes deberán cerrarse las negociaciones en los capítulos de acceso a mercados, servicios, procedimientos aduaneros, compras gubernamentales y obstáculos técnicos al comercio que, según el MINCETUR, se encuentran cerca de su finalización.

¿En qué nos beneficia este tratado? ¿Qué produce Singapur? ¿En qué invierte? Aquí se lo contamos.

UN OASIS ESTRATÉGICO

Según el Informe Económico y Comercial de Singapur, elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en dicho país, desde los años 70, este ha seguido una política de captación de inversión extranjera directa, desarrollando una estrategia resumida en "*A First World Oasis in a Third World Region*". Optó por diferenciarse sobre la base de ser más seguro y estable, con reglas de juego claras. Gracias a ello, actualmente es uno de los países más competitivos del mundo (quinto en el último ranking del Foro Económico Mundial) y ha logrado alcanzar un PBI per cápita de US\$ 26,835 en el 2005.

Además, la ausencia de corrupción es un valor esencial, el nivel de educación es alto, protege al medio ambiente y cuenta con un buen nivel de telecomunicaciones, transporte y servicios. También es un importante centro bancario y financiero. En el 2004, el movimiento medio diario de su mercado de cambios fue de US\$ 125 mil millones, ocupando el cuarto lugar en el mundo y el segundo en Asia, después de Japón.

Singapur, en lugar de orientarse a una política de sustitución de importaciones, eligió una economía abierta al exterior. Así, su economía depende principalmente del comercio internacional y su principal ventaja es ser uno de los puntos de distribución estratégica más importantes del mundo. Por ejemplo, posee uno de los terminales de contenedores más eficientes del globo y logró un nivel de apertura comercial de 321% en el 2004. Sus exportaciones dependen principalmente de los sectores electrónicos e industriales, así como de los servicios. Tiene un arancel de cero para casi todos los productos, restringiendo, según la DIRECON de Chile, tan solo seis partidas. Entre ellas se encuentran encendedores con forma de pistola, material pornográfico y alcohol.

¿QUÉ HAY DE BUENO EN SINGAPUR?

Al margen de que Singapur no grave con aranceles casi todas sus importaciones, la liberalización del TLC nos permitirá importar insumos y bienes de capital de calidad a menor precio. Sin embargo, son las inversiones de Singapur hacia el Perú y viceversa, así como la transmisión del *know how* que aquel país puede brindar, las que representan las mayores oportunidades del acuerdo.

Singapur destina gran parte de sus continuos excedentes de balanza por cuenta corriente y acumulación de reservas internacionales a las inversiones en países extranjeros. Son cuatro los sectores en los que está más interesado en invertir en Latinoamérica: infraestructura, tecnología de la información y comunicación (TIC), comida y textiles. Los empresarios peruanos también podrían invertir en la isla. ¿Por qué no? Según el reporte Doing Business 2007, de 175 economías, Singapur es la que ofrece más facilidades para hacer negocios. Por el lado del saber, Singapur es un país a la vanguardia de la tecnología y tiene como meta convertirse en una economía basada en el conocimiento. Además, al tener uno de los centros portuarios más eficientes del mundo, nos podría transmitir conocimientos para convertirnos en un *hub*, pero en uno de verdad.

Principales importaciones desde Singapur por categoría (en miles de US\$)			
	2001	2005	Var% 05/01
Bienes de capital	9,237.36	10,779.94	16.70%
Unidades de memoria	4,182.24	5,868.12	40.31%
Impresoras	1,100.11	756.67	-31.22%
Impresoras por chorro de tinta	0.00	504.17	-
Bienes intermedios	3,854.99	8,603.95	123.19%
Partes y accesorios de máquinas de la partida N° 84.71	815.45	4,561.07	459.33%
Pilas y baterías de pilas, eléctricas, de dióxido de manganeso, alcalinas, cilíndricas	0.00	752.61	-
Polietileno de densidad inferior a 0.94, en formas primarias	32.60	601.04	1743.69%
Bienes de consumo	4,575.89	7,940.78	73.54%
Los demás aparatos receptores de radiodifusión	1,998.54	4,866.99	143.53%
Los demás medicamentos para uso humano	0.00	981.71	-
TOTAL	18,493.86	27,334.42	47.80%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¡Aprovecha la promoción Retail y PYME's!
DE VENTA EN: Tiendas de cómputo autorizadas a nivel nacional.
 Mayoristas:
 Tiendas por departamentos:

regresar
página 1



¿Unión Monetaria Latinoamericana?

A continuación, nos enfocamos en los pros y los contras que implicaría tener una moneda común en la región.

Empezaremos por señalar que actualmente la Comunidad Andina de Naciones (CAN) es solo una zona de libre comercio que cuenta con algunas instituciones como el Parlamento Andino. Para lograr tener una moneda común, tendríamos entonces que lograr primero consolidarnos como una unión aduanera, luego como un mercado único y finalmente podríamos considerar ser una unión económica y monetaria. Son necesarios todos estos pasos porque la integración es un proceso gradual y la moneda común es el último eslabón de la cadena, que recién se puede colocar si se han cumplido todas las condiciones anteriores. Las bases de la CAN datan de los años 60 y nos ha tomado cerca de cuarenta años lograr ser una verdadera zona de libre comercio. Siguiendo esta tendencia, ¿cuánto tiempo podría tomarnos ser una unión monetaria?

Pasos para la integración

Zona de Libre Comercio



Unión Aduanera

UA = ZLC + arancel externo común



Mercado Único

MU = UA + libre circulación de factores



Unión Económica y Monetaria

UEM = MU + coordinación de política fiscal y monetaria + moneda común.

Elaboración: COMEXPERU.

BENEFICIOS Y COSTOS

Los beneficios de una unión monetaria son básicamente la eliminación de los costos de transacción entre los países miembros y la mejora de su credibilidad. Estos beneficios son mayores cuanto mayores sean la integración comercial y financiera de la región. Asimismo, los países con menor credibilidad antes de la integración son los que más ganan. De los países de la CAN, el Perú es quien goza actualmente de una mayor credibilidad -tiene la mejor calificación de riesgo en América Latina, después de Chile y México-, por lo que sería el que menos ganaría en este aspecto. Asimismo, el comercio intrarregional de la CAN es bastante reducido (7% de su comercio total con el mundo, excluyendo al petróleo) y los flujos de capital son poco significativos.

El principal costo de una unión monetaria es la pérdida de la política monetaria y, consecuentemente, de la cambiaria. Estos costos se ven aún más acentuados para el caso latinoamericano, porque los ciclos económicos de los países son diferentes y existe una muy baja movilidad de factores (trabajo y capital). Por ejemplo, países productores de petróleo como Venezuela y Ecuador entran en un periodo de auge cuando aumenta el precio internacional de esta materia prima, mientras que a importadores netos como Perú los empuja a una desaceleración.

Con respecto a la movilidad de factores, si esta fuera alta, ante un *shock* las personas se mudarían al lugar donde las condiciones económicas fueran más favorables y se reemplazaría en parte el tipo de cambio nominal como mecanismo de ajuste. Asimismo, los ratios de deuda, la inflación y el crecimiento del producto son muy disímiles en la región. En el cuadro adjunto podemos observar las distintas tasas de inflación que tienen los países de la región: mientras que para el 2006 se estima que el Perú tendría una tasa de inflación del 2.4%, países como Argentina y Venezuela presentarían tasas superiores al 10%.

Tasas de inflación en Latinoamérica

	2003	2004	2005	2006(*)	2007(*)
Argentina	13.4%	4.4%	9.6%	12.3%	11.4%
Bolivia	3.3%	4.4%	5.4%	4.1%	4.0%
Brasil	14.8%	6.6%	6.9%	4.5%	4.1%
Chile	2.8%	1.1%	3.1%	3.5%	3.1%
Colombia	7.1%	5.9%	5.0%	4.7%	4.2%
Ecuador	7.9%	2.7%	2.1%	3.2%	3.0%
Paraguay	14.2%	4.3%	6.8%	8.9%	4.9%
Perú	2.3%	3.7%	1.6%	2.4%	2.5%
Uruguay	19.4%	9.2%	4.7%	5.9%	4.3%
Venezuela	31.1%	21.7%	15.9%	12.1%	15.4%

Fuente: World Economic Outlook, setiembre del 2006.

Elaboración: COMEXPERU.

(*)Proyectado

BUSCANDO OTRAS ALTERNATIVAS

¿Es acaso necesaria una unión monetaria para potenciar la integración? La evidencia empírica demuestra que no. En 1993 se firmó el NAFTA entre México, Estados Unidos y Canadá. De acuerdo con cifras del FMI, el comercio total entre estos países pasó de US\$ 306 mil millones en 1993 (año de la firma del acuerdo) a US\$ 621 mil millones en el 2003, es decir, un aumento de ¡102.9%! Estos países han logrado mejorar notablemente su integración sin necesidad de renunciar a sus políticas monetarias individuales. Además, la única unión monetaria actualmente es la Unión Europea que, aún contando con economías más parecidas entre sí, altos flujos de comercio intrarregional y una larga historia de integración, ha tenido algunos problemas para adaptarse al cambio. Esto nos demuestra que quizás Latinoamérica necesita, por el momento, enfocarse más en lograr acuerdos comerciales y de movilidad de factores que logren resultados en el corto plazo. Una unión monetaria parece apresurada y probablemente tendría efectos más perjudiciales que beneficiosos en el corto y mediano plazo.



SUMMIT
HOTELS & RESORTS

Informes y reservas:
Calle Los Eucaliptos 555, San Isidro T. 215 7000

DELFINES
***** HOTEL & CASINO
Siempre, una experiencia única

regresar
página 1



Salvaguardias made in Panamá

UN ARMA DE DOBLE FILO

Al parecer, el proteccionismo está en el aire y ahora atacaría a nuestras exportaciones. Y es que mientras estas sigan creciendo y destacando en el mundo, es probable que se topen con más medidas como las salvaguardias. Por ello debemos tener cuidado en pensar también en nuestros intereses exportadores cuando nosotros las promovamos y en cuidar que ello no se haga sin justificación técnica, pues puede volverse en contra nuestra.

FALACIAS E IRONÍAS

Esta vez, el mal viento viene de Panamá, cuyas autoridades han iniciado una investigación para decidir si imponen o no salvaguardias a ciertas láminas empleadas en los envases plásticos utilizados para alimentos procesados, como galletas, golosinas y otros. Ello afectaría a nuestras exportaciones de estos productos, que han despegado importantemente en los últimos años, demostrando ser competitivas en distintos mercados.

La solicitud de investigación la ha presentado una empresa panameña, CELLOPRINT, que según la resolución de investigación, representaría alrededor del 30% de la producción panameña de bolsas plásticas destinada al consumo interno. Esta empresa pide nada menos que aplicar salvaguardias definitivas, durante el periodo máximo de cuatro años, por un ¡54%! para uno de los tres productos investigados y ¡79%! para los dos restantes, mientras que el arancel actual es de 6% en el primer caso, y 6% y 0% en el segundo. Como vemos, la diferencia que marcaría la medida no sería poca cosa.

Cabe indicar que los productos investigados representarían alrededor del 33% de la producción de CELLOPRINT y que para uno de ellos esta empresa es el único fabricante panameño. Es decir, de aplicarse las salvaguardias, en este caso CELLOPRINT obstaculizaría la única competencia que enfrenta actualmente, con lo que podría obtener cierto poder monopólico o posición de dominio. Ello finalmente perjudicaría aún más a los consumidores panameños, que verían subir el precio de los alimentos mencionados, al incorporárseles el mayor costo de los empaques producto de las salvaguardias.

Por otro lado, la OMC recién recibió la notificación de Panamá el 28 de setiembre (publicándola el 2 de octubre), a pesar de que su Acuerdo de Salvaguardias requiere aviso "inmediato" del inicio de investigación (que corresponde al 11 de setiembre). Por si fuera poco, recién el 24 de setiembre se publicó la resolución en diarios panameños y el 29, en la Gaceta Oficial. Estas demoras ciertamente resultan sospechosas.

Es más, CELLOPRINT parece estar llevando a cabo una fuerte campaña periodística, en especial en La Prensa, uno de los principales diarios de Panamá, donde se señala que se está viendo perjudicada por las importaciones, haciendo énfasis en las provenientes de Colombia y Perú. Pero lo curioso es que se ha publicado una serie de datos que resultan algo engañosos o incluso irónicos y contradictorios. Por ejemplo, se indica que Colombia y Perú tienen la ventaja de ser países productores de petróleo; sin embargo, el Perú es importador neto del mismo.

ESTÁN CONQUISTANDO NUEVOS NICHOS Y MERCADOS... ¿Y NECESITAN SALVAGUARDIAS?

Asimismo, cabe destacar lo irónico, contradictorio e incluso ridículo que resulta que en La Prensa, el vicepresidente de operaciones de CELLOPRINT haya declarado que están compensando las pérdidas locales exportando empaques plásticos de mayor valor agregado y así "conquistando" nuevos nichos de mercado... y vendiendo a nuevos destinos. La Prensa no tiene reparos en señalar que eso "requiere tecnología".

Una empresa con la capacidad para emprender dichas inversiones y estrategias no parece estar muy "dañada" que digamos. Es más, ello evidencia que ya está realizando ajustes, por lo que las salvaguardias (medidas que dan tiempo para ello) no tendrían razón de ser. Más bien, tendrían que agradecerle a la competencia de las importaciones, que los está motivando a ser más competitivos y ofrecer mejores productos a sus clientes, diferenciándose cada vez más del resto.

Por si fuera poco, en una edición del 2005 (cuando supuestamente CELLOPRINT ya estaba enfrentando problemas), el suplemento Martes Financiero de La Prensa identifica a dicha empresa como un caso de éxito, pues aún con el creciente costo de la resina (una de sus materias primas), ha logrado diversificar sus productos (bolsas plásticas con cierre, válvulas y tapas) y destinos de exportación.

Es importante señalar que el MINCETUR ya ha tomado cartas en el asunto, con el objeto de defender nuestro crecimiento exportador. Pero no olvidemos que los plazos se están acortando.