



Contenido

Del 19 al 25 de diciembre del 2005

	LOS PEORES VENDEDORES DEL MUNDO	Editorial	2
	¿MERCANTILISMO O DESCUIDO? <i>¿Estamos perdiendo competitividad en productos autóctonos?</i>	Hechos de Importancia	3
	PETROPERÚ SUELTO EN PLAZA <i>La propuesta para "modernizar" Petroperú deja abiertas las puertas para que los que manejen la empresa hagan lo que quieran.</i>	Bandeja Legal	4
	CONTINÚA EL CRECIMIENTO EXPORTADOR <i>Entre enero y noviembre, nuestras exportaciones superaron en 32.6% a las del mismo periodo del 2004.</i>	Actualidad	5
	COMPRAS ESTATALES MÁS BARATAS, VELOCES Y TRANSPARENTES <i>Permitamos al Estado aprovechar las bolsas de productos.</i>	Economía	6
	TLC: ¿CÓMO VOTARÁN LOS CONGRESOS? <i>El TLC debe ser evaluado por los Congresos actuales; la demora es un factor de alto riesgo.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

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

SEMANARIO COMEXPERU
 Directora
 Patricia Teullet Pipoli
 Editor
 Diego Isasi Ruiz-Eldredge
 Promoción Comercial
 Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis
 Sofía Piqué Cebrecos
 Ricardo Montero de la Piedra
 Verónica Zapata Gotelli
 Valeria Riva Figuerola
Colaboradores
 Juan Carlos Sosa Valle

Publicidad
 Edda Arce de Chávez
Suscripciones
 Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
 Pamela Velorio Navarro

Corrección
 Laura Gálvez Ruiz Huidobro
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Los peores vendedores del mundo

El nuestro es un país curioso. Si alguien cree en las bondades de la inversión extranjera, se le llama "vende patria". A quien cree en la apertura comercial y promueve las rebajas arancelarias se le llama "fujimontesinista". Si por ventura cree en la inversión y en la integración, será llamado, con rabia y entre dientes, "neoliberal". Quienes creemos en las libertades económicas hemos sido tan incapaces de vender los conceptos que hasta la candidata que es (absurdamente) acusada de ser "de derecha" y cercana al empresariado rechaza el concepto de "economía de mercado" y corrige sutilmente hacia un indefinible pero políticamente más aceptable "economía *social* de mercado".

Sufriendo todos los días del déficit de infraestructura, no hemos sido capaces de defender los procesos de concesión. Habiendo visto cómo aumentó la cobertura de electricidad, cómo se aceleró el proceso de obtención de una línea telefónica (aunque sobre calidad de servicio todavía queda mucho por hacer), cómo los bancos (mal llamados de fomento) dejaron de ser fuente de enriquecimiento para unos pocos y de empobrecimiento (vía inflación) para muchos, hemos permitido que se paralizara la concesión de puertos regionales y la privatización de EGASA y EGESUR.

Tan malos vendedores somos que ni siquiera podemos colocar un buen producto, con probados y exitosos resultados: en la década de los 80, con aranceles de 66% en promedio, con los que se pretendía proteger al sector industrial de la competencia externa, la manufactura cayó en 2.1% y 1.7% en el primer y segundo quinquenio. La brusca reducción de aranceles en la primera mitad de los 90 resultó en un crecimiento de más de 5% de ese sector que quedaba expuesto y sin protección. Aun así, hemos sido tan incapaces de defender esos resultados que hemos permitido la vuelta a la discrecionalidad y corruptela de los aranceles "a pedido" con ganancias tangibles para un poderoso gremio industrial.

Las cosas andan tan mal o las hemos hecho tan mal, que quienes se oponen a la apertura y la competencia para mantener posiciones privilegiadas en un mercado cautivo han logrado convencer a sus víctimas, los consumidores, de que esta situación de abuso es buena para ellos. Así, las amas de casa salen en marcha para proteger al productor de azúcar que le cobra en exceso el equivalente a 20 kilos anuales por persona; el jefe de familia mira con comprensión al arrocerero que le cobra excesivamente por el arroz (91 centavos de dólar vs. 71 en Colombia o 56 en Argentina); los pobres aplauden la imposición de aranceles que triplican el precio de las importaciones de la ropa china que ellos compran; el Ministerio de Salud pide que no se rebajen los aranceles a los medicamentos.

¿Qué hacemos? ¿Contratamos asesoría de marketing?

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



¿Mercantilismo o descuido?

Un artículo reciente de la revista *The Economist* comentó sobre las posibles medidas mercantilistas en las que estaría incurriendo el Perú para proteger a su industria alpaquera. Según esta revista, existen grupos peruanos que están abogando a favor de la prohibición de la exportación de alpacas para impedir una posible intensificación de la competencia con los países desarrollados que están adquiriendo estos animales.

LA TRAYECTORIA DE LA ALPACA

La población de alpaca existe casi exclusivamente en el Perú, a pesar de las exportaciones de alpacas fértiles que se realizan a países desarrollados como Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Estados Unidos. Un grave problema que ha afectado a este sector es la exportación de contrabando a los países vecinos (principalmente Bolivia y Chile), lo cual se relaciona con la prohibición de exportación de dichos camélidos, que estuvo vigente hasta 1992. Al permitirse estas exportaciones, los criadores fueron capaces de vender dichos animales vía remate público bajo la inspección del Consejo Nacional de Camélidos Sudamericanos (CONACS), del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y de la Sociedad Peruana de Alpacas Registradas (SPAR). Asimismo, se inició una campaña de repoblación de la especie de 1992 a 1996, con la cual se logró trasladar 28,322 alpacas a los departamentos de Cajamarca, La Libertad, Lima, Ancash, Junín, Huánuco, Pasco, Huancavelica, Ayacucho y Apurímac. Evidencia de que la apertura no perjudicó ni a los criadores de alpaca ni a los exportadores de fibra de este animal es que, según la SPAR, en el 2000, 435 criadores se beneficiaron con un aumento en el precio promedio por alpaca de S/. 200 a S/. 1,500, y los ingresos de los exportadores de fibra de alpaca alcanzaron los US\$ 35 millones al año. Además, según declaraciones a la prensa del asesor del CONACS, Daniel Aréstegui Otazú, este año los precios de la fibra en los centros de acopio del país aumentaron en 28%. Cabe destacar que nuestra competitividad actual en este sector se explica por factores como las condiciones naturales de la sierra andina, que propician el mejor micronaje del mundo.

A pesar de ello, existiría una amenaza latente. Los países desarrollados que adquieren las alpacas del Perú están logrando el mejoramiento de la especie, por lo que eventualmente podrían ser capaces de ofrecer mejores productos con fibra de alpaca que el Perú.

La mejor raza de alpaca, Suri, que habita mayoritariamente en Puno y que es la que se exporta a los países mencionados, solo alcanza el 10% de la población total de alpaca en el Perú. Esta raza tiene el pelaje más largo y fino que las demás razas y solo se cría de color blanco, aun cuando tiene 22 tonalidades distintas que ofrecer. Pero no ha habido un impulso serio en la crianza de animales de calidad, lo que afecta directamente a la fibra de alpaca que se exporta. Así, según Aréstegui, solo el 8% de la población de alpacas tiene fibra de primera calidad.

Además, la falta de inversión en investigación genética y el descuido en la crianza de estos camélidos está causando problemas de hibridación no deseada y empeoramiento en la calidad del pelaje de la especie. Esto es preocupante, pues se podría traducir en un menor precio en el mercado mundial. Cabe resaltar que también existen problemas de escala pues, según el CONACS, un criador posee en promedio 50 alpacas cuando se necesita un mínimo de 200 para alcanzar una producción eficiente de fibra.

CONCLUSIONES

¿Por qué podríamos perder fuerza en la comercialización internacional de la fibra de alpaca? ¿El problema está realmente en la exportación de las alpacas o en el descuido en la crianza del animal peruano? La propuesta de *The Economist* es la unificación de fuerzas del sector privado para lograr concertaciones y planes estratégicos para impedir la pérdida de esta industria milenaria. Es importante tomar en cuenta que estas acciones se deben realizar ahora y no esperar hasta llegar a un momento crítico, cuando se requeriría el doble de esfuerzo para lograr rescatar a la industria, como pasó con otros productos autóctonos como el pisco y la uña de gato.





Petroperú suelto en plaza

Hace ya más de un año que una inconstitucional ley -que el Congreso aprobó contra viento y marea, haciendo caso omiso a las observaciones del Ejecutivo- excluyó a Petroperú de los procesos de privatización y dio las primeras facultades para que la empresa de hidrocarburos participe en la exploración de yacimientos. Ahora, el Congreso vuelve a la carga con una propuesta que lograría borrar cualquier indicio de transparencia en el manejo de la empresa del Estado. ¿Se beneficia el país con una propuesta así?, obviamente la respuesta es NO.

SIN CONTROL

El dictamen aprobado por la Comisión de Economía, y que fue debatido en la sesión el Pleno del jueves pasado, pretende excluir a Petroperú de prácticamente todos los mecanismos de fiscalización y de control del gasto. En primer lugar, excluye a la empresa pública más grande del país del ámbito del CONSUCODE. Es decir, que si la propuesta de la comisión llegara a aprobarse, las compras de la empresa de petróleos no se realizarán mediante los mecanismos de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, la cual busca que el Estado pueda beneficiarse de la competencia entre proveedores (menores precios y mayor calidad) y que estas compras se realicen con cierto grado de transparencia. La medida solo lograría agravar los problemas de corrupción denunciados por la Contraloría y que habrían tenido un costo para el Estado de US\$ 56 millones según el órgano de control.

Por otra parte, el dictamen excluye a Petroperú del ámbito del FONAFE y a las inversiones que realice de los estudios del Sistema Nacional de Inversión Pública. Lo primero significa que Petroperú ya no tendrá la obligación de transferir sus utilidades al tesoro público y que estas puedan ser reinvertidas como mejor le parezca a su directorio (al que, dicho sea de paso, también le dan un nivel de autonomía muy grande; y por cinco años solo podrán ser removidos si cometen una falta grave). Lo segundo significa que estas inversiones públicas no contarán necesariamente con los estudios técnicos necesarios que demuestren su viabilidad y sostenibilidad. Así, Petroperú tendrá la libertad de realizar las inversiones que necesita para modernizar sus instalaciones (que se estiman en US\$ 453 millones) pasando por encima el mecanismo que hubiera podido asegurar el uso responsable de dichos recursos. No olvidemos que Petroperú suele convertirse en la caja chica del gobierno de turno. Pues la caja ya no será tan chica.

El dictamen ha dejado de lado la descabellada idea de fusionar Petroperú con Perupetro, la empresa estatal encargada de promover la inversión en actividades de exploración y explotación de hidrocarburos en el país. Sin embargo, ello parece más producto de una omisión involuntaria que de la firme idea que dicha medida es inviable, pues la exposición de motivos del dictamen le dedica mucho espacio a las "bondades" de la fusión. No existe motivo alguno para que el Estado ingrese a participar en la exploración de yacimientos de hidrocarburos, una actividad que viene cubriendo exitosamente el sector privado y que cuenta con un alto nivel de riesgo (se dice que de cada 100 exploraciones solamente una sería exitosa). Más bien, con la excusa de exploraciones no exitosas se podría justificar un enorme e innecesario gasto de recursos. Al Estado no le sobra la plata, señores congresistas.

COMPETENCIA, SÍ; ESTADO INEFICIENTE, NO

Los defensores de la propuesta sustentan que los controles que la legislación actual impone a las instituciones públicas son demasiado restrictivos y que ello impide a las empresas públicas competir en igualdad de condiciones con las empresas privadas. ¿Es acaso competencia justa contar con todo el aparato estatal para enviarle salvavidas a Petroperú cuando las cosas no caminan? Una entidad pública no puede prescindir de los controles que la legislación impone, pues estos son los únicos mecanismos que buscan asegurar el manejo eficiente de sus recursos. Si deseamos una empresa que logre niveles de eficiencia en el mercado de hidrocarburos y que genere la competencia que aseguraría mayor bienestar a los consumidores, dejar a Petroperú en manos del sector privado es la única opción.

*Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes*

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★

regresar
página 1

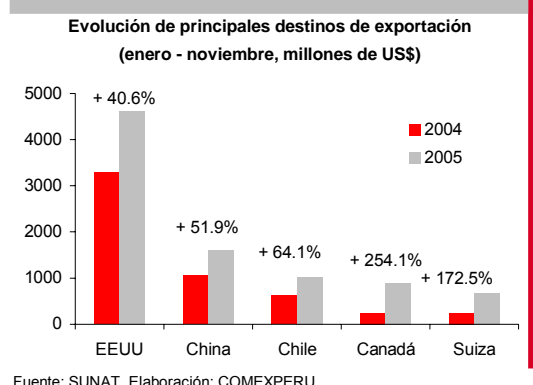


Continúa el crecimiento exportador

Entre enero y noviembre del 2005, el incremento de las exportaciones, respecto al mismo periodo del año anterior, fue de 32.6%. Así, en ese lapso, las exportaciones ascendieron a US\$ 14,987 millones -más de US\$ 2,000 millones por encima del monto exportado en todo el 2004 (US\$ 12,651 millones)-. Por su parte, las importaciones alcanzaron los US\$ 11,456 millones en el periodo, presentándose así un incremento de 25.2% respecto al periodo enero - noviembre del 2004. Por tanto, en los primeros once meses del año el superávit comercial llegó a los US\$ 3,530 millones, creciendo en 64%.

DESTINOS Y SECTORES

Si bien el principal destino de nuestras exportaciones continúa siendo Estados Unidos, que en el periodo señalado adquirió el 31% de estas (US\$ 4,623 millones), seguido por China -cuya demanda por exportaciones peruanas se ha incrementado en 51.9% en lo que va de este año-; cabe destacar que se ha producido un fuerte incremento en los montos exportados hacia Canadá (+254.1%), Suiza (+172.5%) y Chile (+64.1%). En los dos primeros casos, este aumento ha estado principalmente relacionado con mayores precios y volúmenes de los metales exportados. En el caso de Chile, el incremento del comercio se produce en las exportaciones de molibdeno, que pasaron de US\$ 270 millones aproximadamente, entre enero y noviembre del 2004, a más de US\$ 625 millones, en el mismo periodo del 2005.



Las exportaciones continúan siendo principalmente de sectores tradicionales (74.2%) cuyos mayores montos exportados (35.7% más que entre enero y noviembre del 2004) están no solo relacionados con mayores precios de los *commodities* en los mercados internacionales sino con el incremento de los volúmenes exportados. Asimismo, los sectores no tradicionales han presentado en el mismo periodo un aumento de 24.4% respecto del año anterior.

En este sentido, en lo que va del año, los mayores incrementos en los sectores no primarios se han dado en metalmecánica (+43.4%), artesanías (+40.6%), químicos (+34.7%) y siderometalurgia (+30.5%). Estos, si bien no representan un alto porcentaje de las exportaciones totales, se suman a los ya consolidados sectores textil y agroexportador, que en este periodo presentan incrementos de 18.0% y 27.8%, respectivamente. En lo que respecta a los productos exportados, se puede mencionar entre los más activos a los espárragos frescos o refrigerados, t-shirts de algodón, artículos de joyería y cosméticos, que gozan de preferencias arancelarias bajo el marco del ATPDEA.

Ahora, con la esperada firma del Tratado de Libre Comercio con EE.UU., se prevé que continúe la tendencia creciente de las exportaciones no tradicionales, de mayor valor agregado; y que el desarrollo de estos sectores amplíe el número de destinos de las exportaciones que a la fecha se encuentran todavía concentradas en Estados Unidos y China.

LAS EXPORTACIONES TEXTILES SIGUEN AUMENTANDO

A pesar de la tan temida eliminación de cuotas a la exportación de confecciones chinas hacia Estados Unidos, a inicios del 2005, el Perú sigue incrementando sus volúmenes de venta de confecciones hacia ese país. Además, otros destinos importantes para nuestros textiles son Venezuela, Colombia, Chile, Ecuador y la Unión Europea. Esto se ve reflejado en los incrementos de los montos exportados por las principales empresas de textiles, entre enero y noviembre, en comparación con el mismo periodo del año anterior: Devanlay Perú (+138.2%), Diseño y Color (+23.2%), Topy Top (+19.3%) y Textimax (+5.8%). Cabe destacar que Devanlay Perú ha anunciado el inicio de sus exportaciones hacia China y, posteriormente, hacia Francia, Marruecos y Túnez, entre otros países. Así, los mayores volúmenes y la entrada a nuevos mercados estarían evidenciando el mayor nivel de especialización y valor agregado de las confecciones peruanas.

CERTICOMEX
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



Compras estatales más baratas, veloces y transparentes

Desde el 17 de mayo del año pasado, el Estado peruano se ha visto imposibilitado de realizar sus adquisiciones a través del sistema de bolsas de productos. Esto se debe a que -a solicitud del Colegio Químico Farmacéutico Departamental de Lima- el Tribunal Constitucional (TC) declaró ineficaz la tercera disposición final de la Ley N° 27635, que indicaba que las entidades del Estado procurarían realizar sus compras de bienes y servicios a través de la Bolsa de Productos, salvo que otras alternativas ofrezcan mejores condiciones de transparencia en la formación de precios de mercado.

El TC presentó los siguientes argumentos: que si bien los funcionarios públicos no pueden concertar directamente con los proveedores en la Bolsa de Productos -ya que las compras en ella se realizan anónimamente a través de agentes de bolsa-, sí lo podrían hacer las sociedades agentes de bolsa; que no se obligaba a las entidades estatales a informar a la Contraloría sobre sus adquisiciones; que no se prohibía la participación de proveedores inhabilitados por el Consucode; que este mecanismo no está regulado por ley; que el Estado solo podrá participar en este sistema cuando se trate de productos estandarizados y cuyos estándares de calidad sean establecidos de manera imparcial por un comité especial de expertos; y que la información debe estar disponible para todos los posibles participantes (incluyendo a pequeños y medianos productores).

Y LA EFICIENCIA EN LAS COMPRAS ESTATALES ¿DÓNDE QUEDÓ?

Lo que extraña es que el documento del TC explica claramente que las compras estatales deben realizarse "con la mejor oferta económica y técnica, y respetando principios tales como la transparencia en las operaciones, la imparcialidad, la libre competencia y el trato justo e igualitario a los potenciales proveedores", ¡justamente lo que se lograba con las adquisiciones a través de la Bolsa de Productos!

Mejor oferta económica: mientras el Estado pudo realizar sus compras mediante este mecanismo, el Poder Judicial compró papel bond 39% más barato; el Congreso, útiles de oficina 27% más baratos; el MINSA, computadoras 17% más baratas; y el PRONAA, papilla 14% más barata que antes.

Transparencia e imparcialidad: a través del sistema de bolsa de productos, las compras se realizan al mejor postor y cualquier intento de concertación puede ser roto por un tercero que ofrezca sus productos a menor costo.

Libre competencia y trato justo e igualitario: mediante el mencionado sistema, se permite la participación de cualquier interesado de manera anónima, lo que garantiza que no se puede privilegiar a ningún potencial proveedor.

Además, la Bolsa de Productos permite realizar adquisiciones de manera más veloz y con menores costos de transacción. Por otro lado, sorprende que el TC, con los mismos argumentos que se utilizaron en el fallo contra la Bolsa de Productos, no haya declarado inconstitucional la Ley N° 28015, que obliga al Estado a realizar el 40% de sus compras a las MYPE; o el reglamento de la Ley N° 27767, que obliga a que las compras del Estado para los programas sociales se realicen exclusivamente a los proveedores nacionales; o la Ley N° 27143, que otorga un puntaje 20% superior a productos elaborados en el territorio nacional al momento de otorgar la buena pro.

LUZ AL FINAL DEL TÚNEL

Afortunadamente, se está discutiendo en la Comisión de Economía del Congreso un proyecto de ley que subsanaría todas las observaciones hechas por el TC y que, de ser aprobado, permitiría al Estado reincorporarse al sistema de bolsas de productos. Es importante recordar que la licencia de funcionamiento de la Bolsa de Productos de Lima fue revocada por no contar con el suficiente capital social; sin embargo, la Bolsa de Valores de Lima pretende crear una nueva Bolsa de Productos.

Así, queda en manos de los congresistas el permitirle al Estado participar en un sistema que ha demostrado aumentar la eficiencia de sus compras. ¿Podremos confiar en ellos, cuando menos para esto?



NUEVOS PRODUCTOS 2006

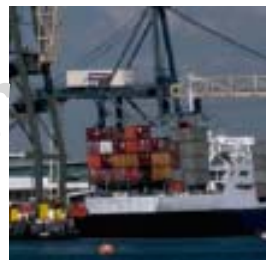
Máxima protección para tu PC

- ✓ La tecnología más **avanzada**
- ✓ Motor de análisis más **rápido y exhaustivo**
- ✓ Actualizaciones **diarias** automáticas



Adquiérela en:
Saga, Ripley, LoginStore, Diskitt,
La Curacao, Compuplaza.

◀ regresar
página 1



TLC: ¿cómo votarán los Congresos?

Los negociadores ya hicieron su trabajo: nos han dejado un tratado con condiciones muy favorables para el país. Ahora, luego de una revisión legal de textos, la pelota está en la cancha de los Congresos. Son estos los que finalmente decidirán si tenemos o no un TLC con EE.UU. La conclusión es la misma en ambos casos: debemos procurar que el TLC sea evaluado por los Congresos actuales.

EL PERUANO

Tenemos un Congreso que ha seguido las negociaciones, que ha asistido a las rondas, al que se le ha enviado después de cada reunión un documento con el resumen de los resultados de las negociaciones en cada capítulo y que ha participado en el debate público acerca de este tema. Los congresistas se han reunido con el sector privado, a favor y en contra, y han evaluado durante dos años la conveniencia de este tratado. Siendo el TLC un tema técnico y que requiere de un análisis serio, ¿quiénes deben decidir si este es o no un tratado que conviene al país, los que tienen dos años evaluando el tratado o un nuevo Congreso que deberá empezar desde cero? Es evidente que este Congreso tiene la obligación de responder ante la responsabilidad que los electores le hemos dado y que los congresistas aceptaron jurando por Dios y por la Patria. Según las opiniones vertidas por ellos, todo parece indicar que si tienen que tomar la decisión, harán lo correcto y aprobarán el tratado. A pesar de que el APRA querría que se apruebe en su ya poco probable "eventual gobierno".

EL GRINGO

La situación en EE.UU. es bastante más complicada. En primer lugar, el gobierno estadounidense podría decidir no poner a disposición de su Congreso el tratado con el Perú individualmente. Seguramente esperaría a que Colombia y, eventualmente, Ecuador cierren sus respectivos acuerdos para llevar al Congreso los tres (o dos) tratados juntos (lo que no quiere decir que no se haya conseguido un importante avance al adelantarnos). Así, hemos podido empezar antes a evaluar los resultados de la negociación -lo que nos permite asegurar una buena decisión- y además hemos conseguido apurar a Colombia y Ecuador, que estaban demorando la negociación más de lo conveniente.

Eso nos lleva a preguntarnos por qué es tan importante evitar las demoras. Ya se ha comentado que al final del 2006 se pierden las preferencias del ATPDEA, y probablemente a mediados de dicho año ya se vean afectados los pedidos si no hay certeza de que empezaremos el 2007 con un TLC vigente. Pero, adicionalmente, tenemos otro problema: el 7 de noviembre del 2006 hay elecciones para los 435 escaños de la Cámara de Representantes de EE.UU. y existen altas probabilidades de que los demócratas -normalmente opositores a los acuerdos comerciales con países en desarrollo- recobren el dominio de la cámara. "La Antena del SELA" N° 77 de la Secretaría Permanente del SELA (Sistema Económico Latinoamericano) muestra varios hechos que justificarían esta posibilidad. Así, una revisión histórica nos permite ver que a la mitad del segundo periodo de los presidentes en EE.UU. los partidos suelen perder varios escaños. El promedio de pérdida desde 1932 es de 32 escaños y actualmente, con ganar solo 15, los demócratas tendrían mayoría. Evaluando la coyuntura, tampoco le está yendo muy bien a los republicanos con el cuestionado manejo del Huracán Katrina y la guerra con Irak: la aprobación de Bush ha caído a 39% y en la elecciones "fuera de año electoral" en Virginia ganó un demócrata, a pesar de ser un estado normalmente republicano y de que Bush estuvo en Virginia el día anterior haciendo campaña por su partido. Con respecto al Senado, se espera que mantenga su mayoría republicana. Así, aunque los republicanos han perdido fuerza, luego de las elecciones de noviembre perderán mucho más, por lo que necesitamos que Colombia y Ecuador apuren sus negociaciones para que el TLC pueda ser llevado al Congreso estadounidense antes de las elecciones del 7 de noviembre.

NO TODO ES COLOR HORMIGA

No obstante, tenemos varios puntos a favor. Empresarialmente, hay una gran diferencia entre el CAFTA y nuestro TLC. El CAFTA era mucho más preocupante para los proteccionistas en EE.UU. en azúcar y textiles de lo que pueden ser un TLC con el Perú y Colombia. Por otro lado, mientras la politización del CAFTA resaltaba la reducción de empleos en EE.UU.; los andinos tenemos la oportunidad de aprovechar algunos aspectos políticos como la lucha contra el narcotráfico y la prevalencia de un orden democrático y pro libre mercado en Sudamérica como razones para que sí se apruebe el tratado. En ese sentido, los principales impulsores del TLC con EE.UU. podrían ser Hugo Chávez, Evo Morales y Ollanta Humala. Su sola existencia debería brindar un fuerte incentivo a que el Congreso estadounidense apoye la asociación con los andinos para hacer perder fuerza a estas iniciativas dictatoriales, populistas e izquierdistas.

Finalmente, la aprobación del CAFTA por dos votos no debe preocupar. Aunque se trata de solo un congresista de diferencia, esto es así porque el esfuerzo de conseguir votos se realiza hasta que se consiguen los necesarios. Por todo lo expuesto, estamos seguros de que si los Congresos actuales, tanto el del Perú como el de EE.UU., evalúan el TLC, este será aprobado en ambos casos. Hagamos que ocurra.