



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

## Contenido

Del 7 al 13 de julio del 2008



	<b>SEMANA INTENSA</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>ELIMINAN SALVAGUARDIAS A PLÁSTICOS PERUANOS EN PANAMÁ</b> <i>Autoridades panameñas finalmente se convencieron de que la barrera a nuestros productos no tenía sentido.</i> <b>IV RONDA DE NEGOCIACIONES DEL TLC PERÚ-CHINA</b> <i>El balance es positivo (a pesar de complicaciones iniciales).</i>	<b>Hechos de Importancia</b>	3
	<b>TLC: LA REVOLUCIÓN SILENCIOSA</b> <i>¿Bastaba con el ATPDEA? ¡Claro que no!</i> <b>BARACK OBAMA VS. JOHN MCCAIN: PARTE I</b> <i>¿Qué tan parecidos son?</i>	<b>Actualidad</b>	4
	<b>ACUICULTURA: LA PRODUCCIÓN DEL FUTURO</b> <i>En palabras de Peter Drucker, "la acuicultura, no la Internet, representa la más promisorio oportunidad de inversión para el siglo 21"... Veamos por qué.</i>	<b>Economía</b>	6
	<b>UE-CAN EN SU LABERINTO</b> <i>UE suspende IV Ronda de Negociaciones... ¿y ahora?</i>	<b>Comercio Exterior</b>	7

### SEMANARIO COMEXPERU

#### Directora

Patricia Teullet Pipoli

#### Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

#### Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Andrea Baracco Vargas

Alexander Goldin Moll

Jussef Hende Lúcar

Colaboradores

Jorge Farfán Herrera

#### Publicidad

Edda Arce de Chávez

#### Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

#### Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: [semanario@comexperu.org.pe](mailto:semanario@comexperu.org.pe)

Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





## Semana intensa

La liberación de Ingrid Betancourt es un acontecimiento celebrado por el mundo; todos nos habíamos sentido conmovidos, no solo por el hecho de un largo secuestro, sino por las imágenes constantemente difundidas por la prensa, que mostraban a una mujer sumamente delgada y apagada; imágenes que ilustraban mejor que cualquier relato la crueldad de los secuestradores a los que el presidente venezolano insiste en reconocer como oposición válida.

La liberación tiene una connotación humanitaria, pero también política. Álvaro Uribe se ve fortalecido, igual que la probabilidad de un nuevo intento por postular a la presidencia de su país. La presencia en Colombia del candidato republicano a la presidencia de los Estados Unidos tampoco es una casualidad, especialmente en contraste con la total ausencia y desconocimiento de la operación por parte del gobierno francés.

Y, frente a esta liberación, ¿cómo queda el trío Chávez - Correa - Morales?

Conociendo al líder del grupo, no debería sorprender a nadie que este se sumara a las celebraciones por la liberación de la señora Betancourt. Su rapidez para acomodarse ya se vio hace algún tiempo cuando percibió que las FARC iban perdiendo fuerza y los animó a abandonar la lucha.

Respecto al presidente Correa, lo más probable es que diga poco o nada, a menos que se revele información que complique a su entorno.

Y en cuanto a Evo Morales, su sentido de la oportunidad no parece ser el más desarrollado, así que cualquier cosa cabe esperar. Las declaraciones que hiciera “buscando pleito” con el Perú son desafortunadas, por decir lo menos. Aparentemente gratuitas, reflejan una de tres posibilidades (o a lo mejor más): (i) que los problemas que tiene que abordar aún le resultan insuficientes y se quiere entretener con algunos frentes más (como esos ajedrecistas que juegan varios partidos a la vez); (ii) que está buscando distraer la atención respecto de sus problemas nacionales, esperando una suerte de unidad interna para enfrentar “un enemigo común”, (iii) o que la compañía de Hugo Chávez lo ha dejado impregnado del estilo deslenguado de su colega.

En todo caso, resulta entretenido, aunque poco original, el “por qué no te callas” del presidente García, y hasta elegante la protesta formal de la Cancillería peruana.

Eso es lo bueno de nuestra región: no hay tiempo para aburrirse.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar  
página 1



## ELIMINAN SALVAGUARDIAS A PLÁSTICOS PERUANOS EN PANAMÁ

El 12 de abril del año pasado, el gobierno panameño impuso salvaguardias provisionales a nuestras exportaciones de láminas plásticas para envolturas de alimentos, medida que en mayo del mismo año se convirtió injustificadamente (ver Semanario N° 420) en definitiva, con vigencia de un año desde el inicio de las provisionales.

Ante el inminente vencimiento del plazo, Celloprint, la empresa por la que se aplicó la medida, solicitó su prórroga por 36 meses y, el 23 de mayo pasado, el Consejo de Gabinete otorgó a la autoridad investigadora un máximo de 15 días hábiles para que remitiera su recomendación al respecto. Mientras tanto, la medida seguía vigente con lo que el gobierno panameño incumplía con la OMC, que también requiere una investigación para su prórroga.

Afortunada aunque tardíamente, el criterio técnico primó en dicha recomendación. En la Resolución N° 2, del 13 de junio pasado, el Ministerio de Comercio e Industrias panameño recomendó no conceder la prórroga de las salvaguardias, señalando, por ejemplo, la falta de consistencia, claridad y suficiencia en información de la producción (el productor) local, que la información sobre la situación de daño a la rama de producción nacional no ha sido debidamente probada, y que tampoco se ha probado que dicha rama haya estado ajustándose durante el periodo de investigación (se supone que para eso es la salvaguardia). Pocos días después, el Consejo del Gabinete confirmó la recomendación y ordenó el reembolso del monto cobrado por la aplicación de la medida tras vencer el periodo establecido.

Celebramos esta decisión, aunque el daño por la restricción al comercio durante un año ya está hecho, gracias a que no se realizó una evaluación cuidadosa de la viabilidad del reajuste en la investigación original. Por otro lado, esto nos muestra la competitividad que han ganado nuestras exportaciones y que, mientras sigan creciendo, es probable que aparezcan más de estas medidas, solicitadas por empresas que le temen a la competencia peruana. Sigamos defendiendo, como lo ha hecho el MINCETUR en este caso, nuestros nichos de mercado en el extranjero y seamos conscientes de que las salvaguardias son un arma de doble filo.

## IV RONDA DE NEGOCIACIONES DEL TLC PERÚ-CHINA

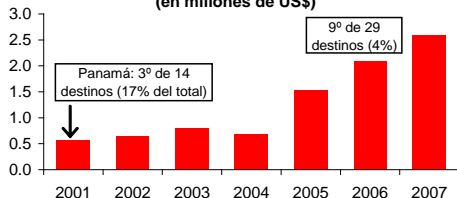
Del 28 de junio al 3 de julio se llevó a cabo la IV Ronda de Negociaciones del TLC Perú-China. La reunión no ha sido ninguna "perita en dulce", pues no se avanzó en la negociación de las listas arancelarias, punto clave que marcará el ritmo del proceso, debido a que ambos países se mantuvieron en sus posiciones estratégicas. Sin embargo, al menos sí hubo avance importante en el texto de este capítulo.

Del mismo modo, se avanzó constructivamente en todos los demás temas de negociación. Por ejemplo, en defensa comercial, China aceptó que se negocien mejoras en las disciplinas antidumping a insistencia del Perú; además, se continuó discutiendo las condiciones para establecer una salvaguardia bilateral que está supeditada a la lista de partidas excluidas.

Esta ronda tuvo una mayor importancia con relación a las anteriores (ver Semanario N° 472), puesto que se trató una serie de temas por primera vez. Estos temas (facilitación de comercio y cooperación aduanera, servicios, inversiones, entendimientos laborales y medio ambientales, propiedad intelectual, entre otros) han sido incluidos en la negociación por la presión del Perú y a pesar de la resistencia china. El tema de inversión, por ejemplo, se está trabajando sobre la base del esquema de nuestro tratado bilateral de inversión, con un desempeño más que satisfactorio. En las mesas de cooperación y de procedimientos aduaneros se plantearon los objetivos y los temas a discutirse en las siguientes rondas. Sin duda, la inclusión de estos temas dentro del texto del TLC es un logro de los negociadores peruanos. El texto de Chile, por ejemplo, no tiene capítulo de procedimientos aduaneros.

Un TLC con China mejoraría las condiciones de intercambio entre los dos países y otorgaría ventajas comparativas sobre todo a aquellos bienes no tradicionales con potencial de exportación. Y no solo bienes, servicios también. El TLC contiene un capítulo referente a servicios, situación que tampoco se dio en el TLC que firmó China con Chile (aunque el tema se incorporaría eventualmente para este país). En COMEXPERU felicitamos que el acuerdo esté tomando la forma de un TLC de última generación y esperamos que las negociaciones continúen a buen ritmo.

Exportaciones peruanas de láminas plásticas\* a Panamá  
(en millones de US\$)



\*Partidas 3920200000 (hasta abril del 2007), 3920201000 y 3920209000 (desde abril del 2007).

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



## Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.  
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.  
[www.ifhperu.com](http://www.ifhperu.com)



regresar  
página 1



## TLC: la revolución silenciosa

¿Qué dirán ahora quienes decían que bastaba con la renovación del ATPDEA... que para qué un TLC? Desde ya, vemos que las oportunidades de este acuerdo van más allá de lo puramente comercial: con la ejecución de los decretos legislativos emitidos por el Ejecutivo a través de las facultades legislativas otorgadas para la implementación y aprovechamiento del tratado, estaremos probablemente frente al conjunto de reformas más importante realizado en nuestra economía desde el de inicios de los 90.

Los ministerios han emitido estas normas con diligencia para mejorar la competitividad en varias áreas económicas; normas cuya aprobación en este Congreso hubiera sido improbable o consumido demasiado tiempo y capital político. Cada decreto legislativo es una reforma en sí misma. Su impacto no será inmediato, pero en definitiva consolidará el crecimiento y la mayor inversión en el Perú para el mediano y largo plazo. Veamos, brevemente, algunos ejemplos.

### PARA QUE LA INVERSIÓN LLEGUE A BUEN PUERTO (D. L. Nº 1022)

Este decreto resulta un elemento indispensable en el proceso de concesiones para eliminar nuestro enorme déficit de infraestructura portuaria (ver Semanario Nº 476). Al clasificar los servicios portuarios como "públicos esenciales" se evitará que el comercio exterior peruano sea secuestrado como en la última huelga portuaria, en perjuicio de miles de empresas y trabajadores. Al permitir la integración vertical, se replicará la práctica habitual en otros puertos del mundo, donde un solo operador brinda todos los servicios. Dadas las restricciones físicas evidentes y con un buen contrato, regulación y competencia de otros puertos, se puede lograr bastante eficiencia y precios competitivos.

Junto con la nueva Ley de Aduanas (que le daría el protagonismo que se merece al rol facilitador de esta entidad y dejaría en segundo plano el carácter fiscalizador), se cerraría un círculo virtuoso que impulsará sustancialmente la competitividad del comercio exterior.

### POR LAS MYPE Y EL EMPLEO FORMAL (D. L. Nº 1086)

Si bien en el ámbito laboral lo ideal hubiera sido lograr flexibilizar el régimen general y así eliminar los sobrecostos del empleo formal en todo tipo de empresa, esta norma es una aproximación -tal vez más factible- a ello, sobre la cual se puede seguir avanzando. Se parte de la relativa flexibilidad que ya brindaba la ley de MYPE (Ley Nº 28015) para extenderla a más empresas, incluso mejorando algunas condiciones.

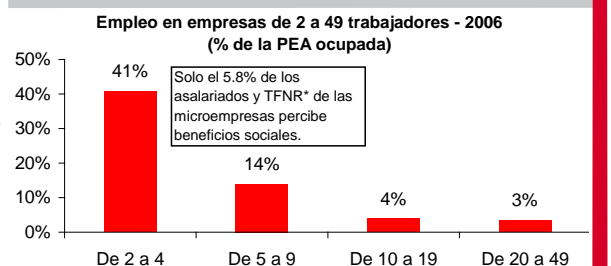
Por ejemplo, con este decreto, se aplicará a las pequeñas empresas casi todo el régimen laboral de las microempresas y serán más las que puedan beneficiarse de ello, pues los límites de la definición de pequeña empresa se elevarán de 50 trabajadores y 850 UIT de ventas anuales a 100 y 1,700, respectivamente.

En cuanto al régimen laboral en sí, se volverá permanente y destaca que se haya reducido la indemnización por despido injustificado para las microempresas de 15 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un máximo de 180 remuneraciones diarias, a 10 con un máximo de 90. Para las pequeñas empresas estas cifras serán de 20 y 120. Cabe señalar que estas condiciones rigen para contratos laborales celebrados a partir de la entrada en vigencia del decreto.

Si bien hay aspectos discutibles y algunos señalan que la norma es un desincentivo al crecimiento de las empresas, se debe considerar a este decreto como un primer paso hacia la generalización de un régimen laboral que reduce las barreras a la formalización.

### TODOS PARA UNO

Finalmente, vale indicar que faltan reglamentos, su implementación y reacciones de los actores afectados. Hay que estar atentos. Pero lo que nos permite ser muy optimistas es ver cómo la claridad técnica se une a la voluntad política hacia el mismo objetivo: ser el país más competitivo del Pacífico sur.



\*Trabajadores familiares no remunerados.

Fuente: Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa (MTPE, 2007).

Elaboración: COMEXPERU.



regresar  
página 1





# Barack Obama vs. John McCain: parte I



BARACK OBAMA



JOHN MCCAIN

## BIOGRAFÍA

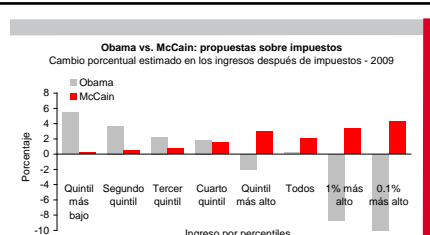
46 años. Nació el 4 de agosto de 1961. Estudió Ciencias Políticas en Columbia y Leyes en Harvard. Fue abogado de derechos civiles en Illinois y elegido senador en el 2004.

71 años. Nació el 29 de agosto de 1936. Graduado de la Academia Naval de Estados Unidos. Combatió en la guerra de Vietnam y fue elegido senador en 1987. Participó en las elecciones primarias del partido Republicano en el 2000, en las que perdió contra George W. Bush.

## PROPUESTAS DE GOBIERNO EN ECONOMÍA

Propone el libre mercado con reducción de impuestos. Ha planteado disminuir estos en US\$ 80,000 millones para la clase media y pobre en los ingresos que no superen los US\$ 250,000. Asimismo, propone la creación de un fondo de US\$ 10,000 millones para contrarrestar los efectos negativos de la crisis en EE.UU., expandir el seguro de desempleo y la creación de un seguro universal de hipotecas. Su sistema de impuestos sería más fraccionado, lo que favorecería especialmente a la clase con menos recursos, pues sus ingresos netos después de impuestos podrían incrementarse.

Aun cuando inicialmente se opuso a la reducción de impuestos para disminuir el déficit, ahora es una propuesta efectiva que sería compensada con la reducción del gasto público.



Fuente: A Preliminary Analysis of the 2008 Presidential Candidates' Tax Plans. The Tax Policy Center. Revised June 20, 2008.

Promueve la reducción de impuestos para la clase media y para los empleadores. Propone implementar un "Home Plan" para ayudar a las familias afectadas por la crisis actual y solucionar los problemas con sus créditos hipotecarios. Sin embargo, plantea tener un sistema de impuestos más plano y simple, lo que favorecería más a la clase más rica.

## PROPUESTAS DE GOBIERNO EN COMERCIO

Si bien Obama está de acuerdo con los tratados que propugnan el libre comercio, se manifiesta en contra de aquellos que afecten negativamente la economía de EE.UU. Señala que el NAFTA presenta algunos errores que deben ser corregidos, y para ello propone revisar dicho tratado con Canadá y México. Si bien se ha manifestado a favor del TLC con Perú, se niega a firmar los TLC con Colombia y Panamá. En el caso colombiano aduce que mientras los derechos de los sindicalistas no sean respetados, no se podrá firmar dicho tratado.

Abierto a promover los acuerdos de libre comercio y reclama al Congreso de EE.UU. la aprobación de los tratados pendientes con Colombia y Panamá. Los acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales son importantes para reducir las barreras al comercio internacional. McCain ha visitado recientemente México y Colombia para analizar temas de comercio internacional y la lucha contra las drogas, lo que ha sido considerado por los críticos como una muestra de acercamiento de sus políticas hacia Latinoamérica.

## PROPUESTAS DE GOBIERNO EN MIGRACIÓN

Sus políticas son mejorar la seguridad en las fronteras, apoyar a los indocumentados a través del pago de impuestos, multas, enseñanza del inglés e inclusive en la oportunidad de obtener la ciudadanía americana. Promueve el "Guest worker program", que permitiría a los inmigrantes trabajar legalmente hasta por tres años. Apoya el proyecto "Dream Act", que beneficiaría a niños ilegalmente traídos a los EE.UU. para que obtengan una educación básica. Adicionalmente, respalda la idea de otorgar licencias de conducir a los indocumentados.

"Voy a asegurarme de que los gobernadores de los EE.UU. hayan asegurado las fronteras". Sus políticas enfatizan el reforzamiento de las fronteras como un elemento esencial para reducir la inmigración ilegal. Cree en el hecho de integrar a los inmigrantes a través del inglés. Ha promovido una legislación especial para los ciudadanos ilegales y está igualmente a favor del "Guest worker program". Se opone al proyecto "Dream Act" y a la idea de otorgar licencias de conducir a los indocumentados. Sin embargo, apoyó un programa de amnistía para ilegales en el 2003.

**¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?**

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp. más que información soluciones

Teléfono: 415 0300  
info@infocorp.com.pe  
www.equifax.com.pe

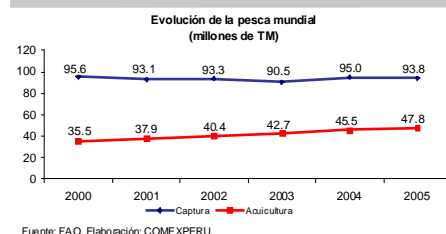
EQUIFAX  
PERU

regresar  
página 1



## Acuicultura: la producción del futuro

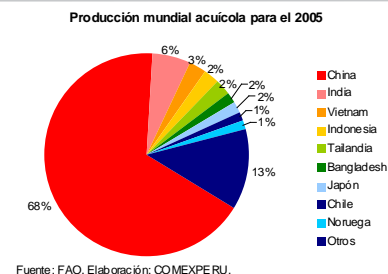
La acuicultura empezó a desarrollarse hace unos 5,500 años en China, pero no fue hasta hace poco más de medio siglo que comenzó a tomar relevancia debido, fundamentalmente, al aumento del consumo de pescado (se dice que es el alimento del futuro) y al agotamiento de los recursos naturales en algunos lugares. Esta práctica consiste en “cultivar” especies hidrobiológicas en recintos especiales, que pueden ser de aguas salobres o dulces, en donde se controla su crecimiento por medio de diferentes técnicas e instrumentos que permiten lograr los estándares de calidad sanitaria y comercial necesarios. Es interesante notar que en la acuicultura, a diferencia de la pesca extractiva, en todo momento los animales pertenecen al empresario, por lo que su explotación no está limitada a vedas.



### CRECIMIENTO DE LA ACUICULTURA

Según estudios de la FAO, la acuicultura explica, en gran medida, el aumento de la producción pesquera en el mundo, pues la pesca extractiva ya habría alcanzado su nivel máximo (ver primer gráfico). Así, tenemos que entre el 2001-2005 el crecimiento promedio anual de la pesca total fue del 1.57%, explicado por un -0.34% de la producción por captura y un +6.13% por acuicultura. Igualmente, se puede observar que la participación de la acuicultura dentro del total pesquero mundial se ha incrementado de un 27% en el 2000 a un 34% en el 2005.

Entre los principales productores acuícolas del mundo tenemos a China como líder, con una participación del 68% del total mundial. Le siguen la India y Vietnam, con un 6% y un 3%, respectivamente. Nuestro país apenas representa un 0.05%.



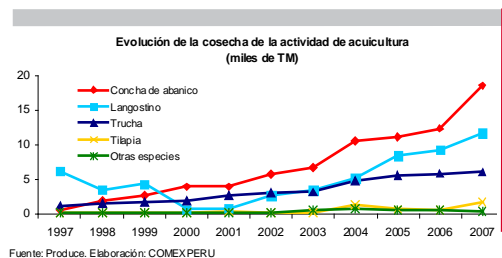
La acuicultura en el Perú se remonta a 1927, cuando se trajeron las primeras ovas de trucha de EE.UU. y se empezó a cultivar en las regiones de la sierra; pero no fue hasta hace dos décadas que cobró relevancia. Por nuestras excelentes condiciones climáticas tenemos un gran potencial para el desarrollo acuícola de diversas especies en la costa, sierra y selva. Así, por ejemplo, en regiones como Piura, Ancash, Lima e Ica se producen conchas de abanico, pejerrey y anchoveta, entre otros. En los Andes, concretamente en Junín y Puno, es donde está la mayor producción de trucha; mientras que la Amazonía (Loreto y Ucayali) se caracteriza por cultivar el paiche.

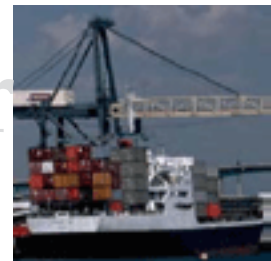
### POR EL BUEN CAMINO...

A propósito del potencial con el que cuenta el Perú para la acuicultura, el gobierno ha dado un primer paso importante a través de un decreto legislativo que la declara de interés nacional. La medida, que consta de cuatro artículos, busca, fundamentalmente, fomentar la inversión privada nacional y extranjera por medio de reducciones en las trabas burocráticas.

De esta forma, establece la creación de la Ventanilla Única de Acuicultura, la cual agilizará y simplificará los trámites administrativos para la obtención de permisos. Adicionalmente, se estipula que los procedimientos que estén a cargo de la Dirección General de Salud Ambiental o del Ministerio del Ambiente, según sea el caso, no deberán exceder de treinta días útiles. Por otro lado, el uso del agua, por no ser consuntivo (o sea, no utilizar recursos acuíferos que luego no serán repuestos), no estará afecto al pago de tarifas y tendrá prioridad frente a otras actividades productivas.

En fin, este decreto es un avance para comenzar un desarrollo importante en un sector que tiene mucho potencial en nuestro país y que, de paso, ayuda a conservar nuestros recursos pesqueros y puede constituir una promisoría fuente de alimento para todos los “bolsillos”.





## UE-CAN en su laberinto

Nadie puede dudar de la importancia de lograr un acuerdo comercial profundo con la Unión Europea (UE). Es nuestro segundo socio comercial (18% de nuestras exportaciones y 12% de las importaciones) y el primero en inversión. Dada la claridad de nuestra política comercial y la abultada agenda de negociaciones, la prioridad número uno del Perú debería ser culminar un acuerdo con ellos cuanto antes.

Cuando en la Cumbre ALC-UE se logró el acuerdo político de que los andinos negociarían “en diferentes velocidades” hubo esperanza. Pero, poco después, se plantearon las interrogantes técnicas: ¿se elimina la vocería única?, ¿cómo se relaciona la negociación con los otros pilares político y de cooperación?, ¿si negocias y terminas antes, se te aplica el acuerdo o debes esperar a los demás?

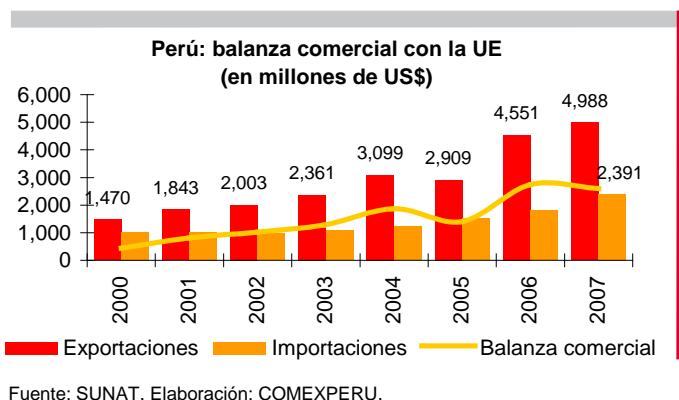
Los *flashes* y discursos de la cumbre lograron desviar la atención y disminuir la presión pública por una definición clara; pero la realidad es que esa definición política no se ha concretado en la esfera técnica. Para la ronda que estaba próxima a iniciarse, los trabajos previos han sido *business as usual*: los peruanos han batallado por detener las “creativas” propuestas andinas para lograr propuestas únicas. Sin entrar en detalles, por respeto al compromiso de confidencialidad, basta con decir que, luego de escucharlas, uno no sabe si reír o llorar.

Como resultado de la falta de posiciones comunes en la CAN, lo cual es básicamente consecuencia de la obstinación de Bolivia por rechazar los intereses del resto, la UE decidió suspender dicha ronda.

### ¿QUÉ NOS QUEDA?

Es decir, mientras que los negociadores chinos reconocen la experiencia y preparación de los peruanos (aunque no por ello este proceso esté exento de dificultades, como cualquier negociación), estos tienen que perder el tiempo en un ejercicio frustrante e improductivo de coordinación andina.

Abandonar la negociación no es realista, pues sería muy costoso lograr una decisión europea para negociar exclusivamente con Perú. El objetivo estaría en concretar la decisión presidencial de “las diferentes velocidades”, mediante presión a nivel ministerial y de jefes de negociación, para romper la vocería andina única. El resto caería por su propio peso.



Los beneficios serían inmediatos y diversos:

- Por ejemplo, se liberarían recursos humanos y financieros que permitirían adelantar sustancialmente la agenda pendiente de negociaciones (¡el tiempo perdido en coordinación los próximos dos años equivaldría casi a dos TLC con Canadá!).
- Los europeos enfrentarían directamente los delirios bolivianos y las dudas ecuatorianas, lo que adelantaría su cansancio del proceso y podría flexibilizar su posición de negociar disciplinas comunes.
- Como es obvio que el Perú tomaría la delantera, moldearía gran parte de los textos a sus intereses y los demás se sumarían posteriormente. Es decir, lo que sucedió en el TLC con EE.UU.

Ganado ese espacio, la coordinación con los otros pilares y la aplicación previa de lo acordado por el Perú (¿“cosecha temprana”? ) serían más factibles de lograr.

La aplicación de esta estrategia no será fácil, pero bien vale el intento.

El **72%** de las empresas  
con antivirus actualizado  
**ESTAN INFECTADAS...** ¿y la suya?  
ingrese a [www.infectedornot.com](http://www.infectedornot.com)

**PANDA**  
SECURITY

regresar  
página 1