



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 30 de abril al 06 de mayo del 2007

	ESTA CARTA NO ME LA DEVUELVAN	Editorial	2
	GAMARRA Y SU IMPRESIONANTE DESEMPEÑO <i>Notable desarrollo comercial en Gamarra.</i>	Hechos de Importancia	3
	RÉCORD EN RECAUDACIÓN <i>Regularización del IR no alcanzó niveles esperados por el MEF.</i>	Bandeja Legal	4
	A PONERSE EN FORMA <i>Desde el Consejo de Ministros una buena propuesta para mejorar la eficiencia de las empresas públicas.</i>	Actualidad	5
	¿ENFRIANDO EL CRECIMIENTO AGROEXPORTADOR? <i>Que se entiendan los privados y se respete el mercado.</i>	Economía	6
	LA AMENAZA SE CONCRETÓ: SALVAGUARDIAS EN PANAMÁ <i>Sobretasas de casi 60% y 80% para nuestras exportaciones de láminas para envolturas de alimentos en Panamá.</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
Alfredo Mastrolalos Viñas
Pedro Murillo Gil
Carlos Rodríguez Arana
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones
Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Pamela Velorio Navarro
Corrección
Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Esta carta no me la devuelvan

Distinguidos Señores Congresistas:

Habiendo trascendido la noticia de que el Congreso ha devuelto una carta a la CONFIEP, la misma que está redactada en los términos más correctos y que solo manifiesta la preocupación del sector empresarial (que es parte de la ciudadanía y el pueblo que el Congreso representa y que, además, genera gran parte de los impuestos con que se sostienen todas las instituciones del Estado), no me ha quedado más remedio que explorar la reacción que podría tener el Congreso ante la carta de cualquier ciudadano (como yo) manifestando una opinión o preocupación cualquiera (como lo hace la carta de la CONFIEP que, lejos de ser "imperativa", simplemente "manifiesta preocupación" y pide que "se tome nota de antecedentes").

Según la Constitución, toda persona tiene derecho a la igualdad ante la ley, sin discriminación por "origen, raza, sexo, idioma, religión, opinión, condición económica o de cualquier otra índole". También tienen las personas derecho a "las libertades de información, opinión, expresión y difusión del pensamiento mediante la palabra oral o escrita...".

¿Con qué derecho entonces rechaza la Junta Directiva del Congreso la opinión de una institución como la CONFIEP, que es una organización de ciudadanos? Y lo más absurdo es que lo hace con una carta que subraya que el Congreso "representa a la Nación". ¿No es el empresariado nacional parte de esa Nación?

Resulta que a algunos de nosotros, ciudadanos, nos parece mal que el Perú haya bajado 52 puestos en solo un año en la evaluación sobre receptividad al capital en lo que se refiere a inversionistas extranjeros. Y nos parece mal porque el Perú necesita inversión de fuera para generar puestos de trabajo en el país. Y, aunque no les guste escucharlo o leerlo, parte del problema es que se investigue una y otra vez los distintos procesos de concesión o que se amenace con romper los contratos (que son contratos ley según el artículo 62 de la Constitución), poniéndose en peligro la estabilidad jurídica del país.

La carta con que el oficial mayor del Congreso devuelve la comunicación de CONFIEP dice que el Congreso ejerce sus facultades con "pleno respeto a la opinión de los ciudadanos y sus instituciones representativas". ¿Será una burla?

Lo que aquí está en juego no es una diferencia de opiniones respecto de un asunto en particular. Lo que se dice con la devolución de la carta es que no se considera que la CONFIEP tenga derecho a opinar, lo que equivale a decir que no tiene representación en el Parlamento. ¿Hubiera devuelto el Congreso una carta a los productores cocaleros si estos hubieran enviado una pidiendo frenar la erradicación de cultivos de coca? ¿A quién le negarán su derecho a opinar la próxima vez?

La democracia se basa en el respeto de las diferentes posiciones. Esto no significa su aceptación o coincidencia. Después de tomar conocimiento de las opiniones, nadie le niega al Congreso su facultad para hacer las cosas según considere pertinente, respetando la Constitución y las leyes.

Lo que ha hecho la Junta Directiva del Congreso es una falta de respeto a un importante sector de la ciudadanía.

Sin otro particular, quedo de ustedes.

Atentamente,

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





GAMARRA Y SU IMPRESIONANTE DESEMPEÑO

El sector textil-confecciones es probablemente uno de los más dinámicos de la economía peruana. Según el Informe Estadístico Mensual del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de febrero del 2007, el crecimiento anual del 11.9% del empleo en la industria manufacturera (en empresas de diez a más trabajadores) se sustentó en gran medida por el buen desempeño de las empresas confeccionistas que abastecen tanto al mercado local como al externo.

Dentro de este rubro, destaca por su impresionante desarrollo el emporio comercial de Gamarra, ubicado en el distrito de La Victoria. En los últimos años, Gamarra se ha convertido en una de las principales zonas comerciales del país y es actualmente el mayor conglomerado del sector confecciones. Según cifras de Prompyme al 2005, este *cluster* emplea a unos 60,000 trabajadores y cuenta con alrededor de 17,000 establecimientos distribuidos en 125 galerías y 800 casas comerciales. La media de empleados por local es de 4 personas: en las tiendas más pequeñas operan dos trabajadores más el propietario, mientras que en los talleres existe un rango que va de 8 a 20 empleados. Asimismo, se estima que sus ventas son de aproximadamente US\$ 800 millones al año, esto es en promedio unos US\$ 4,000 mensuales por tienda.

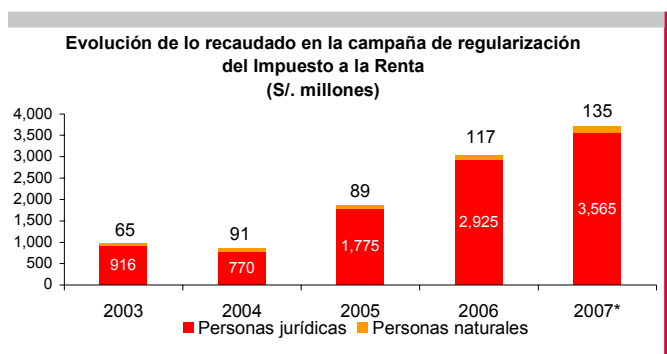
Es tal la dinámica existente en Gamarra, que los terrenos de la zona se han convertido en unos de los más caros del país. No obstante, se calcula que anualmente abren unos 500 establecimientos nuevos, lo que demuestra su atractivo económico. Aún hay mucho por mejorar en este emporio si se quiere dar el salto adelante (infraestructura, tecnología, mayor asociación entre microempresarios, etc.) que le permita conquistar los mercados internacionales. Por el momento, solo nos queda felicitar a estos verdaderos emprendedores que vienen enseñando que la mejor vía para el desarrollo es la sana competencia, incentivo para la competitividad y la creatividad. Se viene el Día de la Madre, fecha en que la mayor demanda impulsa a una mayor producción para poder satisfacerla. Provecho, señores.

RÉCORD EN RECAUDACIÓN

La SUNAT estima que la recaudación durante la campaña de regularización del Impuesto a la Renta (IR) bordearía los S/. 3,700 millones, monto superior en un 21.63% respecto del percibido en el 2006 por ese mismo concepto. Esta cifra marca un nuevo récord en recaudación, impulsado por el buen desempeño de la economía nacional durante el 2006, el mayor número de contribuyentes (+6.5%), así como las facilidades para la presentación de las declaraciones de impuestos y el mayor número de agencias autorizadas para realizar el pago.

Dentro de los sectores que registraron un mayor crecimiento, destacan el pesquero (más del 450%) y el minero y agropecuario (más del 55%). Las empresas pesqueras y mineras vieron sus ganancias incrementarse considerablemente producto de los altos precios de los *commodities* que exportan. Esta evolución favorable de la recaudación no se debió solo a las empresas más grandes (+22%), sino también a lo pagado por los medianos y pequeños contribuyentes (+18%).

Si bien estas cifras son auspiciosas, el MEF estimaba que la recaudación por la regularización del IR estaría cerca de los S/. 4,400 millones. Asimismo, el peso de la contribución de las personas naturales es aún pequeño (inferior al 4% del total durante la campaña). Adicionalmente, si bien la recaudación viene creciendo considerablemente debido a la coyuntura favorable, el fondo de estabilización fiscal, destinado a los años para los que se prevea una disminución de los ingresos corrientes (según los límites especificados en la Ley de Responsabilidad y Transparencia Fiscal), no lo ha hecho a un ritmo apropiado (el 2006 creció un 7% con respecto al 2005). Por ello, es posible que no se estén tomando las precauciones adecuadas para enfrentar periodos de menor dinamismo de la economía. Así como es deber de los ciudadanos regularizar sus impuestos cada marzo, es deber del Estado administrar apropiadamente esos recursos, brindando adecuadamente los servicios en los que realmente es necesario, "guardando pan para mayo".



almacenes



logística



warrants



depsa files



< regresar
página 1



A ponerse en forma

El pasado 13 de abril, la Presidencia del Consejo de Ministros presentó al Congreso una propuesta de ley para mejorar la gestión de las empresas públicas. La norma busca reemplazar la Ley N° 24948 (vigente desde 1988) que contradice a la Constitución de 1993 al no ofrecer a las empresas públicas un trato equitativo al de las empresas privadas. La nueva iniciativa se basa en una serie de recomendaciones planteadas en un estudio del Banco Mundial (BM) del 2006 sobre cómo mejorar el "gobierno corporativo" de las empresas públicas peruanas.

NECESIDAD DE CAMBIOS

El proyecto busca brindar mayor autonomía a las empresas del Estado y permitir que su directorio decida sobre: la repartición de sus dividendos, la elección de sus auditores externos independientes, la manera más conveniente de hacer sus compras, el establecimiento de sus propios estatutos y el disponer de aportes de inversionistas privados para financiar sus operaciones. Asimismo, la propuesta también le da mayores facultades al representante del Estado en las empresas públicas, el FONAFE. De aprobarse, dicha entidad continuará eligiendo a los directores del Estado en cada empresa, pero ahora a través de un comité especializado y considerando la trayectoria profesional, la experiencia en cargos gerenciales, así como las cualidades éticas del postulante. Además, será el encargado de establecer cuáles son las empresas públicas que pueden cotizar en bolsa, las que tendrán que ofrecer un 20% de su capital social como mínimo y estarán sujetas a las disposiciones de la CONASEV, con lo cual se alentaría la participación privada y los incentivos que esta trae consigo (tener que responder a un inversionista claramente definido en lugar de a miles de contribuyentes dispersos, sin poder de reclamo).

El estudio del BM afirma que el Perú ha logrado grandes avances en materia de gestión de empresas públicas. Entre los principales aspectos positivos destacan: la separación de las funciones de propiedad y de regulación para las grandes empresas, el hecho de que todas las empresas se encuentren bajo la legislación de sociedades comerciales y estén estructuradas como entidades empresariales, un buen desarrollo en transparencia y presentación de información, y la existencia de una única entidad que ejerza los derechos de propiedad del Estado.

Sin embargo, el "gobierno corporativo" de estas empresas aún es deficiente. Por ejemplo, el hecho de que el directorio de cada empresa estatal sea elegido por el directorio del FONAFE (compuesto por ministros) y no por una comisión independiente, lo vuelve vulnerable a una gran influencia política. Según el BM, la mayor parte de los directivos de estas empresas carecen de la experiencia necesaria, dependen de la decisión de los ministerios y no tienen la responsabilidad de rendir cuentas al FONAFE. Del mismo modo, estas empresas están obligadas a transferir el 100% de sus utilidades al gobierno, no tienen la libertad de elegir a sus auditores externos y enfrentan (a diferencia de las empresas privadas) mayores requisitos para hacer adquisiciones, inversiones y contratar personal, por lo que sus procesos son menos ágiles y su desempeño está lejos de ser eficiente.

BUENAS EXPERIENCIAS

El introducir mayor competitividad en la actividad empresarial estatal no es una herramienta novedosa. Algunos países de la región como Chile y Colombia lo hicieron durante la década pasada con excelentes resultados. En 1992, Chile modificó el funcionamiento de la empresa pública de agua y saneamiento de Santiago, separando de ella la función de regulación, obligándola a rendir cuentas y limitando el subsidio de tarifas a los más pobres. Así mejoraron sus indicadores de eficiencia como el de agua no facturada o cobertura del servicio. En Colombia se cambió la gestión administrativa y operativa de las empresas estatales de energía.

Como vemos, mejorar la gestión de las empresas públicas y hacerlas funcionar como privadas se presenta como una buena opción o un buen comienzo frente a las complicaciones políticas que a veces conlleva una privatización. Esperemos que esta propuesta permita que las empresas estatales asemejen más su manejo al de las privadas, reduciendo ineficiencias y el riesgo de corrupción, para emplear adecuadamente el dinero de los contribuyentes.

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



¿Enfriando el crecimiento agroexportador?

En los primeros días de mayo culminará el proceso de subasta mediante el cual Lima Airport Partners (LAP) dará en concesión los terrenos comerciales donde se construirá y operará un terminal de almacenamiento de carga refrigerada para el comercio exterior. Las bases de dicha licitación han sido duramente criticadas tanto por el criterio de evaluación (volumen de operaciones vs. menores tarifas) como por los incrementos en los costos, que serían transferidos en última instancia a los usuarios, en este caso los agroexportadores.

LA PROPUESTA DE LAP

Las bases del concurso especifican que el operador del terminal deberá abonar a LAP US\$ 7 mensuales por m² ocupado, así como un cargo variable de US\$ 0.02 por kg de carga refrigerada. El actual operador del terminal no tiene obligaciones variables con LAP, mientras que el costo fijo se encuentra muy por debajo de la nueva tarifa. Sin embargo, en este último caso, los US\$ 7 son similares al promedio que pagan los operadores que no gozan del beneficio de encontrarse dentro del aeropuerto.

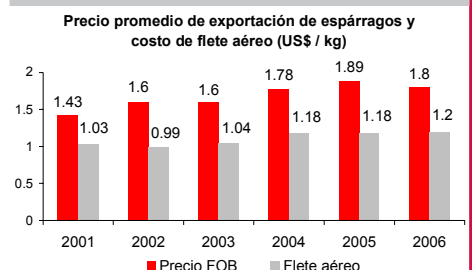
Respecto del costo variable, la posición de LAP es que quien opere dentro del aeropuerto, por gozar de esa ventaja frente a los demás competidores, obtendría un beneficio suficiente para compensar los US\$ 0.02 por kg que deberá entregarle, por lo que ello no se traduciría en un incremento de precios para los usuarios finales. Por su parte, los postores afirman que sus márgenes operativos no les permitirían asumir (por lo menos no en su totalidad) este costo adicional, por lo que sí se afectaría a los usuarios. Adicionalmente, es probable que, ante estos ajustados márgenes, si aumenta la tarifa del operador dentro del aeropuerto, los demás competidores podrían elevarlas para incrementar sus ingresos, perjudicando al usuario final, o mantenerlos bajos para ganarse el mercado, beneficiando al usuario final; un resultado incierto en realidad.

VIENDO Y MIDIENDO EL PROBLEMA

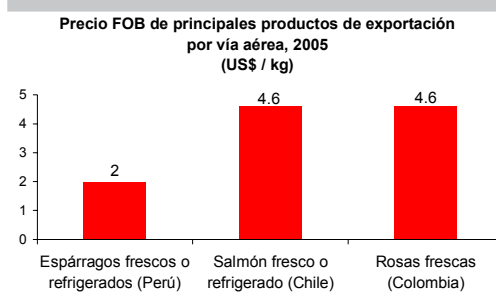
El problema es el bajo valor de nuestros productos de exportación perechiles, lo cual hace que sean especialmente sensibles al costo logístico. Por ejemplo, según un estudio de APOYO, el flete aéreo por sí solo equivale en promedio al alrededor del 66% del precio promedio por kg exportado de espárragos frescos y refrigerados. De trasladarse los dos centavos a la tarifa pagada por el exportador de espárragos, sus costos se incrementarían en 1.67%. Dados sus ya significativos costos, esta subida le estaría restando competitividad a nuestras agroexportaciones. De acuerdo con APOYO, otro factor importante en este análisis es la diferencia en las tarifas del flete aéreo de exportación y de importación (de la ruta Lima-Miami, Miami-Lima, que concentra el 80% y 70% de la carga, respectivamente), donde el primero bordea los US\$ 1.20 por kg y el segundo los US\$ 0.75 por kg. Estas diferencias se deben a que la carga exportada es casi tres veces mayor a la importada, por lo que muchas veces los cargueros que llegan no tienen sus bodegas llenas y, para compensar este hecho, elevan los fletes de exportación.

Es también importante analizar el precio promedio de los espárragos en relación con productos exportados por otros países de la región. Según APOYO, el salmón chileno y las rosas frescas colombianas reciben un precio por kg muy superior al que reciben los esparragueros nacionales. Adicionalmente, hay una diferencia marcada entre el precio promedio por kg de las importaciones y las exportaciones que son trasladados por vía aérea. Según información de ASAEP, estos son de alrededor de US\$ 57 y US\$ 50, respectivamente; pero si excluimos las exportaciones de oro, plata y joyería, que representan una porción marginal sobre el total, el precio cae a US\$ 9 por kg.

Afortunadamente, al cierre de esta edición, LAP emitió un comunicado señalando que, atendiendo la preocupación de los agroexportadores, quien cobre el menor precio al exportador ganará la subasta.



Fuente: APOYO Consultoría, SUNAT.



Fuente: APOYO Consultoría.



regresar
página 1



¿Qué pasa con los volúmenes exportados?

Las exportaciones peruanas registraron un aumento de apenas 1% en sus volúmenes exportados entre enero y marzo del 2007, en relación con el mismo periodo del año pasado (todos los volúmenes que se analizan a continuación se expresan en kilogramos). Este resultado estaría manteniendo la desaceleración iniciada en el 2006. No obstante, dados los elevados precios de nuestros principales productos primarios, nadie parece estar preguntándose el porqué de este fenómeno.

MINERÍA: MAYORES PRECIOS, MENORES VOLÚMENES

Para el periodo en estudio, los volúmenes exportados de minerales, nuestra principal venta al exterior, presentaron resultados mixtos. Por un lado, el cobre, el plomo y el zinc han incrementado sus volúmenes (+17%, +71% y +16%, respectivamente), debido básicamente a las mayores compras de China (+193%, +26% y +45%). Esto refleja la necesidad de materias primas de las pujantes industrias chinas, como la electrónica (que requiere cobre) y la automotriz (que requiere zinc).

Sin embargo, estos aumentos fueron contrarrestados (e incluso superados) fundamentalmente por la caída en volumen del 15% de nuestro principal producto de exportación: el oro. Las menores ventas auríferas fueron, principalmente, a EE.UU., al que le vendimos en el periodo un 77% menos. Cabe resaltar que el elevado precio actual del oro puede ser un incentivo para que los productores limiten su producción, con el fin de mantenerlos así por la mayor escasez. No obstante, es probable que haya un ajuste por el lado de la demanda que empuje los precios a niveles más cercanos a su media histórica. Vale la pena recalcar que el valor de las exportaciones de oro se mantuvo relativamente constante (+0.02%).

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y PESQUERAS CAEN; TEXTILES VUELVEN A DESPEGAR

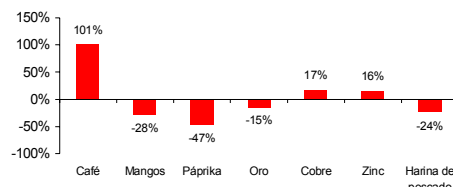
El volumen de las agroexportaciones no tradicionales creció en solo 2% entre enero y marzo del 2007, destacando los menores volúmenes de mangos (-27.8%) y páprika (-46.6%). En el caso del mango, se observa que los volúmenes vendidos a EE.UU., Holanda, Reino Unido y España se redujeron un 28.8%, 16.0%, 18.2% y 51.4%. Esto se debe básicamente a la menor cosecha producto de los estragos del Fenómeno del Niño, que si bien no se manifestó con la fuerza prevista, provocó un aumento de temperatura que afectó la floración y cuajado de los mangos. Sin embargo, dado que la tierra no se desgastó gracias a la menor cosecha, se espera que la próxima temporada sea muy productiva y compense en cierta medida las pérdidas de esta última. En cuanto a la páprika, los menores niveles de exportación fueron causados por el saturamiento del mercado, que se vio afectado por una sobreoferta.

El lado positivo de las agroexportaciones estuvo a cargo del café, cuyos volúmenes exportados crecieron en 101%, sobresaliendo las mayores ventas a EE.UU. (+223.6%), Bélgica (+385.7%) y Suecia (+69.2%). Asimismo, los espárragos frescos o refrigerados y los espárragos preparados o conservados aumentaron en 23.7% y 41.4%, respectivamente.

Entretanto, las exportaciones pesqueras también registraron menores volúmenes, pues fueron afectadas por la caída del 24% en las ventas de harina de pescado. Así, nuestros envíos a China, Alemania y Japón, principales destinos de dicho commodity, se contrajeron un 12.5%, 45.3% y 25.1%. Esto puede explicarse por la menor captura de anchoveta, la cual, según el INEI, disminuyó un 18% entre enero y febrero del 2007, respecto del mismo periodo del 2006. De otro lado, resaltan los incrementos del 256.1% y el 609.2% en las exportaciones de las demás preparaciones y conservas de pescado entero o en trozos y las de los demás pescados congelados, que coinciden con la mayor pesca de especies para el consumo humano directo.

Entre los productos no tradicionales, los textiles y confecciones siguen siendo los más importantes, tanto en volúmenes como en montos exportados. Los volúmenes exportados del sector crecieron un 1%. Dado que el Perú concentra sus exportaciones no tradicionales en nichos de mercado, es gravitante cuidar los que tenemos y abrir nuevos. Por esta razón, esperemos que los rumores de la pronta ratificación del TLC con EE.UU. sean más que rumores y por fin comencemos a consolidar nuestras exportaciones en los mercados más importantes del mundo.

Variación porcentual del volumen exportado de algunos productos peruanos (enero-marzo 06/07)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

La suite Panda EnterpriSecure Antivirus para PYMES, incluye:

- Instalación, capacitación y entrenamiento
- Soporte técnico GRATUITO
- Protección para redes de hasta 8 estaciones y 2 servidores

12 meses Incluye 10 licencias

PROMOCIÓN KIT PYMES

NOS ANTICIPAMOS A LOS RIESGOS, PARA QUE SU EMPRESA CREZCA SIN PREOCUPACIONES

Mayor Información

Answer Consulting Group - Panda Software Perú
Calle Lord Cochrane 521 - Miraflores - Lima 18
Central: (511) 421-2623 / 221-0453 / 221-0159
Telefax: (511) 221-6001
email: pymes@answer-it.com.pe
www.pandasoftware.es

regresar
página 1



La amenaza se concretó: salvaguardias en Panamá

El año pasado alertamos respecto a la amenaza que se cernía sobre nuestras competitivas exportaciones de láminas plásticas para envolturas de alimentos a Panamá (ver *Semanario COMEXPERU* N° 395). Ahora, lamentablemente, esa amenaza ya es una realidad. Desde el 12 de abril, estas exportaciones, empleadas para alimentos como galletas y *snacks*, se ven afectadas por salvaguardias provisionales en forma de sobretasas de 59.9% y 79% para dos productos de este rubro, adicionales a aranceles de 6% y 0%, respectivamente. De este modo, nuestro desarrollo exportador, leal y competitivo, ya comienza a sentir en carne propia lo que estas barreras significan. Pero, ¿tiene justificación tal medida?

¿ARGUMENTOS? NO HAY POR DÓNDE

Para aplicar salvaguardias, una medida contra el comercio leal, la OMC requiere demostrar que el aumento de las importaciones de un producto está causando o amenaza causar daño grave a la rama de la industria local que lo produce. Para ello, se debe tomar una muestra representativa de dicha industria. En el caso del antidumping, se requiere que los fabricantes nacionales que buscan la medida representen por lo menos el 25% de la producción para iniciar la investigación, por lo que para una medida más fuerte, como la salvaguardia (que afecta no solo a un país), la participación debería ser mayor. En este caso, solo una empresa (Celloprint) ha pedido la aplicación de salvaguardias y esta no superaría el 16% del volumen fabricado (promedio de los últimos tres años) de los productos investigados.

¿Dónde nace esta historia? Durante algún tiempo, una empresa colombiana, fabricante de alimentos en Panamá, fue obligada por contrato a adquirir los productos exclusivamente de Celloprint. Cuando venció este contrato, en junio del 2005, el fabricante de alimentos decidió importar las láminas desde el Perú, al enterarse de la buena experiencia de la empresa peruana con compradores multinacionales, por la gran calidad del producto peruano. Celloprint, la empresa panameña, a diferencia de los proveedores peruanos, maneja una tecnología contaminante, lo que incluso ocasionó problemas a algunos clientes, al poner en peligro la salud de los consumidores. Por esta amenazadora "calidad", Celloprint cobraba precios exagerados dada la posición de dominio que le brindaba el contrato. Además, esta empresa produce una mínima fracción de lo producido por las exportadoras promedio de empaques plásticos en la región.

Celloprint sabía que el aumento de importaciones podía ocurrir; más aún, tuvo tiempo para anticiparlo y mejorar sus procesos mientras duró el contrato. Pero no lo hizo y ahora, increíblemente, nuestras exportaciones van a pagar por eso. Teóricamente, las salvaguardias sirven para que la industria local se reajuste. En el caso de Panamá, no se ha analizado si la escala de producción de esta empresa es adecuada para competir regionalmente, si es viable una reconversión tecnológica o el simple hecho de que sus antiguos clientes no le quieren comprar. Si cuando tenía la exclusividad no se reajustó, ¿por qué lo haría ahora? Es más, la exclusividad (ya sea por contrato o por salvaguardia) no es precisamente el mejor estímulo para invertir en mejoras. Si se tiene el mercado cautivo, ¿para qué hacer más?

Por si fuera poco, esta empresa emplea a apenas 90 trabajadores, mientras que las galleteras afectadas por la salvaguardia, a alrededor de ¡500! personas cada una. Solo la empresa colombiana cuenta con 730 trabajadores, todos panameños. Pero, aparentemente, a las autoridades panameñas solo les preocupa el origen del capital, no el de tantos trabajadores.

DEFENDAMOS NUESTRO INTERÉS EXPORTADOR

Ante este "castigo" a nuestra competitividad (a mediados de mayo se resolvería el caso y es muy probable que se aplique salvaguardias definitivas, que pueden durar hasta cuatro años), el gobierno peruano debe agotar hasta el último cartucho, pues de lo contrario se sentaría un precedente nocivo para nuestras exportaciones. Uno de esos cartuchos es cuestionar el hecho de que Panamá busca que la OMC acepte la prórroga de subsidios a la exportación (prohibidos por dicha organización) que benefician a sus zonas francas, verdaderas fuentes de competencia desleal.

¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *software *servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

regresar
página 1