



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 21 al 27 de mayo del 2007

	EL DERECHO A COMERCIAR	Editorial	2
	¡DE 5 A 22! 22 empresas peruanas figuran entre las 100 más competitivas de América Latina. En el 2006 solo fueron 5. NUTRICIÓN: LA INVERSIÓN "INVISIBLE"pero una de las más rentables.	Hechos de Importancia	3
	¿JUNTOS PERO NO REVUELTOS? Proyecto de ley busca transferir los recientemente fusionados PROMPEX y PROMPERÚ a la Cancillería. Dudamos de su conveniencia.	Bandeja Legal	4
	LOS ENEMIGOS DE LA PRODUCTIVIDAD Productividad laboral peruana destaca en la región, pero con enemigos como la Ley General del Trabajo, la situación podría revertirse.	Actualidad	5
	EL CONSENSO DE SANTIAGO (PARTE I) Agenda pendiente latinoamericana, según encuentro del Foro Económico Mundial.	Economía	6
	¿A DÓNDE VA EL APEC? Propuestas para una mayor integración en el APEC.	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 Mastrokalos Viñas
Andrea Baracco Vargas
Emilio Barúa Zarria
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



El derecho a comerciar

Hemos discutido tanto los asuntos de integración comercial, negociaciones y aranceles, que muchas veces olvidamos lo que esto implica o de dónde nace la necesidad de contar con acuerdos comerciales.

Para recordárnoslo, en un artículo sobre la globalización, Tom Palmer pregunta si debiera permitirse que los agricultores americanos compraran teléfonos celulares de proveedores en Finlandia o si los hilanderos de Ghana debieran poder vender sus camisas y pantalones a los mecánicos alemanes. Lo que Palmer pretende explicar con esto es que los debates sobre comercio y globalización no versan sobre intercambios de números, sino sobre interacción entre seres humanos.

Palmer ilustra su idea con el siguiente ejemplo: imaginemos que alguien inventa una máquina con dos puertas. Cada vez que ponemos en una de las puertas algo que podamos producir a bajo costo, en la otra puerta aparece algo que necesitamos, pero que nos cuesta mucho producir. Así, por ejemplo, los australianos pondrían ovejas y retirarían autos y fotocopiadoras; los japoneses pondrían estéreos y retirarían petróleo y trigo (y probablemente los peruanos pondríamos espárragos, cobre y zinc y retiraríamos equipos de riego y computadoras), ironiza Palmer diciendo que quien inventara una máquina así seguramente sería premiado y considerado el gran benefactor de la humanidad... hasta que alguien descubriera que se había inventado ¡un puerto!

Cuando un Estado pone un arancel (o, peor aún, cuando interrumpe el intercambio de bienes o servicios con alguna medida) lo que está haciendo es limitar la libertad de las personas. La justificación más común para algo así es el interés en "proteger" a algún sector empresarial nacional (por eso se llama proteccionismo); ahora, se ha agregado una nueva variante del pseudo argumento: ponemos aranceles o mantenemos aranceles altos para poder tener algo que "entregar" en las negociaciones de acuerdos comerciales que pretenden restituírnos en alguna medida a las condiciones de libertad que se darían si los Estados no hubieran decidido recortar estas libertades en primer lugar. Así, si coincidimos en que la total y mutua apertura comercial es lo mejor (y por eso es que negociamos, para acercarnos a ella), el mantener altos nuestros aranceles mientras negociamos las mutuas reducciones implica mantener recortado el derecho de comerciar. Eso, en desmedro de muchos y en defensa del interés de algunos.

¿Recuerdan el célebre [discurso](#) de Bastiat "pidiendo" bloquear la luz del sol en defensa de los intereses de los productores de velas? Pues de eso mismo se trata.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

¹ Palmer, Tom: Globalization Is Grrrreat! Cato's Letter - A Quarterly Message on Liberty, Vol. 1 N° 2. (Cato Institute).





¡DE 5 A 22!

Si en el 2006 ya habíamos tenido la grata sorpresa de contar con 5 empresas en el *ranking* de las 100 más competitivas de la región, según la revista América Economía, hoy la sorpresa es aún mayor y más agradable: en el último *ranking* figuran nada menos que 22 empresas peruanas.

Año	Peruanos en el ranking	Principales empresas	Principales sectores
2006	5	Textil Piura, Gloria, Minsur	Minería, Alimentos, Textil
2007	22	Santa Luisa, Raura Southern Perú	Minería, Agroindustria, Construcción

Fuente: Revista América Economía. Elaboración: COMEXPERU.

Básicamente, dicho *ranking* incluye a las empresas que están por encima del promedio de sus sectores en términos de rentabilidad y crecimiento sostenidos. Una de las medidas para ello es el Retorno sobre los Activos (ROA), que se calcula para la empresa y para su sector. Así, se ubica a las compañías que más rendimiento han sido capaces de generar a partir de su inversión o activos totales, más allá de los obstáculos que el sector donde actúan ha enfrentado.

La presencia peruana en el *ranking* alcanza incluso el *top ten*, donde se ubica la minera Santa Luisa (puesto 9), junto a empresas brasileñas, argentinas, mexicanas y chilenas, y con un rendimiento casi 20 puntos porcentuales por encima de su promedio sectorial. También destacan otras mineras como Southern Perú (puesto 13), nuestra principal exportadora, y Minsur (una de las principales productoras de estaño del mundo); compañías agropecuarias y orientadas a la industria alimenticia como Laredo, Paramonga y Austral (cuyas exportaciones de productos pesqueros no tradicionales crecieron un ¡178%! en el 2006); las relacionadas con la construcción, como Aceros Arequipa y Cementos Lima; y las textiles, como Textil Piura, que en el 2006 exportó a 17 destinos (desde Italia y España, hasta EE.UU., China e Israel). La mayoría de las empresas peruanas más competitivas según este *ranking* ha decidido competir en el mercado internacional, asumiendo el reto como una oportunidad. Sigamos sus pasos.

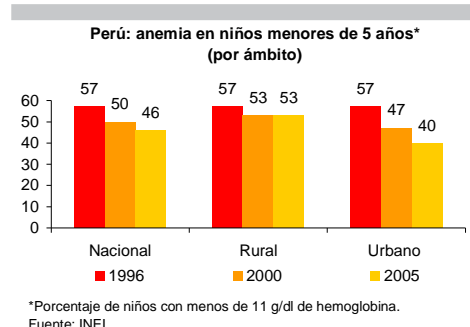
NUTRICIÓN: LA INVERSIÓN "INVISIBLE"...

Aparentemente, las inversiones más atractivas para algunas autoridades son las que culminan con la inauguración de un monumento al lagarto y obras por el estilo. Pero la inversión más rentable puede ser la que nunca saldrá en la foto... tal vez por eso algunos se olvidan de ella.

De acuerdo con el Consenso de Copenhague, entre 17 inversiones en desarrollo, la inversión en nutrición es la que genera el segundo mayor retorno (luego del combate de ciertas enfermedades), llegando incluso más lejos que la inversión en liberalización comercial, en lucha contra la malaria, en agua potable y servicios sanitarios. El Consenso indica que "ninguna otra tecnología ofrece una oportunidad tan grande para mejorar vidas a un costo tan bajo en un periodo tan corto". Habría que hacer énfasis en las últimas tres palabras. Hoy en día la gente espera resultados inmediatos, no como (recordando reflexiones del destacado académico argentino Gustavo Lazzari) en 1800, cuando el abuelo esperaba que el nieto estuviera mejor, o como en 1900, cuando el padre esperaba que el hijo estuviera mejor. Si el malestar social tiene sus raíces en expectativas insatisfechas, la nutrición debería cobrar mayor relevancia como herramienta para satisfacerlas más pronto.

Según un reporte del Banco Mundial (BM), la malnutrición reduce el crecimiento y perpetúa la pobreza por tres vías: reduciendo la productividad de la persona por mal estado físico (más del 10% de los ingresos en la vida), ocasionando pérdidas indirectas por baja función cognoscitiva y bajo rendimiento escolar, y pérdidas por mayores costos en servicios de salud. Asimismo, el informe indica que en términos de PBI se pierde entre el 2 y 3%. Dado que los efectos más dañinos (y luego irreversibles) se concentran en el embarazo y los primeros dos años de vida, y especialmente en las personas más pobres, es esa la población objetivo en la que deben concentrarse los programas que combaten dicho mal.

Asimismo, debemos ser conscientes de que la malnutrición no es exactamente producto de la falta de alimentación, sino de las malas condiciones sanitarias (para ello es importante la inversión en agua y saneamiento), de la falta de educación y de las enfermedades. Adicionalmente, hay medios de bajo costo para atacar el problema, como la lactancia materna, las campañas de vacunación y la vitamina A (según el BM, cuesta US\$ 0.02 administrar una dosis diaria, lo cual reduciría significativamente la mortalidad en niños menores de cinco años en países de bajos ingresos). Cabe resaltar que el Perú está en la lista de países en camino en la lucha contra la malnutrición. Aceleremos el paso.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



¿Juntos pero no revueltos?

Recientemente se ha presentado en el Congreso un proyecto de ley que pretende transferir al Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) los fusionados PROMPEX (Comisión para la Promoción de Exportaciones) y PROMPERÚ (Comisión de Promoción del Perú). A propósito, cabe preguntarse si realmente será lo más adecuado para la promoción de nuestras exportaciones y del turismo.

POLÍTICA Y POLÍTICA COMERCIAL

A primera vista, puede parecer positiva la transferencia de dichas instituciones al MRE, dado que así aprovecharían una red de contactos internacionales a través de nuestras embajadas y consulados en el mundo. Sin embargo, se debe considerar la naturaleza de nuestra Cancillería. Actualmente, el MRE es el ente rector en política exterior y representación del Estado en asuntos internacionales, lo que incluye (adicional, pero no fundamentalmente) el conocimiento de temas económicos. En ese sentido, para añadir la responsabilidad esencial de promoción del comercio exterior (de productos e imagen turística) a dicho Ministerio, el aspecto económico debería convertirse en prioridad, con funcionarios técnicos especializados en el tema (representantes comerciales que no solo sean diplomáticos) e implementarse una línea de acción independiente del ámbito político. Pero el proyecto no garantiza que eso suceda.

Se debe considerar además cuál es la estrategia vigente (y la que se pretende seguir) para la promoción de las exportaciones y el turismo, con el fin de asegurar una focalización y continuidad de las acciones que se ejecuten a nivel institucional. Ciertamente, dicha estrategia se encuentra en primera instancia bajo responsabilidad del MINCETUR, y eso no descarta la coordinación de este con otras entidades como el MRE, MEF, etc. En este escenario, probablemente sería más adecuado mejorar la coordinación entre ministerios que transferir las entidades mencionadas al MRE (un cambio muy drástico que implicaría "comenzar de nuevo").

EL CASO CHILENO

Es cierto que nuestro constante referente del sur cuenta con PROCHILE como parte del Ministerio de Relaciones Exteriores pero, como explica Cristián Maturana, director del Departamento Económico de la Embajada de Chile en el Perú, Chile no cuenta con un Ministerio de Comercio Exterior propiamente dicho y es la Cancillería la que se encarga de la política comercial. Por ello, este organismo cuenta con una "Diplomacia Comercial". Precisamente, Maturana señala que la Cancillería chilena tiene dos áreas muy marcadas: la Política, en la cual trabajan fundamentalmente diplomáticos de carrera, y la Comercial, en la cual trabajan profesionales con formación económica. Los diplomáticos interesados en el área económica deben contar con la preparación para ello. Adicionalmente, Maturana indica que las áreas comerciales funcionan con presupuesto, personal e infraestructura propios, lo cual les confiere el dinamismo necesario para poder actuar al ritmo del sector empresarial.

De esta manera, PROCHILE ha logrado ser un efectivo apoyo para las empresas exportadoras chilenas (sobre todo para las pequeñas y medianas), ofreciéndoles en cada vez más destinos servicios sumamente útiles, como información comercial, asesoría y asistencia de mercados y atención en línea (tramitación aduanera, servicios logísticos, etc.). Lo expuesto evidencia la determinación de la estrategia comercial del país vecino, y contrasta con la organización del aparato estatal de nuestro país.

Finalmente, cabe señalar que no queda claro si el objetivo del proyecto es promover nuestro comercio exterior y turismo. En lo que más énfasis se hace es en no duplicar acciones en el exterior, donde, según señalan los congresistas nacionalistas, el MRE "tiene todos los elementos necesarios para hacer una buena gestión de promoción del Perú para la exportación y el turismo." Es más, indican que con la norma se ahorrará evitando los "famosos viajes" de diversos funcionarios al mundo entero para ferias, exposiciones, congresos y otros eventos, pues ello estará a cargo de los agregados comerciales y culturales.

Lamentablemente, este no es un proyecto para promover el comercio y el turismo, sino para evitar los viajes de los funcionarios. He ahí el problema.



Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



REINVENTANDO EL ROL
DE LAS
CENTRALES DE RIESGO

regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe

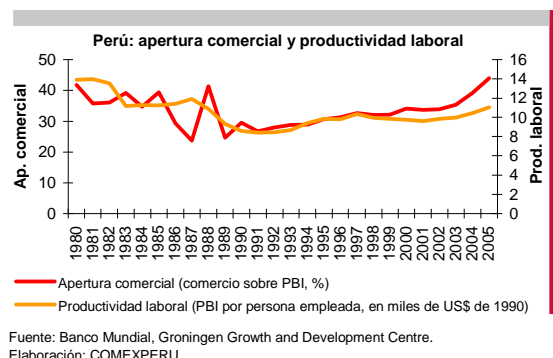


Los enemigos de la productividad

En la presentación del Programa Monetario de este mes, el gerente general del BCRP, Renzo Rossini, destacó el hecho de que entre el 2000 y el 2006 la productividad laboral en el Perú haya aumentado un 2% en promedio, una de las tasas más altas de Latinoamérica.

De acuerdo con Hugo Santa María, en declaraciones a la revista Semana Económica, la mayor productividad se relacionaría con el *boom* exportador: cada vez más empresas se orientan a los mercados internacionales, por lo que tienen que llegar a niveles internacionales de competitividad (ver la sección Hechos de Importancia de esta edición). Asimismo, contar con ese tipo de empresas en nuestra economía se traduce a su vez en mayores estándares para las que se dedican al mercado interno. Y, claro, las importaciones también contribuyen a ello, tanto con tecnología a través de los bienes de capital como con competencia que eleva estándares a través de los bienes de consumo.

Pero a esta buena noticia la acompaña una que haría retroceder lo avanzado: la aprobación de la Ley General del Trabajo por parte de la Comisión de Trabajo del Congreso (ver *Semanario COMEXPERU* N° 422).



LOS EFECTOS DE LA LGT EN LA PRODUCTIVIDAD

Entre los principales determinantes de la productividad laboral, encontramos a la nutrición (ver la sección Hechos de Importancia), la educación y la capacitación. El BID indica que para incrementar su productividad, una empresa puede optar por estos caminos: introducir nuevas técnicas de producción o ser más eficiente al emplear las técnicas existentes. Es por ello que capacitar a los trabajadores es fundamental para poder adoptar nuevas tecnologías en la empresa y así impulsar su productividad.

Según el experto en materia laboral, Miguel Jaramillo, las normas de "protección" del empleo constituyen un impuesto a la productividad, ya que no se podría reasignar la mano de obra. Esta reasignación permite abandonar las actividades que no son rentables y sustituir tecnologías obsoletas. Al evitar esto, dichas normas pueden llegar a poner en riesgo la viabilidad de las empresas. Elevan el costo del empleo y limitan el espacio para la capacitación que, según Norberto García (revista Economía y Sociedad - CIES, diciembre 2006), en el Perú no llega a más del 2.5% de la PEA al año (capacitación en o para la empresa).

Entonces, la LGT va en contra de los trabajadores y de lo que las empresas necesitan hacer actualmente: adecuarse a un mundo cada vez más globalizado y cambiante, poder aprovechar las oportunidades de la integración comercial, como los TLC (lo que a su vez impulsa la productividad); es decir, poder ser empresas competitivas en las cuales el trabajador no es una carga para el empleador, sino uno de los factores clave para impulsar su crecimiento y, por ende, el del país.

¿QUÉ HACER?

No seguir aprobando iniciativas como la LGT y más bien ir en la dirección opuesta: reducir la indemnización por despido injustificado y simplificar los trámites para, por ejemplo, los ceses colectivos; contar con un salario mínimo referencial, más ligado a la productividad laboral y menos politizado; reducir la rigidez en los horarios de trabajo que, según el Banco Mundial, es, junto con los costos de despido, uno de los factores que más contribuye a las dificultades laborales en nuestra economía; etc. La educación, por su parte, debe ser una prioridad y una tarea de largo aliento.

Por otro lado, si la competencia internacional ha impulsado nuestra productividad, no debemos desviarnos de ese camino. Sigamos abriendo más mercados y reduciendo el promedio y los privilegios arancelarios en nuestro país para favorecer la competencia en todos los sectores.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA.

SUMMIT

DELFINES

regresar
página 1



El Consenso de Santiago (Parte I)

Hace dos semanas presentamos algunas reflexiones sobre el encuentro latinoamericano del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), realizado a fines de abril en Santiago de Chile (ver [Semanario COMEXPERU N° 421](#)). A continuación, nos enfocamos en dos de las cinco prioridades de la agenda pendiente regional que definieron los participantes del evento, llamada "Consenso de Santiago". Los cinco temas son: educación, sostenibilidad ambiental, inversión en investigación y desarrollo (I&D), impuestos eficientes e inversión en infraestructura.

EDUCACIÓN

La educación es la principal prioridad de este consenso, lo cual refleja lo fundamental que es para la productividad de una economía. El último Reporte de Competitividad Global del WEF señala que los países que han invertido significativamente en una infraestructura adecuada para la educación superior han obtenido notables beneficios en crecimiento económico y competitividad. Asimismo, para orientarnos hacia actividades de mayor valor agregado, es necesario contar con mano de obra más calificada y especializada, lo cual a su vez implica mayores salarios. Si este aspecto es crítico para Latinoamérica (especialmente en educación superior y capacitación), para el Perú lo es aún más: en el reporte del WEF nos ubicamos en el puesto ¡124 de 125! en calidad educativa.

Mientras se planifican las grandes reformas, podríamos avanzar con medidas más simples, pero que pueden ser de gran utilidad. Se ha hablado de las *laptops* del MIT (Massachusetts Institute of Technology), pero ¿y los cursos del MIT? Su programa [OpenCourseWare](#) (OCW) permite acceder de manera gratuita vía Internet a materiales de sus cursos (apuntes y videos de clases, ejercicios, exámenes, etc.), que van desde matemáticas y filosofía hasta chino mandarín e ingeniería nuclear. Es más, los materiales también están en [español](#), aunque todavía en menor número que en la versión original.

Si bien se puede encontrar el *link* en el portal de Ciber Docencia del Ministerio de Educación, su uso (y capacitación para ello) podría difundirse más. Según la evaluación al programa realizada en el 2005, mientras que el 22% del tráfico del OCW proviene del Este Asiático, apenas el 5% es latinoamericano, y solo el 16% es educador (49% es autodidacta). Evidentemente, esto se relaciona con el déficit en comunicaciones que afecta especialmente a las zonas rurales del país. En ese sentido, cabe destacar la iniciativa "Internet Rural" del Ministerio de Transportes y Comunicaciones. De acuerdo con la ministra del sector, el próximo 28 de mayo se adjudicará la buena pro a un operador privado para que diversas localidades rurales cuenten con establecimientos de Internet (1,050 en total, cofinanciados por el Estado).

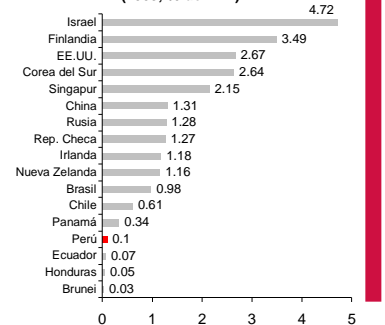
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Así como la innovación tecnológica favorece a la educación, la segunda es primordial para la primera, que se relaciona con la inversión en I&D. Así lo indica el reporte del WEF, poniendo como ejemplo a Corea del Sur, Finlandia (ver [Semanario COMEXPERU N° 375](#)), Israel y Taiwán. En su ranking de gasto de las empresas en I&D, el Perú no está tan mal, pero también es un punto flaco (puesto 67 de 125). Según el Banco Mundial, en el 2003 nuestro gasto en I&D solo alcanzaba el 0.1% del PBI y, de acuerdo con el WEF, la mayor parte es financiada por las universidades (44.7%) y el gobierno (35.4%). A las empresas les corresponde la menor participación (9.8%), lo opuesto de lo que sucede en gran parte de los países desarrollados.

En Israel, por ejemplo, existen entidades como el MATIMOP (Centro Industrial Israelí para I&D), una organización sin fines de lucro creada por las tres principales asociaciones de manufactureros en dicho país, que es el contacto entre empresas israelíes y extranjeras para proyectos de desarrollo de alta tecnología. También promueve la participación en programas internacionales de cooperación en I&D industrial. Esta apuesta por la I&D, sobre todo por parte del sector privado (según cifras oficiales, en el 2002 casi el 65% del gasto en I&D civil provino de empresas), se refleja en que la participación de las exportaciones intensivas en tecnología en el total exportado haya pasado del 39% en 1995 al 49% en el 2004, de acuerdo con un estudio de la CEPAL.

Finalmente, cabe recordar que la inversión extranjera directa juega un rol clave en el contacto con avances tecnológicos y científicos. Conforme las empresas se vuelven más competitivas a través de ello, mejoran los ingresos y la calidad de vida.

Gasto en I&D de algunos países (2003, % del PBI)



Fuente: Banco Mundial (World Development Indicators, últimas cifras disponibles).
Elaboración: COMEXPERU.



¿Buscas una computadora?

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

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

PC Performance

regresar
página 1



¿A dónde va el APEC?

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) fue creado en 1989 con el fin de fomentar el comercio, la inversión, la cooperación y el desarrollo económico entre sus economías miembros (se dice sutilmente "economías" y no "países" miembros debido a la presencia de China, Taiwán y Hong Kong).

El APEC, a diferencia de la OMC y otros organismos multilaterales, no contiene obligaciones para sus integrantes, pues opera sobre la base de compromisos no vinculantes (o sea, voluntarios) y las decisiones son adoptadas por consenso. Asimismo, aplica un sistema de "regionalismo abierto", el cual, en pocas palabras, consiste en otorgar las mismas concesiones comerciales tanto a países miembros como no-miembros, sin hacer distinciones.

El Perú forma parte del APEC desde 1998 y el próximo año cobrará gran importancia dentro del grupo, ya que será quien lo presida (además de ser el anfitrión de varias reuniones y de la cumbre final). Por esta razón, es esencial que se vaya definiendo una propuesta clara y agresiva que impulse una mayor liberalización en el Asia-Pacífico y que potencie mayores beneficios para nuestro país.

LEJOS DE BOGOR

Conocidas también como los tres pilares del APEC, son tres las áreas claves que el foro promueve: liberalización del comercio e inversión, facilitación de los negocios a través de la eliminación de trabas burocráticas, y cooperación económica y técnica para el desarrollo y fortalecimiento de capacidades. Para tener los objetivos más claros, en la reunión de 1994 realizada en Bogor, Indonesia, se plantearon las llamadas Metas de Bogor, según las cuales, las economías desarrolladas deberían liberalizar totalmente su comercio e inversión para el 2010 (lo cual representa cerca del 90% del total comercializado en APEC) y las economías en desarrollo, en el 2020. Han pasado 13 años desde el establecimiento de dichas metas y aún estamos lejos de cumplirlas.

Posiblemente, dos sean los principales motivos del porqué no se esté avanzando con la liberalización del bloque: su política de "regionalismo abierto" (que le impide una mayor integración) y la de compromisos no vinculantes (que no incentiva el cumplimiento de metas). Si bien en un principio ambas ideas pudieron ser atractivas y generaron beneficios para sus miembros, hoy en día estas políticas limitan su accionar y generan incertidumbre sobre los resultados futuros.

¿ÁREA DE LIBRE COMERCIO DEL ASIA-PACÍFICO?

Ante los pocos avances de los objetivos de Bogor y el inminente fracaso de la Ronda de Doha, nace en la cumbre de Santiago de Chile (2004) la idea (o "plan B", como lo llaman algunos expertos en el tema) de un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés). Esta posibilidad viene cobrando mayor fuerza y apoyo entre las principales economías (EE.UU., Japón, Canadá, México, entre otras) desde Hanoi 2006, y se espera que en la reunión de Australia se presente un estudio de factibilidad.

Existen poderosas razones para lograr el establecimiento de un FTAAP. Para empezar, sería una buena forma de aproximarse a las Metas de Bogor. De otro lado, a pesar de que se tendría que abandonar el sistema de "regionalismo abierto", se estaría dando indirectamente un impulso para avanzar las negociaciones en la Ronda de Doha, ya que los no-miembros del APEC, al ser discriminados comercialmente, verían necesario el progreso en el marco multilateral para no verse afectados. De concretarse el FTAAP, en términos comerciales, el APEC sería más grande que la Unión Europea. Según un estudio realizado por Scollay (2004), un área de libre comercio traería mayores beneficios para las economías del APEC y sería más gratificante que el ASEAN.

La forma como se podría empezar el FTAAP es discutible. Lo más directo sería trabajarlo como si fuera un TLC común y corriente; sin embargo, dada la magnitud del proyecto, su negociación podría ser entrampada y de larga duración. Otra modalidad podría ser la de negociar y firmar por capítulos. Así, por ejemplo, primero se pone como meta sellar el capítulo de inversiones, luego el de acceso a mercados, etc. No obstante, el problema en este caso sería la oposición de algunos miembros, pues muchos suelen condicionar lo que otorgan en un capítulo con lo que reciben en otro.

Por último, se podría tener una integración gradual que empiece por un conjunto de países más pequeño y que, según fechas pactadas, vaya adhiriendo a un mayor número. Un buen ejemplo de esto es el P3 (*Pacific Three Strategic Economic Partnership*), grupo que inicialmente integraban Singapur, Chile y Nueva Zelanda, pero que luego incorporó a Brunei convirtiéndose en el P4. Esta asociación contiene una cláusula de adhesión que permite que otras economías del APEC se unan con la finalidad de reforzar la integración y liberalización comercial del Asia-Pacífico.

Las cartas están sobre la mesa, aparentemente Australia (quien actualmente tiene la presidencia del APEC) no apoyaría la idea de un FTAAP. La próxima mano la juega Perú. ¿Será un *all in*?

regresar
página 1