




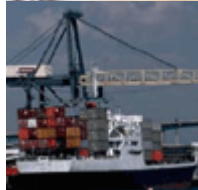




Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 02 al 08 de abril del 2007

	REFLEXIONES DE MARZO	Editorial	2
	CHILE: NO SOLO TLC... TAMBIÉN HERRAMIENTAS PARA APROVECHARLOS <i>Chile firma TLC con Japón y abre centro de negocios en Shanghai.</i>	Hechos de Importancia	3
	EXPORTACIONES CON SABOR A CHOCOLATE <i>Exportaciones de cacao crecieron un 16% en el 2006.</i>	Bandeja Legal	4
	ABRIENDO EL PASO A LA LIBRE DESAFILIACIÓN <i>Mayores costos fiscales por un sistema que no debería existir.</i>	Actualidad	5
	IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL SE INCREMENTARON UN 47% <i>Crecen las importaciones impulsadas por la mayor dinámica económica.</i>	Economía	6
	MÁS LECCIONES PARA SEDAPAL, MÁS AGUA PARA LIMA <i>Ejemplos de participación público-privada que Sedapal puede seguir.</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 Mastrokalos 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



Reflexiones de marzo

Esta es probablemente la época del año en que más personas se preguntan respecto a la eficiencia del Estado y a si este realmente debiera tener el tamaño que tiene, ejercer las funciones que ejerce y contar con tantos ministerios y oficinas. Y no es porque a uno, así de repente, le aparezcan estas dudas más o menos filosóficas, sino simplemente porque es momento de regularizar el pago del impuesto a la renta y eso pone a algunos un tanto sensibles.

Un contribuyente cumplido se percatará de que más o menos tres meses del año trabaja para darle todo el fruto de su trabajo a la administración tributaria. Obviamente, es consciente de que en muchos países los impuestos son incluso más altos, pero tiene la sospecha de que en varios de estos países, a cambio del pago de sus tributos, el contribuyente recibe importantes servicios del Estado, incluyendo carreteras transitables, una policía confiable y servicios de salud y educación que compiten en calidad con la oferta privada. En el Perú eso no es así.

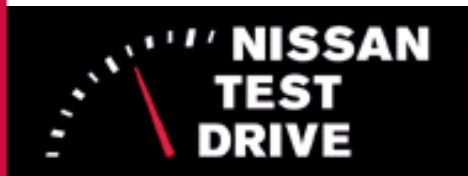
Sin embargo, nuestro cumplido contribuyente es consciente de que el Perú es un país pobre y, con un gran espíritu de solidaridad, está dispuesto a pagar por servicios que no recibe, con tal de que personas con menores ingresos tengan acceso a un buen sistema de salud y educación, a sistemas de interconexión vial y a servicios de saneamiento. El contribuyente de nuestra historia es consciente de que un país con paz social es algo para lo que bien vale la pena aportar. Y está dispuesto a hacerlo.

Para ello, este abnegado contribuyente quiere que los recursos que él y otros aportan sean utilizados de la manera más eficiente posible. Le indigna saber que hay actos ilícitos en las compras y también que se paga más y se compra menos alimentos para las poblaciones en riesgo o se construye menos obras porque algunas empresas reciben una bonificación por el solo hecho de ser nacionales. También le indigna que, a pesar de gastarse 3,200 millones de soles en programas sociales, siga habiendo un 50% de la población en situación de pobreza, que haya niños pidiendo limosna en las esquinas, que la desnutrición afecte al 25% de la población infantil, y que los niños que van a la escuela pública tengan tales niveles de anemia que no puedan aprender y tras 10 años de estudio no entiendan lo que leen.

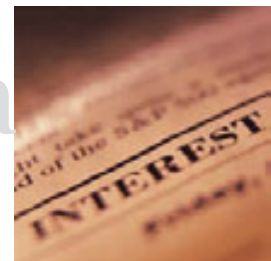
Finalmente, ve con preocupación que haya (según cifras del Premier) 10,000 millones de soles disponibles para obras en las regiones y que en lugar de realizarse el anunciado *shock* de inversiones, comiencen a retirarse del Estado funcionarios bien preparados, con experiencia y capacitados, porque ahora el gobierno decidió que no quiere pagar sueldos competitivos y acordes con sus calificaciones. Frente a eso ve cómo, por ejemplo, en Chile la política explícita es atraer a los cargos públicos a las personas mejor capacitadas... y pagar por ello. Es previsible que el servicio al ciudadano chileno sea de mejor calidad que el servicio que por el mismo precio, o aún más, recibe un peruano.

Paguemos (aunque nos duela) lo que corresponde en este mes de regularización del impuesto a la renta. Es nuestro deber. Pero también es nuestro deber exigir algo a cambio. Para nosotros y para los que menos tienen.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



CHILE: NO SOLO TLC... TAMBIÉN HERRAMIENTAS PARA APROVECHARLOS

El 27 de marzo del presente año, Chile, marcando la pauta para los países de la región en lo que a política comercial respecta, firmó un nuevo tratado de libre comercio (TLC), esta vez con Japón. Entre los capítulos que este tratado incluye tenemos: Acceso a Mercados, Comercio de Servicios, Servicios Financieros, Inversiones, Medidas Fitosanitarias, Compras Públicas, Barreras Técnicas al Comercio, Entrada Temporal de Personas, entre otros.

De acuerdo con la Direcon de Chile, en Acceso a Mercados, el acuerdo permitirá que más del 70% de las exportaciones chilenas ingrese a Japón con un arancel cero apenas entre en vigor el TLC. De otro lado, el sector agrícola chileno será uno de los más favorecidos, ya que casi el 90% de las exportaciones agropecuarias tendrá arancel cero o una preferencia arancelaria importante. En cuanto a las exportaciones japonesas, alrededor del 90% quedará completamente desgravado, beneficiándose a los consumidores e industrias chilenas con productos de alta calidad a menores precios (por ejemplo, los automóviles y la mayoría de bienes de consumo final, así como los bienes de capital, serán liberalizados inmediatamente).

Con la entrada en vigencia de este acuerdo, Chile tendrá TLC con las cuatro principales economías del mundo: EE.UU., Japón, la Unión Europea y China. Pero la estrategia comercial no queda ahí, pues también está buscando sacarles el mayor provecho posible. Claro ejemplo de ello es el recientemente inaugurado Centro de Negocios en Shanghai, destinado a ayudar a los exportadores chilenos -sobre todo a las pequeñas y medianas empresas- a realizar acciones comerciales en China a un bajo costo. Según la Direcon, este centro proveerá de información específica sobre el mercado chino, brindará asesorías para mejorar la penetración del mercado y funcionará como plataforma de servicios logísticos como la conexión a Internet, telefonía local, mensajería, secretariado básico en inglés, español y mandarín, entre otros. Con esto, se espera que las exportaciones no tradicionales chilenas se incrementen y diversifiquen en China.

En esta misma línea, el pasado 29 de marzo (por lo visto, este mes fue especialmente productivo para el equipo comercial chileno) Chile inauguró su primera oficina comercial en Vietnam, cuyo objetivo será apoyar a los exportadores a incursionar en este floreciente mercado, bien conectado con otros países asiáticos. Como vemos, no basta con firmar acuerdos comerciales; también es importante crear e implementar herramientas que permitan maximizar sus beneficios.

EXPORTACIONES CON SABOR A CHOCOLATE

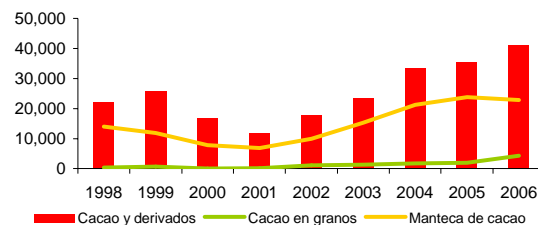
Las exportaciones peruanas de cacao y sus derivados (partidas arancelarias incluidas en el capítulo 18), que ascendieron a US\$ 41 millones en el 2006, crecieron un 16% con respecto al 2005. Dentro de estas partidas, la manteca de cacao en sus diferentes modalidades es la de mayor participación (55% del total). Por su parte, las exportaciones de cacao en granos (10% del total) vienen mostrando gran dinamismo, al crecer en los últimos cinco años a una tasa promedio anual de 128%.

En el 2006, nuestras exportaciones de cacao y sus derivados fueron adquiridas principalmente por Estados Unidos (20% del total), que nos compró un 147% más que en el 2005. Otros mercados importantes fueron Francia (15%), Holanda (14%) y Venezuela (12%).

En el Perú, las principales zonas productoras de cacao se ubican en Cusco, Ayacucho, Junín y San Martín, departamentos de donde se obtiene más del 70% de la producción de sus granos. Según el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), alrededor del 20% de las exportaciones de cacao y sus derivados son hechas por cooperativas u otro tipo de organizaciones formadas principalmente por agricultores, las cuales se encargan de procesar el cacao y realizar los contactos para su venta en el extranjero, ya sea a través de un intermediario (*broker*) o directamente con el importador.

Dadas las favorables condiciones climáticas de nuestro país, la producción de cacao, de realizarse con un adecuado manejo agronómico, puede ser de altísima calidad y con un contenido graso preciso que es muy valorado en los mercados internacionales. Asimismo, no podemos dejar de lado las exportaciones de chocolates que, si bien han presentado resultados mixtos en los últimos años, alcanzaron los US\$ 8.9 millones en el 2006, creciendo en 36% respecto al 2005 y llegando a 39 destinos (en el 2000 fueron 21). En cuanto a los productos que aparecen con gran potencialidad exportadora, destacan las combinaciones de cacao con maca, kiwicha o quinua, las cuales vienen teniendo gran aceptación, fundamentalmente en el mercado europeo.

Evolución de las exportaciones de cacao y sus derivados (miles de US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1

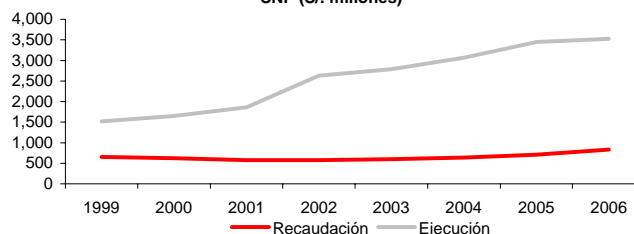


Abriendo el paso a la libre desafiliación

La libre desafiliación de las AFP es hoy una realidad. Luego de largos años discutiendo el tema, promesas electorales y acalorados debates, se promulgó la ley que permite a los afiliados al Sistema Privado de Pensiones (SPP) desafiliarse del mismo para trasladarse al Sistema Nacional de Pensiones (SNP), siempre y cuando se cumpla una serie de requisitos. Así, hoy esto será posible para quienes se afiliaron al SNP hasta el 31 de diciembre de 1995 y que al momento de desafiliarse les corresponda una pensión en el SNP, así como también para aquellos que, al traspasarse al SPP, cumplan con los requisitos para recibir una pensión en el SNP.

De esta manera, a diferencia de las costosas propuestas anteriores, cualquier trabajador no podrá desafiliarse del SPP. Pero, de cualquier modo, el costo fiscal aumentará y el gran problema de fondo que el populismo no quiere ver es que el SNP está quebrado.

Evolución de la recaudación bruta y la ejecución de la planilla del SNP (S/. millones)



Fuente: ONP. Elaboración: COMEXPERU.

MÁS PENSIONISTAS, MAYORES GASTOS

El SNP no logra cubrir ni siquiera la cuarta parte de sus obligaciones: según la ONP, en el 2006 la recaudación bruta del SNP representó el 23.78% del total de pensiones ejecutadas. Por ello, el Estado, con los impuestos de todos los peruanos, debe financiarlo incurriendo en significativos gastos. Tan solo en los últimos siete años este tuvo que desembolsar más de S/. 14,400 millones para cubrir el déficit entre lo recaudado y lo ejecutado por dicha institución. En el 2006, los aportes al SNP provinieron en promedio de 534,921 afiliados, los cuales fueron largamente insuficientes para cubrir el pago de pensiones de los 446,130 pensionistas del mismo.

El problema radica en que quienes están afiliados a dicho sistema tienen ingresos en promedio muy por debajo de quienes están afiliados al SPP. Según un informe de Reflexión Democrática, el 55% de los aportantes al SNP tienen un sueldo mensual inferior a los S/. 600. Por ello, los aportes que pueden hacer estos trabajadores son mínimos e insuficientes, lo cual se ve claramente reflejado en el diferencial entre ingresos y obligaciones. Del mismo modo, la pensión promedio percibida por los miembros de la ONP se ha incrementado en los últimos siete años en cerca del 50%, lo cual ha contribuido a que se amplíe la brecha entre recaudación y ejecución de pensiones.

Aún no hay estimados oficiales sobre el número de personas que se desafiliarían con esta norma, pero de cualquier manera el costo para el Estado aumentaría, contando así con menos recursos para invertir en educación, salud e infraestructura, entre otras necesidades urgentes de la población. Si bien los fondos de estos pensionistas pasarían a ser administrados por el SNP, estos no constituirían un monto considerable pues se trataría de personas de bajos ingresos.

Adicionalmente, esta medida también incrementa los pagos que tendrán que efectuar los afiliados y pensionistas del SNP que opten por la desafiliación, pues deberán abonar el diferencial entre el 10% aportado al SPP y el 13% aportado al SNP. No obstante, se dará facilidades para su pago, el cual será descontado de la pensión o remuneración según sea el caso, sin que estos descuentos superen el 10% de lo percibido. Asimismo, la norma también establece pensiones mínimas y complementarias para quienes vienen recibiendo pensiones por debajo del límite inferior, así como transferencias complementarias para quienes llevaron a cabo labores de riesgo.

¿Y EL DERECHO DE TODOS LOS CONTRIBUYENTES?

Es evidente que dicha ley responde al llamado de un sector de la población, pero es importante recordar que los recursos de todos los peruanos están siendo destinados al cada vez mayor pago de pensiones que en el 2006, solo considerando al SNP, fue equivalente al 5.9% de los ingresos corrientes del gobierno general.

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



Importaciones de bienes de capital se incrementaron un 47%

Las importaciones peruanas ascendieron a US\$ 2,925 millones durante el periodo enero-febrero 2007, incrementándose un 32% con respecto al mismo periodo del año anterior y superando al crecimiento obtenido en el 2006/2005 (+23%). Esta expansión en el flujo de importaciones se explicaría por el mayor dinamismo de la economía peruana y por el crecimiento del ingreso nacional disponible, el cual, según estimaciones del BCRP, habría aumentado en 11.2% en el 2006. Estos dos factores habrían sido claves para que el consumo privado creciera un 6.3% en dicho año, la tasa más alta desde 1995, cuando llegó al 9.7%. Este incremento en la demanda interna, sumado a la mayor confianza en las empresas que operan en el Perú, ha generado una mayor demanda de bienes de capital con el fin de aumentar la capacidad productiva de las fábricas en sectores como manufacturas, comercio, energía y minería.

Así, las importaciones de bienes de capital se acrecentaron un 47% en el periodo de análisis, alcanzando los US\$ 933 millones, sobre todo por los mayores volúmenes importados. Dentro de estas, destacan por su crecimiento las importaciones de equipos de transporte (+51%), entre los cuales resaltan los tractores de carretera para semirremolques, los volquetes automotores concebidos para utilizarse fuera de la red de carreteras, las camionetas pick-up ensambladas, los neumáticos nuevos de caucho utilizados para autobuses o camiones y los vehículos diesel para el transporte de mercancías con carga mayor a veinte toneladas, con participaciones del 9.4%, 9.3%, 9.1%, 5.6% y 5.3% del total importado en dicho rubro, respectivamente. Por otra parte, es notable el 46% que aumentaron las importaciones de bienes de capital para la industria, las cuales representan el 67% del total importado de los bienes de este tipo. Entre estos productos, los más importados fueron los teléfonos, que mostraron una expansión del 212% y representaron el 14% del total importado en este rubro.

Las importaciones de bienes intermedios (la mayoría del total importado con el 53%), aumentaron en el tiempo analizado un 28%, también impulsadas especialmente por los mayores volúmenes adquiridos. Dentro de estos, destacan por su crecimiento las importaciones de materias primas para la industria y para la agricultura, con tasas del 35% y el 17%, correspondientemente.

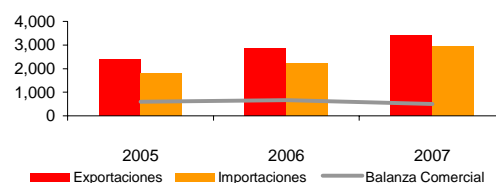
CONSUMIENDO MÁS...

La importación de bienes de consumo, que tienen una participación del 15% del total importado, se incrementó un 19% durante el periodo de estudio, principalmente por los mayores precios, pero también por aumentos en volumen. Dentro de los bienes de consumo duradero destacan las mayores compras de vehículos automóviles ensamblados gasolineros (se incluyen tanto los de cilindrada entre 1,000 cc y 1,500 cc y los que están entre 500 cc y 3,000 cc), las cuales ascendieron a US\$ 53 millones y representaron el 27% de las importaciones de bienes de consumo duraderos. Esta mayor adquisición de automóviles (su número aumentó un 72% respecto a similar periodo del 2006) va de acuerdo con los mayores ingresos de la población y con el alto dinamismo de los créditos de consumo, que está permitiendo a las personas incrementar sus compras en el presente.

De otro lado, las importaciones de televisores han crecido un 105%. Otros artefactos eléctricos que se están importando más son las radios portátiles (+216%, que incluyen reproductores de mp3, CD players, etc.), los hornos de microondas (+79%) y los demás aparatos electrodomésticos (+52%). Es interesante remarcar que las importaciones de refrigeradoras y congeladoras con puertas exteriores separadas, las máquinas automáticas para lavar ropa y los demás aparatos de grabación y reproducción de imagen y sonido cayeron en 13%, 37% y 27%, respectivamente. Asimismo, destaca el hecho de que la importación de máquinas tragamonedas se ha reducido un 57%. Esta disminución podría relacionarse con las medidas que ha tomado el MINCETUR para eliminar los establecimientos informales.

Para culminar, solo queda resaltar que un signo de bonanza en la economía de un país es el aumento del consumo de productos suntuarios. Así, por ejemplo, se observa que en el Perú, para el periodo en estudio, las importaciones de whisky pasaron de US\$ 210 mil a US\$ 440 mil, aumentando un 110%. Asimismo, su volumen de importación creció un 51%, con lo que solo nos queda decir: ¡salud, Perú!

Evolución de la balanza comercial peruana
enero-febrero 2007 (millones US\$)



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



regresar
página 1



Más lecciones para Sedapal, más agua para Lima

Durante la última Semana del Agua organizada por el Banco Mundial, diversos analistas señalaron que la inversión privada en los sectores de saneamiento y provisión de agua está cambiando, pues cada vez es mayor el número de Participaciones Público-Privadas (PPP). Las modalidades más conocidas de este tipo de inversión son los contratos de gerencia, el arrendamiento o *leasing* y las concesiones. En los contratos de gerencia, el sector público asume la mayor parte del riesgo, mientras que el privado asume el aspecto gerencial o es consultor sobre cómo mejorar la eficiencia de la empresa. En los arrendamientos, el sector público asume el riesgo de financiamiento de infraestructura y el privado se encarga de todo lo demás. Por último, en las concesiones, el operador privado es el que asume todos los riesgos durante un determinado tiempo. En los últimos años, en los países en desarrollo se observa una mayor preferencia por los contratos de gerencia y de arrendamiento. Ello debido a que los riesgos que implica un contrato de concesión, como problemas políticos y devaluaciones de la moneda local, han provocado que los operadores privados estén más reacios a firmar acuerdos que impliquen grandes compromisos financieros, por ejemplo en infraestructura.

ALGUNAS LUCES

Las experiencias obtenidas tanto con los contratos de gerencia como con los de arrendamiento en diversas partes del mundo han sido positivas. Así, se tiene a la ciudad de Amman, capital de Jordania y con una población cercana a los dos millones, que en el 2000 firmó un contrato de gerencia con un consorcio de capitales franceses y jordanos. Durante los cinco años de duración del contrato (y a pesar de las limitaciones de este tipo de PPP, que depende más de la inversión pública) se logró que la cobertura de agua alcanzara el 100%. La continuidad del servicio pasó de un promedio de 4 a 9 horas, y el agua no facturada bajó de un 49% a un 45%. Otro ejemplo exitoso es el de Senegal, que en 1996 decidió arrendar el sistema de agua y saneamiento de 55 ciudades, además de su capital Dakar. En general, la cobertura de agua se incrementó de un 59% al inicio de la operación a un 73% en el 2005, la continuidad del servicio se elevó de un promedio de 16 horas a uno de 22, y el porcentaje de agua no facturada cayó de 28% a 20%. Asimismo, hubo grandes mejoras en la productividad, puesto que se logró que el ratio costos/ingresos baje de 81% a 52% en el 2005.

No obstante, no hay necesidad de ir al Medio Oriente o al África para buscar buenos ejemplos. En Latinoamérica también hay excelentes resultados. Tenemos el caso de Barranquilla, la ciudad más importante de la costa norte colombiana, que firmó un contrato de arrendamiento del servicio de agua y saneamiento en 1990 con un consorcio español. Desde esa fecha, todos sus indicadores de desempeño han mejorado. Así, la cobertura de agua, que a inicios de los noventa era de 60%, llegó al 89% en el 2001. La continuidad del servicio, que comenzó con un promedio de 19 horas, llegó a 23 durante el 2005, y el ratio costos/ingresos, que empezó en 83%, ahora está en alrededor del 51%.

LECCIONES

Como vemos, experiencias de buenas gestiones saltan a la vista. Un aspecto común a todas las PPP de agua y saneamiento en países en desarrollo es el alto grado político involucrado: las empresas estatales suelen tener grandes subsidios que afectan su eficiencia. Por ello, debe existir siempre un acuerdo político para que la participación público-privada pueda funcionar. La clave del éxito es que ambas partes, tanto el sector público como el privado, cumplan con sus compromisos. De otro lado, expertos consideran que el proceso debe ser didáctico, de manera que la población pueda estar informada de las responsabilidades de cada una de las partes. Asimismo, se debe contar un nivel de institucionalidad adecuado, que implica una política económica sostenible, mercados de capitales desarrollados y entes reguladores capacitados y con gran conocimiento del sector. La principal causa de los fracasos de las PPP es el mal manejo político del tema y la incapacidad de renegociar los contratos, como en los casos de Cochabamba (Bolivia) y Buenos Aires.

Por último, cabe resaltar que, en los últimos diez años, tanto las tarifas como la cantidad de agua no facturada (por lo tanto, perdida) por Sedapal han aumentado. Es hora de dejar de lado los prejuicios y las ideologías para pensar en favorecer a aquellos que más necesitan el agua y no cuentan con ella. Recuérdese que el servicio más caro es el que no se tiene.



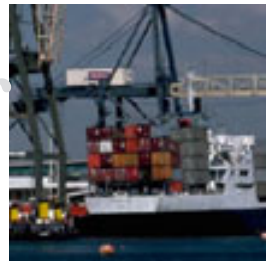
¿Buscas una computadora?

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

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



regresar
página 1



TLC: ¿la luz al final del túnel?

El 27 de marzo pasado, los congresistas demócratas de Estados Unidos presentaron sus lineamientos de política comercial para dicho país. A pesar del retraso que ha venido produciéndose con nuestro TLC y de que una lista de requerimientos puede parecer desalentadora, recibimos con optimismo esta noticia. Y es que por fin los demócratas establecen, de manera clara aunque general, qué puntos son los que el Ejecutivo de EE.UU. tendría que conversar con ellos para abrir el paso a la ratificación de los acuerdos comerciales pendientes. Ninguno es un obstáculo insuperable, pero no queda claro a qué se han referido los parlamentarios con "enmendar". Sobre lo que no debe quedar asomo de duda es que este tratado ya fue cerrado y "enmendar" no debe implicar renegociar... tampoco reemplazar el TLC por un ATPDEA por un periodo más largo.

¿EMPLEO DE CALIDAD? CON EL TLC

Entre las propuestas relacionadas con nuestro TLC, figura requerir a los países con los que EE.UU. negocia acuerdos comerciales adoptar, mantener y reforzar estándares laborales internacionales básicos en su legislación y prácticas internas; no simplemente reforzar su propia legislación. En el caso peruano, a ello ya respondió concisamente el vicerrepresentante del USTR, John Veroneau, al indicar que "si su preocupación es el bienestar de los trabajadores en el Perú, lo más importante que pueden hacer es apoyar este TLC". Pues (lo señalaremos hasta el cansancio) qué mejor manera de tener más empleos formales y de calidad, que impulsar los que más cumplen con los estándares mencionados: los que genera el sector exportador. Precisamente, Veroneau estuvo en nuestro país hace poco para evaluar el tema laboral y concluyó que el Perú tiene un sistema laboral muy fuerte y respetuoso de las normas. Es más, nuestro país ha ratificado 65 convenios de la OIT; mientras que EE.UU., solo 14. Si lo que los demócratas buscan es incrementar la protección laboral en su país y ratificar más de aquellos convenios, esa es una cuestión interna que debería tratarse como tal y no indirectamente a través del TLC, un acuerdo ya firmado.

CUESTIÓN DE MADERA

Asimismo, se plantea promover el desarrollo sostenible y combatir el calentamiento global, demandando a los países implementar y reforzar acuerdos medioambientales multilaterales comunes. En este punto se requiere que el Perú adopte y refuerce leyes sobre la tala de caoba. Al respecto, cabe indicar que ya existe una Estrategia Nacional de Lucha contra la Tala Ilegal y que en el 2002 se acordó incluir a la caoba en el Apéndice II de la CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres), lo que implica que sus exportaciones están estrictamente reguladas (mediante cuotas y certificaciones, por ejemplo). El INRENA ya ha suscrito acuerdos con los exportadores de caoba y, en un documento de noviembre del 2005, señala que, ante alertas sobre este problema, el Grupo de Revisión Científica de la Comisión Europea (la UE usualmente es más exigente que EE.UU. en materia medioambiental) envió una misión al Perú y, apreciando los esfuerzos realizados por el gobierno peruano, decidió continuar permitiendo la importación de caoba peruana, sujeta a cuotas y a futuras evaluaciones.

Asimismo, en el 2006 aquel grupo acordó que le sean remitidos todos los formularios de importación de caoba peruana a la UE para evaluar, caso por caso, la legalidad y sostenibilidad de los envíos. Por otra parte, en el documento señalado, el INRENA identifica como un factor importante para la lucha contra la tala ilegal la apertura de mercados, con el fin de apoyar canales de comercialización externa para la madera legal y obtener compromisos de cooperación precisamente con EE.UU. En consecuencia, el TLC sería más bien una oportunidad para fomentar esa colaboración y los envíos legales. Además, la semana pasada el INRENA anunció que se endurecerán las sanciones por tala ilegal y se promoverá la regeneración de la especie.

¿LLEGAREMOS A BUEN PUERTO?

Los demócratas también están preocupados por el acceso a medicamentos en los países en desarrollo. Se ha mencionado que el acceso a los genéricos se vería mermado, pero en realidad este mejoraría con el TLC, porque su precio (y el de los insumos y equipos para producirlos) bajaría con la eliminación de aranceles. Es más, las oportunidades de empleo que generará el tratado favorecerán al factor más importante tras la compra de medicinas: los niveles de ingreso de las personas. Otra preocupación demócrata son los puertos: proponen promover la seguridad nacional de EE.UU. protegiendo operaciones en puertos estadounidenses, en lo que se puede interpretar como alusión a la concesión del Muelle Sur del Callao en manos de la empresa Dubai Ports World (ver Semanario COMEXPERU N° 414).

Es destacable que, de acuerdo con *The New York Times*, tanto el USTR como la AFL-CIO, el sindicato de sindicatos de EE.UU., hayan recibido con agrado la propuesta demócrata. Y considerando que hasta este 31 de marzo habría plazo para modificar de alguna manera los acuerdos pendientes de ratificación, este fin de semana podría traernos gratas noticias. Es más, se sabe que el Secretario del Tesoro, Henry Paulson, una figura de gran peso político, está conversando con los demócratas para darle luz verde pronto a nuestro TLC. En esta hora decisiva, el gobierno peruano no debe cejar en sus esfuerzos por promover el tratado, concentrándose en los congresistas moderados que, según el presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, Charles Rangel, son los que pueden ser convencidos.

regresar
página 1