



Contenido

Del 13 al 19 de febrero del 2006

	POR QUÉ PEDIR PERDÓN Editorial 2
	¿QUÉ PROPONEN LOS PARTIDOS POLÍTICOS EN COMERCIO EXTERIOR? <i>Una revisión de las propuestas de los tres candidatos que lideran las encuestas.</i> ¿SEGUIREMOS CON LA TENDENCIA A LA BAJA? <i>El tipo de cambio en los últimos meses.</i> Hechos de Importancia 3
	PETROPERÚ El tamaño sí importa <i>La Comisión Permanente aprobó por unanimidad escandaloso proyecto de ley que le da total autonomía a la empresa de petróleos.</i> Bandeja Legal 4
	LO TUYO, LO MÍO Y LO NUESTRO <i>El TLC con EE.UU. proporcionaría oportunidades al alcance del mercado de software peruano.</i> Actualidad 5
	LIBERTAD ECONÓMICA 2006 <i>No somos tan libres... seámoslo siempre.</i> Economía 6
	APERTURA COMERCIAL: LA MODA QUE NO INCOMODA <i>Sacándole el jugo a los TLC.</i> Comercio Exterior 7

Links de interés

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

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

Equipo de Análisis
 Sofía Piqué Cebrecos
 Valeria Riva Figuerola
 María Susana Morales Loaiza
 Lorena Keller Bustamante
Colaboradores
 Juan Carlos Sosa Valle

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

Corrección
 Angel García Tapia
Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Por qué pedir perdón

A principios de semana, el presidente Toledo estuvo en Arequipa donde, para sorpresa de muchos, pidió perdón al pueblo por haber intentado privatizar EGASA y EGESUR cuando empezó su mandato. ¿A santo de qué hace el presidente un mea culpa por intentar hacer algo que hubiera beneficiado a los pobladores de Arequipa?

Una posible explicación es que, buscando votos para sus candidatos al Congreso, estuviera tratando de congraciarse con la población. Demasiado remoto y hasta él se tiene que dar cuenta de que es poco probable. Una explicación más lógica y más congruente con su permanente afán de "caer bien" y su improvisación de mensajes es que, simplemente, no se le ocurrió nada mejor que decir.

Y si bien no debió hacerlo por EGASA y EGESUR, probablemente sí haya varios motivos por los que el presidente Toledo pudiera tener que pedir perdón: empezando por la misma promoción de la inversión, perdió más de dos años antes de decidirse a poner a René Cornejo a destrabar los procesos embalsados por su antecesor. Tuvo una coyuntura internacional que permitió crecer y aumentar la recaudación; a pesar de ello, la falta de decisión y autoridad hicieron que el crecimiento no alcanzara niveles más altos ni que mejorara la calidad del gasto. Si bien se gastó más (mucho más), definitivamente no se hizo de la forma en que hubiera permitido a la población una mejor percepción respecto a los beneficios que le reportaba el crecimiento. Un ejemplo clarísimo es el sustantivo incremento de remuneraciones a los maestros: este gobierno casi ha llegado a duplicar los sueldos, pero no ha sido capaz de asociar este aumento con un mejor resultado en el aprendizaje de los niños.

Otras críticas que deberá enfrentar son su falta de convicción para continuar con las reformas antes de que su pérdida de popularidad hiciera que estas fueran prácticamente inviables bajo su mandato o su incontrolable afán de dispararse a los pies, como cuando critica a las instituciones y funcionarios de su propio gobierno (el Sistema Nacional de Inversión Pública es su meta de ataque favorita).

Y a pesar de todo, y aunque tenga más de un motivo para pedir perdón, frente a algunas de las posibilidades que vemos para un próximo gobierno, probablemente terminemos diciendo: "no lo hizo tan mal".

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



< regresar
página 1



¿QUÉ PROPONEN LOS PARTIDOS POLÍTICOS EN COMERCIO EXTERIOR?

En primer lugar se encuentra Lourdes Flores, con el plan que abarca más aspectos del comercio. Promueve tanto el acceso a nuevos mercados para nuestras exportaciones como la desgravación arancelaria. Asimismo, considera la simplificación de procesos y la importancia del desarrollo de la infraestructura de comunicaciones. Lo único que desentona es la preocupación por un aspecto demasiado específico como la agilización en el cobro del drawback, mecanismo exitoso que, en todo caso, al incluirse debió plantearse que se desactive conforme se produzca la eliminación arancelaria. Después de todo, se trata de una devolución de aranceles.

En segundo lugar se encuentra Ollanta Humala, sin plan de gobierno. De sus declaraciones y las de su equipo, poco positivo podemos sacar. Por un lado, el desarrollo de infraestructura se complicaría, pues han dicho que con ellos no habría privatizaciones. También se podría perder el TLC con EE.UU., ya que UPP pretende revisar el acuerdo (con tantos países pidiéndole firmar TLC, EE.UU. no aceptaría una renegociación del nuestro). Asimismo, parece que en comercio es más político que empresarial, pues tiene una predilección por la integración sudamericana, aunque las oportunidades comerciales con este grupo sean bastante menores que las que se desprenderían con países como EE.UU. y China, o regiones como la Unión Europea.

Y en tercer lugar se encuentra Alan García. Ya lejos, pero tercero. Por el lado amable, reconoce la importancia de promover las exportaciones y ampliar la oferta exportable, así como el contacto con la tecnología extranjera. Pero preocupa que quiera utilizar mecanismos que usó en su gobierno anterior y no funcionaron, como el financiamiento subsidiado y los tratos tributarios diferenciados, esta vez con el fracasado modelo de zonas francas.

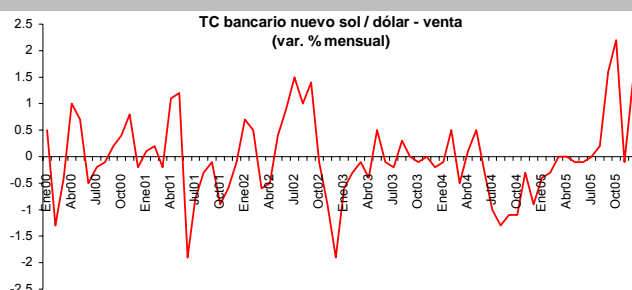
¿SEGUIREMOS CON LA TENDENCIA A LA BAJA?

En el 2005 existieron dos fuerzas que impulsaron al tipo de cambio en sentidos divergentes. Por un lado estuvieron las variables económicas, como la continua mejora en la balanza comercial y la mayor confianza en el país (a comienzos del año), que redujeron el tipo de cambio desde mediados del 2004; sin embargo, por otro lado, la incertidumbre política creó presiones al alza en el tipo de cambio. A comienzos del año pasado triunfó la situación económica, lo cual se observó en la apreciación del tipo de cambio. El superávit en la balanza comercial (que creció en 68.42% en el 2005) implicó un ingreso de dólares del extranjero, haciendo que haya una mayor escasez relativa de la moneda nacional y, por consiguiente, aumente su valor de compra. Asimismo, el riesgo país disminuyó hasta llegar a su nivel más bajo el 3 de octubre, reflejando una mayor confianza en la economía nacional.

Por otro lado, el pánico político rompió los fundamentos económicos y se hizo notar a partir de agosto, haciendo que el tipo de cambio incrementara de S/. 3.25 en agosto a S/. 3.43 en diciembre y el riesgo país aumente en 54%. Es más, solo en octubre, el tipo de cambio aumentó en 2.2%, el cambio más brusco de los últimos 6 años. Lo que sucedió fue que las personas comenzaron a refugiarse en el dólar. Así por ejemplo los agentes económicos hicieron contratos para asegurar que pudiesen comprar dólares en los siguientes meses al tipo de cambio del momento (por US\$ 799 MM). Por su parte las AFP compraron US\$ 543 MM. La depreciación continuó pese a que el BCRP realizó ventas por US\$ 786 MM y emitió certificados de depósitos por US\$ 359 MM. A partir del 15 de enero, el tipo de cambio ha vuelto a caer (S/. 3.28) y posiblemente disminuirá más si el candidato extremo continúa cayendo. Asimismo, esta tendencia se puede reforzar en marzo cuando los agentes compren soles para pagar impuestos.

Unidad Nacional
Ampliar el acceso a mercados a través de acuerdos comerciales
Simplificar procesos administrativos y aduaneros
Reducir aranceles y diferenciaciones entre los mismos
Agilizar la devolución de impuestos por exportar (drawback)
Redefinir roles de instituciones públicas involucradas en el comercio
Proponer una asociación público-privada para promocionar el Perú
Promocionar la construcción de infraestructura moderna
UPP
Se ha mencionado la política comercial pero no existe un plan formal
No se permitirá inversión chilena en los puertos
No habrá privatizaciones pero sí inversión privada en empresas públicas
Se revisará el TLC con EE.UU.
Se le dará prioridad a la comunidad Sudamericana de Naciones
APRA
Promoción de productos y enfatizando el desarrollo de pisos ecológicos
Facilitar financiamiento a la agroexportación
Establecer la Zona franca de Puno y la de Iquitos
Mejorar servicios de puertos, aeropuertos y almacenamiento
Conseguir asesorías para el desarrollo empresarial
Crear un fondo a través de un autogravamen para transferir tecnología
Desarrollar una cultura exportadora competitiva no mercantilista.
Fortalecer y descentralizar instituciones públicas comerciales

Fuente: Planes de gobierno y declaraciones. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.



Central telefónica: 330-1004
ventas@depsa.com.pe
www.depsa.com.pe

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



regresar
página 1



Petroperú

El tamaño sí importa

A diferencia del sector privado, en el sector público no existen incentivos suficientes para hacer un uso responsable y eficiente de los recursos. ¿Por qué? Simplemente porque los que toman las decisiones en el sector público no son dueños de los recursos que administran, que en última instancia pertenecen a toda la nación. Para cubrir esta falencia, es estrictamente necesario que TODAS las entidades públicas estén sujetas a reglas que busquen asegurar que los recursos públicos sean utilizados eficientemente y que se minimicen los incentivos para cometer actos de corrupción o de simple ineficiencia. Sin embargo, este concepto tan elemental de la administración pública no ha llegado a calar en las mentes de nuestros congresistas. En la última sesión de la Comisión Permanente fue aprobado el cuestionado proyecto que, bajo el pretexto de modernizar a Petroperú, libra a esta empresa de casi todos los controles estatales (solamente la Contraloría podría ejercer su labor fiscalizadora pero ex post, es decir, cuando ya el mal esté hecho). ¿Que empiece la juerga?

TODO MAL

Veamos algunos claros ejemplos de una ley perjudicial:

- 1) Al excluir a Petroperú del ámbito del FONAFE, las utilidades que genere la empresa estatal no revertirán al Tesoro Público, sino que estarán disponibles para que el directorio decida en qué invertir dichos recursos. ¡Lluvia de millones!
- 2) Dejar a la empresa de petróleos fuera del alcance de la Ley General del Sistema Nacional de Endeudamiento genera un riesgo latente de sobreendeudamiento, pues los límites que pone esa ley a las deudas que pueden contraer las instituciones públicas no le serán aplicables. Claro, cuando Petroperú no pueda honrar sus obligaciones, seguramente el Ejecutivo tendrá que lanzarle un salvavidas (con nuestros impuestos).
- 3) El proyecto también excluye del ámbito de aplicación del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) a los proyectos de inversión que ejecute Petroperú. Así, los mayores recursos con los que dispondrá la empresa (como vimos en los puntos 1 y 2) podrán ser utilizados en proyectos de inversión cuya viabilidad no se haya demostrado. La declaratoria de viabilidad que realizan los técnicos del SNIP implica que los estudios técnicos realizados demuestran que el proyecto es socialmente rentable (que los beneficios generados por el proyecto sean mayores a los costos en que incurre la sociedad), sostenible (que pueda mantener el nivel aceptable de flujo de beneficios netos, a través de su vida útil) y compatible con las políticas sectoriales (prioritario). ¿Es acaso que al Estado le sobra la plata?
- 4) Además, Petroperú quedaría fuera del control del Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado. De esta manera, las adquisiciones y contrataciones de la empresa pública más grande del país no estarían sujetas a los procedimientos establecidos por ley, que buscan que las compras estatales se realicen con transparencia y buscando la combinación de tiempo y calidad más adecuada. Así, se allana el terreno para que se multiplique el ya gran número de casos de corrupción que se dan en dicha empresa.

EL MONSTRUO SEGUIRÁ CRECIENDO

Para colmo de males, los miembros de la Comisión Permanente parecen querer que los funcionarios de Petroperú jueguen a la ruleta rusa con los recursos del Estado. Casi de contrabando se introdujo en el proyecto aprobado (sin mayor debate y en votación aparte) la disposición de que Petroperú absorba a Perúpetro (la empresa estatal encargada de promover la inversión en actividades de exploración y explotación de hidrocarburos en el país). De esta manera, Petroperú se encontrará hábil para participar de una actividad sumamente riesgosa y que el sector privado viene desarrollando con éxito. Además, se convertirá en proveedora de las empresas que también se dedican a la refinación de hidrocarburos, es decir, de sus competidoras. ¿Es así como se promueve la sana competencia?

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★

regresar
página 1



Lo tuyo, lo mío y lo nuestro

El mercado de software, relativamente nuevo en el Perú (37% de las empresas tienen menos de 5 años), está en etapa de crecimiento a pesar de su comportamiento cíclico. En el 2004 hubo alrededor de 300 empresas comercializadoras de software que, en conjunto, facturaron alrededor de US\$ 101 millones, empleando a 6,000 trabajadores, cuando solo un año atrás hubo la mitad de empresas y 2,000 empleados menos. La industria de software actualmente se divide en dos: la comercialización de licencias y servicios de soporte y el desarrollo de software a la medida. La mayoría de las empresas comercializadoras de tecnología (los dos tercios), se dedica a la venta de licencias; sin embargo, la porción de empresas que desarrollan soluciones a la medida está en aumento y se proyecta un incremento del 9% en sus ingresos para el 2006. Cabe reconocer que el software nacional cada vez es más considerado por su calidad, pues las soluciones son bastante flexibles, característica que no debe sorprender si se recuerda los numerosos cambios que ha sufrido el marco regulador (ejemplo: la "temporal" imposición del ITF).

EL IMPACTO DE UN TLC AMERICANO

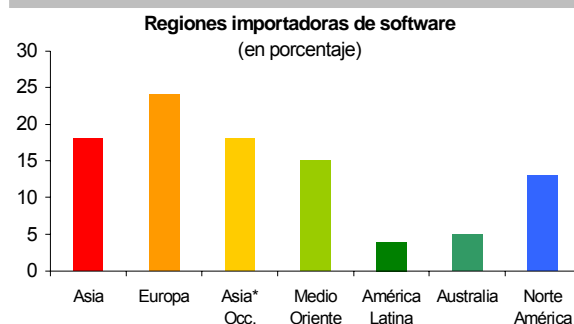
Las exportaciones peruanas de software en el 2004 se destinaron básicamente a EE.UU. y a la Comunidad Andina y aumentaron en 18% con respecto al año anterior; no obstante, los resultados comerciales han podido ser mejores. Lo curioso de este sector es que los mecanismos de comercio son realmente fluidos; no existen ni aranceles ni costos significativos de transporte. La mayoría de las empresas exportan por medio de internet, por lo que solo 3% pasa por aduanas. Según un estudio realizado por Apesoft en el 2005, la mitad de las empresas precisaron que la razón principal por la cual no exportaban más era por la falta de conocimiento del mercado externo; sin embargo, el 67% deseaba ampliarse al exterior en los próximos 5 años.

Otro problema intrínseco del sector es el irrespeto a la propiedad intelectual. Según Apesoft, en el 2004 las empresas afectadas por la piratería dejaron de percibir entre el 20% y el 30% de ingresos en sus ventas. Al tener un vínculo más estrecho con el país del norte, nuestro sector tendrá mayor acceso a los mecanismos reguladores de la propiedad intelectual y las autoridades peruanas tendrán mayores incentivos para hacer cumplir los derechos de propiedad por sus compromisos contractuales. Además, con un acceso más directo a "las oficinas de patentes del mundo" (considerado así por *The Economist*) estaremos al alcance de las tendencias mundiales (por ejemplo, la nueva moda de adquisición de patentes). La protección intelectual no solo se está considerando como un incentivo a la innovación, se ha descubierto un nuevo nicho en su comercialización, pues las patentes (aunque intangibles) también son bienes comerciables que forman parte de los activos.

Asimismo, con la firma del TLC todos los productos tecnológicos (incluyendo tecnología de la información, fundamental para el desarrollo de programas) serán desgravados inmediatamente al 100% y EE.UU. se ha comprometido a trabajar conjuntamente con nuestra industria informática (por medio de CONCYTEC) para promover innovación tecnológica, disseminación de información y construcción de capacidades tecnológicas.

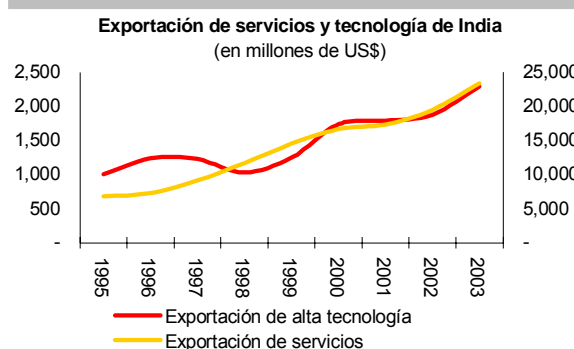
EL EJEMPLO DEL ELEFANTE

India, como el Perú, es una economía en desarrollo con problemas sociales. Sin embargo, en el 2005 se situó en el puesto 34 en el ranking de exportadores elaborado por la CIA. En el campo de programas informáticos, los investigadores concuerdan en que tuvieron que desarrollar capacidades para elaborar programas eficaces a pesar de contar con equipos ineficaces. La promoción de sus productos al exterior se dio por medio de la apertura comercial. Así, India actualmente está ligada a todas las regiones del mundo por medio de acuerdos comerciales de diversa índole. Adicionalmente, se encuentra interesada en incursionar más en la región latinoamericana, que viene respondiendo positivamente a sus productos. Para el mercado de programación peruano, un acuerdo con el país asiático significaría una sinergia de habilidades que evolucionaría nuestra industria.



*India está contenido dentro de Asia occidental

Fuente: Export Bureau. Elaboración: COMEXPERU.



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.

regresar
página 1



Libertad Económica 2006

A inicios del presente año, *The Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal* publicaron los resultados de su Índice de Libertad Económica 2006. ¿Seremos tan libres como pensamos?

LOS MÁS LIBRES

El índice se basa en criterios como la política comercial, la carga fiscal, el intervencionismo del Estado en la economía, la política monetaria, los flujos de capitales e inversión extranjera, el sistema financiero, los precios y salarios, los derechos de propiedad, la regulación y la informalidad. Según ello, entre los 157 países evaluados, encontramos 20 económicamente libres, 52 mayormente libres, 73 mayormente no libres y 12 reprimidos.

Tal como ha sucedido en todas las ediciones del índice, Hong Kong y Singapur lideran el ranking, lo cual no es de extrañar considerando lo abiertas que son sus economías. Según los autores del índice, ambas prácticamente no cobran aranceles y sus barreras para arancelarias (sobre todo en el caso de Hong Kong, que es literalmente un puerto libre) son mínimas. Y es que el comercio exterior es la base de ambas economías: en el 2004 representó alrededor del 327% del PBI de Hong Kong y el 321%, en el caso de Singapur (incluyendo servicios).

Los más libres		
País	Puesto 2006	Puesto 2005
Hong Kong	1	1
Singapur	2	2
Irlanda	3	5
Luxemburgo	4	3
Islandia	5	9
Reino Unido	5	6
Estonia	7	4
Dinamarca	8	8
Australia	9	10
Nueva Zelanda	9	6
Estados Unidos	9	14

Fuente: The Heritage Foundation.
Elaboración: COMEXPERU.

Dicho desarrollo está apoyado por otros factores como una moderna infraestructura. Además, Hong Kong, por ejemplo, cuenta con trámites simples para abrir empresas; presenta niveles impositivos bajos y poco dispersos (según *The Economist*, el máximo impuesto a la renta para empresas es de 17.5%, cobra una tasa estándar de 16% a las remuneraciones y no cobra IGV); y no restringe la inversión ni la movilidad de capitales. Así, ha logrado atraer a más de 3,600 compañías internacionales y generar un PBI per cápita de US\$ 27,114.

Tampoco es casualidad que Irlanda ocupe el tercer lugar. Ha pasado de ser uno de los países más pobres de Europa a triplicar la tasa de crecimiento de la Unión Europea durante los noventa, llegando a liderar el ranking de calidad de vida de *The Economist Intelligence Unit*. Según *The Cato Institute*, "el tigre celta" ha aprovechado las ventajas del libre comercio liberalizando también otras áreas de su economía: drástico recorte del gasto público (burocracia incluida) e impuestos, reducción de la regulación, eliminación de las restricciones a la inversión extranjera directa (ahora las empresas extranjeras absorben alrededor del 50% del empleo permanente a tiempo completo), además de fuertes inversiones en educación para incrementar la productividad de su fuerza laboral.

LA REGIÓN Y LOS REPRIMIDOS

Por otro lado, nuevamente, el único país latinoamericano considerado libre es Chile. ¿Y el Perú? Los que se quejan de que nuestra economía se liberalizó demasiado pueden estar tranquilos: ocupamos el puesto 63, cayendo 3 posiciones respecto al índice anterior y somos mayormente libres, pero falta poco para ser mayormente no libres. Y es que la liberalización de los noventa no fue tan profunda como algunos nos quieren hacer creer; en muchos aspectos nos quedamos a medio camino o incluso retrocedimos (como cuando en 1996 se elevó el costo de despido a través de una fe de erratas o cuando la dispersión arancelaria volvió a aumentar). Según el índice, solo hemos mejorado en política comercial, mientras que en carga fiscal (los autores critican el ITF) e inversión extranjera hemos empeorado... el resto sigue igual.

Pero nuestros socios de la CAN están peor, sobre todo Venezuela, que vuelve a encontrarse en el club de los reprimidos (acompañando a países como Irán y Corea del Norte)... ¡y ya logró superar a Cuba! ¿Qué implica eso? Los autores del índice señalan que las economías mayormente no libres o reprimidas ganan 70% menos que aquellas mayormente libres. Y estas últimas perciben ingresos per cápita equivalentes a menos de la mitad de los correspondientes a las economías libres. ¿A quiénes queremos seguir?

Libertad económica en algunos países de la región		
País	Puesto 2006	Puesto 2005
Chile	14	12
El Salvador	34	24
Costa Rica	46	54
Uruguay	46	43
México	60	62
Perú	63	60
Bolivia	67	52
Brasil	81	89
Colombia	91	90
Argentina	107	114
Ecuador	107	114
Cuba	150	149
Venezuela	152	146

Fuente: The Heritage Foundation.
Elaboración: COMEXPERU.



NUEVOS PRODUCTOS 2006

Máxima protección para tu PC

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



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

< regresar
página 1

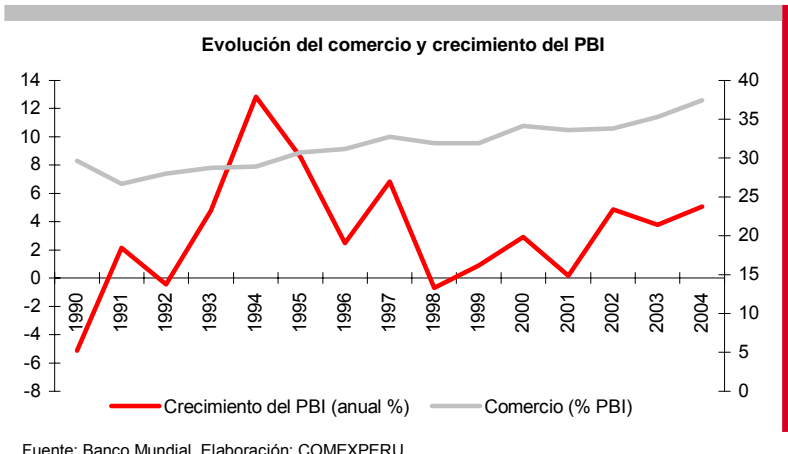


Apertura comercial: la moda que no incomoda

Un estudio hecho por el Banco Mundial revela que el 10% del diferencial entre el mayor crecimiento que se experimentó en los últimos 15 años con respecto al de la década del ochenta estaría explicado por la apertura comercial que se dio a partir de los años 90. Por lo tanto, la liberalización comercial no se trataría simplemente de una moda, sino que tendría beneficios probados.

¿CÓMO LOGRAR MAYOR CRECIMIENTO?

Los países que se liberalizaron lograron mayores volúmenes de comercio, de inversión, de empleo y, sobre todo, mayores tasas de crecimiento; asimismo, redujeron sus índices de pobreza. Sin embargo, estos beneficios dependen de las características institucionales y económicas del país, ya que determinan el nivel de adaptación de los agentes a las nuevas condiciones del mercado. Tras evaluar a 82 países se encontró que las reformas que faltan hacerse para optimizar los beneficios de la apertura comercial en el crecimiento son: en infraestructura pública, en flexibilización del mercado laboral y en flexibilización para el establecimiento de empresas. El Perú no es ajeno a esta realidad.



En *Global Competitiveness*, publicación de la Universidad de Harvard, se indica que las instalaciones portuarias y las vías navegables interiores peruanas se encuentran entre las peores de Latinoamérica y del mundo. Y, por si esto fuera poco, tenemos las tarifas portuarias más altas de la región, con costos en el puerto del Callao tres veces mayores a los de Valparaíso. Por ello, el aprovechar los beneficios de la apertura dependerá de las mejoras portuarias que se logren, las que determinarán el flujo de comercio en nuestros puertos.

La flexibilización del mercado laboral sería la reforma más importante, ya que la fortaleza o debilidad de este mercado define el ritmo de crecimiento de los países. Por otro lado, se señala que el 37% de los agentes económicos consideraron como "bastante o completamente impredecibles" las reglas futuras, las regulaciones y las políticas económicas del país. Por esto, es de vital importancia una reforma laboral y empresarial. En países con alta flexibilidad laboral y empresarial, un incremento en una desviación estándar en el ratio de comercio sobre PBI produciría un incremento de dos o tres puntos porcentuales en el crecimiento.

Además, están las prácticas de buen gobierno, que son fundamentales en el caso peruano debido a los problemas que enfrenta el sector agrícola. Las pequeñas parcelas tienen un tamaño insuficiente para ser rentables o eficientes, lo que dificulta la competencia. El gobierno ha planteado el otorgarles subsidios, lo que solo sería un paliativo temporal. Para que puedan competir es necesario que se agrupen, y para eso es necesaria la asignación de derechos de propiedad sobre la tierra y, especialmente, sobre el agua.

POR BUEN CAMINO

Las investigaciones realizadas clarifican el panorama sobre las reformas que el próximo gobierno deberá priorizar, pues son las que tendrán mayor incidencia sobre el crecimiento y las que nos ayudarán a potenciar los beneficios del libre comercio.



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