



Contenido

Del 05 al 11 de diciembre del 2005

	EL DEBER DE INFORMAR; Y EL DEBER DE INFORMARSE	Editorial	2
	CAMBIOS ARANCELARIOS: NO SE PUEDE DESATAR EL NUDO <i>Corrección bien intencionada... pero insuficiente.</i> GENEROSOS CON LO AJENO... O SEA, CON NUESTROS IMPUESTOS <i>Reposición de ex empleados públicos a la orden del día.</i>	Hechos de Importancia	3
	¿SIMPLIFICANDO PROCESOS? <i>Modificación a la Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada puede generar más costos que beneficios.</i>	Bandeja Legal	4
	EXONERADOS DE PENSAR <i>Padres de la Patria promueven la disminución de los ingresos fiscales.</i>	Actualidad	5
	PYME PRODUCIENDO PARA EL MUNDO (PARTE I) <i>El ejemplo de Costa Rica.</i>	Economía	6
	LOS OPOSITORES AL TLC CON EE.UU. <i>Una historia de ideología, flojera y mediocridad.</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

Ricardo Montero de la Piedra

Verónica Zapata Gotelli

Colaboradores

Juan Carlos Sosa Valle

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



El deber de informar; y el deber de informarse

El domingo pasado, se publicó en dos diarios locales un extenso y confuso comunicado en el cual, leyendo entre líneas, se percibía una mal encubierta oposición al tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Acostumbrados a toda suerte de campañas en contra de la integración comercial de tono más o menos airado, lo único que llamaba la atención en este comunicado era la relación de firmantes: la mayor parte de ellos, personas que suelen estar enteradas y a las que, cayendo en la a veces inevitable tentación de poner etiquetas, llamaríamos "intelectuales".

Llamaba la atención porque firmaban un comunicado absolutamente técnico pero lleno de imprecisiones, y planteaban que el acuerdo comercial solo debería suscribirse si Estados Unidos eliminaba sus subsidios agrícolas en un plazo perentorio. Sabiéndose de antemano que esta condición es inaceptable, la única lectura posible es que no se puede suscribir el TLC y que deberán perderse entonces los beneficios que se reconocen en el mismo comunicado.

"Confusiones" de este tipo son comprensibles si vienen de Conveagro o ForoSalud: sabemos que conocen la verdad, pero sus intereses están por encima de ella. No obstante, no se entiende en personas de prestigio, con acceso a información y capacidad de análisis. Las acusaciones respecto a la falta de transparencia de los negociadores son simplemente inaceptables. Incluso nosotros, que hemos tenido que enfrentar una negociación capturada por los intereses del gremio mercantilista (¿por qué creen que no se desgravarán los medicamentos inmediatamente?), tenemos que aceptar que incluso este mercantilismo y falta de transparencia han sido transparentes.

Si su reclamo era únicamente de información, debieron llamar por teléfono o enviar una carta. Si su discrepancia era ideológica y política, debieron ahorrarse esos incomprensibles balbuceos técnicos.

El Gobierno tiene la obligación de informar, sí. Pero quienes se llaman a sí mismos "intelectuales" tienen la obligación de informarse... antes de despoticar en prensa.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



NUEVA
NISSAN PATHFINDER
2006



< regresar
página 1



CAMBIOS ARANCELARIOS: NO SE PUEDE DESATAR EL NUDO

La última reducción de aranceles a insumos industriales vino con trampa. En primer lugar, redujo a 4% la tasa arancelaria aplicable a 196 partidas. Si bien este cambio ha logrado disminuir el nivel arancelario promedio y va en el camino correcto (reducción), se siguen manteniendo las distorsiones que favorecen a algunos sectores en perjuicio de otros. Así, se han desgravado algunos bienes de capital e insumos, pero todavía están pendientes los bienes de consumo, suponemos que por un problema de recaudación. Por ejemplo, se han reducido los aranceles de las puntas de bolígrafos, de las demás partes de los bolígrafos y de las partes de rotuladores y marcadores de 12% a 4%; sin embargo, las tasas aplicadas a los bolígrafos y a los rotuladores permanecen en 12%. Esperemos que el próximo paso sea incorporar estos productos finales, para lo cual el tratado de libre comercio debe dar un aporte importante.

Tasa (%)	Porcentaje de partidas por arancel		
	Como habría finalizado el año*	Reducción de aranceles	Consolidación de sobretasa
0	2%	2%	2%
4	37%	40%	40%
7	5%	3%	0%
12	40%	39%	42%
17	1%	1%	1%
20	11%	11%	11%
25	5%	5%	5%

*Si se hubiera cumplido con la eliminación de sobretasas.

Fuente: MEF. Elaboración: COMEXPERU.

Por otro lado, en los cambios dentro del mismo sector de insumos y bienes de capital se ha consolidado la discrecionalidad original, convirtiendo en permanente una protección teóricamente temporal: la norma aprobada también consolida la sobretasa de 5% aplicada a ciertas partidas; es decir, la elimina, pero sube el arancel aplicado en cinco puntos porcentuales. Esta sobreprotección debió ser eliminada el 31 de diciembre del 2003, pero -para variar- fue prorrogada los últimos dos fines de año. Así, mientras se bajó el arancel a 196 partidas, formalmente se le subió a 227. Esto implica un retroceso y mantiene como pendiente una necesaria corrección.

Al parecer, no es que haya voluntad de reducir los aranceles a los insumos y bienes de capital, sino que habría fuertes lobbies para que se reduzcan los aranceles de los bienes que quieren importar y se incrementen los de aquellos que quieren producir. ¡Hasta cuándo!

GENEROSOS CON LO AJENO... O SEA, CON NUESTROS IMPUESTOS

No es de extrañar que en un año preelectoral como este, volvamos a encontrarnos con titulares sobre las indemnizaciones a ex empleados públicos y, lo que es peor, ¡más pedidos de reincorporación! Y menos extraño aun es que algunos de nuestros congresistas no dejen de prestar oídos a estos reclamos.

La semana pasada, el Gobierno procedió con el pago de las compensaciones pendientes para los cesados irregularmente durante el régimen de Alberto Fujimori, incluidos en las tres famosas listas de reparación. Cabe resaltar que a estos se les ofreció elegir entre la indemnización, la reincorporación o reubicación laboral, la jubilación adelantada, o la capacitación y reconversión laboral. El ministro de Trabajo y Promoción del Empleo, Carlos Almerí, señaló que se va a cumplir con todos los trabajadores antes de Navidad, a pesar de que el calendario de pagos vencía en marzo del 2006.

Número de cesados acogidos al beneficio de reincorporación por principales entidades*

EsSalud	1,414
Poder Judicial	543
ENAPU	417
INIA	315
CTAR - La Libertad	293
Pesca Perú S.A.	261
SEDAPAL	219
Congreso de la República	209
Municipalidad Metropolitana de Lima	203
CTAR - Ancash	194
Otras	5,836
Total	9,904

*Actualizado al 25/08/2005.

Fuente: MTPE. Elaboración: COMEXPERU.

Lamentablemente, esos esfuerzos, que nos cuestan a todos los contribuyentes, incitan a otros ex trabajadores no incluidos en las listas a pedir más. Se habla de la avalancha de acciones de amparo en materia laboral, recibidas por jueces no especializados que las aprueban y ordenan la reincorporación; de los 5,000 expedientes de trabajadores que pretenden volver al Estado... y, mientras tanto, en el Congreso se presentan propuestas como un dictamen aprobado por la Comisión de Trabajo que busca revisar los casos de ex trabajadores que hayan interpuesto reclamos por no haber sido incluidos en la tercera lista para, eventualmente, crear una cuarta.

Si esta iniciativa procede se abrirá aun más el paso para nuevas presiones, cuando los congresistas, si quisieran generar más empleo, deberían enfocarse en incrementar la flexibilidad laboral para que así el sector privado pueda crearlo. Recordemos que no es misión del Estado hacerlo.



¿Buscas una computadora?

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

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



PC Performance



¿Simplificando procesos?

Ante la carencia de infraestructura para la provisión de servicios que tradicionalmente han sido suministrados por el Estado y cuya provisión es de interés público (carreteras, saneamiento, puertos, entre otros), dar paso a la inversión privada es la única opción viable. Por lo general, el Estado identifica y luego propone a los agentes privados las oportunidades de inversión; sin embargo, la iniciativa también puede surgir de los propios inversionistas privados interesados en proveer el servicio público. La Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada regula el procedimiento por el cual todos los proyectos de inversión deben pasar por un concurso público antes de ser adjudicados para su ejecución. No obstante, un proyecto plantea modificar la mencionada ley para que tan solo algunos de los proyectos de inversión tengan que pasar por dicho trámite.

CANTIDAD PERO NO CALIDAD

El proyecto de ley plantea modificar el procedimiento por el cual se adjudica un proyecto de inversión que surgió por iniciativa de un agente privado. En primer lugar, hace una distinción entre los proyectos que requieren de desembolsos u otro tipo de recursos públicos (como los que se hacen bajo la modalidad de Asociación Público-Privada) y aquellos que no requieren de dichos recursos. Para la primera clase de proyectos, la propuesta legislativa mantiene el mismo esquema vigente; es decir, que una vez presentada la propuesta de inversión, esta sea sometida a un concurso público por el que se selecciona a la institución privada que llevará adelante el proyecto. Si al inversionista que presentó la iniciativa no se le llega a encargar la ejecución del proyecto, recibe una compensación por los gastos incurridos en elaborar la propuesta. Sin embargo, para el caso de proyectos que no requieran de recursos públicos, la propuesta de ley introduciría un procedimiento simplificado: una vez presentada la propuesta ante la autoridad competente, esta tendrá un plazo máximo de 60 días para pronunciarse sobre la viabilidad de la misma. Si el proyecto es declarado viable o la autoridad no se pronunciara, el proyecto se adjudicaría a su proponente para que este lo ejecute.

La modificación de la legislación vigente tendrá un impacto positivo sobre la cantidad de proyectos de inversión que surjan por iniciativa del sector privado. Lamentablemente, no se puede decir lo mismo de la calidad de los proyectos. La posibilidad de optar entre varias alternativas que se obtiene mediante un concurso o licitación pública genera la competencia necesaria para que las propuestas puedan ofrecer mayores beneficios a la población (mejores tarifas, o mejor calidad de servicio) y al Estado (mayores retribuciones para este). Si bien existen organismos encargados de regular las tarifas y velar por la calidad de los servicios, su accionar se limita muchas veces a lo establecido en el contrato de concesión firmado entre el Estado y el inversionista privado.

PROPORCIONANDO LOS INCENTIVOS ERRADOS

El proyecto de ley genera, además, una serie de incentivos que podrían generar severos perjuicios tanto para el Estado como para la población. En primer lugar, al dar a su proponente prácticamente un derecho de propiedad sobre la idea de realizar un proyecto de inversión, se generan incentivos para apropiarse de ideas que hayan surgido de entidades públicas, pero que aún no son de conocimiento público. Así, los proyectos rentables podrían ser "vendidos" a determinada empresa con el fin de que esta lo presente, se adjudique la buena pro y se apropie de la rentabilidad del proyecto. Por otra parte, el establecer que la autoridad tenga tan solo 60 días para declarar la viabilidad del proyecto y que, si esta no se pronunciase, se asuma que este es viable, incentiva a que algún interesado en que se le adjudique determinados proyectos, presente ante la autoridad competente una gran cantidad de proyectos con el fin de que esta se vea saturada de proyectos por evaluar y que no pueda cumplir con el plazo establecido.

Es necesario que se facilite la inversión privada. La recientemente estimada por el IPE "brecha de inversión en infraestructura" de US\$ 22,879 demuestra que sin inversión privada no es posible proveer las condiciones necesarias para el desarrollo económico. Sin embargo, es necesario que al hacerlo no se generen incentivos adversos que podrían hacer menos transparentes los procesos y poner en riesgo lo hasta hoy logrado.

Salas de Conferencias y Eventos
Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT
HOTEL & CASINO
★★★★★

◀ regresar
página 1



Exonerados de pensar

Mucho se ha comentado sobre los sueldos de los congresistas y cuánto le cuestan al país. Sin embargo, los congresistas le han costado al país mucho más que solo sus sueldos. En un afán demagógico alimentado por la cercanía de las próximas elecciones, los padres de la Patria han iniciado una competencia por captar los votos de algunos sectores sin considerar la importante reducción de ingresos públicos que esto significaría para el fisco.

Es así que entre el 23 y el 25 de noviembre, se han presentado 5 proyectos de ley para exonerar de los pagos de IGV e ISC a diversas actividades. Tres de los proyectos se refieren a prorrogar (por tercera vez) la exoneración del pago del ISC por la compra de diesel a las empresas eléctricas, mientras que los otros dos crearían nuevas exoneraciones: del pago de IGV al transporte aéreo de pasajeros hacia Loreto y del pago de IGV por las primeras 35 UIT de la venta de viviendas cuyo valor sea mayor a 35 UIT, pero menor a 50 UIT.

Las exoneraciones tributarias generan fuertes distorsiones en la economía. Estas promueven el desarrollo de actividades ineficientes y hacen que se desvíen recursos que podrían haber sido utilizados en otras actividades más rentables. Además, frecuentemente, las exoneraciones tributarias no logran cumplir los objetivos que buscan (los beneficios suelen quedarse en los intermediarios) y tienen efectos colaterales en la economía (como el contrabando en el caso de las zonas francas).

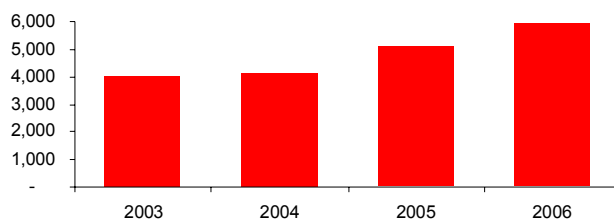
LO QUE NOS CUESTA

Por otro lado, la proliferación de exoneraciones pone en peligro la sostenibilidad fiscal, ya que dañan la capacidad de recaudación del Estado. Según el Marco Macroeconómico Multianual 2006 - 2008 (MMM), la exoneración del pago de ISC e IGV a las empresas eléctricas nos costará S/. 133.24 millones el próximo año; los beneficios tributarios ya existentes para la amazonía sumarían S/. 1,797.89 millones; y los ingresos que dejaremos de percibir por la exoneración del IGV en el sector vivienda serán S/. 43.73 millones; es decir, S/. 1,972 millones que serán cobrados a todos los peruanos a través de otros impuestos. Si sumamos todos los privilegios tributarios que el MMM proyecta para el próximo año, nos encontraremos con que estos equivalen al 29% de lo recaudado por IGV, en los últimos 12 meses, y a más de 7 veces de lo recaudado por ITF. Si se tomara la decisión política de eliminar los privilegios tributarios, los peruanos podríamos dejar de pagar el ITF (impuesto antitécnico, que disminuye la competitividad y fomenta la informalidad) y, a la vez, pasar a una tasa de IGV de 14% sin disminuir la recaudación. Todo eso sin considerar el efecto positivo que tendría la reducción tributaria sobre la ampliación de la base tributaria.

¿HASTA CUÁNDO?

Los congresistas deberían buscar una mejor manera de ganarse la aprobación del electorado, por ejemplo, con la generación de leyes que promuevan el desarrollo del país; acaben con los beneficios de unos cuantos que perjudican a la gran mayoría; o fomenten el uso responsable de los recursos del Estado; es decir, cumplir con su bien remunerado trabajo en lugar de acudir a la vieja fórmula de clientismo y demagogia, fácil de proponer y aprobar, pero con resultados negativos para la economía en general. Al parecer, tendremos que esperar por lo menos hasta el 28 de julio del próximo año para tener congresistas que intenten esta fórmula "innovadora".

Recaudación potencial por principales gastos tributarios
(en S/. millones)



Fuente: MMM. Elaboración: COMEXPERU.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe

regresar
página 1



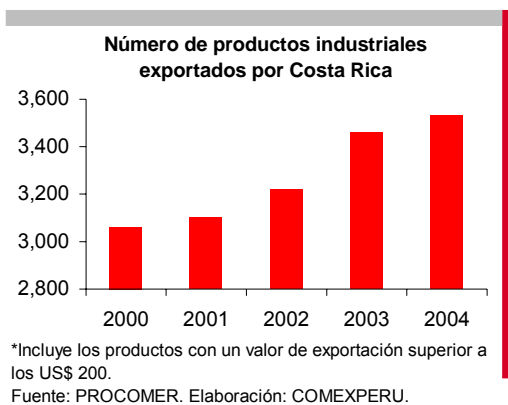
PYME produciendo para el mundo (Parte I)

La semana pasada, la CEPAL organizó en Lima el Seminario "Apertura Comercial y Políticas de Financiamiento de las PYME", en el cual se presentó información interesante sobre un tema importante para un país como el nuestro, en donde se estima que el 99.7% de las empresas formales son PYME y que estas emplean a alrededor del 68% del personal ocupado.

EL CAMINO DE LOS TICOS

Uno de los panelistas del evento fue Martín Zúñiga, gerente general de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), quien está convencido de que las PYME pueden exportar tanto directa como indirectamente, siendo proveedores de la cadena exportadora (subcontratación). Incluso estas empresas presentan ciertas ventajas respecto a las grandes, como la flexibilidad, que facilita la adaptación de las PYME a los rápidos cambios del mercado, o la capacidad creativa; aunque un obstáculo significativo es -o se percibe que es- el acceso a financiamiento (tema que abordaremos en el próximo Semanario).

Pero, ¿qué tener en cuenta para exportar? Zúñiga se enfocó en 5 factores: la creación de conocimiento, el desarrollo de consorcios y asociatividad, la vinculación o encadenamiento, el desarrollo de una estrategia de largo plazo, y la focalización. Nos centraremos en los tres primeros. El primero se refiere a innovación de procesos, nuevos mercados, nuevos productos, como base de la competitividad, que es cada vez menos cuestión de costos. En suma, se trata de un enfoque hacia el cliente (producir lo que el mundo consume, en lugar de "consumir lo que el Perú produce", como algunos todavía dicen). Encontrándonos en un mundo cada vez más integrado, PROCOMER recomienda a las PYME que se concentren en actividades que no se sostengan en protecciones y sean exitosas sin ellas, pues el proteccionismo a largo plazo es insostenible.



El segundo factor propone la alternativa de asociarse o formar consorcios con otras empresas pequeñas similares para enfrentar lo que el comercio exterior implica: mayores volúmenes de producción, mayor financiamiento, capacidades en comercialización, conocimiento de mercados, etc. Ello brinda ventajas como la "coopetencia" (cooperación en competencia; es decir, unir competencias, incrementando producción y mejorando productos), el aprovechamiento de la subutilización (por ejemplo, puede haber empresas que estén empleando plenamente su capacidad instalada y requieran ir más allá y otras con capacidad subutilizada; cuando se unen, ese problema se resolvería), mayor poder de negociación en la compra de insumos, reducción de costos de comercialización y transporte, entre otras.

Justamente, PROCOMER apoya la creación de consorcios exportadores, no tomando la decisión por los privados o financiando directamente, sino a través de asesorías, convenios con universidades y entidades financieras, ferias internacionales, información de mercados, contactos, etc. Uno de estos consorcios es Costa Rican Food Group, que agrupa a 11 PYME que ofrecen desde té y café hasta conservas y fruta fresca, concentrándose en calidad, innovación y servicios eficientes. También está el caso de Costa Rica Fashion Port, que reúne a PYME antes dedicadas a coser y a copiar modelos. PROCOMER les ha recomendado dedicarse a la moda, creando diseños propios. La idea es que ofrezcan productos con valor agregado no reemplazables por los asiáticos.

El tercer factor es la vinculación o encadenamiento; una opción para aprovechar los beneficios del comercio si las PYME no pueden atender directamente al mercado externo, pero sí proveer a exportadores. Un ejemplo son las piezas de electrónica costarricenses que se incorporan a procesos productivos más complejos. Precisamente, este es un campo en el que Costa Rica destaca (ha atraído a multinacionales como Intel, gracias a factores como sus recursos humanos) y se ha especializado: en el 2004 el 29% del total exportado correspondió a la industria eléctrica y electrónica. Además, según Zúñiga, existen PYME dedicadas a las tecnologías de la información y la comunicación y al software que, por ejemplo, ayudan a bancos de Londres a migrar su plataforma tecnológica.

PEQUEÑAS EMPRESAS, GRANDES EMPRESARIOS

Un director artístico de Costa Rica Fashion Port mencionó que la cuestión es "no solo resistir a la competencia y entrada de nuevas marcas con la caída de aranceles sino también competir a nivel mundial en imagen". Esa es la visión que se puede encontrar en un país que en el 2004 exportó la mitad de nuestro total exportado: pequeño, pero con grandes ganas de crecer. Y eso es digno de imitarse.

regresar
página 1



Los opositores al TLC con EE.UU.

EL SUBIBAJA DE LAS MEDICINAS

Nada de lo que usted tenga en su botiquín va a subir de precio por el TLC. Sea lo que sea. Es más, reponer ese botiquín que usted tiene en casa va a ser más barato cada vez, porque se van a eliminar progresivamente los aranceles. Deberían eliminarse desde el primer día, pero ciertos empresarios se oponen, hacen escándalo y lamentablemente el Gobierno les hace caso. A ellos no les interesa que los medicamentos sean más baratos, como dicen; les interesa vender más y a mayor precio.

Como si fuera poco, gracias al TLC, el botiquín de medicamentos, material médico y demás compras de los hospitales del Ministerio de Salud y de EsSalud podrán ser mucho más baratos. Porque hoy, sin TLC, la legislación nacional los obliga a comprar hasta 20% más caro para beneficiar a esos fabricantes nacionales que se oponen al TLC. Las normas de compras estatales indican que a los proveedores debe ponérseles una calificación que será mayor según ofrezcan mayor calidad y menor precio, y el Estado compra al que tenga la mejor calificación. Pero también obliga a que a los proveedores nacionales se les haga una curva de 20% en su nota. Así, el Estado puede terminar pagando hasta 20% más por las mismas medicinas. Es decir, estos fabricantes nacionales fomentan que se vendan medicamentos caros. ¿Ven que lo que les interesaba no era la salud?

¿Por qué ForoSalud no habla de esto? El tema es escandaloso, pero ni ellos ni la ministra de Salud se han pronunciado sobre este tema. Es muy extraño.

¿Y ESO DE DATA DE PRUEBA Y PATENTES?

El TLC prevé una protección a la investigación que hacen los laboratorios para demostrar la eficacia de sus medicamentos. Evidentemente, la implementación de esta protección en el mundo permite que se incentive la investigación y, por lo tanto, se descubran nuevas o mejores curas para diversas enfermedades. Con respecto a las patentes, estas seguirán durando 20 años, igual que ahora.

No obstante, es cierto que esta protección impedirá durante un periodo que los laboratorios nacionales copien los productos de los laboratorios de investigación y ofrezcan en el mercado alternativas de menor precio. Debe aclararse que no ofrecen menor precio porque sean benefactores, sino porque no tuvieron que pagar la investigación.

Así, el costo del TLC en medicamentos es la demora del ingreso de copias más baratas de los nuevos medicamentos que se inventen en el futuro.

REFERÉNDUM

Suena a iniciativa democrática, pero en este caso no lo es. El Tratado de Libre Comercio con EE.UU. es un tema estrictamente técnico y complejo. Para eso contamos con un Congreso que debe prepararse, seguir las negociaciones y estudiar detalladamente el texto cuando este se concrete y, finalmente, decidir si ratificarán o no el tratado. El pedido de los opositores al TLC de que haya un referéndum tiene la intención de politizar el tema. En el campo técnico, el que corresponde al TLC, no tienen argumentos, así que prefieren llevarlo al campo político en donde pueden usar mentiras y lenguaje coloquial para vender su ideología.

Tal ha sido su irresponsabilidad que incluso han recaudado firmas para solicitar el referéndum de dicho tratado, pero al no existir tratado aún, pues no se ha cerrado la negociación, sus firmas no tienen ningún sentido. ¿Qué han acordado llevar a referéndum los firmantes? Solo luego de finalizada la negociación y de haberse hecho las revisiones legales podemos decir que contamos con un texto final. Si insisten en su iniciativa, en ese momento tendrán que recolectar firmas nuevamente desde cero.

SE OPONEN, PERO NO SE INFORMAN

Lo que más llama la atención es que estas personas que se han juntado para expresar su preocupación sobre las negociaciones del TLC o que se han opuesto abiertamente, como Diez Canseco y amigos, no están asistiendo a las rondas de negociación, si acaso aparecieron en alguna por ahí. Es decir que justo cuando se está definiendo cómo quedará el tratado, no quieren participar en el debate técnico para plantear qué posiciones deberían tomarse. Prefieren simplemente oponerse por periódico y dar ideas generales. ¿Será el facilismo de los opositores por vocación? ¿O simple mediocridad y flojera?

Por el otro lado están los "vivos", el APRA por ejemplo, que quieren que se postergue la firma del TLC arguyendo que no se debe apresurarse en ello. Sin embargo, pareciera que en realidad ellos creen, ilusos, que ganarán las elecciones y quisieran ser ellos los que firmen el TLC para llevarse los aplausos. ¿Les daremos el gusto a riesgo de quedarnos sin TLC?

◀ regresar
página 1