



Contenido

Del 28 de agosto al 03 de setiembre del 2006

	MÁS SENSATEZ QUE SENTIMIENTOS	Editorial	2
	EXPORTACIONES DE JOYERÍA <i>Un sector que aprovecha el mercado de EE.UU.</i>	Hechos de Importancia	3
	DEL CONGRESO SUS EXONERACIONES <i>Proponen exonerar del IGV a los vuelos desde y hacia Iquitos.</i>	Bandeja Legal	4
	LOS RETOS DE LA COMISIÓN DE TRABAJO <i>Proyectos de ley desarchivados por la Comisión dan luces sobre su agenda.</i>	Actualidad	5
	EXPORTACIONES PRESENTARON UN CRECIMIENTO DE 34.5% <i>Superávit comercial récord en julio.</i>	Economía	6
	SUBE QUE SUBE <i>Expectativas ayudan en crecimiento económico.</i>	Comercio Exterior	7
	EL TLC SEGÚN DE SOTO <i>¿Bueno para los demócratas, no tan bueno para el Perú?</i>		

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
Elizabeth Herrera Geldres
Marisa Podestá Torres-Llosa
Publicidad
Edda Arce de Chávez

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

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



Más sensatez que sentimientos

Dada la experiencia previa con el gobierno aprista, la sensación de tranquilidad que siguió al discurso del premier nos hizo pensar, en algún momento, que podría estarse tratando de un cierto síndrome de Estocolmo que nos hacía comenzar a simpatizar con la actual gestión. Sin embargo, al revisar las principales líneas del discurso, uno encuentra razones que justifican dicha sensación.

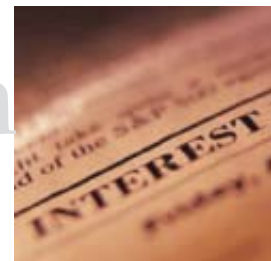
Lo primero que se percibió es que en este discurso sí estaba clara la presencia de los ministros que conforman el gabinete: así, se habló de concesiones; se dijo que el Estado no debía ser competidor, sino socio del inversionista privado; se expuso claramente la complementariedad de las inversiones pública y privada; se hizo explícita la meta de alcanzar el grado de inversión; se mencionó la importancia de los tratados comerciales y se ratificó el nombramiento de Hernando de Soto como representante del presidente en su gestión; se reconoció la necesidad de relacionar los incrementos salariales de quienes trabajaban para el Estado con la calidad del servicio que se ofrecía, y -mediante el diseño de un mecanismo adecuado para la minería que simula un impuesto a las sobre ganancias, pero no rompe con los compromisos asumidos con el Estado-, se reconoció la importancia de la estabilidad jurídica, lo cual, a su vez, redundaba en el atractivo del Perú como destino de inversión.

Por otro lado, si todo va como se ha anunciado, en el marco de una coyuntura internacional favorable, cabe esperar que se mantengan altos los ingresos fiscales y, por lo tanto, a diferencia de otros gobiernos, este no debería tener mayores problemas en contar con recursos para acelerar el proceso de inclusión, tanto de aquellos en situación de pobreza, mediante los beneficios propios del crecimiento económico, como de aquellos en situación de pobreza extrema, a través de políticas sociales puntuales.

Así pues, suponemos que bien vale la pena pasar por alto los aparentemente inevitables deslices contra el neoliberalismo o las privatizaciones, y reconocer que el discurso estuvo bien estructurado, y que apeló a la razón antes que a las emociones. Así, del Castillo no tuvo temor en decir cosas que marcan una clara diferencia con respecto al previo gobierno aprista o a propuestas trasnochadas de algún otro candidato: "Para tener éxito en el desarrollo de las políticas sociales, en la calidad de la educación, en la salud, etc., es preciso tener una economía sólida, y esto se consigue manteniendo la estabilidad macroeconómica y la disciplina fiscal." ¡Bingo!

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





EXPORTACIONES DE JOYERÍA

En los últimos 12 meses (entre agosto del 2005 y julio del 2006), 558 empresas exportaron productos de joyería, 19.5% más que en los 12 meses anteriores. La mayor parte de estas empresas realizaron exportaciones de montos muy pequeños, que pueden ser para uso personal, ventas de una sola vez, muestras o primeros intentos de exportar. Sin embargo, las empresas que exportaron más de US\$ 10,000 pasaron de 83 a 96 (+15.7%).

En cuanto al monto exportado, se logró un crecimiento de 14.3% al pasar de US\$ 97.3 millones a US\$ 111.3 millones. Las principales empresas exportadoras presentaron resultados muy disímiles. La líder, Arin S. A., aumentó sus exportaciones de joyería en 15.9%; el segundo lugar, De Oro S. A., aumentó en 58.4%; y el tercer puesto, Minero Metalúrgico Andina S. A. C., las redujo en 6.6%.

Finalmente, el principal destino ha sido EE.UU., que adquirió el 86.5% de nuestras exportaciones de joyería. Entre agosto del 2005 y julio del 2006, este mercado realizó compras 17.3% mayores a la realizadas los doce meses anteriores. A este mercado le siguen, aunque de lejos, Ecuador, México, Venezuela y Bolivia, con participaciones de 3.4%, 2.1%, 1.6% y 1.1%, respectivamente.

Exportaciones de joyería agosto 2005 - julio 2006			
Niveles	Número de empresas	Monto	Participación
US\$ 51 millones	1	51.32	46.1%
US\$ 19.5 millones	2	39.10	35.1%
Entre US\$ 1 millones y US\$ 5 millones	5	12.76	11.5%
Entre US\$ 100 mil y US\$ 1 millón	16	5.24	4.7%
Entre US\$ 10 mil y US\$ 100 mil	72	2.15	1.9%
Menos de US\$ 10 mil	462	0.70	0.6%
Total	558	111.27	100.0%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Empresas que exportan más de US\$ 1 millón de joyería			
Exportador	ago05-jul06	Participación	Var %
Arin S. A.	51.3	46.1%	15.9
De oro S. A.	19.6	17.7%	58.4
Minero Metalúrgico Andina S. A. C.	19.5	17.5%	-6.6
Unique S. A.	4.4	4.0%	20.1
Fidenza Disegno S. A.	2.5	2.2%	-4.0
Yobel SCM Costume Jewelry S. A.	2.2	2.0%	-45.7
Pro cargo S. A. C.	2.0	1.8%	-15.2
Línea Nova S. A.	1.7	1.5%	21.1
Subtotal Grupo	103.2	92.7%	12.7
Total	111.3	100.0%	14.3

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

DEL CONGRESO SUS EXONERACIONES

El proyecto de ley que propone exonerar del IGV a los pasajes aéreos que tengan como punto de partida o destino a la ciudad de Iquitos se fundamenta en el difícil acceso a la misma, debido a desventajas geográficas y de infraestructura. Estas desventajas dificultan la integración de la zona con el resto de país y el desarrollo turístico de la región. Sin embargo, cabe preguntarse: ¿son las exoneraciones el mejor medio para solucionar estos problemas?

Exonerar a un sector específico puede crear ineficiencias en la asignación de recursos, ya que se podría perjudicar indirectamente a otro sector -quizás más necesitado o competitivo- de la sociedad. Por ejemplo, el Estado, al dejar de percibir ingresos mediante la recaudación del IGV, deja de destinar estos recursos a sectores con requerimientos más urgentes. Por otro lado, en el sector privado, al volverse las actividades con beneficios tributarios artificialmente más rentables, se podría perjudicar a alguna región posiblemente más competitiva.

Asimismo, al conceder exoneraciones se discrimina a los demás ciudadanos que sí tienen que pagar el IGV en cada operación gravada por dicho impuesto. Los pocos contribuyentes -que soportarían cada vez más presión tributaria- podrían exigir los mismos beneficios. Así, si bien la mencionada exoneración no crea un "gran" desequilibrio fiscal, las posibles futuras exigencias sí lo harían. Esto ocasionaría que se tenga menos recursos fiscales para un control eficaz de la economía, dificultando la tarea de la administración tributaria y alentando la evasión e informalidad. Finalmente, las exoneraciones tornan al sistema tributario más complejo y desordenado debido a las diferentes tasas, esquemas y áreas beneficiadas.

En conclusión, se deben buscar medios más eficientes que promuevan efectivamente -no artificialmente- el turismo y el crecimiento económico de la Amazonía. Se podría mejorar la oferta aérea liberando este servicio de restricciones u otorgar libertades aéreas a todos los países. Además, una mejor infraestructura (aeropuertos con estándares internacionales, hoteles, carreteras) es esencial para el turismo, al igual que la constante capacitación de los recursos humanos.



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

- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



Los retos de la Comisión de Trabajo

Entre los más importantes temas de la agenda nacional de los próximos años se encuentran la urgente reforma del Estado, particularmente en el ordenamiento de la planilla estatal, y la inserción del Perú en los mercados internacionales. Ambos asuntos pasarán necesariamente por la Comisión de Trabajo del Congreso, debido a la reciente decisión de la misma de desarchivar cuatro proyectos de ley referidos a la Ley General del Trabajo, la Ley General del Empleo Público, la Ley de Services y la Ley Procesal del Trabajo. Vale la pena revisar estos temas, pues la Comisión deberá alejarse del tentador populismo si pretende contribuir a la eliminación de la pobreza en el mediano y largo plazo.

EL TRABAJO EN EL SECTOR PRIVADO

La Ley General del Trabajo regularía todos los aspectos de las relaciones laborales en el sector privado. El Perú busca abrirse a nuevos mercados. Es imperativo que la Comisión de Trabajo no olvide que para aprovechar los beneficios del comercio internacional es necesario elevar la competitividad de nuestra economía. Por ello, debe tenerse mucho cuidado con la regulación del trabajo. Tal como está, la propuesta de LGT establece la vuelta a la estabilidad laboral absoluta con todos los sobre costos que ello implica.

Otra materia del proyecto que requiere de mayor análisis es la vuelta a la negociación colectiva a nivel de rama, que podría significar mayores costos laborales debido a mayores presiones sindicales. Asimismo, la regulación establecida para los grupos de empresas estipulada en la LGT considera que un trabajador que haya sido empleado por una empresa perteneciente a un grupo económico puede cobrar sus deudas laborales a cualquiera de las empresas que conforman el grupo (y no solamente a aquella en la que laboró). Ello crea incertidumbre entre todas las empresas de un grupo respecto de sus pasivos laborales. La propuesta también añade aún más costos laborales al aumentar las utilidades a repartirse entre trabajadores y las rigideces en las modalidades de contratación temporal.

A estos problemas de la Ley General del Trabajo, se debe agregar la propuesta de introducir mayores restricciones a la actividad de los services. Estos últimos, mediante la tercerización y la intermediación laboral, fomentan la especialización, reduciendo así los costos empresariales de provisión de personal para actividades complementarias.

También se ha propuesto modificar la legislación procesal del trabajo. Esta última, tal y como está, ya considera al trabajador como la parte débil en la relación laboral, por lo que le otorga beneficios. Así, las normas generales de prueba en procesos judiciales indican que cada parte debe probar los hechos que alega. Sin embargo, la legislación procesal laboral otorga inversiones de la carga de la prueba a favor de los trabajadores. Ello quiere decir que, en muchas circunstancias, cuando los trabajadores aleguen un hecho, si el empleador no logra probar, más allá de toda duda, la falsedad de la alegación, el juez considerará como verdad lo dicho por el trabajador. Este tipo de ventaja procesal fomenta una mayor interposición de demandas laborales. Mayores concesiones otorgadas a favor de los trabajadores en materia procesal determinarán mayores costos en servicios legales para las empresas, así como resoluciones no apegadas al derecho.

Y EN EL SECTOR PÚBLICO...

El gobierno pasado dejó expedito el camino para iniciar una reforma del empleo en el sector público mediante el cierre del régimen pensionario de la cédula viva. Sin embargo, una vez presentadas las iniciativas de ley complementarias que se necesitan para regular la carrera administrativa, la gestión del empleo público, entre otros aspectos, el Legislativo no les prestó la atención debida. Hacia fines del periodo legislativo, se reagruparon en lo que hoy se llama el proyecto de Ley General del Empleo Público, que terminó siendo archivado en el último Pleno del Congreso anterior. Así, se frenó una reforma que podría resultar en la reducción del gasto en planillas por parte del Estado y, consiguientemente, en una mayor disponibilidad de recursos para la atención de sectores necesitados.

La Comisión de Trabajo tiene la oportunidad de abordar estas propuestas, dejando sentadas las bases para una adecuada regulación laboral tanto pública como privada que pueda contribuir en la lucha contra la pobreza, facilitando mayores recursos para programas sociales y fomentando la inversión en el sector privado.



regresar
página 1



Exportaciones presentaron un crecimiento de 34.5%

Entre enero y julio, las exportaciones alcanzaron casi US\$ 12,500 millones, mientras que las importaciones se acercaron a los US\$ 8,500 millones, reportando un crecimiento de 34.5% y 21.5%, respectivamente, con respecto al mismo periodo del 2005. Con ello hemos logrado obtener un superávit en balanza comercial de US\$ 4,000 millones, 73.7% superior al que obtuvimos entre enero y julio del año pasado. En lo que respecta al mes de julio, las exportaciones han crecido en 47.1%, mientras que las importaciones lo hicieron en 13%. Así, este año hemos obtenido en julio un superávit 125.14% mayor al que obtuvimos en julio del 2005.

SECTOR PRIMARIO CRECIÓ EN 40.28%

Del total del crecimiento exportador para el periodo mencionado, el sector primario representa el 86.8% y el sector manufacturero, el 13.2%. A pesar de la caída en las ventas de algunos minerales como los metales menores (-35.64%), los productos mineros explicaron el 76% de este incremento, aumentando en 48.5%, impulsados principalmente por el crecimiento en las exportaciones de cobre (+86.66%), zinc (+98.91) y oro (+54.63%). Por su parte, los sectores agrícola, petrolero y pesquero también registraron incrementos del orden de 38.95%, 34.97% y 0.10%, respectivamente.

Y MANUFACTURAS, EN 17.68%

Los productos manufacturados registraron un incremento de 17.68%. Dentro de este grupo es importante mencionar la continua expansión de sectores como el siderometalúrgico, agropecuario, textil y pesquero, cuyas exportaciones han aumentado en US\$ 153.5 millones, US\$ 100.3 millones, US\$ 100.1 millones y US\$ 42.6 millones, respectivamente.

Mientras que el único sector que registró una caída fue metalmecánica, cuyas exportaciones descendieron en 24.14% en comparación al mismo periodo del año anterior.

UNA MIRADA AL SECTOR AGROPECUARIO

El sector agropecuario registró un incremento del 19.68%. De los 10 productos que lideran las exportaciones, los que registraron el mayor incremento en ventas fueron la alcachofa (+130.3%), la palta (+74.68%) y los mangos (+54.96%). Cabe resaltar que muchos de los productos que ahora están entre los más vendidos en el exterior recién se comenzaron a exportar en volúmenes fuertes a finales de la década de los 90 o incluso posteriormente, como es el caso de la palta y la alcachofa.

Finalmente, de las 10 empresas líderes, aquellas que lograron un mayor crecimiento en este periodo son Sunshine Export, Sociedad Agrícola Virú, Danper Trujillo y Camposol, con incrementos de 70.47%, 67.51%, 50.61% y 47.68%, respectivamente.

Exportaciones según sector económico
enero - julio 2006 (millones de US\$ FOB)

SECTOR	Monto	Var %
Primarios	9,681.67	40.28
Minero	7,450.13	48.50
Pesquero	912.70	0.10
Petróleo y derivados	1,125.05	34.97
Agrícola	193.79	38.95
Manufacturas	2,809.02	17.68
Agropecuaria	608.70	19.68
Textil	807.55	14.18
Pesquero	248.71	20.67
Químico	325.96	0.59
Metalmecánico	92.72	-24.14
Siderometalúrgico	364.49	72.73
Maderas y papeles	177.54	20.18
Otros	183.35	14.57
TOTAL	12,490.68	34.47

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Top 10 empresas sector agropecuario
enero - julio 2006 (millones de US\$ FOB)

Empresa	2006	Var %
CAMPOSOL	55.19	47.68
ALICORP	30.50	40.38
Sociedad Agrícola Virú	29.23	67.51
Gloria	21.16	15.39
Danper Trujillo	18.71	50.61
Sociedad Agrícola Drokasa	13.93	-1.85
Sunshine Export	13.53	70.47
Kraft Foods Perú	11.63	19.78
Corporación Miski	11.51	23.91
Consorcio de Productores de Fruta	10.78	5.66

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Top 10 productos sector agropecuario
enero - julio 2006 (millones de US\$ FOB)

Producto	2006	Var %
Espárragos frescos o refrigerados	67.35	14.95
Espárragos preparados o conservados, sin congelar	51.17	15.69
Mangos y mangostanes, frescos o secos	48.85	54.96
Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	45.09	-28.26
Aguacates (paltas), frescos o secos	34.60	74.68
Leche evaporada, sin azúcar ni edulcorar de otro modo	25.94	18.14
Las demás hortalizas preparadas o conservadas sin congelar	24.34	21.20
Las demás preparaciones utilizadas p' la alimentación de animales	19.23	33.85
Alcachofas, preparadas o conservadas (excepto en vinagre)	17.61	130.30
Uvas frescas	16.58	25.98

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

¡Panda ha conseguido el mayor ratio de eliminación de spyware!

Spyware

Phishing

Hackers

¡Aprovecha la promoción Retail y PYME's!

DE VENTA EN: Tiendas de cómputo autorizadas a nivel nacional.

Mayoristas:

Tiendas por departamentos:

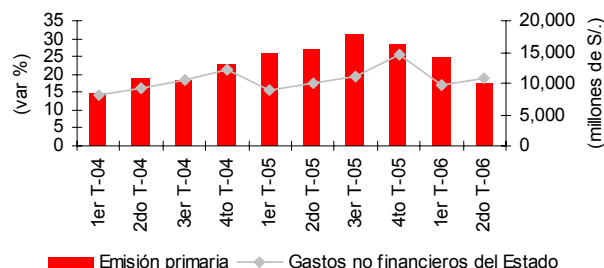
regresar
página 1



Sube que sube

Durante la semana pasada, el BCRP informó que el crecimiento del PBI en julio alcanzó el 7%. Con este resultado, julio sería el segundo mes con mayor crecimiento en lo que va del año, ya que en marzo el PBI se incrementó en 11.26%. Por otro lado, el MEF señaló haber incrementado su proyección del crecimiento de la economía para el 2006 de 6% a 6.5% del PBI. Esto debido a la buena evolución de los diferentes sectores productivos de la economía peruana, al conjunto de programas de obras de infraestructura (colegios, postas médicas, caminos) que el Estado prevé iniciar en el corto plazo, al descenso en las tasas de interés y a la política monetaria expansiva del Banco Central de Reserva.

Emisión primaria y gasto público no financiero



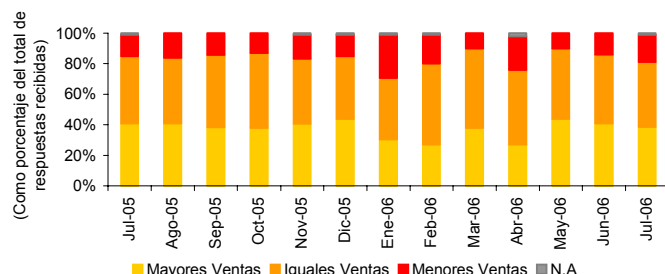
Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

LOS MÁX PRODUCTIVOS

Según el BCRP, la industria manufacturera en general (tanto de productos primarios como no primarios), explicó gran parte del crecimiento durante el mes de junio. Esta industria obtuvo un crecimiento del 6.5%. Específicamente, la construcción, las exportaciones y la inversión privada, crecieron en 16%, 36.6% y 24.3% durante el periodo en mención, respectivamente. El crecimiento de los créditos hipotecarios, la ejecución de obras por parte de los gobiernos locales y regionales así como la construcción y mantenimiento de obras viales contribuyeron con el incremento del primero. Por otro lado, las exportaciones fueron impulsadas por el incremento en los precios de los *commodities*. En cuanto a la inversión extranjera directa, esta ascendió a US\$ 1,229 millones en el segundo trimestre. Según Proinversión, estas inversiones provinieron en su mayoría de España y EEUU, alcanzando el 48.94% del stock de inversión.

Otro elemento importante que viene ayudando a dinamizar la economía son las expectativas. La estabilidad macroeconómica alcanzada en los últimos años al igual que la confianza del sector privado en la gestión pública mantiene expectativas favorables sobre el crecimiento económico. Así lo demuestra la última encuesta publicada por el Banco Central, que revela que las principales empresas manufactureras (39%) esperan que la situación mejore en los próximos meses y 43% espera que se mantengan igual las ventas. Si bien este porcentaje es ligeramente inferior al registrado en julio del 2005, se observa un significativo optimismo entre los inversionistas locales. Cabe resaltar que el porcentaje de empresarios que espera una mejor situación económica dentro de 3 meses aumentó de junio a julio del 2006 en 5 puntos porcentuales, alcanzando 37 por ciento en julio, nivel similar al máximo alcanzado en setiembre del 2005.

Evolución de las expectativas de ventas en el ambiente empresarial



Fuente: BCRP. Elaboración: COMEXPERU.

MAYOR PRODUCCIÓN ¿PARA SIEMPRE?

Sea en el corto o mediano plazo, los precios internacionales se desacelerarán. Cuando esto suceda, ¿habremos ya preparado otros factores que continúen el impulso del crecimiento? La inversión privada tomara cada vez más importancia si es que queremos mantener (y subir) los ingresos promedio por persona en esa nueva coyuntura. En ese momento veremos que los esfuerzos populistas como zonas francas, exoneraciones y proteccionismos no rinden frutos y que el desarrollo de infraestructura, la simplificación administrativa y facilitación del comercio tienen gran impacto. Con la popularidad estable, esperemos que este gobierno deje los anuncios del primer tipo, para empezar el trabajo "de a de veras".

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



El TLC según De Soto

Aquellos que consideren que el TLC con EE.UU. es positivo para el país deben estar satisfechos con la reciente designación de Hernando de Soto como representante personal de Alan García para esta materia. Pocos tienen la misma llegada e influencia en EE.UU. y en especial en el partido demócrata -en su mayoría opositor al acuerdo por razones proteccionistas-. No obstante, en su discurso luego de ser designado, deslizó una cifra poco feliz: solo 2% de las empresas peruanas está en condiciones de aprovechar el TLC con EE.UU. Lo que él quiso decir fue que se trabajaría para que más empresas puedan aprovecharlo, pero no faltaron los que no pierden ripo y se valieron del desliz para decir que el TLC beneficiará solo a unos pocos. Aclaremos.

LOS CÁLCULOS

Hernando de Soto comenta los resultados de un trabajo sobre la economía extralegal en Latinoamérica, realizado por el ILD. Dicho trabajo se basa en la Encuesta Nacional de Hogares del 2002 (ENHO), realizada por el INEI, la que registra 1.8 millones de empresas. En este grupo, De Soto identifica que el 73% de ellas no tiene RUC y que el 25% tiene RUC, pero son personas naturales que no han limitado la responsabilidad en sus actividades empresariales. Es decir, sus acciones comerciales no están separadas de las personas y, por lo tanto, pueden afectarse entre sí.

Es cierto que estas empresas podrían mejorar su capacidad de aprovechar los acuerdos comerciales si mejorasen su tipo de constitución, pero eso no significa que actualmente no

Tipo de empresa	Número de empresas	%
Personas naturales (cuentan con RUC, pero no tienen responsabilidad limitada)	432,000	24%
Empresas que realizan actividades comerciales sin contar con el RUC	1,314,000	73%
Empresas individuales con responsabilidad limitada	36,000	2%
Empresas con otras personerías jurídicas (sociedades anónimas, empresas con responsabilidad limitada, etc.)	18,000	1%
Total	1,800,000	100%

Fuente: ENHO 2002 (INEI), "Evaluación preliminar de la economía extralegal en 12 países de Latinoamérica y el Caribe" (ILD). Elaboración: COMEXPERU.

puedan exportar o aprovechar otros beneficios de los tratados de libre comercio. Es así que, en realidad, el 2% de empresas beneficiadas según De Soto (3% según el informe del ILD) se amplía en principio a 28%. Pero De Soto nos muestra algo mucho más interesante: existen 1,314,000 empresas que podrían aprovechar estos tratados si el Perú realizara las reformas adecuadas para darles acceso a la formalidad. Es decir, pura agenda interna, nada tiene que hacer acá la negociación con EE.UU.

LO QUE FALTÓ DECIR

El ATPDEA es un beneficio temporal y hace muy difícil que las empresas emprendan planes de largo plazo. Por su parte, el TLC con EE.UU. ofrece un plazo prolongado de acción que sí puede impulsar a estas empresas a formalizarse. Asimismo, el TLC ha puesto en agenda las reformas de agilización y simplificación administrativa para acercar la formalización a más empresas. Así que gracias al TLC podríamos incorporar a la formalidad a este gran número de empresas identificadas por De Soto y que, según sus cálculos, acumulan un capital valorizado en US\$ 5.7 mil millones.

Pero hay más. El TLC no solo beneficiará a las empresas que exportan, sino también a aquellas que sean subcontratadas por las empresas exportadoras o aquellas que les vendan insumos a estas, y así exportarán de manera indirecta. También se beneficiarán las empresas que vendan en el mercado interno, pues el TLC ayudará a mejorar la capacidad adquisitiva de los peruanos, con lo que podremos comprarle más a las empresas que venden en nuestro país. Asimismo, los insumos y bienes de capital nuevos también podrán ser adquiridos en el Perú sin pagar arancel, lo que reducirá los costos de las empresas, formales o informales, que los adquieran. Y como si fuera poco, el TLC con EE.UU. permitirá la importación de productos remanufacturados, que tienen características similares a los nuevos pero se venden más baratos, y sin pagar arancel.

Si seguimos pensando en el desarrollo empresarial encontraremos que también se promoverá el comercio de servicios y las inversiones. Y de esta manera los trabajadores se beneficiarán porque serán contratados por las empresas que venden en EE.UU. o por las que se instalan en el Perú con capitales de ese país. Recordemos que el 20% de la inversión extranjera directa proviene de capitales estadounidenses.

Asimismo, el TLC también beneficiará a los consumidores en general, y sin necesidad de tener una empresa, porque gracias a este tratado se podrá adquirir productos más baratos al no tener que pagar aranceles al importarlos. Por ejemplo, si en el 2005 ya hubiésemos liberado los aranceles con EE.UU., los consumidores y empresas hubiéramos pagado US\$ 225 millones menos por lo que importamos.

CONCLUSIONES

Cómo se ve, el TLC es para todos. No para 2% ni 3%, sino para 27 millones de peruanos. Hagamos un esfuerzo por informar bien, que eso es más importante que quedar bien. Y, al final, rescatemos lo importante, que es la agenda interna.

[regresar
página 1](#)