



Contenido

Del 15 al 21 de agosto del 2005

	¿Y CÓMO LO HACE?	Editorial	2
	CLARA COMO EL AGUA... DEL RÍMAC <i>El Gobierno y el TLC: ¿ni a favor ni en contra, sino todo lo contrario?</i>	Hechos de Importancia	3
	LA SUPERINTENDENCIA DE LOS ORGANISMOS REGULADORES <i>Crear una nueva institución pública para que supervise a los supervisores, ¿a quién se le ocurre?</i>	Bandeja Legal	4
	UN TLC BIEN NEGOCIADO <i>La firma de un TLC estimula la competitividad de la economía, pero debe realizarse con convicción.</i>	Actualidad	5
	CAN: MÁS DE 30 AÑOS BAJO UNA PIEDRA <i>Un tema de fondo que debe ser discutido al margen de la coyuntura.</i>	Economía	6
	PROTECCIONISMO, FARRA FISCAL Y ESPANTA-INVERSIONES <i>Tres grandes riesgos de mirar el pasado para replicarlo en lugar de hacerlo para aprender de él.</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
 Jorge Franco Quincot
 Ricardo Montero de la Piedra
 Colaboradores
 Juan Carlos Sosa Valle

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

Corrección
 Gustavo Gálvez Taur
 Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿Y cómo lo hace?

El 28 de julio dio un buen discurso. Después de haberse pasado la mayor parte de su gobierno con niveles de aprobación sobre los cuales es preferible no comentar, las últimas semanas, la popularidad del Presidente comenzó a alcanzar niveles medianamente aceptables. Esto nos llevaba a pensar que lo peor ya había pasado y que, salvo una desesperación por gastar para asegurar algunos lugares en el Congreso, debíamos llegar a la finalización de este gobierno sin mayores percances.

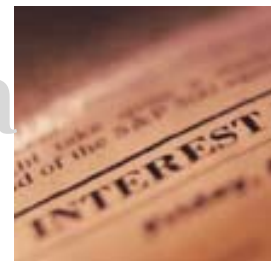
Evidentemente, subestimamos la capacidad del Presidente de meterse en problemas o, tal vez, siendo más justos, la capacidad de su entorno para generárselos. Y no sería justo tampoco atribuirle a Fernando Olivera la total responsabilidad de esta crisis.

Ya para octubre, los ministros interesados en probar suerte en el Congreso (o en una "plancha") debían alejarse de sus cargos. Podían hacerlo de forma tranquila, con interés en mantener su vinculación con Perú Posible para presentarse por esta agrupación, o podían hacerlo rompiendo toda relación y marcando distancia con la "chakana" y Alejandro Toledo. Para eso se necesita una buena excusa y probablemente el nombramiento de Olivera, después de sus desafortunadas declaraciones con relación al cultivo de la hoja de coca, no haya sido otra cosa que una buena excusa caída del cielo. Evidentemente, existe también la posibilidad de que haya una genuina preocupación por parte de alguno de los ministros; preocupación que bien podría estar agudizada por la cercanía del fin... de este Gobierno.

¿Se resolverá rápidamente la crisis? Esperemos que sí. Lo que no debemos olvidar cuando veamos que las cosas empiezan a marchar medianamente bien y tranquilas, es la increíble capacidad de Perú Posible de impulsar la venta de diarios.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU





Clara como el agua... del Rímac

A pesar del mal rato que las personas se pueden llevar cuando se encuentran con alguna de las abundantes marchas que rondan por nuestra capital, hemos llegado a un punto en el cual nadie se sorprende. Y, como para todo hay modas, uno de los "temas de fondo" más escuchados en las recientes marchas es el TLC. Pero no debería sorprendernos que algunos sectores intenten extorsionar con marchas y protestas al Gobierno, cuando este tampoco dice claramente cuáles son sus metas con respecto al TLC. Porque aunque el ministro Lemor nos diga que *"la posición, no solo del Presidente, sino del Gobierno es clara y firme respecto a la firma de los Tratados de Libre Comercio"*, la verdad es que las señales que emite el Gabinete al que pertenece son menos claras y menos firmes, empezando por su propia posición respecto a un posible plan de contingencia del Gobierno en caso no se firme el TLC con EE.UU. Recordemos que en marzo reveló que se estaba trabajando en dicho plan², mientras que en julio afirmó que *"no existe ningún mercado, ni alternativa, ni plan de contingencia viable o válido que podría decirle a la población, si no le vendemos a EE.UU., le vendemos a otro país mañana. Eso no sucede."*³

OTROS EJEMPLOS

Mientras que, por un lado, la ministra de Salud, Pilar Mazzetti, afirma que *"todos los medicamentos van a subir"*⁴, por el otro, el ministro Kuczynski asegura que el 98.5% de medicamentos bajará de precio con el TLC⁵. Obviamente, tampoco el presidente Alejandro Toledo es ajeno a las contradicciones del Ejecutivo, ya que luego de que el siempre atinado vicepresidente Waisman expresó su "confianza" en nuestro equipo negociador diciendo que *"han ido a arrodillarse ante los Estados Unidos"*⁶, él aclaró que *"en las negociaciones, nadie se echa"*.

Debemos reconocer la capacidad de superación del presidente Toledo: ¡por fin ha logrado traducir sus propias frases! En menos de una semana logró traducir *"El TLC es sí o sí antes que concluya mi gobierno"*⁶ en *"Sí o sí es la voluntad política de mi Gobierno para llevar adelante el TLC con Estados Unidos"*⁹. Si sigue a este paso, se podría eliminar la facilidad para la traducción de la lista de requisitos para asumir la Presidencia del Consejo de Ministros.

COHERENCIA

El Ejecutivo está en el deber de mantener a la población adecuadamente informada y tiene la responsabilidad de mantener una política integral y coherente en temas tan importantes como el TLC con EE.UU. Mientras mayor sea el número de mensajes contradictorios que nos envíe el Gobierno, mayor será el temor que despierte en la población, mayor el número de marchas y protestas que tendremos que soportar los peruanos y mayor el riesgo de politizar la firma del tratado. Y todos sabemos que politizar la firma de este tratado conlleva el riesgo de no firmarlo y echar a perder el gran esfuerzo con el que se han llevado las negociaciones. Le pedimos al Gobierno que cumpla con sus responsabilidades y evite esta posibilidad. Y, como "el que pide al cielo y pide poco es un loco", pedimos también a los miembros entrantes del Gabinete que intenten generar una política de coordinación interna. No debemos olvidar las eruditas palabras de Pedro Pablo Kuczynski: *"Si no hay TLC nos vamos a fregar"*¹⁰.

¹ CPN, 29 de julio del 2005.

² Gestión, 8 de marzo del 2005.

³ CNR, 9 de julio del 2005.

⁴ La Primera, 23 de julio del 2005.

⁵ Expreso, 22 de abril del 2005.

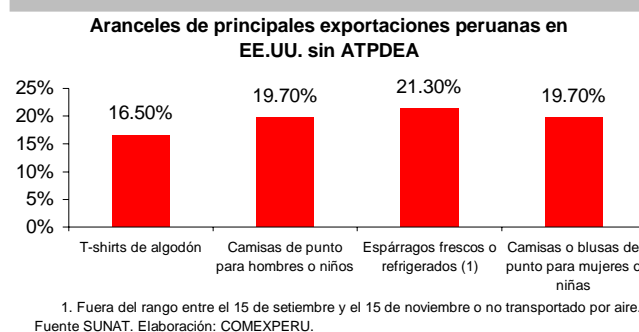
⁶ RPP, 25 de junio del 2005.

⁷ El Peruano, 15 de julio del 2005.

⁸ Perú 21, 12 de julio del 2005.

⁹ Gestión, 18 de julio del 2005.

¹⁰ RPP, 11 de junio del 2005.








Salas de Conferencias y Eventos

Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes

LOS DELFINES SUMMIT HOTEL & CASINO



La Superintendencia de los Organismos Reguladores

Hace dos semanas se presentó ante el Congreso una propuesta que busca crear la Superintendencia de los Organismos Reguladores de los Servicios Públicos. Esta nueva institución pública no será una fusión de los actuales organismos reguladores (OSINERG, OSIPTEL, OSITRAN y SUNASS) como pretenden algunas otras propuestas, sino que será la encargada de supervisar y controlar las actividades de las mencionadas instituciones. La propuesta fue presentada a pesar de que una iniciativa muy similar fuera desestimada y archivada hace aproximadamente dos años.

¿MAYOR CONTROLISMO?

El proyecto de ley N° 13425 señala que la Superintendencia de los Organismos Reguladores de los Servicios Públicos es una institución autónoma, cuyo propósito es "armonizar los intereses de los consumidores o usuarios y de las entidades que presten los servicios públicos"; ¿no es acaso ese uno de los objetivos de los actuales organismos reguladores? La propuesta centraliza prácticamente todas las funciones asignadas a la Superintendencia en el superintendente (máxima autoridad de la institución), las cuales son: revisar y dictaminar los proyectos normativos y de fijación de tarifas elaborados por los organismos reguladores, resolver en última instancia administrativa las impugnaciones interpuestas contra las resoluciones expedidas por los tribunales de solución de controversias de cada organismo regulador, celebrar los contratos y demás actos necesarios para su funcionamiento e informar anualmente al Congreso de la República sobre el estado de los servicios públicos. Al hacerlo, incrementa el riesgo de intromisión política en la regulación de los servicios públicos, lo cual crearía un clima de desconfianza en la Institución de la Regulación, tanto por parte de los consumidores como de las empresas reguladas.

Además, la propuesta parece desconocer el alto nivel de especialización que se requiere para ejercer la regulación de los servicios públicos. Cada sector tiene características intrínsecas y por ello necesita de parámetros y modelos regulatorios acordes con tales características. La propuesta más bien le otorga mucho poder discrecional al superintendente, lo cual es perjudicial por la incertidumbre que se puede generar y no acorde con la experiencia internacional que indica que mientras menos discrecionalidad y mayor estabilidad tengan las normas regulatorias, los mercados regulados se desarrollan de manera más adecuada. Para agravar la situación, el superintendente sería elegido cada tres años por el Congreso: un ente netamente político que difícilmente elegirá a alguien con el tecnicismo que un cargo de esa naturaleza demanda.

De prosperar la iniciativa legislativa, todas las decisiones de los organismos reguladores tendrían que pasar por el filtro de la Superintendencia, la cual tendrá capacidad decisoria en última instancia. Ello significa restar autonomía técnica y funcional a dichos organismos reguladores, lo cual no es acorde con la necesidad de otorgar a las instituciones encargadas de la regulación la independencia necesaria para que cumplan sus labores con objetividad y en búsqueda del bien común.

¿ASÍ SE PROMUEVE LA INVERSIÓN PRIVADA?

Para financiar las operaciones de la Superintendencia de los Organismos Reguladores, las empresas que presten servicios públicos (empresas de energía, de telecomunicaciones, administradoras de infraestructura de transporte y de saneamiento) deberán realizar un aporte equivalente al 0.35% de su facturación anual, libre de IGV y del Impuesto a la Promoción Municipal. De esta manera, dichas empresas tendrán que realizar un pago adicional -y por el mismo concepto- al que ya realizan a los organismos reguladores que varía entre el 0.5% y el 1% de la facturación anual según la actividad que desempeñen. Esta mayor carga sobre las mencionadas empresas podría traducirse en peores resultados y menor inversión. Pero peor aun es el entorpecimiento de su gestión.

No aplica Royal Card

Banquete Promocional

Banquetes para Eventos de S/50.00* por persona (inc. IGV y servicios), todo este Salón Exclusivo sin costo, y además un Regalo Sorpresa con su reserva!!

*US\$ 15 sujeto al tipo de cambio del día Consultar sin compromiso

Av. Prescott 231, San Isidro ☎ 421-0874 • 422-9547 • 421-0814 • reservas@RestauranteRoyal.com

◀ regresar
página 1



Un TLC bien negociado

La acumulación de Tratados de Libre Comercio (TLC) representa una estrategia de liberalización comercial que permite estimular la competitividad de la economía, por ser un instrumento eficaz para i) acceder a bienes de capital e insumos más baratos; ii) absorber nuevas tecnologías (computadoras, telecomunicaciones, etc.); iii) mejorar la productividad de los factores de producción debido al estímulo fundamental de la presión de la competencia sobre la economía en general. El cambio que ha experimentado la política comercial peruana, con una clara orientación hacia la apertura, ha sido muy positivo. El equipo de negociadores del MINCETUR viene llevando a cabo una buena labor para insertar al Perú en la economía global. Sin embargo, hay aspectos que no se están tomando en cuenta en las negociaciones bilaterales, que pueden reducir los beneficios económicos descritos líneas arriba.

NO BASTA NEGOCIAR ARANCELES

El primer paso hacia la liberalización comercial lo constituye la negociación de acceso a mercados, en la cual se acuerda reducciones arancelarias por lista de bienes, con el objetivo de generar un mercado sin impuestos al comercio. Sin embargo, poco importa negociar la eliminación de los derechos de importación en el comercio de bienes si las partes son incapaces de reconocer y flexibilizar otro tipo de obstáculos, como las reglas de origen y las barreras sanitarias, que en la práctica funcionan como restricciones al libre comercio. Asimismo, es importante no excederse en las exigencias sobre medidas de competencia y defensa comercial, como salvaguardias; y evitar una postura intransigente para desgravar productos "sensibles" (que a veces incluso se exceptúan del tratado), ya que de firmar un acuerdo con estas características, estaríamos "sacándole la vuelta al TLC", pues no estaríamos teniendo ni libre comercio ni un efecto real para mejorar la competitividad del país.

COMPRAS DEL GOBIERNO

El capítulo de compras estatales debería estar presente en todas las negociaciones debido a sus implicancias en la eficiencia del gasto público. El Perú debe buscar que el umbral para participar en las licitaciones sea el menor, de manera que pueda participar la mayor cantidad posible de empresas en los concursos públicos, y también listar a la mayor cantidad de entidades gubernamentales en el mencionado capítulo. Con esto, en primer lugar, se ve favorecido el Estado por la posibilidad de acceder a una oferta más amplia de productos de calidad; aquellos que quieran ser proveedores del Estado tendrán que ser altamente competitivos. En segundo lugar, se favorecen los beneficiarios de los programas sociales del Estado, ya que la eficiencia generada en las compras del Gobierno permite brindar mayor ayuda social. Y, en tercer lugar, el acceso a los mercados gubernamentales internacionales representa una nueva oportunidad de negocio para los empresarios peruanos.

NEGOCIACIONES CON TAILANDIA Y CHILE

El Perú ha iniciado una estrategia de negociación comercial múltiple, cuyo pilar es el TLC con EE.UU. En el caso de las negociaciones con Tailandia, si bien se está pactando una desgravación inmediata para cerca del 50% del comercio total, ya se ha hablado de excluir algunos productos del tratado. Además, se pretende mantener la franja de precios, como lo negociado hasta el momento con el MERCOSUR. Las medidas de defensa comercial y los criterios de reglas de origen que se pretenden negociar son también muy restrictivos, con poca orientación ofensiva hacia la promoción del comercio. Con Chile, el tema de acceso a mercados está zanjado; lo que se quiere perfeccionar es el capítulo de servicios, inversiones y detallar el de reglas de origen y medidas de defensa comercial. Sin embargo, es lamentable que con ambos países se haya dejado de lado el negociar un capítulo de compras estatales.

SOLO BENEFICIOS

El objetivo de un TLC es fomentar el libre comercio entre las partes para mejorar la eficiencia competitiva de la economía (fundamental para maximizar el beneficio social), lo que supone asumir la reasignación y reestructuración de las industrias ineficientes, por lo que es inconveniente adoptar una postura mercantilista cuya premisa es "debemos exportar todo lo posible e importar lo menos posible". Al final, resulta incongruente estar solicitando en la negociación del TLC excepciones a productos "sensibles" y plazos de desgravación tan largos que resultan grotescos. Por eso, para negociar adecuadamente un acuerdo comercial se requiere de voluntad política, que responda a un cambio en los paradigmas tradicionales relacionados con la forma de concebir el desarrollo económico del país.



NUEVO

Panda Titanium Antivirus 2005

**Máxima protección
contra todo tipo de virus**



¡Cómpralo ahora!

Desde sólo
US\$ 34.00 Inc. IGV
Licencia Anual

 [regresar
página 1](#)



CAN: más de 30 años bajo una piedra

La permanencia del Perú en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) no puede ser evaluada a raíz del capricho de un grupo de azucareros; ni siquiera por el próximo vencimiento del plazo de ejecución del programa de liberación comercial andino que solo el Perú no ha concluido. Pero sí es un tema que debe ser discutido al margen de la coyuntura.

UNA PELÍCULA UN POCO LENTA

Hace falta retroceder 36 años para ver el comienzo de esta película, con la firma del Acuerdo de Cartagena (1969), que contemplaba el establecimiento de una unión aduanera (una zona de libre comercio que además cuenta con un arancel externo común para las economías que no pertenecen a ella) en un plazo de diez años. Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (adherida al acuerdo en 1973) la conformarían. Chile se retiró del acuerdo en 1976 para emprender su propia estrategia de liberalización comercial (apertura unilateral y luego tratados bilaterales), cuyos resultados ya conocemos: 15 acuerdos comerciales vigentes con 50 países, que representan el 76% del PBI mundial; 3,240 pequeñas y medianas empresas exportadoras; y no necesitó de la CAN para firmar un acuerdo con la Unión Europea.

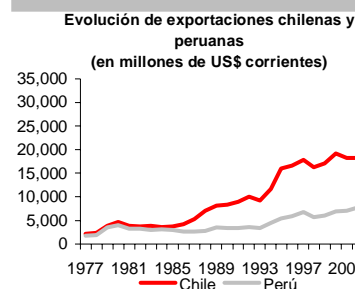
Por su parte, los andinos, en lugar de avanzar en materia económica, avanzaron sobre todo en lo político con la creación de la Comisión y la Junta del Acuerdo de Cartagena, del Parlamento Andino y del Tribunal de Justicia, por ejemplo. Lo peor es que la integración andina partió, no con miras a integrarse también al mundo, sino con una visión cerrada, guiada por el obsoleto modelo de sustitución de importaciones.

La liberalización comercial dentro de la región fue postergada sucesivamente, hasta que en 1993 entra en vigencia la Zona de Libre Comercio para Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, dado que en 1992 el Perú había suspendido temporalmente sus obligaciones de liberación. Recién en 1997, con la Decisión 414, se establece la incorporación del Perú a dicha zona con el 31 de diciembre del 2005 como fecha límite. Asimismo, en 1997 comienza a funcionar la CAN.

TODO POR UN SUEÑO BOLIVARIANO... ¿NUESTRO SUEÑO?

Pareciera que nos adherimos a un interminable proceso de integración por motivos políticos, sin considerar su relevancia económica, a pesar de que su principal objetivo era económico: liberalizar el comercio. Si bien se ha avanzado en materia social y de desarrollo fronterizo, de armonización jurídica, de seguridad y lucha contra las drogas, apenas el 6% de lo que exportamos va a la CAN. Sin embargo, sí hay empresas que necesitan este mercado y para las cuales las preferencias arancelarias deben ser preservadas sobre acuerdos de mutua conveniencia, consolidando la desgravación.

Lo que no podemos aceptar es la imposición de condiciones que van contra la estrategia comercial peruana, como un Arancel Externo Común (AEC) que solo responde a las necesidades de Colombia y Venezuela y encarecería nuestras importaciones pues, por ejemplo, elevaría el arancel a algunos insumos que el Perú emplea y que el resto de la CAN produce, perjudicando a los productores peruanos. Entre las industrias perjudicadas se encontrarían la agricultura, minería, ganadería, textil, construcción, publicidad, etc. Pero también se afectaría el nivel de vida de la población, con el encarecimiento de productos que van desde las puertas y duchas hasta el jabón y el papel higiénico, pasando por los pañales y útiles escolares. La ventaja que obtienen otros miembros de la CAN queda aun más clara considerando las medidas que han venido tomando para eliminar los aranceles a varias de sus importaciones de insumos y bienes de capital, sobre todo los empleados por el sector exportador. Ya es hora de que el Perú piense primero en el Perú.



Fuente: CEPAL. Elaboración: COMEXPERU.

Principales empresas que exportaron manufacturas a la CAN en el 2004	
Empresa	Monto (mill. de US\$)
Centelsa Perú	47.94
San Miguel Industrial	22.98
Aceros Arequipa	21.53
Alicorp	20.40
Sudamericana de Fibras	20.23
Kraft Foods Perú	17.09
Goodyear del Perú	14.62
Metrocolor	14.42
Quimpac	12.82
Indeco	12.80

Fuente: SUNAT. 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



Proteccionismo, farra fiscal y espanta-inversiones

¿Por qué los peruanos tenemos que aceptar que se cometan los mismos errores? ¿Creemos que si nos equivocamos podemos resarcirnos y volver a intentarlo? Bueno, no es así. Nuestros errores hoy pueden tener efectos permanentes. Y de la misma manera, un resultado marginalmente mejor durante varios años puede significar enormes mejoras en el mediano plazo. Según un estudio reciente de Valerie Cerra y Sweta Chaman Saxena¹ (Fondo Monetario Internacional), las contracciones económicas no son seguidas por recuperaciones veloces, como plantean algunos otros modelos económicos. Según ellos, las crisis pueden generar cambios en la tendencia del crecimiento económico. El estudio se ocupa principalmente de crisis tales como guerras civiles, nuevos gobiernos y crisis financieras; sin embargo, las conclusiones son también aplicables a los daños que generan en la economía las malas decisiones de política. Es decir, que si cometemos un error hoy, podríamos pagarlo durante un muy largo plazo.

PRINCIPALES RIESGOS DE POLÍTICA EN EL PERÚ

Estas conclusiones son especialmente preocupantes para el caso peruano debido a que pareciera que nos hemos olvidado de nuestra historia y estamos dispuestos a intentar de nuevo las medidas que nunca funcionaron y que, por el contrario, nos llevaron a graves crisis económicas.

En primer lugar, se encuentra el resurgimiento de medidas proteccionistas. A la par con el proceso de acumulación de Tratados de Libre Comercio -y en muchos casos contaminando estos procesos- ha surgido nuevamente la idea de que competir es malo, de que ofrecerle a la población la oportunidad de adquirir productos más baratos fabricados en otros países es dañino. El reflejo práctico de esto se encuentra en el mayor número de pedidos de aplicación de medidas antidumping, salvaguardias a las confecciones chinas y los cambios arancelarios a pedido, por partidas y manteniendo sobretasas privilegiadas para algunos productos. Como consecuencia, los recursos se distribuyen mal, dirigiéndose a sectores artificialmente rentables. Así, por un lado pagan los consumidores al enfrentar mayores precios y, por otro, se limita el desarrollo productivo al dejar de lado actividades que podrían generar mucho mayor crecimiento y empleo sostenible.

El segundo gran riesgo es la farra fiscal. Desde el Congreso declarando en emergencia cuanto concepto existe y pretendiendo crear exoneraciones de todo tipo, hasta el Ejecutivo con sus cuestionamientos a la realización de un análisis costo beneficio responsable antes de llevar a cabo un proyecto de casi US\$ 1,000 millones. Como consecuencia, cada día cargamos con una deuda pública mayor y de vez en cuando tenemos que soportar gracias como el pasado IES, el actual ITF y el permanente ISC excesivamente alto.

Finalmente, se encuentran esos grupos que se oponen al desarrollo. Los grupos que utilizan mentiras para intentar convencer de que el desarrollo minero es negativo, los que hablan mal de cualquier inversión solo por ser extranjera, los que se oponen a los tratados de libre comercio de antemano por inercia mental; en fin, todos los que no quieren que el Perú sea un país mejor. Este es quizás el mejor ejemplo de los errores que permanecen en el tiempo durante un largo plazo. Las inversiones que se espantan hoy son producción y empleo que no se generará mañana.

HACER LO CORRECTO ¡HOY!

Según el estudio mencionado, una crisis ofrece algunas oportunidades para generar un impulso marcado en el crecimiento económico: luego de una crisis se suele facilitar la aplicación de algunas reformas económicas; las crisis llevan a limpiar la economía de las empresas ineficientes; y además al contar con niveles bajos de capital, los aumentos de este tienen una mayor productividad.

Al parecer, a los países en desarrollo nos gusta esperar a llegar a esos extremos para hacer lo correcto. Sin embargo, todos estos beneficios se pueden aprovechar sin estar en una crisis. Así, las reformas necesarias pueden aplicarse si se cuenta con un Poder Ejecutivo con capacidad de liderazgo y con un Congreso que priorice la política económica sobre la política electorera. La eliminación de empresas ineficientes se da naturalmente con el libre comercio; incluso de una manera más sana, volviéndolas competitivas o dirigiendo los recursos hacia sectores más productivos. Con respecto al capital, la apertura legal y real a la inversión privada, nacional y extranjera es el mejor método para aprovechar sus beneficios. ¿Seguiremos mirando hacia atrás para repetir errores, o decidiremos de una vez hacer lo correcto?

¹ "Growth Dynamics: The Myth of Economic Recovery".