



Contenido

Del 14 al 20 de agosto del 2006

	¿ZONAS FRANCAS O TLC? FRANCAMENTE...	Editorial	2
	¿EL REGRESO DE EL NIÑO? <i>Hay que verle el lado positivo al asunto.</i>	Hechos de Importancia	3
	REGLAS FISCALES: ¿SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO? <i>Controvertida discusión llega al Congreso de la República.</i>	Bandeja Legal	4
	YA VENDEMOS CÍTRICOS A ESTADOS UNIDOS <i>En el primer semestre del año, exportamos US\$ 277 mil a un nuevo gran destino.</i>	Actualidad	5
	ALIANZAS ESTRATÉGICAS <i>TLC con Chile: un paso clave para hacer negocios con Asia.</i>	Economía	6
	CÓMO NO SE PROMUEVEN LAS EXPORTACIONES <i>Empezamos incumpliendo el plan exportador (PENX) acordado en el gobierno anterior.</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
Elizabeth Herrera Geldres
Carlos Córdova Casado
Colaboradores
Michel Seiner Pellny

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

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



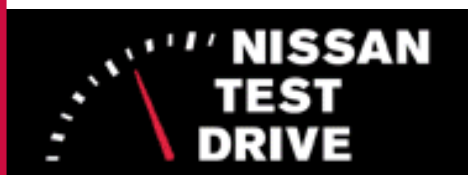
¿Zonas francas o TLC? Francamente...

La noticia del momento en materia de comercio exterior debiera haber sido la aprobación del Tratado de Libre Comercio por parte del Congreso de los Estados Unidos, o cuando menos, los últimos esfuerzos del gobierno peruano para lograr dicha aprobación (que pelear por lo que es bueno para el país no significa mendigar, señor Premier). En lugar de ello, la noticia es la promulgación de la ley de zona franca de Puno, con reacciones sorprendentes: declaraciones en contra de la Confiep y favorables por parte de la ministra de Comercio Exterior y del gremio que supuestamente es el más afectado por el contrabando, la eternamente confundida SNI, que, mientras alienta un mecanismo seguro de incentivar el contrabando, pretende que se ponga impedimentos al comercio formal mediante la imposición de salvaguardias. Sabiendo que los estimados de contrabando de la propia SNI muestran cifras equivalentes a los de la importación formal, ¿alguien nos puede explicar dónde está el negocio de promover o al menos facilitar el contrabando? Algún dato nos debe estar faltando.

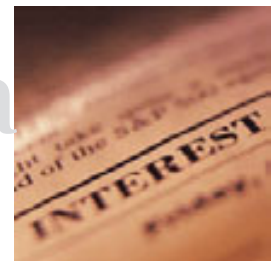
Algunos sostienen que es tal la magnitud del contrabando que ya viene por Puno que el régimen de zona franca no implica perder nada adicional y que en realidad, como ocurre con prácticamente todas las zonas francas, no se espera ninguna consecuencia ni buena ni mala por su implementación. ¿De qué se trata entonces? ¿De darle a la población algo que venía reclamando sin tener muy claro por qué ni para qué? Podrá sonar muy astuto en términos políticos, pero los engaños (o las mentiras) tienen piernas cortas y no pasará mucho tiempo antes de que la población supuestamente beneficiada se dé cuenta de que sigue tan mal como antes y de que los sectores formales de la economía comiencen a ver comprometida su supervivencia a causa de la competencia informal. Conclusión: si son tan buenas las zonas francas, ¿por qué no volvemos a todo el país una gran zona franca? Así, todos nos regiremos por las mismas reglas.

Sugerimos olvidar las zonas francas, los regímenes de internamiento temporal y otros placebos, y concentrarnos en lograr algo que realmente beneficie al país, proporcionándole las bases para un desarrollo sostenible. Ocupémonos del TLC, que el tiempo se nos hace corto y aún no tenemos a nadie que se haga cargo en Washington.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



◀ regresar
página 1



¿El regreso de El Niño?

Diversos medios de comunicación nacional y la NOAA (Administración Oceánica y Atmosférica Nacional de EE.UU.) han advertido sobre la posibilidad de ocurrencia del fenómeno de El Niño este año, basándose en detalles meteorológicos.

¿QUÉ ES EL NIÑO?

Según ENFEN (Estudio Nacional del Fenómeno El Niño, Perú), es el aumento generalizado de la temperatura de la superficie del mar en gran parte del Pacífico tropical. Sus manifestaciones principales en el Perú son lluvias excesivas en la costa norte, sequías en la sierra sur, calentamiento superficial del mar y del aire en zonas costeras, alteración de los ecosistemas marinos y costeros, modificación de calendarios de producción agrícola e incremento de plagas en los cultivos debido al cambio de temperatura ambiental.

Estos cambios han afectado a lo largo de nuestra historia a dos sectores principalmente: pesca y agricultura, asimismo han producido serios daños en infraestructura. Sin incluir colegios ni centros de salud se tuvieron pérdidas por US\$ 432.7 millones. Empero, nada apunta a que ese sea el escenario de este año.

¿HABRÁ EL NIÑO?

Es cierto que los institutos climatológicos del mundo han advertido la posibilidad de ocurrencia del fenómeno de El Niño. Sin embargo, ENFEN, Infoclima (instituto privado peruano de estudio climatológico) y NOAA están de acuerdo en que El Niño será leve. Inclusive, este último establece un 50% de probabilidades para la ocurrencia de un El Niño débil para fin de año.

MÁS VALE PRECAVER QUE LAMENTAR

En consecuencia, se debe prevenir. Como menciona José Chlimper, ex ministro de Agricultura y actual empresario del sector, en un artículo publicado en el diario Correo, si el Perú asume que puede ocurrir un fenómeno de El Niño se debe organizar maquinaria, equipo y, sobre todo, gestión humana para enfrentar mayores caudales de ríos en la costa norte, asumir que puede haber sequía en la sierra central y sur del Perú, y de ser así, urge lanzar programas de conservación del recurso del agua. Además, en otro artículo del mismo diario, se establece que sería prudente limpiar los cauces de los ríos para evitar posibles desbordes, así como reforzar las defensas ribereñas.

VIÉNDOLE EL LADO BUENO AL ASUNTO

En el sector pesca, el calentamiento de las aguas puede que ocasione la retirada de los bancos de anchoveta (pez de agua fría), pero ante la nueva temperatura del agua, serían atraídas otras especies como el perico, pez espada, dorado y atún (la llamada "pesca blanca"), lo que debería aprovecharse para compensar en cierta medida la caída en la pesca de anchoveta. Por su parte, la agricultura es muy sensible a variaciones en la temperatura ambiental, debido tanto a la susceptibilidad en su afloramiento como en la inmediata generación de plagas que limitan su cosecha. Entonces, así sea un El Niño leve, fuerte o sencillamente no suceda, la agricultura se va a ver afectada, ya que, según Infoclima, la variación en la temperatura ambiental ya está presente.

Sin embargo, en la zona norte, el exceso de lluvias puede ser controlado con medidas preventivas y salvar la producción; además, esto originaría que las zonas áridas se vuelvan fértiles y se podría sembrar pastizales para alimentar y engordar a más ganado, lo que aumentaría la producción ganadera y compensaría la caída en la producción agrícola en la zona sur ocasionada por las plagas y sequías. Por ende, tal como sugiere Chlimper, otra medida importante sería tener un stock de semillas de pastos adecuados, en su término, para aprovechar las nuevas y transitorias zonas verdes que se formarán al sur del Ecuador.



- warrants
- almacenes
- logística
- depsa files



◀ regresar
página 1



Reglas fiscales: ¿sanciones por incumplimiento?

La incansable lucha del Perú en los últimos años por mantener sanas políticas macroeconómicas nos deja dos grandes lecciones. La primera, que existe cierta voluntad de mantener el gasto público en orden y no dar rienda suelta a la utilización de la tarjeta de crédito de la nación. La segunda, que a pesar de dicha voluntad las reglas fiscales no han venido siendo cumplidas consistentemente. A la luz de lo aprendido, muchos han planteado el establecimiento de sanciones a quienes resulten responsables del incumplimiento de reglas fiscales. El Ejecutivo presentó un proyecto de ley sobre la materia ante el Congreso.

LO QUE SE PROPONE

Lo más llamativo de la propuesta es que determina que cuando la Contraloría de la República verifique que el incremento anual real del gasto corriente del gobierno central crezca en más del 3.5% o cuando se sobrepase la meta establecida de déficit de 0.1% o más del PBI, los miembros del Comité de Coordinación de Política Fiscal (entre los que se incluye el ministro de Economía y Finanzas, los viceministros de Economía y Hacienda, el presidente ejecutivo de EsSalud y el director ejecutivo de FONAFE) serían destituidos de sus cargos. De otro lado, determina como sanción para los alcaldes y presidentes regionales la vacancia del cargo por el incumplimiento de las reglas fiscales aplicadas a sus gobiernos. La propuesta también establece límites no anuales en años electorales a fin de que los gobiernos salientes permitan a los que los reemplacen el cumplimiento de las metas fiscales anuales y prevenir así las tristemente célebres farras fiscales.

Si bien existe pleno consenso de que el cumplimiento de reglas fiscales es positivo para el país y que posibilita el crecimiento ordenado de nuestra economía, no hay un acuerdo sobre el establecimiento de sanciones que incentiven el cumplimiento de las mismas. Ello a pesar de que se debe recordar que en los años 2003 y 2005 el crecimiento del gasto corriente no se logró mantener dentro de los márgenes contemplados por las reglas fiscales. Parecería que los incentivos de cumplimiento de las reglas fiscales son escasos sin sanciones y que una ley que puede ser modificada por el Parlamento sin mayores consecuencias no tiene suficiente poder de convencimiento. A todas luces, la propuesta busca revertir esta situación. Otra de las fortalezas del proyecto de ley del Ejecutivo radica en que frena las amenazas al proceso de descentralización que frecuentemente se han visto en otros países, debido a la descentralización fiscal y el gasto desmedido de gobiernos subnacionales, sin incurrir en limitaciones de la autonomía económica que la Constitución confiere a dichos gobiernos.

Sin embargo, también existen incentivos perversos a raíz del establecimiento de sanciones. Así como la teoría económica de los contratos establece que las reparaciones muy onerosas desincentivan la contratación y por tanto inmovilizan la economía, las sanciones muy duras para conductas como el incumplimiento de reglas fiscales podrían llevar en el futuro a que, por temor a la destitución, se inmovilice la acción del gobierno en su búsqueda por mejorar el desempeño de nuestra economía. Debe considerarse también que, en los últimos años, es el Congreso de la República quien responde por buena parte del crecimiento del gasto corriente. La satisfacción de muchas de las disposiciones aprobadas por el Legislativo podría consumir buena parte del crecimiento del gasto corriente o déficit permitido para cada año, lo que dejaría a los miembros del Comité atados de manos o los sacrificaría a pesar de que puedan ser funcionarios de la más alta calidad. Esto último puede que sea más fácil de manejar a nivel regional y local, donde los gobiernos subnacionales cuentan obligatoriamente con mayorías en los concejos regionales o municipales, por lo que finalmente son los partidos de gobierno los responsables por cualquier medida que pueda atentar contra las metas fiscales de la región o municipio.

A FAVOR, EN CONTRA, ABSTENCIONES

La variedad de argumentos a favor y en contra en el debate sobre las sanciones y las reglas fiscales no se agotará fácilmente. De aprobarse la propuesta, su aplicación también causará opiniones de quienes están a favor y quienes se oponen. Cualquiera sea la opción por la que se opte en el Congreso, esperemos que el Legislativo (para el que, como es natural, este proyecto de ley no contempla sanción alguna) se abstenga de generar mayor gasto y contribuya así a lo largo de estos cinco años al cumplimiento de las reglas fiscales.

C@RTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU



regresar
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

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

www.comexperu.org.pe



Ya vendemos cítricos a Estados Unidos

En el primer semestre del año, nuestras exportaciones de cítricos frescos o secos alcanzaron los US\$ 11.2 millones. Si bien en conjunto solo crecieron en 1% respecto al mismo periodo del 2005, destacaron el limón (*Citrus limonum*), cuyas ventas al exterior aumentaron en 4,026%, y las toronjas (+320%), aunque su participación aún no supera el 0.1%.

El limón sutil, la lima Tahití y las naranjas son productos de mayor peso que también presentaron un dinámico desempeño, creciendo en 30%, 21% y 15%, respectivamente. Las exportaciones de mandarinas, que representaron el 93% del total exportado entre enero y junio, aumentaron en 5%. Sin embargo, esto fue relativamente contrarrestado por las menores ventas de clementinas y similares (-49%).

UN NUEVO GRAN MERCADO

Lo más destacable en lo que va del año ha sido el tan esperado acceso de nuestros cítricos a Estados Unidos, país al que no podían ingresar por cuestiones fitosanitarias. La fecha oficial de apertura fue el 1 de mayo, por lo que el grueso de ventas del primer semestre lo concentra junio. Estas llegaron a los US\$ 276,739, monto del cual el 96% correspondió a las mandarinas frescas o secas. De acuerdo con Procitrus, estas se destinaron principalmente a ciudades del norte de EE.UU. Cabe destacar que cerca del 96% exportado provino de Ica, el 4% de Piura y lo poco restante, de Lima.

EE.UU. es un gran mercado para los cítricos. La encuesta de gasto del consumidor del Departamento de Trabajo de dicho país estima que en el 2004 el consumo total de fruta fresca fue de US\$ 21,745 millones, destacando la zona oeste y la noreste, donde el consumo promedio por familia fue de US\$ 222 y US\$ 213. Asimismo, según el Departamento de Agricultura de EE.UU., en el 2005 el consumo per cápita de cítricos frescos fue de 9.8 kilos.

Asimismo, entre enero y junio dicho país importó US\$ 172 millones de cítricos frescos o secos (+12%) y en el 2005 adquirió US\$ 434 millones, concentrados sobre todo en mandarinas (incluyendo tangerinas y clementinas, representaron el 43% del total), limas Tahití y persa (28%) y naranjas (19%). Sus principales proveedores fueron México (35%), España (31%), Sudáfrica (13%), Australia (11%) y Chile (6%).

Con respecto a países como Sudáfrica y Australia, tenemos una ventaja en términos de costo de transporte, por nuestra proximidad a EE.UU., pero recordemos que los países mencionados (menos España) cuentan o con un TLC con aquel mercado o son beneficiarios de preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por él.

NUESTROS PRINCIPALES DESTINOS

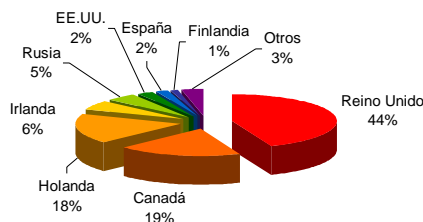
Los principales mercados de exportación figuran en el gráfico. Las ventas cayeron en destinos como el Reino Unido (-9%), Holanda (-3%), Irlanda (-6%), España (-20%) y Finlandia (-26%), mientras que aumentaron en Canadá (+25%), Rusia (+208%) y Chile (+42%). Cabe destacar que hemos vuelto a exportar a Hong Kong (en el 2005 no le vendimos cítricos), nuestro décimo destino durante el primer semestre. Le vendimos mandarinas por US\$ 83,754. También destacaron por su dinamismo Colombia (entre enero y junio del 2005 no le exportamos), Francia (+299%), Panamá (+152%) y Guatemala (+72%).

Participación de regiones en la exportación de cítricos frescos o secos (enero - junio 2006)

Mandarina	US\$ 10,398,344
Lima	55.62%
Ica	44.37%
Callao	0.02%
Clementina y similares	US\$ 539,549
Ica	77.57%
Lima	22.43%
Callao	0.003%
Limón sutil	US\$ 125,537
Piura	85.12%
Ica	14.13%
Callao	0.63%
Lambayeque	0.11%
Lima	0.01%
Lima Tahití	US\$ 77,522
Ica	99.80%
Callao	0.20%
Lima	0.002%
Naranja	US\$ 47,817
Ica	44.67%
Callao	29.09%
Lima	26.14%
Áncash	0.10%
Limón (<i>Citrus limonum</i>)	US\$ 9,104
Lima	99.16%
Callao	0.44%
Piura	0.20%
Áncash	0.19%
Pomelo o toronja	US\$ 3,389
Callao	84.47%
Lambayeque	13.66%
Lima	1.87%

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

Exportaciones de cítricos frescos o secos por destino enero - junio 2006



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.





Alianzas estratégicas

Recientemente, los medios han presentado noticias que saludan el acercamiento político y comercial con Chile. Acercamiento que incluye el interés de la nación vecina en ser miembro asociado de la CAN y la próxima ampliación del ACE que tenemos con Chile. Alejandro Foxley, ministro de Relaciones Exteriores de Chile, señaló que con ello se buscaría -además de facilitar el comercio, las inversiones y la cooperación entre ambas naciones- el establecer una alianza estratégica con el Perú que ayude a Chile a constituir un ambicioso plan de proyección hacia el mercado asiático. La plataforma que utilizaría Chile para lograr presencia en ese mercado sería el "Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica", ratificado hace pocos días por el Senado de la nación vecina.

La ampliación del ACE es un paso clave que permitiría a Chile proponer a los otros integrantes del Acuerdo Transpacífico la inclusión del Perú como socio estratégico. Eventualmente, también buscaría incluir a Panamá, México, Costa Rica, Ecuador y Colombia. A continuación explicamos brevemente de qué se trata el P4 y los principales beneficios que traería al Perú su inclusión en este acuerdo.



Fuente: DIRECON. Elaboración: COMEXPERU.

EL ACUERDO ESTRATÉGICO TRANSPACÍFICO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (P4)

Los presidentes de Chile, Nueva Zelanda y Singapur, al percibir los problemas que involucra una negociación de libre comercio entre tantos países -refiriéndose al caso de APEC-, decidieron crear una unión estratégica que permita lograr la apertura comercial entre sus naciones. Así, en el año 2002, con ocasión de la Cumbre de Líderes de APEC en México, anunciaron el inicio de negociaciones para crear una zona de libre comercio entre sus países, y en el 2005 se selló el acuerdo incluyendo a Brunei Darussalam como nuevo participante.

Según el acuerdo, el P4 tiene como objetivo estimular la expansión y la diversificación del comercio en la zona; eliminar los obstáculos al comercio, las inversiones y servicios; promover la competencia leal y las oportunidades de negocios; proteger los derechos de propiedad; la cooperación entre las partes, sobre todo en innovación, investigación y desarrollo; y, finalmente, contribuir con la liberalización del comercio en APEC.

La negociación del tratado tuvo gran éxito desde sus inicios. Aunque Singapur es una economía que se encuentra totalmente abierta al comercio, Chile consideró importante negociar un TLC con ese país. Por ejemplo, ha obtenido arancel cero sobre las seis partidas que aun restringe el país asiático (entre ellas se encontraba el alcohol -vino y pisco-) y va a fomentar mayores inversiones. Por su parte, Nueva Zelanda concedió de inmediato arancel cero para casi el 80% de los productos chilenos.

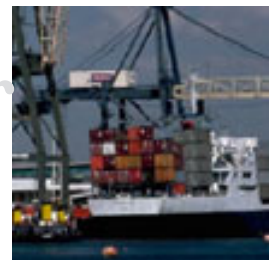
OPORTUNIDADES DEL PERÚ EN EL P4

Analizamos la evolución de las cifras comerciales de Chile en la zona para diagnosticar el posible desempeño de nuestro país en el P4. Las ventajas de participar en el acuerdo serían contundentes. Observamos que la evolución de las exportaciones de Chile a la zona se incrementó de forma significativa desde el inicio de las negociaciones. Además, el intercambio comercial con Singapur y Nueva Zelanda se ha más que duplicado en los últimos cuatro años. Así se prueba que no solo la desgravación arancelaria impulsa el comercio, sino también el hecho de tener un acuerdo y estar en la agenda de otro país.

Asimismo, participar del P4 nos ayudaría a promover un acuerdo de libre comercio en la zona más dinámica del mundo en las próximas décadas: el Asia Pacífico (propuesta que ha realizado el consejo consultivo de la APEC-ABAC). Así, los empresarios peruanos tendrían un mayor mercado, principalmente para productos primarios como frutas (uva), minerales (cátodos y secciones de cátodos), pescados y mariscos, madera y otros productos que Chile actualmente ya exporta a Nueva Zelanda y Singapur. Con el P4, Perú posicionaría poco a poco sus productos en un mercado que busca asegurar su abastecimiento de recursos naturales, dado que los mencionados recursos no forman parte de su ventaja comparativa.

Asociarnos con Chile en el P4 significará tener más fuerza de negociación en estos mercados. Además, como señala Shujiro Urata, reconocido analista económico japonés, los tratados de libre comercio entre países con conflictos históricos -como China y Japón, y en este caso Chile y Perú- pueden ayudar a solucionar sus diferencias al crear un ambiente de colaboración y negociación. Inclusive, el acercamiento entre nuestro país y Chile sería mayor, ya que nos convertiríamos en socios estratégicos.

[regresar
página 1](#)



Cómo no se promueven las exportaciones

En un esfuerzo conjunto del sector privado y el sector público, se acordó un Plan Estratégico Nacional Exportador, conocido como el PENX. Este documento debía ser una referencia importante para el nuevo gobierno, pues no nos podemos pasar todos los gobiernos haciendo planes, es hora de ejecutarlos. Sin embargo, las nuevas medidas de este gobierno para promover las exportaciones, no solo son políticas que no están en el PENX, sino que son medidas que se excluyeron del mismo explícitamente por considerarse políticas inadecuadas de desarrollo. ¿Habremos planeado por gusto?

INCUMPLIENDO EL PENX

El principal error es la creencia de que la redistribución de la riqueza se puede realizar a través de medidas de promoción empresarial. Esto genera una mala asignación de los recursos del Estado y termina por desperdiciarlos. Veamos ejemplos.

Se cree que el acceso al crédito se resuelve haciendo que el Estado otorgue préstamos subsidiados a agricultores (AGROBANCO) o a PYME (Banco de la Nación), pero lo cierto es que esta solo es una transferencia de recursos hacia una actividad, y no una medida de generación de riqueza. Más aún, si esta actividad no puede conseguir fondos privados, probablemente no es rentable. Es decir, si el Estado le presta habrá usado una cantidad de dinero para generar menos dinero que el invertido. Sería más rentable socialmente que ese dinero del Estado se dirija a mejorar la educación, la salud o a atender más niños en los programas sociales. Y, finalmente, si existen actividades rentables que no acceden al crédito privado, entonces lo que debe resolverse son los problemas de información que hacen que esto suceda. De esta manera no solo se ofrece un monto limitado de crédito, sino la opción de acceder permanentemente a él.

En las discusiones del PENX se acordó promover nuevas herramientas de crédito, pero en manos del sector privado. Según este acuerdo no deben promoverse medidas en las que el Estado ofrezca créditos ni aquellas en las que cree fondos de garantía de créditos, pues en estas el Estado también compromete recursos. Más aún, en estos casos el sector privado podría ofrecer créditos que no son rentables porque sabe que si el deudor no paga, le puede cobrar al Estado, o lo que es lo mismo, a todos los contribuyentes.

Otro amigo de la demagogia son las zonas francas. Las tenemos y no han funcionado. No promovieron la industria, no promovieron las exportaciones ni el empleo. Y encima generaron contrabando, es decir, evitaron el crecimiento de la industria y la generación de empleo. ¡A pesar de esto, se creó una nueva en Puno!

Claro, habrá quienes quieren que el Estado les regale el dinero para producir, no les cobre impuestos y les ofrezca zonas francas para poder contrabandear; pero pensando en un plan para la nación y no para esos cuantos, el acuerdo en el PENX fue promover políticas dirigidas a mejorar la productividad y facilitar el comercio. Temas pendientes en este sentido abundan. La semana pasada publicamos una amplia agenda de temas pendientes en comercio exterior que sí son compatibles con el PENX. E incluso existen temas fundamentales que afectan directamente a las pequeñas empresas desde que intentan constituirse. Por ejemplo, solo para ponerle nombre a una empresa los dueños deben pagarle a Registros Públicos para que busque si es que hay otras empresas con ese nombre y luego pagar por registrar el nombre. Si se quiere registrar una marca, el INDECOPI tiene el monopolio de este proceso y también cobra. Y, finalmente, al constituir la empresa, Registros Públicos cobra por cada página que tenga el documento de constitución y un extra por tener gerentes y directorio.

CONCLUSIONES

El problema surge cuando un gobierno empieza a prometer que duplicará las exportaciones o que generará "N" puestos de trabajo. Los gobiernos no exportan ni generan puestos de trabajo, esa es labor del sector privado. El rol del Estado es ofrecer las condiciones para hacer empresa, y esto se logra con buena infraestructura, un marco legal estable, normas laborales y tributarias adecuadas y seguridad jurídica. El Estado no puede ni debe hacer más por las empresas. Así que en lugar de intentar ir más allá, este debe dirigir todos sus esfuerzos a donde más se le necesita: salud, educación y programas sociales. Claro, suena más bonito y es más fácil decir "se exonerará" que hacer las cosas correctas, que demandan mayor tiempo y esfuerzo, pero tenemos un presidente que ha madurado, ¿no?



¿Buscas una computadora?

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

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

PC Performance

regresar
página 1