



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 09 al 15 de julio del 2007

	¿BANDIDOS O HÉROES DE LA SUPERVIVENCIA? Editorial 2
	¡ES BUENA, LA QUEREMOS... Y LA NECESITAMOS! <i>¿Por qué aún no implementan la propuesta arancelaria de PRODUCE?</i> ENCUESTA DE EMPRESAS PERÚ 2006 DEL BM (PARTE II) <i>Gran diferencia entre empresas exportadoras y no exportadoras encuestadas: entre el 2003 y el 2005, exportadoras incrementaron empleo en 91%.</i> Hechos de Importancia 3
	UCAYALI: MÁS ALLÁ DE LAS EXONERACIONES <i>Las oportunidades existen, pero los desmanes solo contribuyen a alejarlas.</i> NUEVO INTENTO: EL OPERATIVO "CRECER" <i>Miles de millones de presupuesto social... 24.1% de desnutrición infantil.</i> Actualidad 4
	¿LA CLAVE DEL ÉXITO FASHION? <i>Tendencias del comercio mundial de confecciones.</i> Economía 6
	EL TLC Y ¿LA ÚLTIMA GRAN ESTAFA? <i>¿LGT vs. TLC? Lo que pretendería un grupo de congresistas demócratas...</i> Comercio Exterior 7

Links de interés

■ Cronograma de Eventos y Foros

■ Publicidad

■ Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora
Patricia Teullet Pipoli
Editora
Sofía Piqué Cebrecos
Promoción Comercial
Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas
Andrea Baracco Vargas
Emilio Barúa Zarria
Carlos Córdova Casado
Publicidad
Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez
Diseño Gráfico
Angela Vásquez Vivanco
Corrección
Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú
Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.
e-mail: semanario@comexperu.org.pe
Telf.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



¿Bandidos o héroes de la supervivencia?

Conceptualmente he estado siempre en contra de quienes evaden impuestos. Básicamente porque sé que restan recursos que el Estado necesita para atender programas para niños mal nutridos, campañas de vacunación, educación pública y atención de salud. También sé que con esos recursos se financia la construcción y mantenimiento de carreteras o se realizan las obras de saneamiento que no son lo suficientemente rentables como para autofinanciarse.

Con el tiempo he aprendido que, a diferencia de lo que ocurre en otros países, no debo esperar prácticamente ningún servicio del Estado a cambio de mis impuestos.

Otro efecto de la evasión de impuestos es que genera competencia desleal e impide el crecimiento de las empresas formales, que no pueden subsistir en condiciones de inferioridad frente a quienes tienen menores costos porque no cumplen con las reglas.

¿Cómo evaluamos esto frente a la complacencia con la que enfrentamos las escenas cotidianas en Lima? Un vendedor de tamales ofrece su producto a viva voz y acompañado de tambores mientras se celebra la sesión del comité ejecutivo de COMEXPERU; un microbús con el cobrador sujetándose con una mano y con medio cuerpo afuera cierra a otros tres micros para ganarles el pasajero de la esquina; un mecánico repara tubos de escape en su improvisado "taller" (una zanja en medio de la avenida); un vendedor de emoliente y otro de "combinao" (mazamorra morada y arroz con leche) demuestran, por la cantidad de clientes (vivos), que los peruanos desafiamos casi cualquier virus; en las esquinas de Javier Prado podemos comprar, al 15% del precio, la versión pirata de cualquier publicación reciente (si compran las de Paulo Coelho, estarán pagando demasiado); en iguales condiciones se puede comprar el último estreno cinematográfico o la música "que su corazón desee" y sus oídos toleren.

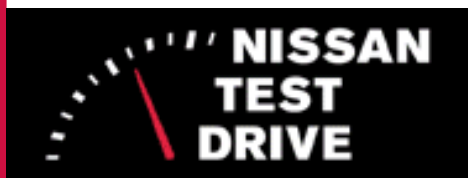
Cuando leemos que con su 60% de informalidad el Perú tiene el dudoso honor de ser la quinta economía más informal del mundo entendemos por qué lo dicen. A la vista están las evidencias y ¿también las explicaciones?

Trámites municipales para abrir un negocio que pueden tardar más de seis meses y requerir más de la mitad del capital de un vendedor ambulante; y si eso parece mucho, lean esto: cerrar el negocio podría tomarles más de 3 años. Sumemos a eso que somos el país que más procesos judiciales abre (todo lo llevamos a juicios; en la vana esperanza de que las cosas se arreglen o precisamente para que no se arreglen). En el aspecto tributario reconozcamos que el nivel del IGV es un magnífico incentivo a la informalidad (y a algo que se llama "San Francisco" y que significa "sin factura"). Y como la justificación del 19% es que hay evasión, entramos en un círculo vicioso que nadie quiere romper. Municipalidad, SUNARP, SAT, SUNAT, Defensa Civil, EsSalud y Ministerio de Trabajo... basta enumerarlos para entender el atractivo de ser informal.

Pero, probablemente, el peor (y más grande) incentivo a la informalidad son nuestras leyes laborales, excluyentes y perversas, y que cuentan hoy con el inesperado apoyo del congresista Sander Levin. ¿Alguno recuerda haber votado por él cuando marcó su voto preferencial?

Frente a todas las trabas, resulta que uno termina mirando casi con simpatía a quienes logran imponerse y hacer empresa... aunque sea informal.

Patricia Teuliet
Gerente General
COMEXPERU



regresar
página 1



¡ES BUENA, LA QUEREMOS... Y LA NECESITAMOS!

"Producido (por la industria nacional)", "no producido". "Producido", "no producido"... La historia de nunca acabar. Parece que estuvieran deshojando margaritas (para saber a quién benefician), ¿no? Esta estrafalaria postura (muy conveniente para pocos) significa, en pocas palabras, aranceles altos para los productos que compiten con la industria nacional, ya sean bienes intermedios o finales, y bajos para los insumos y bienes de capital que algunos sectores industriales necesitan. Con esto, lo que se consigue es importaciones a precios menos competitivos que ayudan a los productores nacionales a obtener mayores excedentes a costa de los siempre perjudicados consumidores (que también incluyen a empresas que necesitan insumos importados), quienes no pegan el "grito en el cielo" porque no son un grupo organizado y debidamente representado.

La rebaja de aranceles propuesta por el Ministerio de la Producción (PRODUCE) es, sin duda, una muy buena iniciativa y un gran paso adelante para que el Perú tenga una política arancelaria más equitativa y menos distorsionadora, pues disminuye la dispersión (y, por tanto, la discriminación) y baja el promedio arancelario (lo cual promueve la competitividad). Sobresale el planteamiento de una estructura arancelaria más ordenada y pareja compuesta de cuatro niveles (0%, 5%, 10%, 20%), versus la actual que posee cinco (0%, 12%, 17%, 20%, 25%).

Así, los cambios más relevantes se observarían en los bienes intermedios, que en su gran mayoría tendrían tasas del 0% y 5% (antes, del 0% y 12%) que eliminarían problemas con protecciones efectivas negativas. Por su parte, los bienes de consumo final, con la lamentable excepción de los llamados "sensibles" (agro y derivados, confecciones y calzado), también enfrentarían menores aranceles, ya que la mayoría pasaría a pagar un 10%. Vale destacar la "saludable" propuesta de reducir los aranceles de la mayor parte de medicamentos e insumos para esta industria, muchos de los cuales irían al 0%... ¡salud!

En suma, si la propuesta ordena la estructura arancelaria facilitando el acceso a insumos, bienes de capital y algunos productos finales básicos, además de adelantar los beneficios del TLC con EE.UU. por el lado de la desgravación en nuestro país, ¿por qué la demora?

ENCUESTA DE EMPRESAS PERÚ 2006 DEL BM (PARTE II)

En la edición anterior revisamos algunos resultados de la Encuesta de Empresas Perú 2006 del Banco Mundial (ver Semanario COMEXPERU N° 429). Algo interesante que permite hacer esta herramienta es separar los resultados por empresas exportadoras y las que no lo son. A continuación, nos enfocamos en ello.

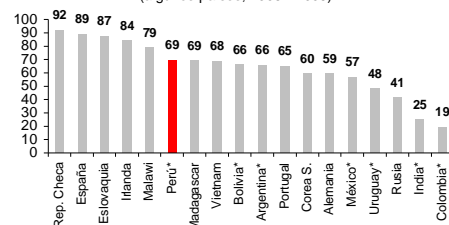
Por ejemplo, en la encuesta del 2006 se puede ver que mientras que poco menos del 10% de las no exportadoras encuestadas tenía certificación ISO, el 38% de las exportadoras contaba con ella. Pero en ambos casos se habría avanzado de manera importante respecto del 2002, pues en ese entonces solo alrededor del 2% de las primeras y el 4% de las segundas tenían la certificación.

También fue mayor en las exportadoras el porcentaje de empresas que introdujo una nueva tecnología que ha cambiado significativamente el proceso de producción (83.5%), aunque el porcentaje en las no exportadoras fue igualmente notable (73%). Esto se podría relacionar con el incentivo de la competencia existente en el mercado interno, a la cual, desde inicios de los noventa, han contribuido en buena medida las importaciones. Cabe resaltar que entre los países encuestados en el 2006, solo las exportadoras colombianas ganan a las nuestras, con el 87.5%, y en el caso de las no exportadoras, únicamente nos supera Bolivia (75.8%).

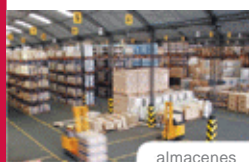
Asimismo, en las exportadoras encuestadas destaca el aumento del empleo entre el 2003 y el 2005, que fue del ¡91%! (el de las no exportadoras fue del 50.5%), y la capacitación: casi el 70% de las exportadoras encuestadas brindaba capacitación formal a sus trabajadores calificados permanentes en el 2006, mientras que entre las no exportadoras lo hacía el 54% (ver gráfico).

De este modo, la encuesta refleja el *boom* exportador de los últimos años. Esperamos que la próxima encuesta evidencie que esto no es flor de unos cuantos años y que muestre mejoras en varios indicadores.

Porcentaje de exportadoras encuestadas que brinda capacitación formal a sus trabajadores (algunos países; 2005 - 2006)



*Encuestas realizadas en el 2006; el resto corresponde al 2005.
Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.



almacenes



logística



warrants



depsa files



www.depsa.com.pe

regresar
página 1



Ucayali: más allá de las exoneraciones

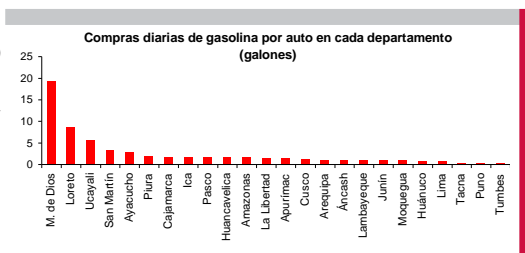
Las últimas semanas hemos visto cómo el caos se ha apoderado de Ucayali... todo por la eliminación de las exoneraciones tributarias a la Amazonía, que en realidad no han beneficiado a la gran mayoría de la población. Contrabandistas interesados insisten en medidas que han demostrado su fracaso y, en lugar de contribuir al desarrollo de la región, se destruyen las oportunidades con las que esta sí cuenta.

ELIMINANDO EL FRAUDE TRIBUTARIO

Los agitadores claman que la eliminación de las exoneraciones tributarias (IGV e ISC) perjudicaría a la población, pero según la SUNAT, en el 2005 solo 10 de las empresas locales más grandes fueron las mayores beneficiarias del Crédito Fiscal Especial (en Loreto, Madre de Dios, Ucayali, San Martín y Amazonas, estas concentran entre el 70% y 96% del beneficio), mientras que la mayor parte de la población vive en situación de pobreza (a excepción de Madre de Dios, todos los demás departamentos de la selva se encuentran en los dos primeros grupos de carencias del Mapa de Pobreza de FONCODES 2006, incluyendo Amazonas). Como señala Pablo Secada, las exoneraciones

son las que menos beneficios ofrecen a los pobres, ya que no se focalizan como en el caso de las obras públicas. Secada indica que de la Amazonía salen camiones cargados de combustible exonerado de impuestos al resto de las regiones del país y regresan llenos de kerosene para ser vendido a los narcotraficantes. Así, la exoneración es un subsidio al narcotráfico.

Asimismo, el Marco Macroeconómico Multianual (MMM) 2008-2010 revela que a pesar de la mejora en las condiciones para la inversión pública y privada, el crecimiento económico de 20% acumulado en la Amazonía entre 1999 y el 2005 (sin contar a Loreto, salvo la provincia del Alto Amazonas) no supera el dinamismo del resto de departamentos (28%). Las exoneraciones no han generado menores precios para sectores básicos como el de alimentos, evidenciando que solo se benefició a agentes intermediarios y comerciantes locales. Esto se observa además en el nivel de consumo de gasolina. Como muestra el MMM, el promedio nacional de 2.6 galones diarios por auto gasolinero resulta ser mínimo al compararlo con los 19.5 galones diarios de Madre de Dios (a pesar de contar con un parque automotor reducido y menores distancias respecto de la congestionada capital). Finalmente, el Marco concluye que en el 2006 se dejó de percibir S/. 858 millones de recaudación que podría ser destinada a inversión social. Por otro lado, la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de la ciudad de Pucallpa informó que las pérdidas por la paralización en dicha ciudad ascenderían a S/. 30 millones diarios, además de los perjuicios a turistas nacionales y extranjeros que han permanecido en la localidad por el cierre del aeropuerto. ¿Cómo aprovechar un potencial turístico tan atractivo si se espanta de esa manera a los visitantes?



Fuente: Marco Macroeconómico Multianual 2008-2010.

EN LA BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO ECONÓMICO

En lugar de pensar en exoneraciones, por qué no mirar a regiones como Ica o Tumbes, entre otras, que sin su distorsionadora "ayuda" han podido atraer mayores inversiones al identificar oportunidades económicas. En ese sentido, el PERX de Ucayali identificó sectores potenciales como el maderero, pesquero, manufacturero y agrícola, que hasta el momento no son aprovechados en su real magnitud. Y, por supuesto, también está el turismo. Dicho documento resalta que, a pesar del potencial de productos exportables, se observa una serie de limitaciones (hacia las cuales deberían estar orientadas las acciones del Gobierno Central y Regional) que dificultan el desarrollo económico de la región: escaso acceso a mercados financieros, excesiva concentración en la producción maderable, infraestructura y tecnología inadecuadas, escasa organización empresarial y bajo nivel de productividad de los recursos humanos.

Peligrosamente, los beneficios tributarios pretenden acelerar el desarrollo de la economía de la región (el mismo argumento errado para el caso de las zonas francas, (ver [Semanario COMEXPERU N° 424](#)) pero, nuevamente, los resultados solo nos confirman los costos de estas medidas contraproducentes. Por ello, la solución al retraso económico debe basarse en las oportunidades reales que ofrece la región, respaldadas por el incremento de su competitividad y demás capacidades, y no en apelar a incentivos artificiales que, en la búsqueda de equidad, finalmente generan todo lo contrario. Confiamos en que Ucayali sí puede sin las exoneraciones.



regresar
página 1



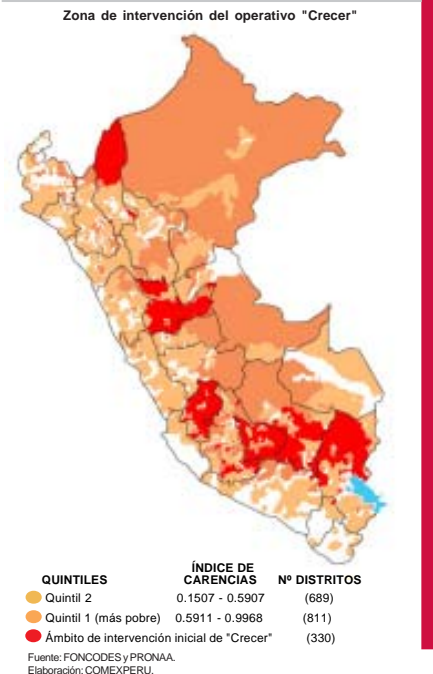
Nuevo intento: el operativo "Crecer"

The Economist publicó, a mediados de junio, un artículo titulado "Unshocked" (satirizando el famoso *shock* de inversiones del gobierno peruano), donde pone en evidencia las grandes limitaciones de redistribución que tiene nuestro gobierno. En un nuevo intento por solucionar esta falencia, el martes último, el presidente Alan García lanzó el operativo "Crecer".

OPERATIVO CRECER

"Crecer" es la unión de fuerzas de diversas entidades estatales con el propósito de ensamblar una lucha integral contra la pobreza, con particular concentración en la desnutrición crónica en niños menores de cinco años. Lo nuevo en esta iniciativa es su enfoque coordinado y multisectorial, así como la búsqueda de prevención de duplicidad de acciones y una mejor canalización de recursos a través de una focalización geográfica.

Para mayo del 2008, se espera que este programa cubra los 811 distritos más pobres del país, en las regiones Huánuco, Puno, Ayacucho, Amazonas, Apurímac, Huancavelica y Cusco. Y en el 2011, lograr una de las principales metas de este gobierno: reducir la pobreza a por lo menos el 40% de la población. Para ello se han presupuestado S/. 1,000 millones para el lanzamiento del proyecto, gracias al ahorro por austeridad estatal (S/. 200 millones, lo cual no necesariamente es positivo pues se puede perder valiosos cuadros profesionales con el recorte de sueldos a técnicos), al ahorro por la fusión de 82 programas sociales (S/. 300 millones) y al aporte "voluntario" del sector minero privado (se prevén S/. 500 millones). El gobierno evalúa incluso la posibilidad de brindar el dinero proveniente de la eliminación de las exoneraciones tributarias de la Amazonía a esta iniciativa.



LA OTRA CARA DE LA MONEDA

Los programas sociales existentes cuentan con un presupuesto que ha venido creciendo desde hace varios años; empero, sus resultados no guardan relación con los recursos otorgados. Por ejemplo, de acuerdo con cifras del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el monto asignado para los programas sociales en el 2005 ascendió a cerca de S/. 2,500 millones. No obstante, los resultados preliminares de la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (ENDES) 2005, señalan que la anemia y la desnutrición crónica en niños menores de cinco años en el área rural (la más pobre) han registrado reducciones de solo 0.6 y 1.2 puntos porcentuales, correspondientemente. Asimismo, en el 2006, el monto en ayuda social ascendió a S/. 3,305 millones, pero pese a esto aún tenemos un 24.1% de desnutrición crónica infantil.

Esta poca efectividad se debe, fundamentalmente, a la falta de metas claras y cuantificables, y no solo a la inadecuada focalización geográfica. Al respecto, Enrique Vásquez, especialista en políticas y programas de lucha contra la pobreza, dice que el método de focalización geográfica de "Crecer" es correcto; pero que, para que el impacto sea significativo, se deben realizar trabajos de campo que identifiquen las necesidades individuales y así obtener información real de las carencias de la población y lograr una estimación del costo efectivo del apoyo. Además, el trabajo de campo debe ser progresivo con el proceso del proyecto y su impacto, medido a través de individualidades y no por una generalización por departamento, para prevenir la filtración de recursos y la duplicidad de acción. Esto todavía no se ha hecho, a pesar de ser indispensable para el éxito del proyecto.

Por último, la incapacidad de los gobiernos locales para formular y ejecutar proyectos representa una enorme traba, además de los costos que genera la demora en la decisión de realización de los proyectos por parte de estas autoridades. Esta situación se agrava si las entidades responsables se encuentran atiborradas de trabajo que les impida dar una orientación eficiente. Así, por ejemplo, según el MEF, antes FONCODES asistía a 500 distritos; en el 2005 atendió a 1,580.

En consecuencia, el planteamiento de "Crecer" ofrece mejoras, pero pierde de vista que primero se deben eliminar las trabas en los canales por donde llegan los recursos (junto con la corrupción asociada a estos) y luego pensar en incrementarlos. En caso contrario, estos se verán menguados en el camino e inevitablemente volveremos a donde empezamos.

¿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



¿La clave del éxito *fashion*?

Salarios bajos, precios FOB módicos, cercanía al mercado de venta, preferencias arancelarias, etc. ¿Es alguno de estos factores la clave del éxito para ser un importante exportador de confecciones? La respuesta es no, y China lo demuestra.

Para empezar, como los salarios son el reflejo de la productividad de los trabajadores, un salario bajo implica una productividad baja, lo cual impacta directamente en los costos de fabricación. El libro *Birnbaum's Global Guide to Material Sourcing* (2005) señala que la tasa salarial promedio china es entre 200% y 400% más alta que la de otros países asiáticos como India, Bangladesh o Vietnam. Asimismo, en promedio, los precios FOB de la mayoría de prendas confeccionadas en China son aproximadamente un 40% más altos que la media del precio de las importaciones de prendas de vestir de EE.UU.

Si los salarios y precios FOB en China son relativamente más caros que en otros países, ¿por qué las marcas más importantes del mundo producen o quieren producir en esta lejana nación? La respuesta está en el "costeo completo del valor" (FVC, por sus siglas en inglés). Según este novedoso sistema de costeo, los importadores, en vez de solo fijarse en los costos directos de producción, deben tomar en cuenta tanto los costos de preproducción como los de postproducción. Birnbaum señala que desde el proceso de diseño de la prenda (que suele ser uno de los costos más significativos), hasta su embarque, el ciclo entero toma aproximadamente 24 semanas. De este periodo, la preproducción abarca el 80% y la producción solo el 20% restante, razón por la cual, si se quiere minimizar costos, el primer proceso es clave. Igualmente, como se puede apreciar en el cuadro adjunto, los costos de postproducción (transporte, aduanas, distribución, etc.) son fundamentales y un punto en donde se tiene que minimizar costos para maximizar la utilidad. En este sentido, China es uno de los proveedores de confecciones preferidos, porque ofrece uno de los FVC más bajos a nivel mundial, gracias a su eficiencia en la preproducción (quizá solo superada por Italia).

En cuanto a la cercanía al mercado de venta y a las preferencias arancelarias, si bien son factores importantes, no son determinantes por sí solos. De nuevo, China es un buen ejemplo, pues, pese a estar al otro lado del mundo y enfrentar incluso la imposición de cuotas a la exportación de confecciones (todo lo contrario a una preferencia arancelaria), es el proveedor más importante de EE.UU., con un 30.4% del total importado en el 2006. México por su parte, pese a ser un país vecino y contar con un TLC, solo tuvo una participación del 6.9%.

PRODUCCIÓN EFICIENTE Y DIFERENCIACIÓN

Tal vez la idea de competir con China parezca poco alentadora. No obstante, hay esperanza para las empresas eficientes que logren diferenciar sus productos y decidan competir por calidad y no por cantidad. La UE es un buen ejemplo, pues a pesar de que sus confecciones son en promedio las más caras del planeta, ha conseguido consolidarse como un gran exportador de prendas de vestir de gran valor agregado y altísima calidad. Este es el camino que tiene que seguir el Perú (como bien lo viene haciendo) si quiere consolidar su posición en nichos de mercado en el extranjero. Además, mientras mayor sea la calidad y el valor agregado de la mercancía, mayores serán los retornos.

Pero China no solo es un importante proveedor, sino también un gran consumidor. Sus importaciones textiles han crecido notablemente por la necesidad de insumos de su propia industria confeccionista. Con respecto a las confecciones, el mercado chino constituye una interesante plaza que demanda productos de alta calidad y de reconocidas marcas, por lo que existen, curiosamente, grandes oportunidades para exportar.

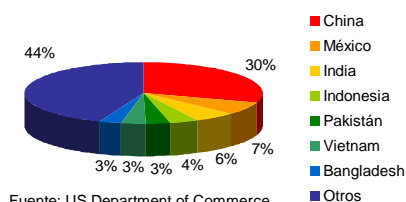
Para finalizar, vale la pena notar que si China continúa la senda de crecimiento que otros países desarrollados han transitado, eventualmente dejará de producir confecciones para abocarse a sectores de mayor valor agregado. Esto sucede debido a que el mayor desarrollo económico trae consigo presiones salariales producto de la misma dinámica de la economía (mayor demanda de mano de obra) y, también, porque la población suele beneficiarse con mejoras en la educación.

Polo tejido de algodón para hombres*			
Costos	US\$	Equivalencia	
1. Fábrica	3.00		
2. Corte, hechura y terminado	2.00	29% del precio FOB	
3. Cuota categoría 340	1.80		
4. FOB	6.8 ----> 1+2+3	22% del precio minorista	
5. Arancel (6205.20.20)	1.35	19.9% del valor FOB	
6. Flete	0.30		
7. Permisos y transporte interno	0.14		
8. Desembarcado libre de derechos	8.58 ----> 4+5+6+7		
9. Markup del importador con marca	3.68	30% del precio mayorista	
10. Precio al por mayor	12.26 ----> 8+9		
11. Markup minorista	18.39	60% del precio minorista	
12. Precio minorista	30.65 ----> 10+11		

*Caso hipotético de estudio, basado en costeo estándar de EE.UU.

Fuente: *Birnbaum's Global Guide to Material Sourcing*.

Importaciones de textiles y confecciones de EE.UU. según origen (2006)



Fuente: US Department of Commerce.
Elaboración: COMEXPERU.



El TLC y ¿la última gran estafa?

Con estupor recibimos la noticia de que un grupo de congresistas estadounidenses del Partido Demócrata no se contentaría con el protocolo de enmienda al TLC con Estados Unidos, ya aprobado por nuestro Congreso (protocolo que incluye explícitamente los estándares laborales que ellos buscaban añadir y al cual ya dieron su visto bueno). Ahora, pretenderían exigir la aprobación de la Ley General del Trabajo (LGT) -cuya versión actual conduciría a la imposibilidad de que las empresas peruanas puedan competir- como última "condición" para que el Parlamento norteamericano ratifique nuestro TLC.

¿CONGRESISTAS GRINGOS "LEGISLANDO" EN EL PERÚ?

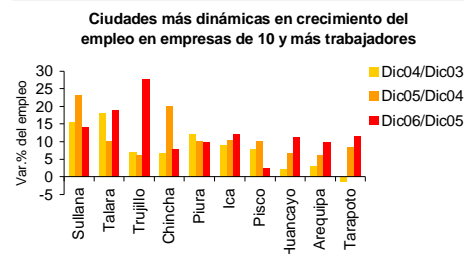
Una cosa es aceptar enmiendas negociadas por ambas partes y otra, aceptar que parlamentarios extranjeros pretendan legislar en nuestro país, nación que obviamente no los ha elegido. En todo caso, ¿saben ellos para quién "legislarían" en el Perú al promover la LGT? Para la minoría que tiene un puesto de trabajo en planilla: el 13% de la PEA, según la CONFIEP. ¿Por qué es una minoría? Precisamente, gracias a una legislación restrictiva que genera altos costos laborales, los cuales serían aun mayores con la LGT. De acuerdo con cifras presentadas por Jorge Toyama, los costos laborales (EsSalud, CTS, contribuciones, seguros, etc.) pueden alcanzar casi el 60% de la remuneración. Pero las mayores dificultades vienen por el costo de despido. Si se despiden a un trabajador por su ineficiencia o porque la empresa requiere hacer ajustes para mantener su competitividad y asegurar su permanencia en el mercado (lo cual también aseguraría los puestos de trabajo de más personas), el empleador se ve obligado a pagarle una indemnización equivalente a una remuneración y media mensual por cada año de servicio, hasta un límite de 12 remuneraciones. La LGT elevaría dicha carga hasta un tope de 24 remuneraciones. ¿Qué logramos con esta ya alta "protección"? Que alrededor del 77% de la PEA ocupada en el Perú sea informal. Y eso, sobre la base de cifras del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo al 2005.

Irónicamente, una ley como la LGT haría más difícil aprovechar los beneficios del TLC con EE.UU. Con el mayor costo de despido, y las trabas para contratar trabajadores a tiempo parcial (estos también percibirían los beneficios de los trabajadores a tiempo completo) y a la subcontratación, entre otras propuestas, crecería el costo del empleo. En consecuencia, este último no aumentaría tanto como podría con las oportunidades del TLC y más bien seguiríamos con una buena proporción de trabajadores informales, cuando el tratado es un incentivo a la formalidad.

Como se ve en el gráfico, gracias en buena medida al *boom* exportador, el empleo ha crecido en el país, pese a la rígida legislación laboral (la mayoría de ciudades más dinámicas está ligada a dicho *boom*). Las exportadoras han incrementado su productividad para competir en los mercados internacionales, pero esta podría aumentar más. Precisamente, el libro de la CAF "Camino a la transformación productiva en América Latina", señala que los elevados costos de contratación y de despido frenan mejoras en la productividad, sobre todo cuando no pueden ser compensados por salarios más bajos o más capacitación interna (es decir, con la LGT, o nos volveríamos menos competitivos o las remuneraciones caerían... ¿protegiendo a los trabajadores?). Asimismo, según el libro, estos costos frustran la entrada de nuevas empresas que podrían elevar la productividad. Ello se relaciona con lo que también señala la CAF: que una mayor productividad reduce la concentración de las exportaciones, pues eleva el número de sectores o productos con ventajas comparativas. ¿No es eso lo que estamos buscando? ¿Diversificar nuestras exportaciones para reducir las vulnerabilidades externas y extender los beneficios del comercio?

EL PERÚ YA CUMPLIÓ, AHORA ES EL TURNO DE EE.UU.

Saludamos la contundente carta enviada por el presidente de la República al presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes del Congreso estadounidense, Charles Rangel, solicitándole que se inicie en este mes el proceso de ratificación del TLC en EE.UU. Del mismo modo, esperamos que este prepotente condicionamiento se quede en el intento y que este grupo de congresistas demócratas se dedique a legislar donde le corresponde.



Fuente: MTPE. Elaboración: COMEXPERU.



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>