

**INFORME PARA LA RATIFICACIÓN DEL TRATADO LIBRE COMERCIO,
EL ACUERDO SOBRE EL AMBIENTE Y EL ACUERDO DE COOPERACIÓN
LABORAL ENTRE LA REPÚBLICA DEL PERÚ Y CANADÁ**

- 1. Antecedentes**
 - 1.1 Introducción
 - 1.2 Marco legal
 - 1.3 Descripción del proceso de negociación

- 2. Opinión Técnica Favorable**
 - 2.1 Sustento económico
 - 2.2 Descripción General del Acuerdo
 - 2.3 Consideraciones Normativas
 - 2.4 Conclusión

INFORME PARA LA APROBACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU-CANADÁ, EL ACUERDO SOBRE EL AMBIENTE PERU-CANADÁ Y EL ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL PERÚ-CANADÁ

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas más evidentes en el trabajo de políticas públicas en Perú es el retraso en poner a disposición de los ciudadanos de las regiones más pobres del país los beneficios de la democracia. El sistema legal y político del Perú, y asimismo, la inversión pública en servicios básicos no ha alcanzado aun a un número importante de peruanos pobres, alejados de las grandes ciudades.

A través de varias administraciones, el Estado Peruano, por tanto, se ha propuesto trabajar en proyectos y políticas públicas que progresivamente permitan ofrecer, sobre todo a los ciudadanos de menos recursos, medios inmediatos para integrarse a cadenas de comercialización que ofrezcan ingresos mayores a los generados por la comercialización tradicional para consumo interno.

Mediante la Vigésima Segunda Política del Acuerdo Nacional¹, la representación política y social del Perú en pleno reconoció la necesidad de generar, a través de la apertura de mercados internacionales, grandes cambios en los elementos, niveles, calidad y categoría de producción de los peruanos pobres, y a través de ello un aumento de sus ingresos. En la visión del Gobierno del Perú, la lucha activa contra actividades ilegales y contra la pobreza, tiene como parte esencial el diseño y ejecución de políticas públicas que integren a los ciudadanos víctimas del narcotráfico u otras situaciones de inestabilidad, a la legalidad y al sistema de comercio; generando para ellos ingresos que les den niveles de vida dignos y sostenibles por ellos mismos.

El posicionamiento internacional del Perú como plaza mundial para la inversión productiva (generadora de trabajos para los peruanos) depende de nuestra capacidad del Perú de consolidar en el tiempo, las políticas orientadas al desarrollo y la inclusión social, sin generar cambios imprevisibles para la inversión nacional y extranjera. La inestabilidad legal o política, impactan seriamente en la calificación internacional del Perú como plaza de inversión y de negocios, y encarecen el crédito y la producción para el Perú y sus ciudadanos. Esto influye

¹Vigésimo Segunda Política de Estado

Política de Comercio Exterior para la Ampliación de Mercados con Reciprocidad

Nos comprometemos a desarrollar una política de comercio exterior basada en el esfuerzo conjunto del Estado y el sector privado para lograr la inserción competitiva del país en los mercados internacionales.

asimismo en el costo del dinero y el crédito que el Perú asume para desarrollar inversión social tan necesaria hoy.

En ese sentido, la estabilidad política y legal (que hace previsible el resultado de las inversiones nacionales y extranjeras), hace menos costosa la inversión social que el Perú requiere para integrar e incluir a sus ciudadanos económica y socialmente, a su crecimiento. Por ello, la estabilidad y predictibilidad de nuestro sistema legal y de comercio es un interés primordial de todos los peruanos y de todas las autoridades gubernamentales.

El Perú, los representantes y sus ciudadanos saben hoy que se requiere tanto i) una **apertura de los mercados internacionales** para nuestros productos, como un trabajo interno, sostenido y eficaz, para ii) **integrar de manera real y rápida a la mayor cantidad de ciudadanos** a los beneficios del crecimiento generado a partir del comercio y la inversión. Esto supone desarrollar una **agenda interna de competitividad, productividad y desarrollo general**, que incluya inversión pública en infraestructura y comunicaciones, así como en logística para el comercio, que nos ponga a niveles similares o superiores de los que hoy ostenten el resto de países de la región. Debe trabajarse de manera urgente en interconectar al Perú y sus ciudadanos, dando una prioridad nacional a la inversión pública, privada y mixta, en infraestructura de comunicaciones y transporte en todo el territorio nacional.

Un trabajo sostenido en estos estándares, reducirá la vulnerabilidad del Perú respecto de las amenazas internas y externas a la democracia y la gobernabilidad. El Perú no puede detenerse en el camino al desarrollo y la modernidad que ha emprendido. Ya hoy miles de trabajadores peruanos viven y se benefician del comercio exterior, participando en diversas fases de la cadena de exportación. Debe recordarse también que la cadena de comercio exterior incluye a trabajadores peruanos vinculados directamente a la exportación, como a muchos otros que trabajan dando servicios a las empresas exportadoras, para el transporte, embalaje y otras etapas, a través de todo el territorio nacional. La exportación es hoy, una actividad integrada a escala nacional.

El Perú busca ser un centro de atracción de comercio e inversiones y un pilar de la seguridad y estabilidad del Hemisferio Sur. En ese sentido, concibe la integración comercial con sus principales mercados, como el mercado de Canadá, y otros bloques comerciales de Europa y Asia, como una poderosa herramienta para obtener desarrollo a niveles antes no experimentados, y a través de él y su alcance la mayor cantidad de ciudadanos, la paz social requerida para solidificar su tránsito hacia la eliminación de la pobreza y la modernidad.

Consolidación De Logros

Contra la tendencia en Centro y Sudamérica, impulsada por la crisis financiera y las crisis sociales y políticas en países, el Perú se beneficia hoy del trabajo en reformas económicas y legales producidas en los últimos años, que han permitido avanzar sustancialmente en el proceso de hacer su producción más dinámica y competitiva, incorporar a más ciudadanos al comercio y la producción, y seguir consolidando así su democracia.

Esto le ha permitido y le permitirá sortear la reducción de productividad generada a nivel global por la crisis financiera y seguir posicionándose como plaza de inversión y como país exportador ya no solo de materias primas, sino, progresivamente, de cientos de productos no tradicionales, que incorporan el trabajo y valor de más peruanos.

El Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá (en adelante “el Tratado”) que aquí sustentamos, es un paso más en el tránsito que requiere el Perú, para pasar de ser un país exportador de minerales y materias primas, a ser un exportador de productos terminados y con mayor valor y trabajo de peruanos. Ese tránsito debe alcanzar, en pocos años, una fase tal que asegure que los productores peruanos puedan posicionar sus marcas y productos de calidad en los principales mercados del mundo. Nuestro trabajo es permitir que los peruanos tomen de esos consumidores del mundo, la riqueza y divisas que necesitamos para lograr el bienestar dentro de nuestro territorio, tal como lo vienen haciendo, crecientemente.

Si continuamos en una estrategia de apertura de mercados, y desarrollo de productos y oferta exportable, una vez sorteada la crisis financiera global, el Perú seguirá su auge exportador. Consolidar como práctica y producción regular, los niveles de producción y crecimiento hasta hoy sostenidos, implica reconocer que el desarrollo basado en exportaciones es un objetivo nacional. Nunca antes en la historia del Perú, éste se constituyó como un país exportador de tantos productos, a tanta escala y con tales niveles de crecimiento. Nunca antes el Perú tuvo en la exportación, un número de empleos como el que hoy se tiene en empleos generados directa o indirectamente por la actividad de exportación a los más grandes mercados internacionales. Nunca antes tantos peruanos tuvieron en la exportación (y en su crecimiento y su impulso) tantas oportunidades. Hoy, hay cientos de miles de peruanos que esperan de sus autoridades y representantes, que continúen dándoles estas oportunidades de comercio libre en más mercados.

Como cualquier país, el Perú y los productores peruanos tienen competidores a nivel mundial. Y pese a que los productores peruanos tienen calidad y eficiencia suficiente para enfrentarse con calidad a distintos productores de bienes similares,

se requiere que el Gobierno del Perú haga el esfuerzo de abrir mercados a sus productores, de manera permanente y estable, consolidando el ingreso de nuestros productos a grandes mercados, sin pagar aranceles. No contar con este beneficio dejaría libres las plazas comerciales para los competidores del Perú (países como Méjico o Chile, que ya cuentan con un acuerdo comercial con Canadá, o Colombia prontamente) y por tanto reducir el número de ventas y de empleos en el Perú. Ello también podría reducir el ingreso promedio de nuestros ciudadanos. Ceder mercados a nuestros competidores comerciales no es una opción para los peruanos.

El beneficio de contar con un acuerdo comercial con Canadá hoy, no consiste solo en tener hoy un ingreso preferencial a dicho mercado, sino del de acceder a ese mercado y asegurarlo antes que los competidores, anticipándolos con el posicionamiento de productos y marcas peruanas en ese mercado. Los productores peruanos que hoy exportan a Canadá no solo están obteniendo ingresos por las ventas hechas hoy, sino que están ganando para todos los productos peruanos una reputación de calidad y un lugar estable en la preferencia del consumidor canadiense.

El Perú debe entonces iii) **continuar promoviendo el posicionamiento de sus productos y productores** en los grandes mercados del mundo, iv) **avanzar en el aumento y diversificación de la oferta exportable**, con un trabajo de inteligencia y promoción de mercados en el exterior y políticas de competitividad en el interior y iii) **consolidar, mediante Acuerdos de Libre Comercio**, como éste, **los accesos y beneficios con que ya cuenta**, e incrementarlos lo antes posible, para mantener el lugar que los productos peruanos están ganando, y dar paso a una mayor penetración de la producción peruana en el mundo.

Estándares Institucionales

Los acuerdos comerciales no solo promueven el aumento del volumen de comercio de bienes y servicios entre los países. No solo ofrecen a los países en desarrollo, como el Perú, mercados mucho más grandes que su mercado local: también promueven que –espontáneamente, y para facilitar el comercio creciente- las instituciones del país que tiene el menor desarrollo y tecnología (en este caso, el Perú) alcancen progresivamente niveles de servicio y desempeño superiores, incluso equiparables a aquellos que el país desarrollado –su contraparte comercial- ya tiene. Para ello, los tratados establecen diversos mecanismos facultativos (es decir, que el Perú es libre de explorar o no) para compartir información sobre mejores prácticas de las instituciones encargadas de procesar el volumen de comercio y de regir su funcionamiento, como en el Perú los

Ministerios, Aduanas, SENASA, DIGEMID, DIGESA, los gobiernos locales y regionales, entre otros.

Las instituciones peruanas frecuentemente adolecen de descoordinación entre sí (lo que genera duplicidad de trabajo y pérdida de recursos) y muy difícilmente tienen un apremio institucional para elevar sus estándares de servicio al ciudadano y usuario. Una ventaja adicional de los acuerdos de comercio, es que ponen en relieve no solo el volumen de mercancías y servicios comerciados entre los países sino, por sobre todo, las maneras como las instituciones del Estado pueden trabajar y mejorar sus procesos para favorecer el desarrollo del comercio, y por tanto impulsar, con su trabajo, un aumento de productividad, competitividad y de ingresos para los trabajadores.

Las disciplinas del Tratado aseguran también una predictibilidad que en el pasado las instituciones del Perú no han tenido. La necesidad, introducida en este Tratado, de evaluar internamente si las medidas de la administración pública son compatibles con el objetivo de facilitación del comercio, puede acercar al Perú a aquél objetivo e ideal constitucional de que las normas son aplicables a todos por igual. Si hay algo que los acuerdos de libre comercio aseguran, es que no haya privilegios para determinados grupos empresariales o comerciales, pues establecen reglas para que todos los comerciantes ofrezcan al ciudadano y consumidor, lo mejor al precio menor. El soberano y ganador en los acuerdos de libre comercio es, en términos reales, el ciudadano de a pie.

Esto, por cierto, no quiere decir que el equipo peruano de negociación de este Tratado no haya i) considerado como medida disconforme y exceptuada del Tratado a toda la legislación peruana vigente que conlleva tratos desiguales o más favorables entre distintos grupos o agentes económicos, y ii) considerado y logrado, con el apoyo de distintos sectores de la sociedad y la actividad productiva, reservas a futuro para medidas en ciertos ámbitos considerados necesarios por los miembros y organizaciones de la ciudadanía, quienes incluso abordaron a los negociadores para efectos de solicitar consideraciones en este instrumento. Este proceso está citado en la sección de este documento referida a las Medidas Disconformes y Anexos a los capítulos de Comercio Transfronterizo de Servicios e Inversiones.

Los acuerdos ponen en relieve, además de esta progresiva equiparación de estándares institucionales entre ambos países (apremio que evidentemente beneficia al Perú, más que a Canadá o cualquier otro país desarrollado con el que tuviera comercio) **el trabajo en productividad de la mano de obra que los países en desarrollo deben hacer.** Para aprovechar los niveles de acceso comercial, el Perú necesitará más y mejores profesionales de distintas disciplinas, y un trabajo fundamental en reformas internas vinculadas a la competitividad y al desarrollo basado en comercio. El aprovechamiento de los acuerdos de libre

comercio y de los mercados del mundo depende directamente también, de la manera cómo el Perú, y los poderes legislativo, ejecutivo y judicial, aborden las necesarias reformas a la educación pública que permitan a todos los jóvenes peruanos tener oportunidades de desarrollo. No podrá aprovecharse totalmente los acuerdos comerciales si nuestra educación escolar y superior, técnica o universitaria siguen teniendo los serios problemas de calidad que hoy enfrentan. Las autoridades del Perú deben saber que es imperioso lograr que tengamos mejores profesores, mejor infraestructura y tecnología educativa, y una participación activa del alumno y su familia en el proceso educativo, su evaluación, administración y regulación.

Agenda Interna para maximizar el beneficio de los Acuerdos Comerciales

La población peruana espera que los Tratados de Libre Comercio como el que presentamos aquí, con Canadá, no solo aumenten el comercio, sino que éste progresivamente los incorpore a su cadena y lleve desarrollo directo a sus lugares. Independientemente de los beneficios implícitos que el aumento del volumen de comercio traerá al Perú, para efectos de incorporar de mejor manera a la mayor cantidad de peruanos a los beneficios de éste, y otros tratados comerciales, **el Gobierno del Perú en pleno, en trabajo conjunto con el Poder Legislativo, el Poder Judicial y los Gobiernos locales y regionales, requiere activar un número importante de cambios** en las prácticas gubernamentales y los criterios para el funcionamiento de la administración. Resulta entonces conveniente citar los ámbitos generales en los que debería trabajarse en el futuro para el mejor aprovechamiento de los acuerdos y accesos comerciales que el Perú está obteniendo.

Reformas Complementarias

- Institucionalidad destinada a atraer inversión privada para el desarrollo de infraestructura básica: i) puertos, ii) aeropuertos, iii) carreteras y demás infraestructura pública de transportes y comunicaciones.
- Mejoramiento del clima de inversión, creando un entorno normativo estable y facilitador de la actividad empresarial, incluyendo:
 - i) Una **simplificación de todos los procedimientos nacionales** para la constitución, registro y funcionamiento de empresas, y de todos aquellos comprendidos en la regulación sectorial en todos sus ámbitos;

- ii) La **expansión del número de salas comerciales** en el Poder Judicial.
 - iii) La **generación de regímenes laborales simplificados** que permitan atender las necesidades temporales de trabajo de las empresas dedicadas a actividades de exportación, cumpliendo a la vez con los derechos fundamentales del trabajo.
- Promoción institucional de **inversión en sistemas de comunicación y logística de última generación**, destinados a la producción y el comercio, y de los acuerdos comerciales que permitan maximizar el acceso a estas tecnologías.
 - **Reforma Educativa Integral** orientada a mejorar de manera urgente la calidad y eficiencia de la educación primaria, secundaria y superior:
 - ✓ Redirigiendo gasto hacia insumos críticos para mejorar calidad.
 - ✓ Fortaleciendo de manera sustancial la formación del magisterio.
 - ✓ Introduciendo sistemas de evaluación y remuneración diferenciada, para premiar a los maestros de mejor desempeño.
 - ✓ Vinculando de manera expresa las actividades culturales y artísticas desarrolladas en el Perú con las currículas de asignaturas diversas, de manera que se impulse una demanda natural para las actividades culturales.
 - ✓ Promoviendo la integración y conocimiento del alumno con las culturas y características de los países y mercados del mundo a los que, en el futuro, ofrecerá productos peruanos de calidad.
 - Generación de un marco estable, simple y no discriminatorio para la promoción y facilitación del desarrollo de negocios vinculados a actividades artísticas y culturales, promoviendo el acceso masivo a productos editoriales y audiovisuales de todo origen, incluyendo también una revisión de las tarifas que cobran las sociedades privadas que gestionan derechos de autor a los establecimientos públicos, de manera que se permita una mayor difusión y acceso a la cultura no solo para una élite sino para todos los ciudadanos.
 - Desarrollo de políticas públicas que incentiven la innovación y difusión tecnológica en todos los ámbitos.

MARCO LEGAL

Competencia Funcional para las Negociaciones Comerciales

La competencia para desarrollar negociaciones comerciales internacionales, pertenece de acuerdo a la Constitución al Presidente.

“Artículo 118.- Atribuciones del Presidente de la República

Corresponde al Presidente de la República:

(...)

11. Dirigir la política exterior y las relaciones internacionales; y celebrar y ratificar tratados”.

Desarrolla esta disposición constitucional la Ley 27790 - Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo:

“Artículo 2.- El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo. Tiene la responsabilidad en materia de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales, en coordinación con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas y los demás sectores del Gobierno en ámbito de sus respectivas competencias. Asimismo, está encargado de la regulación del comercio Exterior”.

“Artículo 5.- Funciones

Son funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo:

5. Negociar, suscribir y poner en ejecución los acuerdos o convenios internacionales en materia de comercio exterior, integración, cooperación económica y social, y otros en el ámbito de su competencia. Asimismo, es responsable de velar por el cumplimiento de dichos acuerdos tanto en el ámbito nacional como en el internacional; y difundir los acuerdos comerciales suscritos, así como las negociaciones en proceso”.

De igual modo, el Decreto Supremo 005-2002-MINCETUR – que aprueba el Reglamento de Organización y Funciones (ROF) del MINCETUR

“Artículo 7º.- Son funciones y atribuciones del Ministro las siguientes:

(...)

e) Negociar y suscribir acuerdos en materia de integración y negociaciones comerciales internacionales, en el ámbito de su competencia”.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

La etapa de negociación del Tratado de Libre Comercio con Canadá se desarrolló desde el mes de Julio de 2007 hasta Enero de 2008 siguiendo los pasos, etapas y calendario referidos a continuación:

a) Trabajo Interno

- Conformación de los grupos de trabajo a nivel gubernamental para analizar el TLC Canadá - Chile además del TLC Canadá – Costa Rica y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) suscrito entre Estados Unidos, México y Canadá con el objetivo de:
 - a) evaluar las diferencias y semejanzas entre la legislación peruana y la posición negociadora en cada uno de los temas de negociación;
 - b) analizar la posición del Perú en los distintos foros de negociación frente a lo acordado en los TLC suscritos por Canadá;
 - c) diseñar una matriz de objetivos, sensibilidades e intereses del Perú en la negociación.
- Realización de estudios técnicos orientados a establecer las estrategias ofensivas y defensivas en la negociación.
- Incorporación del sector privado en las negociaciones a través de la Sala Adjunta como mecanismo que reúne a los gremios del sector privado que representan a las pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales, con la finalidad de ponderar sus intereses en los procesos de negociación.

Equipo de Negociación

Para el mejor desarrollo del proceso de negociación, el MINCETUR estableció un trabajo preparatorio y de conformación del Equipo Negociador que fue desarrollado en función de las siguientes divisiones y responsabilidades de trabajo.

a) Jefe del Equipo Negociador: El Viceministro de Comercio Exterior, quien fue el único vocero e interlocutor con las contrapartes en el proceso de negociaciones y encargado de dar las instrucciones a los Grupos de Negociación para desarrollar el trabajo en cada una de las mesas.

b) Grupos de Negociación: Fueron los grupos de funcionarios formados para trabajar los textos por cada capítulo del Tratado en las mesas de negociación, los cuales estuvieron integrados por funcionarios de diversas entidades del sector público competentes en la materia a tratar en cada grupo.

Sus miembros necesariamente fueron funcionarios públicos, debiendo las entidades públicas competentes acreditar a sus representantes ante el Viceministerio de Comercio Exterior. Cada grupo tuvo un Jefe de Mesa, quien fue designado por el Jefe de Equipo Negociador.

Para tal efecto se convocó los siguientes Grupos de Trabajo:

1. Acceso a mercados: (bienes industriales y agrícolas)
2. Obstáculos Técnicos al Comercio
3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
4. Reglas de Origen
5. Procedimientos Aduaneros y Facilitación de Comercio
6. Propiedad Intelectual
7. Defensa Comercial
8. Políticas de Competencia
9. Inversiones
10. Servicios (incluyendo servicios transfronterizos, servicios financieros, entrada temporal, telecomunicaciones y comercio electrónico)
11. Compras Gubernamentales
12. Asuntos Institucionales
13. Solución de Controversias
14. Mesa de Cooperación Laboral
15. Mesa de Cooperación Ambiental
16. Mesa de Cooperación Relacionada al Comercio

Entra las principales funciones de los Grupos de Negociación se contempló:

- a. Lograr una amplia y permanente convocatoria de todos los sectores involucrados con el tema de su competencia.
- b. Mantener una estrecha coordinación con su contraparte canadiense.
- c. Elaborar informes con los resultados, avances y dificultades encontrados luego de cada reunión del grupo de negociación, así como en las reuniones sostenidas con los actores nacionales y de la sociedad civil.

- d. Elaborar los documentos de información que le sean requeridos por el Vice Ministro en cualquier etapa del proceso.
- e. Elaborar los documentos de carácter público que se publique en la página Web del MINCETUR, sobre su disciplina particular.
- f. Convocar al sector empresarial y a la sociedad en general para recabar analizar y ponderar sus aportes.
- g. Coordinar con el sector académico y demás actores involucrados el contenido y las propuestas peruanas sobre el tema específico, para recibir opiniones, ya sea en forma de consultas escritas o en reuniones participativas.
- h. Intensificar y mantener las reuniones y consultas con los actores nacionales y la sociedad civil en general.
- i. Celebrar una reunión antes y después de cada ronda de negociación, de requerirse.
- j. Coordinar la participación del sector privado y otros en la Sala Adjunta.

A la luz de los objetivos generales que persigue todo acuerdo comercial, los negociadores cumplieron el encargo respetando los principios de buena fe en la gestión de los intereses del Estado, actuando con honestidad e independencia de intereses comerciales específicos de industriales o comerciantes peruanos o extranjeros, y procurando satisfacer el interés general del país y generar amplios accesos comerciales que constituyan herramientas de desarrollo e inclusión de más peruanos al desarrollo al progreso.

De igual modo, los negociadores desarrollaron su labor en cumplimiento de las normas vigentes sobre tratamiento y manejo de información pública, cumpliendo sus funciones en forma idónea. Durante todo el proceso, ni el Equipo Negociador del Gobierno del Perú ni el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo calificaron como confidencial o reservada alguna información⁽²⁾, a pesar del carácter progresivo del proceso de negociación y la estrategia prevista para el trabajo. En ese sentido, el contenido, oportunidad y suficiencia de la presentación de las ofertas peruanas para la negociación fue previamente coordinado con los actores internos interesados antes de ser presentadas a la delegación canadiense.

(1) Respecto de las prohibiciones e incompatibilidades, las reglas están comprendidas específicamente en la Ley 27588, Ley que establece prohibiciones e incompatibilidades de funcionarios y servidores públicos, así como de las personas que presten servicios al Estado bajo cualquier modalidad contractual; y en su reglamento, el Decreto Supremo 019-2002-PCM. Respecto del manejo de la información conocida durante la función en el Estado, las reglas aplicables están contenidas en la Ley 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública y su Ley modificatoria, Ley N° 27927, así como en su reglamento, el Decreto Supremo 072-2003-PCM, Reglamento de la Ley N° 27806. Finalmente, el Código de Ética de la Función Pública, aprobado mediante Ley 27815 establece deberes de los funcionarios que resultan aplicables a los negociadores comerciales.

Objetivos de la negociación

Como política de Estado, el Acuerdo forma parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando mayores mercados y creando mejores oportunidades de desarrollo.

Los objetivos específicos de la negociación con Canadá fueron:

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas al Canadá haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las ventajas que se tienen en el SGP, que son sólo preferencias unilaterales, temporales y parciales.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias, teniendo en cuenta el nivel de competitividad del Perú para la definición de plazos de desgravación.
- Propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar calidad de vida de los ciudadanos a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en Canadá y definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuirá a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

Proceso de Negociación y formalización

- Las negociaciones del TLC Perú – Canadá se desarrollaron en cuatro rondas de negociación rotativas⁽³⁾ que contempló reuniones alternadas en los dos países andinos que participaron inicialmente en el proceso (Perú y Colombia) además de Canadá.
- En la etapa final el proceso se desarrolló a través de reuniones bilaterales Perú y Canadá. En total, el trabajo se desarrollo en 4 rondas y 6 meses de trabajo de negociación mediante una estructura que contempló la conformación de 21 mesas temáticas⁽⁴⁾.
- Cada una de rondas tuvo como resultado final un Informe de Resultados del Proceso, que fue publicado en el portal institucional del MINCETUR. En forma adicional a los informes de rondas de negociación, los miembros del Equipo Negociador, así como el Viceministro y la señora Ministra de Comercio Exterior participaron en exposiciones tanto en las Comisiones respectivas como en el Pleno del Congreso según fue solicitado.
- El día 26 de Enero de 2008 la Ministra de Comercio Exterior y Turismo, Dra. Mercedes Araoz, anunció desde la ciudad de Davos, Suiza, la conclusión de las Negociaciones entre el Perú y Canadá.
- El día 29 de Mayo de 2008, la Ministra de Comercio Exterior y Turismo, Dra. Mercedes Araoz conjuntamente con su contraparte la Secretaria de Estado de Canadá Helena Guerguis, suscribieron el Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Canadá.
- En la misma ceremonia el Acuerdo sobre el Ambiente fue suscrito por el ministro Antonio Brack y la Secretaria de Estado Helena Guerguis. De forma análoga, se firmó el Convenio de Cooperación en Temas Laborales, que fue suscrito por los ministros de Trabajo de Canadá y Perú, Jean-Pierre Blackburn y Mario Pasco Cosmópolis, respectivamente.
- El Acuerdo de Cooperación Laboral compromete a ambos países a cumplir amplios objetivos, entre los que se incluye el mejoramiento de las condiciones laborales, los niveles de vida y el fomento de los principios laborales incluidos en la Declaración de Derechos y Principios Fundamentales del Trabajo de

(2) 1^{ra} Ronda: 16 – 20 Julio 2007. Lima; 2^{da} Ronda: 4 – 7 setiembre 2007. Ottawa; 3^{ra} Ronda: 30 setiembre – 6 de octubre 2007. Bogotá; 4^{ta} Ronda: 19 noviembre – 1 de diciembre 2007. Lima.

(3) 1) Acceso a mercados: (bienes industriales y agrícolas); 2) Obstáculos Técnicos al Comercio; 3) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; 4) Reglas de Origen; 5) Procedimientos Aduaneros y Facilitación de Comercio; 6) Propiedad Intelectual; 7) Defensa Comercial; 8) Políticas de Competencia; 9) Inversiones; 10) Servicios (servicios transfronterizos, servicios financieros, entrada temporal, telecomunicaciones y comercio electrónico); 11) Compras Gubernamentales; 12) Asuntos Institucionales; 13) Solución de Controversias; 14) Mesa de Cooperación Laboral; 15) Mesa de Cooperación Ambiental; 16) Mesa de Cooperación Relacionada al Comercio.

1998 de la OIT. Para cumplir tales metas, el Acuerdo entre Canadá y Perú crea instituciones y mecanismos para implementar actividades cooperativas, consultas intergubernamentales y mecanismos para efectuar evaluaciones independientes además de instrumentos de solución de controversias relacionadas con la obligación de aplicar las leyes laborales internas siguiendo los principios de la OIT.

2. Opinión Técnica Favorable

2.1 Sustento económico

Impacto Macroeconómico

Con una población de 33 millones de personas, y con un PBI per cápita superior a los US\$ 40 mil anuales, Canadá es uno de los diez mercados más importantes a nivel mundial. Debido a ello, y a la enorme diversidad del potencial productivo del Perú. Canadá ofrece grandes oportunidades y nichos de mercado para los distintos sectores económicos del Perú. En el 2008, las exportaciones no tradicionales destinadas a Canadá representaron apenas el 4 por ciento de las ventas totales, siendo los principales sectores no tradicionales; el pesquero (34 por ciento), agropecuario (32 por ciento) y textil (19 por ciento).

A la fecha existe un reporte técnico desarrollado por el MINCETUR para analizar el impacto del TLC Perú – Canadá ⁽⁵⁾, el cual evidencia que un eventual acuerdo comercial entre Perú y Canadá proporcionaría a los exportadores peruanos la oportunidad de competir en mejores condiciones en el mercado canadiense. Si bien Perú es beneficiario del Arancel Preferencial General (régimen de preferencias arancelarias unilaterales otorgado por Canadá a países en vías de desarrollo), las exportaciones peruanas a Canadá pagan hoy aranceles superiores a los afrontados por países como Chile y Costa Rica, cuyos productos compiten directamente con los peruanos.

Asimismo se evaluó el Examen de Política Comercial de Canadá hecho por la Secretaria de la OMC y, de manera complementaria se considero la estimación del Impacto Económico mediante un Estudio de Equilibrio General para el mercado de los Estados Unidos, el cual permitió esbozar el impacto económico de la implementación de políticas (comerciales, tributarias, arancelarias, etcétera), identificando las ganancias o pérdidas que podrían surgir de una liberalización comercial ⁽⁶⁾. Este estudio de Equilibrio General señala que -en mayor o menor magnitud- que con el Acuerdo los consumidores experimentarían una mejoría en sus niveles de bienestar.

(4) Reporte Técnico N°-99- 2007- MINCETUR/VMCE/OGEE.

(5) La ventaja que tienen los modelos de equilibrio general frente a los modelos de equilibrio parcial es que permiten analizar los efectos cruzados que se generan en todos los sectores económicos como consecuencia de la apertura de uno o más sectores.

Comercio potencial

Un sector clave que se espera dinamizar con el TLC es comercio exterior, el cual representa, para economías de tamaño pequeño del mercado interno como el Perú, el motor más importante para el crecimiento y desarrollo en el mediano y largo plazo. Los productos peruanos que cuentan con una mayor presencia en el mercado canadiense pertenecen básicamente a los sectores agropecuario y textil, entre ellos destacan los mangos y cítricos y las confecciones de punto de algodón. Otros productos con menores montos de exportación, pero con importantes posibilidades de crecimiento son los demás muebles de madera, accesorios de tubería, vajillas y demás artículos de uso doméstico entre otros.

Con la entrada en vigencia del TLC con Canadá se espera incrementar las oportunidades para esos productos y para la nueva oferta exportable que gozará de acceso real para contribuir con la creación de empleos y con el ingreso de los trabajadores. Al realizar un análisis a nivel de productos se puede observar que hoy apenas 10 sub partidas registran exportaciones por encima de US\$ 10 millones (oro en bruto, demás gasolinas, cobre, zinc, plata, harina de pescado y café). Por debajo de ese umbral se encuentran el plomo (US\$ 9 millones), azúcar en caña (US\$ 7 millones), mandarinas (US\$ 4 millones), mangos (US\$ 3 millones), camisas de punto de algodón (US\$ 2 millones), camisetas T-shirts (US\$ 2 millones) y alcachofas (US\$ 1.7 millones) entre otros.

Número de productos no tradicionales exportados a Canadá según monto de exportación

SECTOR	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Total
Agropecuario	0	7	366	373
Textil	0	2	504	506
Pesquero	1	1	121	123
Químico	0	1	201	202
Metal-mecánico	0	0	703	703
Sidero-metalúrgico	0	0	88	88
Minería no metálica	0	1	79	80
Artesanías	0	0	9	9
Maderas y papeles	0	0	100	100
Pieles y cueros	0	0	40	40
Varios (inc. Joyería)	0	0	228	228
Total	1	12	2,439	2,452

Grupo 1: Productos con exportaciones mayores a los US\$ 10 millones

Grupo 2: Productos con exportaciones menores a los US\$ 10 millones y mayores a US\$ 1 millón

Grupo 3: Productos con exportaciones menores a US\$ 1 millón

En este segundo grupo existen 12 subpartidas que ostentan niveles de exportación entre 1 y 10 millones de dólares y poseen un interesante potencial de desarrollo para ampliar sus exportaciones hacia Canadá además de cubrir nuevos segmentos de mercado y nuevas áreas geográficas que no están siendo suficientemente atendidas.

Pero donde el Perú cuenta con el mayor potencial por desarrollar es en los productos relativamente nuevos de exportación conformados por los 2,439 productos que hoy se exportan en montos inferiores a US\$ 1 millón anual y que, a su vez, representan una ventana de oportunidad para los pequeños y medianos empresarios (que quizá por el momento no pueden atender grandes pedidos) y que pueden aprovechar pequeños nichos de mercado para ingresar al mercado canadiense. Debe recordarse que por los hábitos de consumo en Canadá, la venta boutique (ó a niveles pequeños) es una oportunidad concreta para las pequeñas empresas peruanas.

En este último grupo se encuentran las nueces del Brasil, el pimiento piquillo, las paltas, higos, orégano, aceite de oliva, aceitunas, palmitos, quinua, pisco, tomate, maíz gigante del Cusco, achiote, lechugas, pinturas y dibujos, adornos de marfil, muebles de madera para oficina, marcos de madera, generadores de gas, acumuladores eléctricos, vajilla, cemento blanco, borato de sodio, peces ornamentales, langostinos enteros, truchas frescas, bolsos de mano, baúles y maletas, chaquetas de punto, hilados, entre otros.

Por otro lado, entre los productos que aún no han sido exportados a Canadá y que cuentan con un importante mercado tenemos los asientos con relleno y armazón de madera (US\$ 331 millones de importaciones canadienses de este producto al año), muebles de madera de los tipos utilizables en dormitorios (US\$ 160 millones) y partes de aparatos eléctricos de alumbrado o señalización, limpiaparabrisas utilizados en vehículos automóviles (US\$ 145 millones).

Con el gran potencial que poseen diversos productos peruanos las regiones productoras y exportadoras de estos productos serán las más beneficiadas. Asimismo, aquellas regiones que actualmente producen productos que aún no han ingresado (o ingresan en cantidades ínfimas) a este mercado (ya sea por causa de elevados aranceles, medidas sanitarias o fitosanitarias, u otro tipo de barreras) como es el caso de otros productos como olluco, quinua, maca y yacón (productos andinos); *camu camu*, aguaje, *pijuayo*, pomarroja, achiote, resinas, colorantes y tinturas (productos selváticos); tienen la gran oportunidad con el TLC puesto que muchos de ellos poseen una demanda creciente en el mercado del Canadá.

Prevenir Impacto negativo de otros acuerdos

Uno de los beneficios más potentes del TLC reside en permitir que el Perú pueda competir con igualdad de condiciones de acceso al mercado canadiense y con ello lograr ganancias concretas en la atracción de inversión.

En la actualidad los productos de países como Chile y México ingresan al mercado canadiense acogiéndose a las preferencias que poseen gracias a los tratados que han suscrito con Canadá. Por su parte, los países de Centroamérica gozan en la actualidad de un acceso preferencial a dicho mercado gracias a un TLC, como lo hará Colombia en los próximos meses. En otras palabras, en el caso de no suscribirse el TLC el costo asociado sería la pérdida de competitividad relativa y las oportunidades de comercio para una serie de productos peruanos.

Estos productos podrían ser desplazados por los originarios de Chile, México o países centroamericanos, países que gracias a las preferencias arancelarias ostentan montos de exportación importantes y un dinamismo que podría terminar perjudicando así las exportaciones y la economía peruana. Como muestra de ello, en esta sección se cita a algunos de los productos representativos que podrían verse desplazados en el caso de la no suscripción del TLC.

En el caso de Chile, por ejemplo, se encuentra el caso de las exportaciones de “uvas frescas” a Canadá, cuya tasa de crecimiento promedio ha sido de 13% y el monto exportado por Chile en el año 2008 ha sido de US\$ 143 millones; en tanto que las exportaciones peruanas de este mismo producto han sido de apenas US\$ 1 millón.

En lo que refiere a las exportaciones mexicanas destaca el caso de los “espárragos frescos o refrigerados”. El Perú en el año 2008 registra un monto de exportación de US\$ 0.8 millones, mientras que, su contraparte mexicana de espárragos supera los US\$ 19 millones. Las cifras demostrarían que si se perdiera el arancel cero que el Perú goza en este producto, las exportaciones mexicanas podrían desplazar aún más a las exportaciones peruanas de este producto al Canadá, a pesar que el Perú es uno de los principales exportadores de este producto a nivel mundial.

Además las exportaciones mexicanas de “cebollas y chalotes” en el 2008 registraron US\$ 26 millones, mientras que las exportaciones peruanas de este producto en el año 2007 han sido de US\$ 248 mil (para no referir el del año 2008 que fue apenas de US\$ 5 mil). De perder el arancel preferencial que brindará el TLC al Perú desaparecerán las exportaciones peruanas de este producto por las ventas mexicanas que gozan de arancel cero.

En el caso de Colombia, sus productos de exportación han alcanzado un gran dinamismo gracias a las preferencias que tiene en el marco del SGP con Canadá. Es de esperar que este dinamismo sea aún mayor cuando entre en vigencia su TLC. Cabe resaltar los productos “papayas”, “maderas de virola” y “artículos de cuero” los cuales, a pesar de no alcanzar cifras mayores al millón de dólares, evidencian un importante dinamismo con tasas de crecimiento anual de 46%, 98% y 148% entre los años 2005 y 2008.

Importancia del Mercado Canadiense

Canadá es una de las diez principales economías del mundo tiene una población de alrededor de 33 millones de habitantes y un PBI que ha venido creciendo a una tasa promedio del 3 por ciento anual en el último quinquenio llegando a superar los US\$ 1.3 billones en el año 2008. Su PBI per cápita se ubica por encima de los US\$ 40 mil anuales y sus importaciones crecieron en poco más del 50% entre el 2001 y el 2008, convirtiéndose en el octavo importador mundial delante de países como Hong Kong, Japón e Italia.

En términos de bienestar, el Índice de Desarrollo Humano (IDH)⁷ de Canadá ha seguido una tendencia ascendente, pues para el año 1995 dicho índice fue de 0.935 mientras que en 2004 resultó ser de 0.950. Para el año 2008 el indicador alcanzó un puntaje de 0.9678, lo que sitúa a Canadá en el tercer lugar en el mundo (por delante de Estados Unidos, Japón, Alemania y Reino Unido), reflejando una a sociedad rica con una industria de altísima tecnología. Además, Canadá es la sexta en el índice de desarrollo sostenible y la duodécima en transparencia. Así, la ciudad de Vancouver ha sido catalogada como la segunda mejor ciudad para vivir del mundo.

⁷ El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es una medición elaborada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para contar con un indicador que mida el bienestar más allá del PBI. Se publica cada año y realiza para cada país; está basado en un indicador estadístico compuesto por tres dimensiones del desarrollo humano: tener una vida larga y saludable, estar educado y contar con un nivel de vida digno (medido por el PBI per cápita en US\$).

⁸ En el 2008, los tres componentes del IDH alcanzaron valores significativos así, la esperanza de vida al nacer superó los 80 años, el ratio de asistencia a la escuela fue de 93%, y por último, el PBI per cápita según PPP fue superior a los de US\$ 40 mil, otorgándole un índice superior a los de 0.97.

Comparativo: Principales indicadores socio económicos

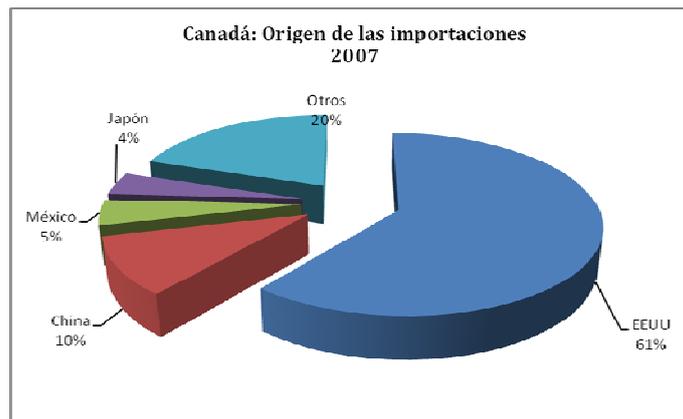
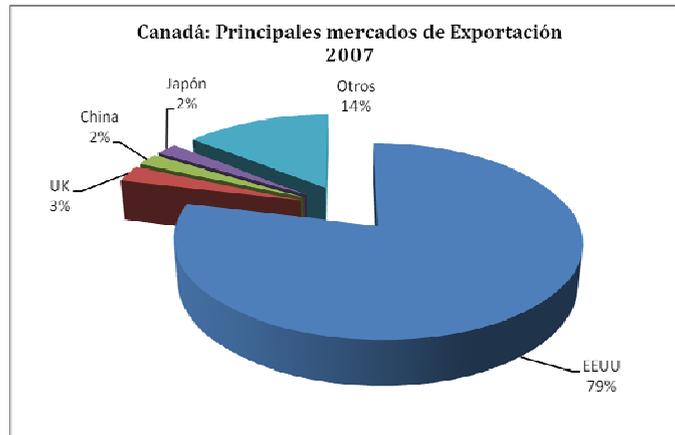
	CANADÁ	PERÚ
Población (MM)	32.9	27.2
PBI per cápita (US\$ corrientes)	43,411	2,610
X Totales (MM)	405 mil	23 mil
M Totales (MM)	353 mil	15 mil
IDH (Posición)	3	79 (0.788)
Exportaciones al Perú (MM)	435	
Importaciones desde el Perú (MM)	1,950	
Tasa Crecimiento PBI 2003- 2007 (%)	2.7	6.5
Tasa Crecimiento PBI 2008 (%)	-1.0	9.8
Gasto en salud per cápita (PPA US\$)	3,173	235

Fuente: The Economist, Sunat, INEI, PNUD, otros.

El principal socio comercial de Canadá es los Estados Unidos de América, país al que destina alrededor del 80 por ciento de sus exportaciones y del que compra poco más del 61 por ciento de sus importaciones. Como se puede apreciar esta fuerte dependencia comercial evidencia además de una elevada integración de los procesos en las diferentes ramas industriales y de servicios; una significativa exposición de la economía canadiense a los acontecimientos económicos, financieros y comerciales suscitados en los Estados Unidos (tales como la actual crisis financiera), sin embargo, Canadá ha sabido enfrentar con éxito anteriores desaceleraciones económicas de los Estados Unidos.

Sobre esa base, si bien se estima que el PBI real para el 2009 decline en un -1.63 por ciento se espera un ligero repunte desde el 2010 con un crecimiento de 1 por ciento anual hasta el año 2015.

-Canadá: Comercio Exterior
Millones de US\$

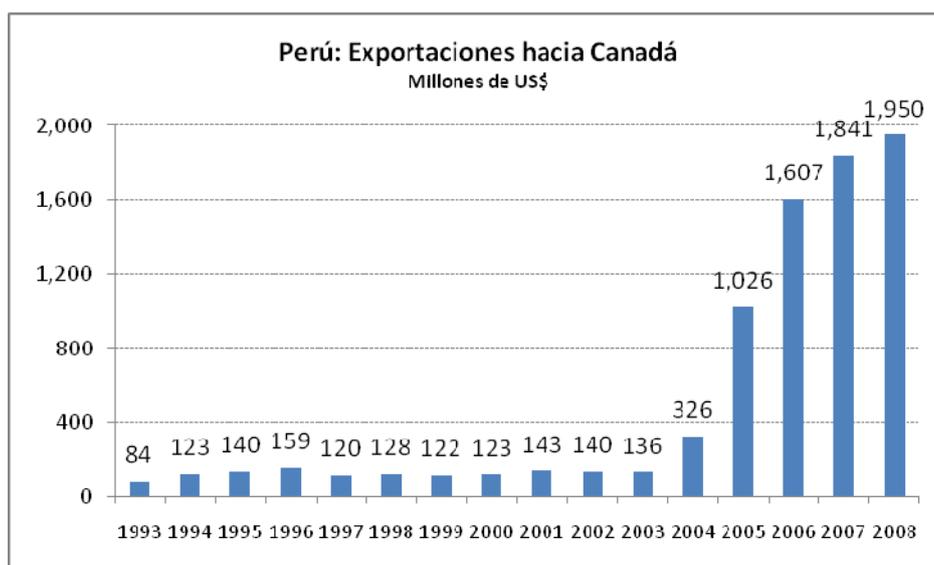


Fuente: The Economist

Evolución de las exportaciones a Canadá

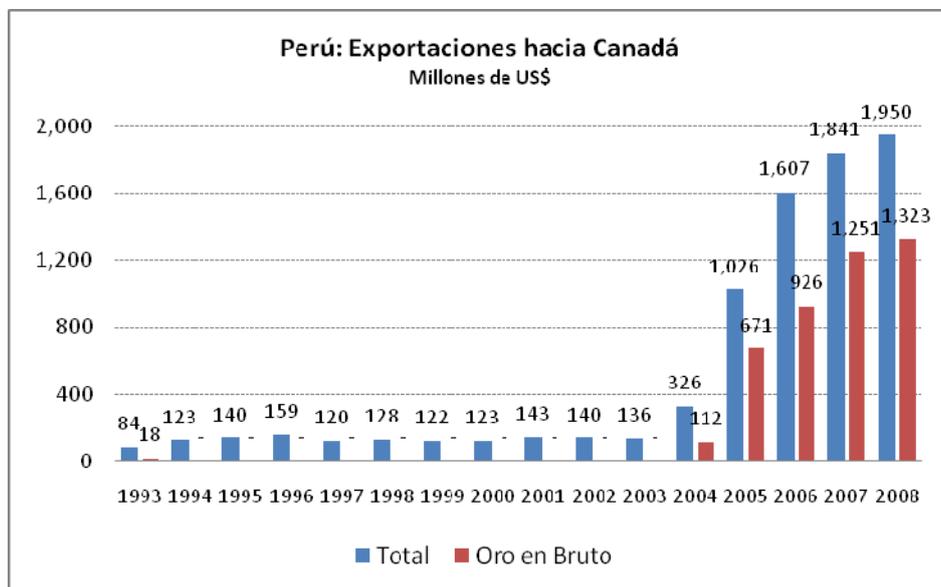
Un análisis de las estadísticas comerciales provenientes tanto de fuentes peruanas como canadienses demuestra que cada país se ha convertido en un mercado atractivo para el otro, registrándose un fuerte crecimiento del comercio en los últimos años.

A pesar de la desaceleración mostrada en el bienio 2008/2007, la evolución de las exportaciones hacia este mercado han sido más que alentadoras. En el año 2008, Canadá representó el cuarto mercado de destino de las exportaciones peruanas con US\$ 1,950 millones (6% del total). Un análisis histórico evidencia que el Perú ha multiplicado sus exportaciones por un factor cercano a 23, pasando de 84 millones de dólares en 1993 a poco menos de 1,950 millones de dólares en el año 2008.



Fuente: Sunat

Como puede notarse destaca el punto de inflexión registrado desde el año 2005 como consecuencia de las mayores exportaciones de oro en bruto (P.A. 7108120000), producto que -en forma individual- explica poco menos del 60 por ciento de las exportaciones totales en el último quinquenio. En la actualidad Canadá representa nuestro segundo principal comprador de oro, sólo detrás de Suiza, con el 30 por ciento del total exportado.



Fuente: Sunat

La ligera expansión de las exportaciones de oro (+6 por ciento) explicó el endeble desempeño de las ventas mineras (que representaron el 80 por ciento del total) y justificó el menor incremento de las exportaciones totales (+5.9 por ciento) pese a las mayores ventas de petróleo y derivados (+217 por ciento) y aceite de pescado (+147 por ciento); y, en forma marginal por las exportaciones no tradicionales (+14 por ciento).

Al interior del sector no tradicional, el rubro de mayor participación fue el agropecuario (32 por ciento del total) con las mayores ventas de mangos, mandarinas y espárragos. En el espárrago, el Perú representa el quinto proveedor de Canadá, con un 6 por ciento de participación; y en las mandarinas, el séptimo, con un 3 por ciento. En el subsector de frutas y hortalizas existe un gran potencial de crecimiento para otros productos como las paltas, uvas y alcachofas cuyas exportaciones hacia Canadá han venido creciendo considerablemente en los últimos años. A partir de la vigencia del TLC la mayoría de nuestras frutas y verduras ingresarán al mercado canadiense con arancel cero (en algunos casos, se consolidará el SGP y, en otros, se eliminará el arancel), lo que generará un mayor dinamismo del sector.

Exportación por sectores

A nivel de sectores el crecimiento de las exportaciones a Canadá ha sido notoriamente impulsado por las exportaciones tradicionales, no obstante, se evidencia un plausible incremento de las exportaciones no tradicionales, entre la cuales destacan las agropecuarias y pesqueras. Situación distinta se observa en otro de los subsectores importantes como el textil y confecciones -el segundo más importante de las no tradicionales- que se contrajo en un 6 por ciento; pero sigue manteniendo un interesante potencial exportador en el rubro de tejidos y prendas de pelo fino y prendas de vestir de algodón de alta calidad.

Entre otros sectores de menor participación sobresalió el rubro químico y de maderas y papeles, que contribuyeron con el 38 y el 35 por ciento del crecimiento no tradicional, respectivamente. Cabe agregar que las ventas de maderas y papeles a Canadá aumentaron a un promedio del 93 por ciento en los últimos cinco años, y crecieron un 140 por ciento el último año. En ese escenario, con un TLC se consolida un acceso preferente por lo que el costo asociado a aranceles se reduciría y nuestros productos tendrían mejores oportunidades para competir en el exigente mercado canadiense.

En cuanto a los aranceles pagados más del 91 por ciento de las exportaciones peruanas destinadas a Canadá enfrentan un arancel NMF igual a 0% siendo el sector industrial, específicamente el minero, el de mayor participación, seguido por el sector agrícola (espárragos y café). Por su parte el 90.8 por ciento de las exportaciones textiles de Perú tendrían que afrontar aranceles NMF entre 15% y 20%, en particular las confecciones que estarían pagando una tasa de 18% de no tener preferencias como las logradas en el marco de este TLC.

Perú: Exportaciones a Canadá según sectores

Millones de US\$ FOB

	2004	2005	2006	2007	2008	Var %
TOTAL	326.22	1,025.62	1,607.03	1,840.66	1,949.87	5.93
TRADICIONAL	297.61	988.12	1,564.01	1,773.52	1,873.60	5.64
- MINERO	242.47	935.79	1,401.12	1,649.98	1,553.05	-5.87
- PESQUERO	45.48	37.82	48.91	29.07	44.32	52.45
- PETROLEO Y DERIVADOS	-	3.56	101.09	79.90	253.53	217.33
- AGRÍCOLA	9.66	10.95	12.89	14.57	22.69	55.75
NO TRADICIONAL	28.61	37.50	43.01	67.15	76.27	13.59
- AGROPECUARIO	8.57	12.45	16.17	21.24	24.10	13.49
- TEXTIL	12.89	16.56	16.73	15.29	14.31	-6.36
- PESQUERO	0.90	2.28	2.74	22.01	25.97	17.98
- QUÍMICO	1.58	2.22	2.46	1.78	3.35	87.77
- METAL-MECÁNICO	2.49	1.89	2.26	3.40	3.04	-10.53
- SIDERO-METALURGICO	1.05	0.84	0.19	0.43	0.67	55.99
- MINERÍA NO METALICA	0.29	0.48	1.43	1.49	1.89	26.45
- ARTESANÍAS	0.00	0.00	0.02	0.01	0.00	-93.90
- MADERAS Y PAPELES	0.50	0.36	0.50	1.00	2.39	139.58
- PIELES Y CUEROS	0.07	0.03	0.04	0.08	0.04	-44.35
- VARIOS (inc. joyería)	0.25	0.38	0.49	0.43	0.51	19.51

Fuente: Sunat

Finalmente en el sector pesquero consideramos que se puede incrementar nuestra participación, pues actualmente el Perú le exporta a Canadá relativamente poco y tenemos menos del 1 por ciento de participación de sus importaciones de pescado fresco o refrigerado, a pesar de contar con uno de los recursos pesqueros más ricos en el mundo.

Exportación por productos

El aumento de las exportaciones del Perú hacia Canadá es reflejo del incremento de las partidas arancelarias exportadas del sector tradicional; pero también del no tradicional. Mientras que en el año 1993 se exportaron 272 partidas, en el año 2008 se registró 774 partidas exportadas, muchas de las cuales corresponden al rubro no tradicional con nuevos productos de exportación como alcachofas, mandarinas, productos de madera, algas marinas, *jerseys* de punto de algodón, flores, higos, *kíwicha*, entre otros.

Con este TLC puede fortalecerse la presencia comercial del Perú, obteniendo acceso preferencial para nuestros productos en un mercado de gran poder adquisitivo y elevado nivel tecnológico. Esto generará incentivos para hacer mucho más competitiva nuestra economía y nuestra producción.

Sector Tradicional: 10 Principales productos exportados
Millones de US\$ FOB

N	NANDINA	DESCRIPCION	2006	2007	2008	Var % (2008/07)
1	7108120000	Oro en demás formas, en bruto	925.97	1,251.04	1,323.42	5.79
2	2710111900	Demás gasolinas sin <i>tetraetilo</i> de plomo	-	75.80	247.37	226.37
3	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	174.77	174.11	101.64	-41.63
4	2616100000	Minerales de plata y sus concentrados	-	9.40	56.19	497.80
5	2608000000	Minerales de cinc y sus concentrados	130.59	154.34	40.28	-73.90
6	1504201000	Grasas y aceites de pescado	12.40	16.13	24.07	49.24
7	7106911000	Plata en bruto, sin alear	2.56	14.00	21.00	50.03
8	1504209000	Demás grasas y aceites de pescado	2.48	1.84	20.25	1,001
9	901119000	Café sin tostar, sin descafeinar	-	13.61	15.94	17.12
10	2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados	19.15	28.96	9.54	-67.06
SUB TOTAL			1,267.92	1,739.22	1,859.70	6.93
TOTAL			1,564.01	1,773.52	1,873.60	5.64

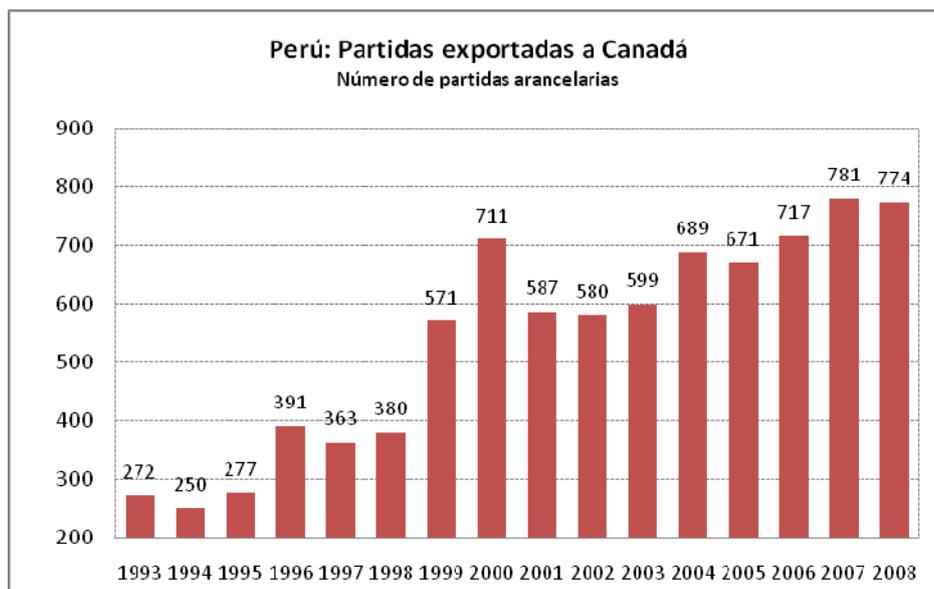
Fuente: Sunat

Sector No Tradicional: 10 Principales productos exportados
Millones de US\$ FOB

N	NANDINA	DESCRIPCION	2006	2007	2008	Var % (2008/07)
1	2301201100	Harina, polvo y «pellets», de pescado	-	18.74	23.74	26.66
2	805201000	Mandarinas frescas o secas	2.47	3.49	4.24	21.53
3	804502000	Mangos frescos o secos	1.96	2.55	2.65	3.96
4	6105100041	Camisas de punto, de algodón p hombres	0.83	1.29	2.04	58.05
5	6109100031	T-shirt de algodón p hombres o mujeres	3.13	2.50	1.91	-23.63
6	2005991000	Alcachofas sin congelar	-	1.19	1.74	46.09
7	2833250000	Sulfatos de cobre	0.87	1.06	1.63	54.41
8	2005600000	Espárragos preparadas o conservadas	1.81	1.03	1.54	49.77
9	6802210000	Mármol, travertinos y <i>alabastos</i>	1.18	0.92	1.50	63.35
10	811909100	Mango s/cocer o cocidos en agua o vapor	-	0.05	1.36	2,558.19
SUB TOTAL			12.23	32.82	42.35	29.04
TOTAL			43.01	67.15	76.27	13.58

Fuente: Sunat

Al reducir las barreras al comercio el Acuerdo con Canadá incentiva mayores y mejores oportunidades para las empresas canadienses y peruanas, en particular, de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que son el motor para la creación de empleos en ambos países.



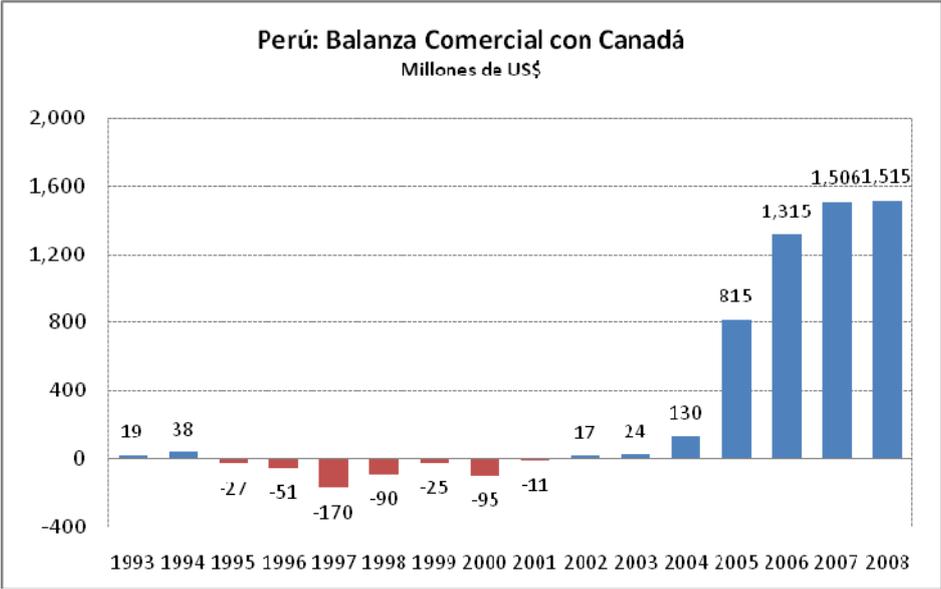
Fuente: Sunat

Importaciones y balanza comercial

En el año 2008 las importaciones provenientes de Canadá aumentaron en un 30 por ciento registrando US\$ 435 millones. Con este resultado se mantiene una balanza superavitaria a favor del Perú.

A nivel de rubros CUODE (clasificación según origen o destino económico) se observa que la expansión de las importaciones está asociada a las mayores adquisiciones de bienes de capital e insumos lo que refrenda el carácter inter-industrial y complementario del comercio bilateral. Destacan las compras de bienes de capital para la industria y las adquisiciones de insumos como el trigo para cubrir los mayores requerimientos de la industria molinera. Otros rubros que sobresalieron fueron los bienes de capital para la agricultura (+100 por ciento) y los bienes de consumo duradero (+83 por ciento).

El saldo de la balanza comercial se ha mostrado cada vez menos deficitario hasta tornarse positivo desde el año 2002 y alcanzar en el 2008 la cifra récord de 1,515 millones (78 por ciento de las exportaciones a Canadá). Un Acuerdo de Libre Comercio ayudaría a fortalecer la complementariedad existente entre nuestras industrias y consolidar un nuevo marco para atraer nuevas inversiones y seguir incrementando los actuales niveles comerciales.



Fuente: Sunat

Arancel Promedio simple aplicado por Canadá año 2005 (%)

Sectores	NMF ^{1/}	APG ^{2/}	PMA ^{3/}	CARIB ^{4/}	AUS ^{5/}	NZ ^{6/}	EEUU ^{7/}	MEX ^{8/}	CHI ^{9/}	CR ^{10/}	ISR ^{11/}
Tradicional	1.42	0.12	0.00	0.00	1.42	1.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Agropecuario	0.50	0.35	0.00	0.00	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Minero	0.16	0.00	0.00	0.00	0.16	0.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pesquero	2.33	0.00	0.00	0.00	2.33	2.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Petroleo y Derivados	2.68	0.14	0.00	0.00	2.68	2.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
No Tradicional	3.21	1.94	0.06	0.93	2.91	2.89	0.06	0.08	0.06	0.32	0.77
Agropecuario	3.29	2.89	0.62	0.80	3.08	3.06	0.62	0.85	0.63	2.49	0.81
Artesanías	3.93	1.48	0.00	0.00	3.93	3.93	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maderas y Papeles	0.94	0.35	0.00	0.00	0.93	0.93	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08
Metal-Mecánico	2.64	1.06	0.00	0.01	2.31	2.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
Minería no metálica	2.49	0.93	0.00	0.00	2.33	2.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.15
Pesquero	1.33	1.13	0.00	0.00	1.33	1.21	0.00	0.00	0.00	1.06	0.00
Piel y Cueros	3.28	1.06	0.00	0.00	2.21	2.21	0.00	0.00	0.00	0.00	0.72
Químico	2.97	1.28	0.00	0.00	2.88	2.88	0.00	0.01	0.00	0.01	0.28
Sidero-Metalúrgico	1.11	0.44	0.00	0.00	1.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Textil	8.78	8.03	0.00	7.98	8.06	8.06	0.00	0.00	0.00	0.00	5.28
Varios (inc. Joyería)	4.55	2.72	0.00	1.45	3.93	3.93	0.00	0.00	0.00	0.00	1.16
Total	2.32	1.03	0.03	0.47	2.16	2.16	0.03	0.04	0.03	0.16	0.39

1/ Arancel Nación Más Favorecida

2/ Arancel Preferencial General

3/ Arancel otorgado a los países menos adelantados

4/ Arancel otorgado a los países de El Caribe

5/ Arancel otorgado a Australia

6/ Arancel otorgado a Nueva Zelanda

7/ Arancel otorgado a Estados Unidos

8/ Arancel otorgado a México

9/ Arancel otorgado a Chile

10/ Arancel otorgado a Costa Rica

11/ Arancel otorgado a Israel

Fuente: Base Integrada OMC

Elaboración: MINCETUR/VMCE/OGEE

2.2 Descripción General del Acuerdo

Resultados Generales de la Negociación

Los resultados alcanzados al final del proceso guardan conformidad con los objetivos trazados al inicio de la negociación y son consistentes con nuestra Política de Comercio Exterior y la Política 22 del Acuerdo Nacional. Entre los principales resultados se tiene:

- Consolidación inmediata del acceso preferencial al 100 por ciento de las actuales exportaciones al mercado canadiense (97 por ciento de las líneas arancelarias); con el saldo remanente en eliminación en períodos de 3 ó 7 años.
- Ingreso al mercado peruano del 93.5 por ciento de las actuales importaciones canadienses (76 por ciento de las líneas arancelarias) desde el primer día de vigencia del Acuerdo. Con ello habrá importantes rebajas de los costos de insumos, maquinarias y tecnología para nuestra industria y para las pequeñas y micro empresas.
- El Perú mantiene de manera indefinida la posibilidad de aplicar el *drawback* y otros regímenes aduaneros especiales, así como de beneficiar de este Tratado a las eventuales producciones de Zonas Francas.
- Se acordó la inmediata liberación de aranceles para los textiles y confecciones fabricados en el Perú, que de otra manera enfrentarían un arancel promedio de 16,1%, e igual ocurre con el calzado, que sin preferencias enfrentaría un arancel de 13,5%.
- Consolidación de la política de inversión y apertura de las actividades económicas, brindando certidumbre normativa y protección al inversionista canadiense.
- Garantizar a los operadores de comercio exterior reglas claras y específicas para exportar e importar sus mercancías hacia y desde Canadá.
- Reconocimiento del “Pisco, Perú” como Indicación Geográfica.
- Exclusión de la ropa, calzados y neumáticos usados.
- Se encuentran excluidos productos sensibles del Perú como carne de bovino y de pollo y sus preparaciones (preparaciones alimenticias, embutidos, entre otros), diversos productos lácteos y sus derivados, neumáticos usados y prendería (ropa usada), entre otros. Estos productos representan 98 líneas arancelarias nacionales.

- Establecimiento de un mecanismo jurídico eficaz para solucionar los conflictos comerciales entre países.
- Apertura de importantes oportunidades para exportar servicios profesionales.
- Beneficios concretos para las pymes al incluirse un procedimiento de envíos rápidos y la introducción de un esquema de resoluciones anticipadas para facilitar la obtención de un pronunciamiento oficial en temas de clasificación de aranceles y reglas de origen.
- Fortalecimiento de la aplicación de la legislación laboral y ambiental apoyado por cooperación técnica.
- Sobre esa base, el Acuerdo establece que ambas naciones se comprometen a respetar las normas de la OIT sobre sindicalización, trabajo forzoso, trabajo infantil y no discriminación. El acuerdo sobre protección al medio ambiente asegura la cooperación de Canadá para el desarrollo de negocios sostenibles, como la reforestación; así como para la protección de la biodiversidad peruana y de los conocimientos ancestrales de sus poblaciones.

Resumen de los Capítulos Acordados en el TLC Perú - Canadá

I) MESA DE ACCESO A MERCADOS – BIENES INDUSTRIALES Y AGRICOLAS

1. Descripción del contenido del Capítulo

a. Trato Nacional y Acceso a Mercados: elementos del texto

El Capítulo consta de 7 Secciones y 21 artículos:

SECCIÓN	ARTÍCULO
	Artículo 1: Ámbito de Aplicación.
Sección A: Trato Nacional	Artículo 2: Trato Nacional
Sección B: Eliminación Arancelaria	Artículo 3: Eliminación Arancelaria
Sección C: Regímenes Aduaneros	Artículo 4: Admisión Temporal de Mercancías
	Artículo 5: Mercancías Reimportadas después de Reparación o Alteración
	Artículo 6: Importación Libre de Aranceles para Muestras Comerciales de Valor Insignificante y Materiales de Publicidad Impresos
Sección D: Medidas no Arancelarias	Artículo 7: Restricciones a la Importación y a la Exportación
	Artículo 8: Licencias de Importación
	Artículo 9: Cargas y Formalidades Administrativas
	Artículo 10: Impuestos a la Exportación
	Artículo 11: Valoración Aduanera
Sección E: Indicaciones Geográficas para Vinos y Bebidas Espirituosas	Artículo 12: Indicaciones Geográficas para Vinos y Bebidas Espirituosas
Sección F: Agricultura	Artículo 13: Ámbito de Aplicación
	Artículo 14: Administración e Implementación de Contingentes
	Artículo 15: Subvenciones a las Exportaciones Agrícolas
	Artículo 16: Empresas Comerciales del Estado
	Artículo 17: Medidas de Ayuda Interna para Productos Agropecuarios
	Artículo 18: Sistema de Franja de Precios
	Artículo 19: Sub-comité Agropecuario
Sección G: Disposiciones Institucionales	Artículo 20: Comité de Comercio de Mercancías
	Artículo 21: Definiciones
Anexo 2: Excepciones al Trato nacional y restricciones a la importación y exportación	
Anexo 3: Eliminación de Aranceles	
Anexo 12: Indicaciones Geográficas y Bebidas Espirituosas	

Los principales resultados del Capítulo son:

- Regímenes Aduaneros Especiales: El Perú mantiene de manera indefinida la posibilidad de aplicar el *Drawback* y los regímenes de importación y exportación temporal. Además, los bienes producidos en zonas francas podrán beneficiarse de este Tratado. Canadá renunció a incluir disposiciones de denegación de beneficios arancelarios para productos que gocen de programas o esquemas que contemplen la exención, parcial o total, de impuestos internos, cargas y/o aranceles aduaneros (aún cuando dichos programas se encuentren previstos o permitidos por la OMC), así como a cualquier programa de zonas francas, zonas de procesamiento para exportación y zonas de procesamiento industrial para exportación. Respecto de los demás regímenes aduaneros especiales, se promueve la facilitación del comercio mediante regímenes aduaneros que simplifican los trámites que se deben seguir para la admisión temporal de mercancías, las muestras comerciales, entre otros.
- Eliminación de restricciones a la importación y exportación: se aprobó la eliminación de las restricciones y prohibiciones al comercio entre las Partes. Tanto Canadá como Perú mantienen excepciones a este Artículo. En el caso del Perú se mantienen las restricciones y prohibiciones aplicadas a mercancías usadas como vehículos automotores, autopartes, neumáticos, ropa, calzado y maquinaria cuya fuente de energía es radioactiva.
- Licencias a la importación: se mantienen disciplinas y plazos similares al Acuerdo sobre Licencias de Importación de la OMC.
- Se adoptó compromisos respecto a la no exigencia de una relación contractual con distribuidores locales como compromiso de importación o para la importación de una mercancía. Esto permitirá exportar productos peruanos sin esta restricción.
- Se eliminan las transacciones consulares y las tasas y cargos deben corresponder al costo de los servicios prestados y no constituirse en un elemento de protección y/o recaudación fiscal.
- Indicaciones Geográficas: se establece un sistema de mutuo reconocimiento de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas de acuerdo a las legislaciones internas de cada Parte. Asimismo, se reconoce que la indicación "Pisco, Perú" es una indicación geográfica en los términos del Acuerdo sobre los ADPIC. Asimismo, ambas Partes se comprometieron a tomar las medidas necesarias para proteger las indicaciones geográficas de la otra Parte en su territorio. Por otro lado, se deja abierta la posibilidad de incorporar nuevas indicaciones geográficas al Anexo del Tratado.

- Se crea un Comité de Comercio de Mercancías y un Sub-Comité Agropecuario.

En materia agrícola se tiene los siguientes resultados:

- Subvenciones a la exportación Agrícola: se acordó que ninguna Parte mantendrá, introducirá o reintroducirá subsidios a la exportación. Si ello ocurre las Partes entrarán en consultas a fin de adoptar medidas (incluyendo un aumento de la tasa arancelaria al nivel NMF) que puedan contrarrestar los efectos de tales subvenciones. Si no hay acuerdo en las medidas a imponer, las consultas se tomarán como parte del proceso de solución de controversias.
- Empresas Comerciales del Estado: se incorporó al Tratado el Artículo XVII del GATT y su entendimiento y se estableció que las Partes cooperen en la OMC para asegurar la transparencia relacionada a la operación y mantenimiento de dichas empresas.
- Medidas de Ayuda Interna: se acordó que las Partes cooperen en la OMC para lograr la reducción sustancial de estas medidas. Si una Parte considera que alguna de estas medidas distorsiona el comercio bilateral, las Partes entrarán en consultas a fin de adoptar medidas con miras a evitar la anulación y menoscabo. Si no hay acuerdo en las medidas a imponer, las consultas se tomarán como parte del proceso de solución de controversias.

b. Eliminación Arancelaria

Oferta de Perú

El siguiente cuadro muestra el detalle de la desgravación arancelaria que realizará el Perú.

Oferta de Perú al 25.01.2008

Canastas	Items	Prom Peru Canada	% Lineas	% Comercio
A	5,623	192,520,604	76.49%	93.52%
B	1,008	7,688,472	13.71%	3.73%
C	583	5,038,737	7.93%	2.45%
Cupo Azúcar	8	201	0.11%	0.00%
Cupo Carne Rib	2	0	0.03%	0.00%
Cupo Cerdo	14	21,263	0.19%	0.01%
Cupo Despojos	4	0	0.05%	0.00%
12 años / Lineal	4	0	0.05%	0.00%
15 años / Lineal	3	4,826	0.04%	0.00%
17 años / 8 años de gracia	4	0	0.05%	0.00%
Excluido	98	583,115	1.33%	0.28%
Total general	7,351	205,857,218	100.00%	100.00%

Al respecto se acordó que el Perú y Canadá se brindarán mutuamente acceso parcial cerrado para azúcar y acceso parcial abierto para despojo de carne de bovino y para porcinos, de la siguiente manera:

Cupo Cerrado Azúcar

Se convino en una cuota recíproca y bilateral del nivel máximo entre 3,000 TM. La cuota inicia en el año 6 de la vigencia del Acuerdo con el nivel antes señalado.

Cupo Cerrado para Azúcar

Cobertura	Año	Cantidad TM Max (30% Col, 3,000TM)	Arancel Intracuota	Arancel Extracuota
1701910000 1701991000 1701999000 1702901000 1702902000 1702903000 1702904000 1702909000	1		0%	Se exceptúa
	2		0%	
	3		0%	
	4		0%	
	5		0%	
	6	3,000	0%	
	7	3,413	0%	
	8	3,827	0%	
	9	4,240	0%	
	10	4,654	0%	

Cupo Cerrado Carne Deshuesada Corte *Rib*

Se convino en una cuota recíproca y bilateral libre de aranceles de 100 TM con una tasa de crecimiento de 5% en 5 años desde la entrada en vigencia del Acuerdo. El arancel extra-cuota se exceptúa de la eliminación arancelaria. Canadá no hace uso del cupo y otorga desgravación inmediata a estas líneas arancelarias.

Cupo Cerrado para Carne sin hueso: únicamente para el Corte *Rib*

Lineas Arancelarias Cubiertas	Año	Cantidad TM	Arancel Intracuota	Arancel Extracuota
0201309000 0202309000	1	100	0%	Se exceptúa
	2	105	0%	
	3	110	0%	
	4	116	0%	
	5	122	0%	
	6 y siguientes	122	0%	

- Cupo Abierto Despojos de Carne

Se convino en una cuota recíproca y bilateral libre de aranceles de 5,000 TM con una tasa de crecimiento de 5% en 10 años desde la entrada en vigencia del Acuerdo. El arancel extra cuota se elimina en 10 años de manera lineal. Canadá no hace uso del cupo y otorga desgravación inmediata a estas líneas arancelarias.

Cupo Abierto para Despojos de Carne

Cobertura	Año	Cantidad TM	Arancel Intracuota	Arancel Extracuota
0206100000 0206210000 0206220000 0206290000	1	5,000	0%	10 años lineal
	2	5,250	0%	
	3	5,513	0%	
	4	5,788	0%	
	5	6,078	0%	
	6	6,381	0%	
	7	6,700	0%	
	8	7,036	0%	
	9	7,387	0%	
	10	7,757	0%	

- Cupo Abierto Cerdo

Se convino en una cuota recíproca y bilateral libre de aranceles de 325 TM con una tasa de crecimiento de 5% durante 10 años desde la entrada en vigencia del Acuerdo. El arancel extra cuota se elimina en 17 años con un periodo de gracia de 10 años, lineal. Canadá no hace uso del cupo y otorga desgravación inmediata a estas líneas arancelarias.

Cupo Abierto para Cerdos

Cobertura	Año	Cantidad TM	Arancel Intracuota	Arancel Extracuota
0203110000 0203120000 0203190000 0203210000 0203220000 0203290000 0206300000 0206410000 0206490000 0209001000 0209009000 0210110000 0210120000 0210190000	1	325	0%	17 años con 10 años de gracia, lineal
	2	341	0%	
	3	358	0%	
	4	376	0%	
	5	395	0%	
	6	415	0%	
	7	436	0%	
	8	457	0%	
	9	480	0%	
	10	504	0%	
	11	504	0%	
	12	504	0%	
	13	504	0%	
	14	504	0%	
	15	504	0%	
	16	504	0%	
	17	504	0%	

- Productos excluidos

Se encuentran excluidos productos sensibles del Perú como carne de bovino y de pollo y sus preparaciones (preparaciones alimenticias, embutidos, entre otros), diversos productos lácteos y sus derivados, neumáticos usados y prendería (ropa usada), entre otros. Estos productos representan 98 líneas arancelarias nacionales.

Por último, el Perú podrá mantener la aplicación del mecanismo de franja de precios.

Oferta de Canadá

Por su parte, Canadá ofrece libre acceso al 100% de las exportaciones del Perú y casi al 97% de líneas arancelarias.

Cabe señalar que se encuentran en desgravación inmediata las exportaciones del sector textil y confecciones (a excepción de 11 líneas arancelarias correspondientes a geo textiles), sector que enfrentaría un arancel promedio NMF de 16.1% al no gozar de preferencias.

Algo similar ocurre con el sector calzado (a excepción de 3 líneas en desgravación a 7 años y 15 líneas en desgravación a 3 años), sector que sin preferencias enfrentaría un arancel promedio NMF 13.5% al no gozar de preferencias unilaterales.

Oferta de Canadá al 25.01.2008

Canastas	Items	Prom Peru Canada	% Lineas	% Comercio
A	8,164	685,773,721	96.91%	100.00%
B	27	22,030	0.32%	0.00%
C	122	804	1.45%	0.00%
Excluido	98	12	1.16%	0.00%
TRQ Sugar	13	4	0.15%	0.00%
Total genera	8,424	685,796,572	100.00%	100.00%

Cupo Cerrado Azúcar

Se convino en una cuota recíproca y bilateral del nivel máximo entre 3,000 TM. La cuota inicia en el año 6 de vigencia del Acuerdo con el nivel antes señalado.

Ámbito	Año	Volumen (TM)	Arancel Intra Cuota	Arancel Extra cuota
1701.91.00 1701.99.00	1	1,500	0%	Exceptuadas de Eliminación Arancelaria
1702.90.11	2	1,575	0%	
1702.90.12	3	1,654	0%	
1702.90.13	4	1,736	0%	
1702.90.14	5	1,823	0%	
1702.90.15	6	1,914	0%	
1702.90.16	7	2,010	0%	
1702.90.17	8	2,111	0%	
1702.90.18	9	2,216	0%	
1702.90.20	10	2,327	0%	
1702.90.30 1702.90.60	11 en adelante			

Indicaciones Geográficas

Ambas Partes acuerdan establecer un sistema de mutuo reconocimiento de indicaciones geográficas para vinos y bebidas espirituosas conforme a los compromisos establecidos en el Acuerdo de los ADPIC y a su legislación interna. Así, el Perú reconocerá como indicaciones geográficas de Canadá las indicaciones “Canadian Whisky” y “Canadian Rye Whisky” y Canadá reconocerá “Pisco, Perú” como indicación geográfica de Perú, conforme a los términos establecidos en el Anexo.

Beneficios del Acuerdo con relación a Indicaciones Geográficas

- Se establece un sistema de mutuo reconocimiento de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas de acuerdo a las legislaciones internas de cada Parte.
- Se reconoce que la indicación “Pisco, Perú” es *per sé* una Indicación Geográfica en los términos del Acuerdo de los ADPIC.
- Ambas Partes se comprometen a tomar las medidas necesarias para proteger las indicaciones geográficas de la otra Parte en su territorio.
- Se deja abierta la posibilidad a la incorporación de nuevas indicaciones geográficas al Anexo del Acuerdo a futuro.

II) MESA DE PROCEDIMIENTOS DE ORIGEN Y FACILITACION DEL COMERCIO

La Sección regula los procedimientos aduaneros y de facilitación de comercio entre las Partes con la finalidad de agilizar el comercio, mejorar los tiempos de despacho, brindar mayor seguridad a los usuarios y a su vez mejorar el control de las aduanas focalizándolo en mercancías de alto riesgo.

En general, el Acuerdo permitirá tener procedimientos aduaneros de última generación que logren reducir de manera significativa los tiempos de despacho de mercancías. Asimismo, garantizará a nuestros exportadores tener reglas claras y específicas para exportar sus mercancías a Canadá. Contribuirá con la atracción de mayores inversiones, toda vez que los métodos de revisión de mercancías, la automatización aduanera, así como las garantías que se brindarán tanto al exportador como al importador, pondrán a nuestro país al nivel de los países industrializados y desarrollados en materia aduanera.

Adicionalmente, el Acuerdo permitirá que los usuarios de las Partes puedan tener mecanismos permanentes de absolución de consultas en materia aduanera, de manera tal que tomen conocimiento oportuno de cómo se aplican las normas derivadas del Acuerdo, así como las normas expedidas localmente. Finalmente, permitirá que los exportadores peruanos soliciten Resoluciones Anticipadas como un medio que les permita conocer anticipadamente si sus productos cumplen con las condiciones de origen del Acuerdo y así no tener problemas al momento de ser éstos exportados.

Beneficios para el Perú

Los principales beneficios del capítulo son:

- Mantener procedimientos aduaneros de última generación que logren reducir de manera significativa los tiempos de despacho de mercancías
- Garantizar a nuestros exportadores tener reglas claras y específicas para exportar sus mercancías a Canadá.
- Contribuir con la atracción de mayores inversiones nacionales y extranjeras, dado que los métodos de revisión de mercancías, la automatización aduanera, así como las garantías que se brindarán tanto al exportador como al importador, pondrán a nuestro país al nivel de los países industrializados y desarrollados en materia aduanera.

- Permitirá que las Partes mantengan mecanismos permanentes de absolución de consultas en materia aduanera, de manera tal que los usuarios puedan saber a ciencia cierta y en un muy breve plazo, cómo se aplicarán las normas derivadas del Acuerdo, así como las normas expedidas localmente.
- Se reconoce la lucha frontal contra la subvaluación, el fraude y el contrabando.
- El Capítulo incluye un nuevo procedimiento de exportación (envíos de entrega rápida) que permitirá fomentar las exportaciones de micro y pequeñas empresas, las cuales podrán utilizar este mecanismo para agenciar pedidos de importadores canadienses que verán despachadas las mercancías en un plazo muy breve.
- Se introduce el procedimiento de expedición de Resoluciones Anticipadas como un mecanismo facilitador que permite obtener un pronunciamiento oficial en temas de clasificación arancelaria y cumplimiento de normas de origen, antes de la importación de las mercancías. De esta manera se reduce sustancialmente los potenciales problemas en esas materias.

III) MESA DE REGLAS DE ORIGEN

Se acordó la disposición referida a la prueba de valor, mediante la cual habrá dos métodos de cálculo de valor en el acuerdo, **el primero de ellos**, podrá ser utilizado para todas las mercancías cuya regla de origen contempla esa posibilidad y se calculará sobre la base del valor de los materiales no originarios identificados en la regla de origen correspondiente, respecto del valor pagado o por pagar al productor de la mercancía.

El segundo método es el “**Método de Costo Neto**”, aplicable a las mercancías del sector automotor clasificados en las partidas 87.01 a 87.08, que permite a los productores realizar el cálculo utilizando el promedio de los costos en los que se incurre en la producción de todas las mercancías que produce, siempre que se siga las pautas acordadas para utilizar esta metodología. Asimismo, se acordó una disposición relativa a la valoración de los materiales no originarios y los materiales intermedios a efectos de la “Prueba de Valor” y del “*De minimis*”.

En lo que respecta a acumulación se acordó que habría acumulación de materiales y de procesos, asimismo se ha previsto una cláusula a futuro, para acumular origen para ciertos productos, a ser elegidos por las partes, con países no Parte de este acuerdo, cuando haya un acuerdo entre las Partes (Perú y Canadá) para ello y si previamente cada una de las Partes tiene un acuerdo comercial, como los contemplados en las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (Artículo XXIV del GATT 94 y Cláusula de Habilitación) con ese país no Parte.

En cuanto al *De Minimis*, se acordó que habría uno general de 10%, que no sería aplicable a las mercancías de los capítulos 1 a 21, excepto cuando los materiales y las mercancías finales estén clasificados en la misma sub partida. Asimismo para el sector textil confecciones se ha previsto que habrá un *De Minimis* basado en el peso de los materiales no originarios, aun está en negociación el porcentaje y respecto de que se realizará tal cálculo.

Se acordó una disposición para juegos y surtidos que no tiene clasificación propia en el Sistema Armonizado, en la que se da opción a aquellos juegos o surtidos que incorporan algún componente no originario a cumplir origen cuando ese componente no exceda del 15% de del valor del juego o surtido.

Procedimientos Relacionados con el Origen

Se acordó que la certificación de origen será una auto-certificación por parte del exportador y sobre esta base se concluyó la revisión del texto. Se acordó los siguientes temas:

- Formato de Certificado de Origen será acordado entre las Partes antes de la entrada en vigencia del acuerdo comercial, a través de las regulaciones uniformes. Incluirá instrucciones de llenado.
- El certificado de origen podrá ser emitido por el exportador de la mercancía sobre la base de la información que posea respecto del origen de la mercancía o sobre la información que el productor le proporcione, incluido un certificado de origen emitido por el productor voluntariamente.
- Tipos de Certificación de origen: se acordó que existirían certificados que amparen un solo embarque de múltiples mercancías y certificaciones para múltiples embarques de mercancías idénticas, podrán cubrir un período de producción de máximo 12 meses.
- Idioma del Certificado de Origen: Se acordó que el certificado de origen podrá ser emitido en inglés, francés o español y que la Parte Importadora podrá solicitar una traducción a su idioma.
- Validez del certificado de Origen: se acordó que la vigencia del certificado de origen será de 4 años a partir de su emisión.

En lo referido a las obligaciones relacionadas a las importaciones se acordó que:

- a. La Parte importadora podrá solicitar al importador que solicita una preferencia arancelaria que:
 - i) realice una declaración escrita sobre el origen de la mercancía, basada en un certificado de origen válido,
 - ii) tenga en su poder el certificado de origen en el momento de hacer la declaración;
 - iii) entregar el certificado y la demás información solicitada por la autoridad aduanera, según lo dispuesto en su legislación nacional;
 - iv) corregir la declaración y pagar los derechos que adeude, si el importador tiene razones para creer que su certificado no es correcto.

- b. Si la autoridad competente determina que el certificado no está bien diligenciado, la autoridad competente le dará un plazo no menor a 5 días para que provea un certificado corregido.
- c. La parte importadora podrá denegar preferencias, si el importador no cumple con algún requerimiento bajo este capítulo.
- d. El importador no estará sujeto a sanciones si realiza una declaración incorrecta y realizar una corrección voluntariamente.
- e. Cada Parte podrá requerir a un importador que demuestre que las mercancías cumplen con lo dispuesto en el artículo referido a tránsito y transbordo del capítulo de origen, mediante la presentación de los documentos de transporte correspondientes al embarque, así como un documento de control de la aduana bajo cuyo control permanecieron las mercancías durante el tiempo que estuvieron fuera del territorio de las Partes.
- f. Cuando una mercancía siendo originaria fue importada al territorio de una Parte, sin solicitar el trato arancelario preferencial, el importador de la mercancía podrá, a más tardar un año después de la fecha de importación, u otro período que suponga la legislación nacional, hacer la solicitud de trato arancelario preferencial y solicitar un reembolso, presentando a la Parte importadora información que sustente el origen.

Se acordó que ninguna Parte exigirá un certificado de origen a las importaciones de mercancías cuyo valor de importación no exceda de US\$ 1,000 o el monto equivalente en la moneda de la Parte importadora o un monto mayor que puede ser establecido por la Parte importadora, a menos que la Parte importadora considere que la importación forma parte de una serie de importaciones realizadas o arregladas con el propósito de evadir los requerimientos referidos a certificación de origen.

En lo referido a las obligaciones relacionadas a las exportaciones se acordó que:

- g. el exportador o productor que haya proporcionado una certificación de origen escrita o electrónica, de conformidad con lo establecido en este capítulo, deberá proporcionar una copia a la autoridad competente de la Parte exportadora, en caso ésta lo solicite;
- h. cuando un exportador o un productor en su territorio haya proporcionado una certificación y tiene razones para creer que la certificación contiene o está basada en información incorrecta, el exportador o productor deberá notificar prontamente y por escrito cualquier cambio que pudiera afectar

la exactitud o validez de la certificación a toda persona a quien el exportador o productor proporcionó la certificación.

- i. la certificación de origen falsa hecha por un exportador o productor estará sujeta a sanciones equivalentes a aquellas que se aplicarían a un importador que haga declaraciones o manifestaciones falsas en relación con una importación, con las modificaciones que sean necesarias.
- j. Cada parte tomará las acciones que las circunstancias ameriten cuando el productor o exportador no cumplan con las disposiciones de este capítulo.
- k. Ninguna Parte impondrá sanciones a un exportador o productor por proporcionar una certificación incorrecta, si el exportador o productor voluntariamente notifica por escrito que ésta era incorrecta, a todas las personas a quienes les hubiere proporcionado dicha certificación.

Respecto a los registros se acordó que:

- l. El exportador o productor en su territorio que proporcione una certificación de origen, deberá conservar por un mínimo de cinco años a partir de la fecha de la emisión de la certificación, todos los registros necesarios para demostrar que la mercancía para la cual el productor o exportador proporcionó una certificación era una mercancía originaria.
- m. El importador que solicita una preferencia arancelaria deberá mantener la documentación relacionada a la importación, incluyendo una copia del certificado de origen por cinco años desde la fecha de la importación u otro plazo mayor que pueda estar especificado en la legislación nacional de la parte importadora.
- n. Los importadores, exportadores y productores deberán mantener la documentación en cualquier medio, de acuerdo a lo dispuesto en la legislación nacional de cada Parte, siempre que la documentación pueda ser recuperada e impresa.
- o. Si el importador, exportador o productor no cumple con las disposiciones referidas a los registros, la parte importadora podrá negar las preferencias.

En lo que se refiere al procedimiento de verificación de origen se acordó que:

- p. La Parte importadora podrá conducir una verificación de origen mediante cartas de verificación, cuestionarios al exportador o productor; visitas a las instalaciones del exportador o productor en el territorio de la otra Parte, u otros procedimientos que las Partes puedan acordar.
- q. La Parte importadora podrá, con el propósito de verificar el origen de la mercancía, solicitar que el importador de la mercancía voluntariamente obtenga y proporcione información escrita, proporcionada voluntariamente por el exportador o productor de la mercancía en el territorio de la otra Parte, siempre que el incumplimiento o rechazo del importador para obtener y proporcionar tal información no sea considerada como sustento para denegar el trato arancelario preferencial.
- r. El productor o exportador que reciba una carta de verificación o un cuestionario deberá responderlo en un plazo no mayor a 30 días, el que podrá ser prorrogado previa solicitud, por un plazo igual. En caso, no proporcione la información se negará el trato preferencial.
- s. En caso que durante el proceso de verificación se decida realizar una visita, la Parte importadora deberá hacer una notificación previa, si el exportador o productor no permiten la visita de verificación, la Parte importadora podrá denegar el trato arancelario preferencial.
- t. La parte importadora del proceso de verificación la Parte importadora deberá proporcionar al importador una determinación escrita acerca del origen de la mercancía. La determinación de la Parte incluirá las conclusiones de hecho y la base legal de la misma.

Se acordó que las Partes podrán establecer e implementar a través de sus normas administrativas correspondientes la reglamentación uniforme para la interpretación, aplicación y administración de este Capítulo.

IV) MESA DE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO

El Capítulo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio permitirá facilitar el comercio bilateral y obtener un acceso efectivo a los mercados de las Partes, a través de una mejor implementación del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC; evitando que las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio; e impulsando la cooperación conjunta en la materia.

Los principales instrumentos contenidos en el Capítulo son aquellos orientados a facilitar el comercio bilateral, como la consideración positiva a la equivalencia entre reglamentos técnicos, la aceptación de los resultados de procedimientos de evaluación de la conformidad y la posibilidad de negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo. Asimismo, se introducen buenas prácticas regulatorias como la utilización de normas internacionales como base en el desarrollo de las medidas y procedimientos de transparencia más profundos que los existentes a nivel multilateral en términos de notificación, plazos para comentarios del público y publicación. También se establece una instancia técnica orientada a solucionar cualquier inconveniente que pueda surgir en la relación comercial concerniente a OTC.

Por último, a lo largo del Capítulo se desarrolla disposiciones orientadas a impulsar la cooperación conjunta entre las Partes, buscando resolver materias específicas relacionadas al desarrollo y aplicación de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

Beneficios del Capítulo para el Perú

El Capítulo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio permitirá facilitar el comercio y obtener un acceso efectivo a los mercados de las Partes, a través de una mejor implementación del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC; evitando la creación de obstáculos técnicos innecesarios al comercio; e impulsando la cooperación conjunta.

Con este fin, el Capítulo cuenta con los siguientes mecanismos:

- Instrumentos orientados a facilitar el comercio bilateral, como la equivalencia de reglamentos técnicos, la aceptación de los resultados de procedimientos de evaluación de la conformidad y la posibilidad de negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo, los cuales pueden evitar la duplicidad de trámites y requisitos exigibles.

- Introducción de buenas prácticas regulatorias, las cuales favorecerán una correcta elaboración de las medidas y posibilitarán a los agentes económicos, en especial a los exportadores, conocer con anticipación los requisitos técnicos que serán exigidos, contando con la posibilidad de emitir comentarios al respecto.
- Utilización de normas internacionales como base en el desarrollo de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.
- Procedimientos de transparencia más profundos que los existentes a nivel multilateral en el desarrollo de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, en términos de notificación, plazos para comentarios del público y publicación.
- Utilización de recomendaciones del Comité OTC de la OMC en lo referido a la identificación de organismos internacionales e intercambio de información.
- Establecimiento de una instancia técnica denominada Coordinadores Nacionales sobre OTC, orientada fundamentalmente a solucionar cualquier inconveniente que surja en la relación bilateral por motivos relacionados a OTC, cuyas resoluciones serán vinculantes al reemplazar a la fase de consultas del Mecanismo de Solución de Controversias del Acuerdo.
- Fortalecimiento de la cooperación bilateral dirigida a resolver materias específicas relacionadas al desarrollo y aplicación de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

V) MESA DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El Capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLC Perú – Canadá tiene como objetivo proteger la salud o la vida humana, animal o vegetal en cada país y que las medidas sanitarias o fitosanitarias que se apliquen no se conviertan en barreras injustificadas al comercio.

Establece un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que podrá desarrollar directrices o recomendaciones sobre temas como equivalencia, reconocimiento de zonas libres o de baja prevalencia de enfermedades, evaluaciones de riesgo, etc. así como identificar y resolver problemas relacionados a medidas sanitarias y fitosanitarias

Contenido y beneficios del Capítulo

- Este Capítulo busca proteger la salud o la vida humana, animal o vegetal en el territorio de cada Parte y que las medidas sanitarias y fitosanitarias no generen barreras injustificadas al comercio.
- Se ha establecido un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que considerará entre otros temas el desarrollo de directrices o recomendaciones, según sea necesario, para equivalencia, reconocimiento de zonas libres o de baja prevalencia de enfermedades, evaluaciones de riesgo, y procedimientos de control e inspección; la revisión y evaluación del progreso en temas de acceso a mercados específicos bilaterales relacionados a MSF, y la identificación y resolución de problemas relacionados a medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Se ha acordado que las Partes trabajen expeditamente para resolver cualquier asunto específico relacionado a medidas sanitarias y fitosanitarias relacionado con el comercio. De no poder resolver el asunto en cuestión, cualquier Parte podrá referir el asunto para la atención del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que deberá evaluarlo expeditivamente.

VI) MESA DE SERVICIOS

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

El capítulo consolida la apertura actual que ofrece el Perú al comercio transfronterizo de servicios de naturaleza no financiera, a la vez que permite consolidar el acceso de los servicios y proveedores de servicios transfronterizos⁹ peruanos al mercado de Canadá creando un contexto de mayor certidumbre y predictibilidad para el suministro de servicios transfronterizos de manera bilateral.

Entre las disciplinas acordadas se encuentran el trato nacional (no discriminación), el trato de nación más favorecida, acceso a los mercados, transparencia y la no exigencia de presencia local.

Se respeta el derecho de los Estados a regular los sectores de servicios, así como el derecho de cada país de adoptar o mantener medidas disconformes con las disciplinas acordadas siempre y cuando se listen en el Anexo I (medidas vigentes) o Anexo II (reservas a futuro).

Los compromisos incluidos en este capítulo incluyen, entre otros, los siguientes:

Trato Nacional: Las Partes deben aplicar el principio de trato nacional; es decir, no discriminar entre proveedores de servicios nacionales y proveedores de servicios de la otra Parte.

Trato de Nación Más Favorecida: Las Partes se comprometen a no otorgar un mejor tratamiento a proveedores de servicios de terceros países respecto a los proveedores de servicios de la otra Parte.

Acceso a los Mercados: Las Partes se comprometen a no imponer limitaciones numéricas que restrinjan el acceso a sus mercados. Específicamente, no deben imponer limitaciones al número de proveedores de servicios en un sector en particular, al valor total de transacciones o activos, al número total de operaciones que puede realizar un proveedor de servicios y al número total de personas empleadas en un determinado sector de servicios. Asimismo se comprometen a no exigir tipos específicos de persona jurídica a los proveedores de servicios.

⁹ El comercio transfronterizo de servicios se define como el suministro de un servicio:

- i) del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte.
- ii) en el territorio de una Parte por una persona de esa Parte a una persona de la otra Parte.
- iii) por un nacional de una Parte en el territorio de la otra Parte.

Presencia Local: Esta disciplina obliga a los países que forman Parte del acuerdo a no exigir presencia local (requisito de tener oficinas de representación o residencia) a los proveedores de servicios de la otra Parte que presten o quieran prestar servicios de manera transfronteriza, por ejemplo, desde sus oficinas en Lima sin tener que trasladarse o invertir en oficinas en Canadá.

Mediante los compromisos de este Capítulo se abrirán importantes oportunidades para permitir que el Perú se convierta en una plataforma de servicios en la región, capaz de atraer actividades que se realizan hoy en los Canadá u otros países, pues el capítulo promueve la exportación de servicios a través del “*outsourcing*”:

- El capítulo promueve y facilita la exportación de servicios de manera transfronteriza, es decir desde el Perú hacia Canadá sin la necesidad de que el productor o el consumidor se traslade al otro mercado, en la medida en que los países se comprometen a no exigir presencia local. Esta obligación otorga importantes oportunidades comerciales a todas aquellas empresas que pueden vender sus servicios desde Perú sin necesidad de trasladarse o instalarse en Canadá. Algunos ejemplos concretos son los servicios de consultoría, telemedicina o tele diagnóstico, “*call centers*”, traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, servicios de informática y otros servicios relacionados al software, entre otros que pueden aprovecharse bajo los compromisos del TLC.

Asimismo, se potenciará la posibilidad de exportar Servicios Profesionales. De esta manera los ingenieros, contadores, arquitectos y demás profesionales peruanos tendrán mejores oportunidades en el mercado de Canadá, en virtud a los compromisos asumidos que facilitarán a futuro el otorgamiento de licencias temporales en dicho país.

Finalmente, el capítulo reconoce el derecho de cada país de mantener las medidas que puedan resultar disconformes con las disposiciones acordadas y que estuvieren vigentes a la fecha de entrada en vigor del tratado o, incluso, de adoptar en el futuro ciertas medidas disconformes con el capítulo, las cuales se encuentran descritas en el Anexo II.

SERVICIOS FINANCIEROS

Los principales beneficios para el Perú respecto a este capítulo estriban en que la mayor atracción de inversión canadiense provee un escenario de mayor competencia en el sistema financiero, generando mejores condiciones para expandir la cobertura y profundidad de instrumentos financieros, lo cual redundará en mayores eficiencias productivas y bienestar para el consumidor. Los compromisos incluidos en este capítulo incluyen el trato nacional; trato de nación más favorecida; prohibición de limitaciones numéricas o formas jurídicas de acceso a mercados; trato a nuevos servicios financieros; trato a información confidencial; derecho a medidas precautorias y de políticas monetaria, crediticia y cambiaria; transparencia; solución de controversias, principalmente.

Beneficios del capítulo para el Perú

El objetivo básico de este capítulo, desde el lado peruano es el de consolidación de la apertura actual que ofrece el Perú al comercio de servicios de naturaleza financiera, a la vez que los compromisos del capítulo permiten consolidar el acceso del Perú mercado financiero del Canadá. Sin embargo, es importante notar que, desde que ambas aperturas se dan en el contexto del Acuerdo, dicha consolidación crea un contexto de mayor certidumbre y predictibilidad para las inversiones y la prestación de servicios financieros de manera bilateral.

Los compromisos incluidos en este capítulo incluyen el trato nacional; trato de nación más favorecida; prohibición de limitaciones numéricas o formas jurídicas de acceso a mercados; trato a nuevos servicios financieros; trato a información confidencial; derecho a medidas precautorias y de políticas monetaria, crediticia y cambiaria; transparencia y solución de controversias, principalmente.

La mencionada consolidación cubre los ámbitos de servicios bancarios, de seguros y valores, sobre todo respecto a las inversiones canadienses (modo 3) en estas tres áreas financieras.

Un tema muy importante que merece destacarse es que estos compromisos de apertura no afectan en sentido alguno la capacidad de regulación prudencial de entidades como la SBS, la CONASEV y el BCRP.

De manera más específica, en cuanto a los servicios bancarios y de valores, no habrá ningún cambio respecto de la forma como se regulan las sucursales de bancos canadienses en el Perú. Asimismo, se consolida la prestación de servicios relacionados con la entrega de información sobre los mercados financieros, de procesamiento de datos financieros y de asesorías de inversión por parte de

entidades financieras canadienses no establecidas en Perú. Lo mismo ocurre con el consumo en el Canadá de estos servicios.

Respecto de los seguros y servicios relacionados con seguros se consolidó la apertura actual en materia de presencia de compañías de seguros, que permite el establecimiento de compañías de seguros canadienses en Perú. Asimismo, se consolida el consumo en el Canadá de seguros con la excepción de los obligatorios y los relacionados con la seguridad social.

En lo relativo a la administración de fondos de pensiones el Acuerdo consolida el derecho de establecimiento de empresas de administración de fondos de pensiones de propiedad canadiense.

Finalmente, el capítulo reconoce el derecho de cada país de mantener las medidas que puedan resultar disconformes con las disposiciones acordadas y que estuvieren vigentes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo o, incluso, de adoptar en el futuro ciertas medidas disconformes con el capítulo, las cuales se encuentran descritas en el Anexo III.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

Este capítulo brinda facilidades migratorias para la entrada temporal de peruanos que tengan la intención de desarrollar temporalmente actividades relacionadas con el comercio de mercancías y servicios, así como de inversión en Canadá. Establece también normas de transparencia respecto de los requisitos para el otorgamiento de las visas comprometidas bajo las cuatro categorías acordadas: Visitantes de Negocios, Comerciantes e Inversionistas, Transferencias de Personal Dentro de una Empresa, y Profesionales y Técnicos. En este sentido, el capítulo establece para cada una de las categorías una lista acotada de requisitos que la persona de negocios debe cumplir para que le sea otorgada una visa de negocios.

El Capítulo de Entrada Temporal otorga facilidades migratorias a los nacionales peruanos que participan en el comercio de mercancías o suministro de servicios, o en actividades de inversión, independientemente de las normas internas que regulan al sector específico. Se establecen además normas de transparencia en el procesamiento de solicitudes y en la provisión de información, de tal forma que las personas de negocios peruanas que pretendan ingresar a Canadá, tendrán a su alcance la información completa respecto a los requerimientos para su entrada, facilitando considerablemente su ingreso a este país.

Se otorgan facilidades adicionales para la tramitación, requerimientos y plazos para el otorgamiento de visas a peruanos que deseen ingresar a Canadá en cualquiera de las 4 categorías de personas de negocios que se contempla: Visitantes de negocios; Comerciantes e Inversionistas; Personal transferido dentro de una Empresa; y Profesionales y Técnicos.

Contenido del Capítulo

Entre los principales acuerdos alcanzados se puede mencionar:

- **Principios Generales:** se asumen como principios básicos la transparencia, seguridad de las fronteras y la protección de la fuerza de trabajo nacional. Los conceptos de seguridad y protección de la fuerza de trabajo permiten que la autoridad migratoria mantenga la discrecionalidad necesaria para velar por estos principios. Cabe resaltar que el sólo hecho de exigir una visa no se considerará una restricción.
- **Autorización de Entrada Temporal:** se estableció que dependiendo de la legislación interna, los países podrán negar un permiso o autorización de trabajo en caso que la entrada de la persona de negocios pueda afectar la solución de una huelga o algún tipo de disputa laboral en el centro de trabajos al que la persona de negocios va acudir; y cuando afecte el empleo de alguna persona envuelta en tal disputa.
- **Provisión de Información:** los países acordaron elaborar un manual o guía que explique detalladamente los requisitos para la entrada temporal de conformidad con este capítulo. Dicho documento es de vital importancia para que las autoridades migratorias apliquen las facilidades establecidas y para que las personas de negocios tengan pleno conocimiento de los trámites a seguir.
- **Solución de Controversias:** las partes sólo podrán invocar este mecanismo cuando se deniegue la entrada temporal de manera recurrente y se hayan agotado todos los recursos administrativos a su alcance. Esta cautela es importante por tratarse de compromisos migratorios.
- **Anexo sobre las categorías de personas de negocios:** el capítulo establece compromisos y requisitos que facilitan la entrada temporal de las siguientes categorías:
 - Visitantes de Negocios.
 - Inversionistas.
 - Transferencias de Personal dentro de una Empresa.
 - Profesionales y Técnicos.

Beneficios del capítulo

Este capítulo brinda facilidades migratorias para la entrada temporal de peruanos que tengan la intención de desarrollar temporalmente actividades relacionadas con el comercio de mercancías y servicios así como de inversión en Canadá.

Uno de los principales beneficios del capítulo es el establecimiento de normas de transparencia respecto de los requisitos para el otorgamiento de las visas comprometidas bajo las cuatro categorías acordadas: Visitantes de Negocios, Comerciantes e Inversionistas, Transferencias de Personal Dentro de una Empresa, y Profesionales y Técnicos.

El capítulo establece para cada una de las categorías una lista acotada de requisitos que la persona de negocios debe cumplir para que le sea otorgada una visa, las cuales estarán disponibles al público en general. Esto beneficiará ampliamente a las personas de negocios peruanas que tengan como objetivo entrar a Canadá para realizar alguna de las actividades comprometidas dentro de cada categoría. Ello, dado que el capítulo disminuye significativamente el nivel de discrecionalidad de la autoridad migratoria canadiense al momento de otorgar las visas de negocios.

En caso que el peruano que solicite la visa cumpla con los criterios objetivos establecidos en el capítulo, la autoridad canadienses correspondiente le hará entrega de su visa de entrada a Canadá, ciertamente teniendo en cuenta consideraciones relativas a la seguridad nacional y a la salubridad del solicitante.

Con relación a la categoría de Visitantes de Negocios cabe mencionar que entre las actividades listadas se encuentran varias que son de mayor interés de exportación del Perú con respecto a los servicios. Entre otros, se incluyen los servicios de personal de turismo, de cocina, de traducción e interpretación, y de tecnologías de información y telecomunicación.

Adicionalmente, es preciso mencionar que es la primera vez que Canadá realiza con un socio comercial compromisos tan amplios en materia de las actividades incluidas en la categoría de Profesionales y Técnicos. Para todos los peruanos que soliciten la entrada a Canadá bajo esta categoría, se ha eliminado la aplicación de las pruebas de necesidad económica que Canadá aplica siempre en el análisis de las solicitudes de personas provenientes de países con los que no tiene acuerdos comerciales bilaterales o acuerdos migratorios. Reconociendo la importancia que tiene para el Perú el compromiso de permitir la entrada de los técnicos peruanos a su mercado, Canadá permitirá, entre otros, la entrada de *chefs*, técnicos en computación y sistemas de información y técnicos en ingeniería.

TELECOMUNICACIONES

El capítulo de Telecomunicaciones establece obligaciones de carácter regulatorio. Entre los compromisos asumidos más importantes en este capítulo se puede mencionar los compromisos para garantizar el libre acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones; compromisos respecto de las obligaciones que deben asumir los proveedores importantes del mercado (como garantizar la interconexión a los demás operadores con tarifas no discriminatorias); compromisos sobre los procedimientos para el otorgamiento de licencias (que se realice de manera expedita y transparente); y sobre la independencia del organismo regulador respecto de los operadores del mercado.

El capítulo de Telecomunicaciones establece obligaciones de carácter regulatorio. En él se han establecido compromisos para garantizar el libre acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones; compromisos respecto de las obligaciones de los proveedores importantes (como reventa e interconexión); sobre servicio universal; otorgamiento de licencias; y sobre la independencia del organismo regulador, entre otros.

Contenido del Capítulo

Entre los principales acuerdos alcanzados se puede mencionar:

1. Acceso y uso de servicios públicos de telecomunicaciones

- El Capítulo establece la facilitación del acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Tanto el Perú como Canadá, acordaron que permitirían que las empresas de la otra Parte tengan acceso, en términos razonables y no discriminatorios, a los servicios públicos de telecomunicaciones.
- En este artículo se incluyó una nota al pie que establece que el Capítulo no impide a las Partes requerir un permiso, concesión o licencia para la provisión de este tipo de servicios.

2. Comportamiento de los Proveedores Importantes

- Se acordó una serie de obligaciones respecto del comportamiento de los proveedores importantes de servicios de Telecomunicaciones. Entre estas se puede mencionar la obligación de otorgar a los demás proveedores el mismo trato que se otorga a subsidiarias o filiales.

- Se logró incluir un párrafo sobre Reventa de servicios de telecomunicaciones.
- En lo que refiere a Interconexión se acordó que los proveedores importantes no impondrían medidas discriminatorias a los demás proveedores de telecomunicaciones. Así, la interconexión se suministraría a tarifas razonables y orientadas a costo, razonables y transparentes, de tal forma que no se generen barreras para los operadores que busquen la interconexión con el proveedor importante.

3. Organismo Regulador

- Se acordó que las Partes mantendrían un organismo regulador que fuera independiente de todos los proveedores de servicios de Telecomunicaciones y que sus decisiones sean imparciales frente a ellos.

4. Solución de Controversias

- Se incluyó un artículo sobre solución de Controversias que establece de manera clara cuál es el proceso a enfrentar en caso se suscitara una controversia doméstica en telecomunicaciones.
- Este artículo incluyó dos etapas del proceso: una primera, sobre recurso ante el organismo regulador; y una segunda etapa de reconsideración ante la decisión del organismo regulador.

5. Transparencia

- Se incluyó un artículo de Transparencia en el cual se asumieron compromisos respecto a la pronta publicación de la regulación y las tarifas del organismo regulador, así como todas las medidas del organismo regulador relacionadas con las redes y servicios de telecomunicaciones.

En el grupo de artículos menos complejos, se acordó las obligaciones sobre servicio universal, procedimientos de licencias, asignación y uso de recursos escasos, cumplimiento, abstención y relación con otros capítulos.

Beneficios del capítulo

Acceso y uso de servicios públicos de telecomunicaciones

- El Capítulo establece que se permitirá a las empresas de la otra Parte un acceso, en términos razonables y no discriminatorios, a los servicios públicos de telecomunicaciones. De esta forma, se busca promover la competencia garantizando a los operadores de Canadá un acceso no discriminatorio a los servicios públicos de telecomunicaciones.

Comportamiento de los Proveedores Importantes

- Se logró introducir medidas regulatorias respecto del comportamiento de los proveedores importantes de servicios de Telecomunicaciones. Esto beneficia al Perú considerando que no son muchos los operadores de este tipo de servicios en el mercado.
- Una de las medidas incluidas fue la de interconexión. Así, se garantiza que los operadores importantes en el mercado provean interconexión a los demás operadores en términos, condiciones y con tarifas razonables. Además, la interconexión que garanticen los operadores importantes no podrá ser menos favorable que la que otorga a sus subsidiarias o filiales. De esta forma se garantiza que las tarifas cobradas por interconexión no constituyan una barrera de otros operadores al mercado de las telecomunicaciones.

Organismo Regulador

- Las obligaciones del capítulo son acordes con la política y regulación vigente en el sector de telecomunicaciones peruano en lo que respecta a la necesidad de mantener un organismo regulador independiente. En el capítulo se garantiza que el organismo regulador será independiente y que sus decisiones serán imparciales respecto de los operadores.
- Esto fomenta la competencia en el sector, al asegurar a operadores extranjeros que el organismo regulador es transparente y que no va a beneficiar a operadores nacionales o ya instalados en el mercado.

Transparencia

- Las obligaciones que se ha establecido en el artículo de transparencia garantizan un marco seguro y claro para posibles operadores extranjeros que deseen proveer servicios de telecomunicaciones en el Perú y de posibles operadores peruanos que deseen proveer estos servicios en Canadá.
- Se garantiza que se publicará todas las medidas que tome el organismo regulador que estén relacionadas con tarifas y requerimientos de permisos o registros, entre otros.

COMERCIO ELECTRÓNICO

Este es un capítulo que facilita el comercio bilateral entre Perú y Canadá al incorporar disciplinas que hacen más transparente y previsible el comercio que se realiza por medios electrónicos.

El capítulo incorpora compromisos relacionados con la no aplicación de aranceles a la importación o exportación de productos electrónicos transmitidos electrónicamente; la aceptación de documentos electrónicos como equivalentes a los documentos en papel; el intercambio de información y experiencias entre las autoridades nacionales en materia de protección al consumidor y protección de la información personal; el compromiso de contar con legislación relacionada a la protección de la información personal; y la cooperación para la facilitación del uso del comercio electrónico de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Este Capítulo busca aprovechar las oportunidades que el comercio electrónico genera para el crecimiento económico de los países. En ese capítulo se establece obligaciones respecto a la imposición de aranceles aduaneros a la transmisión electrónica de productos digitales, además s incluyen obligaciones de transparencia respecto a la legislación relacionada con el tema.

Este Capítulo además incluye temas como la protección del consumidor; comercio sin papeles; y protección de información personal; los cuales alientan el uso del comercio electrónico.

Contenido del Capítulo

Entre los principales acuerdos alcanzados se puede mencionar:

- **Disposiciones Generales:** se reconoce al comercio electrónico como depositario del crecimiento económico. Además, se reconoce la importancia de desarrollar marcos regulatorios transparentes que alienten su difusión; de alentar al sector privado a promover la confidencialidad en el comercio electrónico; y de facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas el uso del comercio electrónico.

- **Derechos Aduaneros:** los países acordaron que no impondrían impuestos o algún tipo de carga a las transmisiones electrónicas de productos digitales, es decir de programas de computación, videos, imágenes o sonidos que hayan sido codificados digitalmente. De esta forma, se garantiza que las transmisiones electrónicas de estos productos este eximida de cargas que incrementen su precio. Esta obligación no quita a los países la posibilidad de imponer tasas o impuestos internos a este tipo de productos.

- **Protección al Consumidor:** los países reconocieron la importancia de aplicar medidas que protejan a los consumidores de prácticas comerciales fraudulentas. Con este fin, se acordó que se debe intercambiar información sobre la aplicación de este tipo de medidas. Esta obligación beneficiará al Perú que podrá conocer de cerca la experiencia canadiense en este tema.

- **Cooperación:** Perú y Canadá reconocieron la importancia de trabajar de manera conjunta para estimular el uso de comercio electrónico por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas. Asimismo, observaron la importancia de compartir experiencias e información en legislación, regulación y programas relacionados con el comercio Electrónico.

Beneficios del capítulo

Este es un capítulo que facilita el comercio bilateral entre Perú y Canadá al incorporar disciplinas que hacen más transparente y previsible el comercio que se realiza por medios electrónicos.

Entre los principales beneficios del capítulo para el Perú se encuentra el compromiso de no aplicar derechos arancelarios ni cualquier otra carga aduanera a la importación o exportación de productos digitales que sean transmitidos electrónicamente. Ello permitirá al Perú poder desarrollar productos digitales como *software* y exportarlos a Canadá a través de medios electrónicos sin pagar aranceles.

Adicionalmente, el capítulo establece el compromiso de las autoridades nacionales de intercambiar información y experiencias con relación a la protección al consumidor cuando éste lleve a cabo transacciones electrónicas. Esto permitirá al INDECOPI poder enriquecerse de la experiencia canadiense respecto de sus iniciativas relacionadas con la protección al consumidor.

Por otro lado, existe el compromiso de publicar electrónicamente, en la medida de lo posible, toda la documentación requerida para la importación y exportación de productos, además de aceptar la versión electrónica de estos documentos como equivalentes a sus versiones en papel. Esto resultará muy beneficioso para los exportadores e importadores peruanos, quienes podrán conocer con mayor facilidad los documentos que requiere la aduana canadiense para la importación y exportación de productos hacia su mercado. Adicionalmente, el poder presentar la versión electrónica de estos documentos, permitirá a los exportadores e importadores peruanos reducir costos y tiempo en sus transacciones comerciales.

Asimismo, se incluye el compromiso de contar con legislación y regulación para la protección de la información personal en las transacciones electrónicas, además del compromiso de intercambiar información y experiencias en esta materia. Sobre el particular, el contar con legislación sobre protección de la información personal, permitirá al Perú otorgar mayor seguridad a las empresas canadienses de que cuando estas envíen sus datos para ser procesados o almacenados en nuestro país, estos serán tratados de manera responsable y segura. Debe tomarse en cuenta que Canadá es uno de los países con el mayor desarrollo a nivel mundial lo cual beneficiará a la autoridad peruana responsable del mismo ya que le permitirá poder compartir información y experiencias con sus pares canadienses respecto de la aplicación de su legislación en la materia.

Por último el capítulo incluye un artículo sobre cooperación para, entre otros, facilitar el uso del comercio electrónico por las micro, pequeñas y medidas empresas; e incentivar al sector privado a adoptar códigos de conducta, contratos modelo, lineamientos y mecanismos de cumplimiento. Resultará muy beneficioso para el Perú poder contar con la cooperación canadiense en estos aspectos del comercio electrónico debido a la amplia experiencia que tiene ese país en este tema, considerando que el nivel de comercio que se lleva a cabo hasta el momento en el Perú es aún mínimo.

VII) MESA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

Con las disposiciones establecidas en este Capítulo, las entidades del Estado podrán obtener mayores beneficios en términos de calidad y precio en las contrataciones de bienes y servicios que deban realizar. De esta forma, se introducirá una mayor competencia y eficiencia en los procesos de contratación, realizándose una mejor asignación del gasto público y al mismo tiempo en mejores servicios en beneficio de la sociedad en su conjunto.

Esta es la primera vez que Perú logra acordar umbrales diferenciados, en donde los primeros tres años contados desde que entre en vigor el TLC, los proveedores peruanos podrán participar en las licitaciones canadienses que se convoquen a partir de US\$ 75,000 aproximadamente, mientras que para acceder al mercado peruano el umbral será del doble.

De esta forma se dará una mayor oportunidad para que sobre todo las Pymes peruanas puedan aprovechar de la mejor manera posible el acceso al mercado canadiense, el mismo que contrata productos donde nuestro país tiene gran potencial exportador.

El mercado de contrataciones públicas de Canadá comprometido en el TLC constituye la casi totalidad del nivel federal. Es así que se ha identificado productos con potencialidad para la participación de proveedores peruanos en el mercado de contrataciones público de Canadá tales como: muebles de madera para oficina; alimentos (conservas de pescado, frutas y vegetales); confecciones; servicios de consultoría en programas informáticos y procedimientos de datos; entre otros.

Entre los principales temas acordados se tiene los siguientes:

a. Plazos mínimos

Se alcanzó consenso en cuanto a que los plazos mínimos que deberá existir entre la publicación de las convocatorias y la presentación de ofertas deberán ser suficientes para permitir que los proveedores puedan prepararse y presentar sus propuestas, dependiendo también de la complejidad del objeto materia de contratación.

Al mismo tiempo, se acordó que a través de la utilización de los medios electrónicos para la publicación de las convocatorias y bases así como para la presentación de ofertas, se podrá reducir los plazos significativamente. También

los plazos podrán reducirse en el caso de la contratación de bienes y servicios comerciales. Es decir, de aquellos bienes y servicios que ya se encuentran a disposición en el mercado. De esta manera, las entidades públicas poseen la suficiente flexibilidad para llevar a cabo sus contrataciones de acuerdo a sus necesidades de manera oportuna.

b. Cooperación

Las Partes acordaron el establecer un Comité en materia de Contratación Pública para abordar temas relacionados con la implementación de este Capítulo con miras a maximizar el acceso a los respectivos mercados en materia de contrataciones públicas.

c) Deuda Pública

Canadá aceptó incluir un texto en donde se hace una mención expresa a que no se aplicará este Capítulo para la contratación de servicios bancarios, financieros o especializados relacionados con el endeudamiento público y el manejo de la deuda pública.

d) Negociaciones adicionales

Si es que después de la entrada en vigor de este Capítulo, cualquiera de las Partes entra en negociaciones en otro acuerdo internacional en donde se provea un mayor acceso a sus mercados de contratación pública en comparación con aquél comprometido bajo este Capítulo, incluido el nivel sub federal, a solicitud de cualquier de las Partes, las Partes podrán acordar el entrar en negociaciones con miras de alcanzar un nivel equivalente de acceso a mercado a través de este Capítulo de la manera como se encuentra en el otro acuerdo internacional.

ii) Negociaciones en materia de Acceso a Mercados

a. Oferta de Canadá

- Este país ha comprometido una lista de entidades pertenecientes al nivel federal, así como otras agencias y empresas públicas, siendo las mismas entidades que negocian en todos sus acuerdos comerciales y que representan los montos más significativos de contrataciones públicas a este nivel de gobierno.
- Canadá no ha comprometido a sus provincias bajo ningún Capítulo de Contratación Pública celebrado hasta el momento debido a que cada una de ellas

mantiene una autonomía y legislación propia. Se espera que las mismas puedan ser incluidas en el futuro.

- El umbral para entrar a Canadá para la contratación de bienes y servicios será equivalente a US\$ 145,000. Para la contratación de servicios de construcción será de US\$ 7.5 millones.

b. Oferta del Perú

- En términos generales, fue el mismo ofrecido en el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos (TLC) es decir, entidades del nivel central y empresas públicas, pero sin incluir las Regiones (al no existir reciprocidad por parte de Canadá para negociar sus respectivas provincias).
- Se ha planteado también las mismas excepciones en materia de bienes, servicios, y para los casos de los programas en favor de las Pymes, y de apoyo alimentario al igual que en el TLC.
- El umbral para entrar a Perú para la contratación de bienes y servicios será equivalente a US\$ 145,000. Para la contratación de servicios de construcción será de US\$ 7.5 millones.

Beneficios del Capítulo

- o Con la finalidad que las entidades pertenecientes al ámbito del Estado puedan obtener los mayores beneficios en términos de calidad y precio en las contrataciones de bienes y servicios que deban realizar, en el marco del TLC con Canadá, este Capítulo establece disposiciones sobre transparencia, no discriminación y debido proceso.
- o Se ha determinado que las disciplinas del Capítulo se aplicarán sólo a los compromisos específicos que asuma cada una de las Partes en el TLC, es decir, el Capítulo sólo se aplicará a las contrataciones públicas realizadas por las entidades listadas en el Anexo, sobre determinados montos acordados (umbrales) bajo las condiciones establecidas en el mencionado Anexo, es decir, sin incluir los bienes, servicios o programas específicos que hayan podido ser exceptuados por las Partes.

- Se establecerá un Comité sobre Contratación Pública en donde se abordarán asuntos relativos a la implementación de este capítulo con miras a maximizar el acceso al mercado de contratación pública de las Partes.
- El mercado de contrataciones públicas de Canadá comprometido en el TLC constituye la casi totalidad del nivel federal. Se ha identificado productos con potencial para la participación de proveedores peruanos en el mercado de contrataciones público de Canadá como muebles de madera para oficina; alimentos (conservas de pescado, frutas y vegetales); confecciones; servicios de consultoría en programas informáticos y procedimientos de datos; entre otros.
- Con las disposiciones establecidas en este Capítulo, las entidades del Estado podrán obtener mayores beneficios en términos de calidad y precio en las contrataciones de bienes y servicios que deban realizar. De esta forma, se introducirá una mayor competencia y eficiencia en los procesos de contratación, realizándose una mejor asignación del gasto público y al mismo tiempo, redundándose en mejores servicios en beneficio de la sociedad en su conjunto.
- Este Capítulo introduce mayores estándares en materia de transparencia (incluida la mayor utilización de medios electrónicos), lo que incidirá en una disminución de los actos de corrupción, así como en menores costos en los que deberán incurrir tanto las entidades públicas como los proveedores que deseen contratar con el Estado.
- El Perú ha exceptuado de la aplicación del Capítulo a las medidas de promoción en favor de las pymes así como a los programas de apoyo alimentario.
- Esta es la primera vez que Perú logra acordar umbrales diferenciados, en donde los primeros tres años contados desde que entre en vigor el TLC, los proveedores peruanos podrán participar en las licitaciones canadienses que se convoquen a partir de US\$ 75,000 aproximadamente, mientras que para acceder al mercado peruano el umbral será del doble. De esta forma se dará una mayor oportunidad para que sobre todo las pymes peruanas puedan aprovechar de la mejor manera posible el acceso al mercado canadiense, el mismo que contrata productos donde nuestro país tiene gran potencial exportador.

VIII) MESA DE DEFENSA COMERCIAL

El TLC contempla un mecanismo de salvaguardia bilateral en caso la apertura comercial ocasione daño o amenace causar daño a alguna parte de la industria nacional. Específicamente, el capítulo negociado permite, previa investigación y por un plazo de hasta 3 años, aumentar el arancel a nivel de terceros o suspender la reducción arancelaria que se venía aplicando al socio. El sector que se siente afectado puede solicitar la reaplicación de esta medida de considerarlo necesario.

Por otro lado, los Acuerdos de la OMC sobre Antidumping, Subsidios y Salvaguardias mantienen los derechos y obligaciones de las Partes. En el caso de la Salvaguardia OMC, las Partes pueden ser excluidas de la investigación en caso no sea causa sustancial del daño.

Compromisos establecidos en el Capítulo de Defensa Comercial

Antidumping y Medidas Compensatorias

Las Partes acordaron que se mantienen los derechos y obligaciones que establecen los Acuerdos de la OMC e incorporar de manera dinámica las modificaciones que en el ámbito multilateral puedan darse en estos Acuerdos. Adicionalmente, las Partes acordaron que el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC sea el único que podría ser invocado en caso exista una controversia entre las Partes, dejándose de lado el Mecanismo de Controversias Bilateral.

Aplicación de las Salvaguardias OMC

Las Partes acordaron que se mantienen los derechos y obligaciones que establece la OMC en la aplicación de la Salvaguardia OMC; y que no haya simultaneidad entre la salvaguardia bilateral y la salvaguardia OMC. Canadá aceptó excluir de la aplicación de una medida cuando el socio no es la causa principal del daño.

Salvaguardias Bilaterales

- **Disparadores de la Medida.-** Las Partes acordaron que una medida de salvaguardia bilateral podrá aplicarse durante el periodo de transición, cuando existe un crecimiento abrupto de importaciones producto de la desgravación arancelaria del producto. Se entiende por período de transición un plazo de 7 años salvo que el período de desgravación sea mayor en cuyo caso se aplica el plazo mayor.

- *Procedimientos de Investigación.* – las Partes acordaron aplicar los procedimientos de manera equivalente a lo que establece la OMC en sus artículos 3 y 4 del Acuerdo sobre Salvaguardia.
- *Aplicación de la medida:* se acordó que en el caso de la aplicación de una medida de salvaguardia bilateral, las Partes pueden tener dos opciones: i) suspender la reducción arancelaria o; ii) subir el arancel a un nivel que no exceda el menor de: (a) la tasa arancelaria NMF al momento de aplicar la medida y (b) la tasa arancelaria base del Acuerdo.
- *Notificaciones:* se acordó un proceso de notificaciones cuando se inicie un procedimiento, en el momento en que se determine la existencia de daño causado por el aumento de importaciones, y cuando se aplique una medida definitiva.
- *Consultas:* las Partes acordaron que la parte que realice un procedimiento, solicite a la parte exportadora la realización de consultas a fin de revisar las notificaciones o informes emitidos.
- *Duración de una medida.-* se acordó que la duración de las medidas podría ser hasta de 3 años.
- *Reaplicación.-* Canadá aceptó reaplicar una medida siempre y cuando, el período transcurrido desde la aplicación inicial de la medida sea por lo menos igual a la mitad de aquel durante el cual se hubiere aplicado la medida por primera vez. Cabe señalar que Colombia no contempla esta disposición en su acuerdo bilateral.
- *Liberalización progresiva:* Se acordó que la Parte que aplique una medida con una duración superior a 1 año, la liberalizará progresivamente durante el periodo de aplicación a fin de facilitar el ajuste de la rama de producción.
- *Compensaciones.-* el capítulo contempla compensaciones en caso alguna de las partes decida aplicar una medida de salvaguardia bilateral.

IX) MESA DE POLITICAS DE COMPETENCIA

El capítulo de competencia establece una serie de disposiciones y mecanismos que tienen por objetivo asegurar las condiciones de libre competencia en la zona de libre comercio, a través del compromiso de aplicar medidas con el fin de proscribir prácticas anticompetitivas, así como mediante el establecimiento de vínculos más estrechos de cooperación entre las agencias de competencia de las Partes.

En este capítulo, se reconoce la autonomía de las Partes de desarrollar e implementar sus legislaciones y políticas en materia de competencia. Asimismo, se establece el compromiso de cumplir con los principios de transparencia, no discriminación y debido proceso en las acciones que se realice para aplicar dichas legislaciones; y el compromiso de transparencia respecto de las exclusiones a las leyes de competencia que las Partes puedan mantener.

Cabe señalar que este capítulo permitirá, asimismo, profundizar en el futuro la relación entre las agencias de competencia de las Partes, toda vez que contiene el mandato de suscribir un Acuerdo de Cooperación entre Agencias que podrá contener, entre otros, mecanismos más avanzados tales como cortesía positiva, cortesía tradicional, intercambio de información, así como el compromiso de las Partes de brindarse asistencia técnica para el desarrollo de capacidades de las agencias de competencia.

Finalmente, el Capítulo establece disciplinas dirigidas a lograr que las empresas del Estado y los Monopolios Designados, se sujeten a la legislación de competencia de las Partes y tengan una actuación compatible con las disciplinas del Acuerdo.

Contenido del Capítulo

Las Partes acordaron que es de su interés, implementar políticas de competencia y cooperar mutuamente a fin de asegurar que los beneficios del Acuerdo no se vean menoscabados por conductas anticompetitivas.

Legislación y conductas anticompetitivas: Las Partes preservan su autonomía para desarrollar e implementar su legislación de competencia, y acuerdan que las medidas que adopte para proscribir conductas anticompetitivas deben ser consistentes con los principios de transparencia, no discriminación y debido proceso. Asimismo, se incluye disposiciones sobre transparencia en materia de exclusiones a las leyes de competencia.

Cooperación: Las Partes acordaron que los temas de cooperación estarán recogidos en el instrumento de cooperación que se negociará entre sus respectivas autoridades de competencia, incluyendo entre otros: consultas, mecanismos de cortesía positiva y negativa, asistencia técnica e intercambio de información.

Consultas: Se acordó mantener un mecanismo de consultas por el cual se fomente el entendimiento entre las Partes, así como para tratar temas específicos que puedan surgir del capítulo.

Monopolios designados y empresas del estado: Las Partes acordaron disciplinas en materia de monopolios designados y empresas del Estado.

Solución de controversias: Las Partes acordaron que este capítulo no esté sujeto al mecanismo de solución de controversias del Acuerdo excepto por las disciplinas en materia de monopolios designados y empresas del Estado. Asimismo, a la posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado bajo los Artículos 18(b) y 19(b) del capítulo de Inversiones, por cuestiones que surjan bajo los Artículos 5.3(a) y 6.2 del Capítulo de Política de Competencia (sobre empresas del Estado y Monopolios Designados).

Beneficios para el Perú

El capítulo permitirá evitar que los beneficios de la liberalización comercial que resulte del presente Acuerdo se vean menoscabados por el desarrollo de prácticas anticompetitivas, particularmente aquellas conocidas como prácticas anticompetitivas con efectos transfronterizos.

El Acuerdo de Cooperación a negociarse entre las agencias de competencia de las Partes facilitará la cooperación y coordinación de estas instituciones en casos específicos, así como promoverá la cooperación en materia de asistencia técnica con el consiguiente desarrollo de capacidades de las agencias de competencia de ambos países, beneficiándose más el INDECOPI del Perú.

X) MESA DE COOPERACIÓN AMBIENTAL

Canadá y Perú han acordado un Capítulo Ambiental en el TLC y un Acuerdo sobre el Ambiente (acuerdo independiente que acompaña al Tratado). En el Capítulo Ambiental y el Acuerdo sobre el Ambiente, ambos países establecen que no se promoverá el comercio o la inversión debilitando o reduciendo sus niveles de protección establecidos en su legislación ambiental, así como la inaplicación del mecanismo de solución de controversias del TLC a las cuestiones ambientales. En el Acuerdo sobre Ambiente se establece la importancia de la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica, así como el compromiso de las Partes de promover prácticas de responsabilidad social en las empresas que operan en sus territorios.

Principales Beneficios del capítulo

- Se prevé que ninguna Parte fomentará el comercio o la inversión debilitando o reduciendo sus niveles de protección establecidos en su legislación ambiental.
- Se establece que el sistema de solución de controversias del TLC no aplicará a cuestiones ambientales.
- No se aplicará sanciones comerciales por incumplimiento de la legislación ambiental.
- Las Partes reconocen la importancia de la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica y acuerdan cooperar entre ellas al respecto.
- Las Partes promoverán prácticas de responsabilidad social en las empresas que operen en sus territorios o bajo su jurisdicción.
- Se fomenta la cooperación para mejorar el cumplimiento de la legislación ambiental y la gestión ambiental interna.

XI) MESA DE COOPERACIÓN LABORAL

Como resultado de las negociaciones del Capítulo Laboral y el Acuerdo de Cooperación Laboral tanto el Perú y Canadá (acuerdo independiente que acompaña al Tratado) se comprometen a respetar los derechos laborales previstos en la Declaración de Derechos y Principios Fundamentales del Trabajo de la OIT de 1998 y su seguimiento, incluyendo los derechos de asociación y libertad sindical, negociación colectiva, huelga, y el compromiso de eliminar el trabajo forzoso y las peores formas de trabajo infantil, así como la no discriminación en el empleo y ocupación.

De igual modo, se hace el compromiso de que los trabajadores peruanos migrantes en este país tengan los mismos derechos que cualquier trabajador.

El Perú y Canadá han acordado un sistema de cooperación por el cual Canadá brindará al Perú información permanente sobre la necesidad de trabajadores en Canadá y de igual modo capacitará a los instructores de entidades públicas de formación profesional peruanas, como SENATI, SENCICO, para certificar que estas entidades formen a los jóvenes peruanos al nivel de calidad profesional requerido en Canadá y otros países desarrollados. Canadá ha confirmado ya y viene otorgando niveles de cooperación con el Perú por US\$ 1 millón para hacer efectiva la labor de asegurar el cumplimiento de los derechos laborales en el Perú y modernizar la administración del trabajo en su tarea.

Entre los beneficios, este capítulo asegura, tal como el TLC con EEUU, que el Perú se asegure de que los trabajadores en Perú tengan derecho a asociarse, formar sindicatos, negociar colectivamente, entrar en huelga y que trabaje en eliminar el trabajo forzoso y las peores formas del trabajo de niños.

De igual modo, permitirá que Perú y Canadá compartan información actualizada sobre la demanda de trabajo en Canadá, se forme y capacite profesionalmente con la colaboración de educadores canadienses y puedan integrarse fácilmente al mercado de trabajo de Canadá una vez concluida su formación, cuando las empresas de este país demanden trabajo de profesionales del rubro.

XII) MESA DE ASUNTOS INSTITUCIONALES Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Las partes alcanzaron un Acuerdo en las **definiciones generales**, incluyendo las definiciones de arancel aduanero, productor, producción y trato arancelario preferencial que dependían del acuerdo que tengan sobre los mismos los grupos de acceso a mercados y reglas de origen.

Las partes confirmaron un acuerdo en todas las **disposiciones finales** del texto, incluyendo las relativas a la entrada en vigencia del tratado, su denuncia, y los idiomas oficiales en los que este quedara instrumentado al final del proceso de revisión legal y su suscripción. Estos son el Castellano, Inglés y Francés, siendo los tres igualmente válidos.

Respecto de la sección de **excepciones generales** las delegaciones confirmaron un acuerdo en la excepción general de tributación luego de la conformidad de sus respectivas agencias de impuestos. Seguidamente, acordaron el contenido de las demás excepciones en las que se tenía un acuerdo preliminar, incluyendo la excepción de seguridad esencial.

Se acordó una excepción cultural al Acuerdo para una eventual protección de las industrias denominadas culturales.

Las partes confirmaron también un acuerdo en los artículos referidos a la **administración del Acuerdo** y los cuerpos bipartitos que trabajaran para su correcto funcionamiento, en los diversos temas acordados.

En Solución de Controversias las Partes confirmaron todos los acuerdos sobre el procedimiento de Solución de Controversias bilateral aplicable sobre las calificaciones de los panelistas y el procedimiento para la convocatoria al panel. De igual modo, se registro un acuerdo final sobre las reglas modelo de procedimiento, el informe del panel y sus características, disponiéndose en el TLC de un sistema claro, rápido y eficaz para la solución de controversias que pudiera presentarse entre el Perú y Canadá.

2.3 Consideraciones Normativas

Tanto el Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá, como el Acuerdo sobre el Ambiente y el Acuerdo de Cooperación Laboral suscritos entre Canadá y Perú no abordan ninguna de las materias descritas en el artículo 56 de la Constitución Política del Perú. Una descripción de las disposiciones del Tratado de Libre comercio y estos dos Acuerdos conexos, indicando las normas vigentes en Perú que implementan las obligaciones en ellas contenidas, se encuentra en el Anexo 1 adjunto al presente informe.

Como ha sido detallado a lo largo del presente informe, los grupos de negociación tuvieron en cuenta el efecto normativo de los acuerdos a suscribirse con Canadá durante el proceso y confirman -en concordancia con los informes técnicos favorables de los sectores del Poder Ejecutivo que acompañan el presente informe- que el mismo no genera por sí mismo ninguna modificación de ninguna norma peruana con rango de Ley, y no requiere para su implementación ni aplicación la promulgación de ninguna norma con rango de Ley.

De igual modo, quedan a salvo y no se aborda en los acuerdos bajo opinión, los temas de defensa nacional, soberanía, dominio e integridad del territorio, derechos humanos y el ámbito tributario. Respecto del Acuerdo de Cooperación Laboral comentado, debe recalarse que éste únicamente supone una afirmación de compromisos internacionales ya ratificados por el Congreso de la República y contenidos en acuerdos de la organización internacional del Trabajo, así como el Acuerdo sobre el Ambiente, respecto de acuerdos medioambientales ratificados por el Legislativo oportunamente.

Finalmente, respecto del ámbito tributario referido en el citado artículo constitucional, la legislación y jurisprudencia peruana confirman que tanto la política arancelaria, de competencia del Ministerio de Economía y Finanzas, como los regímenes preferenciales sobre aranceles uno de los cuales se establece en este Tratado de Libre Comercio con Canadá, no se encuentran dentro del ámbito de los tributos a crearse, modificarse o suprimirse mediante Ley, sino que están en el ámbito normativo reglamentario administrado mediante Decretos Supremos emitidos por el Poder Ejecutivo.

Somos de la opinión entonces de que el Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá, así como el Acuerdo sobre el Ambiente y el Acuerdo de Cooperación Laboral suscritos por Canadá y Perú, deben ser ratificados mediante Decreto Supremo, en la vía descrita en el artículo 57 de la Constitución Política del Perú.

2.4 Conclusión

Los documentos que anteceden presentan con amplitud los resultados del Tratado y sustenta la decisión del Gobierno del Perú de ratificar este instrumento comercial. Este proceso de negociación no enfrentó mayor oposición de intereses en el Perú. No obstante, incluyó un importante trabajo de diseño de equilibrios y mecanismos para ponderar los intereses de todos los actores nacionales.

En razón de las consideraciones de carácter institucional, legal, económico y social expuestas en los documentos que lo anteceden y con la certeza de que los Acuerdos de Libre Comercio celebrados con países que cuenten con mercados grandes ofrecen al Perú oportunidades de desarrollo nacional descentralizado, por medio del presente manifestamos nuestro sentir y opinión respecto de que el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá antes expuesto sea prontamente ratificado e incorporado a la legislación peruana.

En registro de la coordinación efectuada durante todo el proceso de negociación, se adjunta al presente la Opinión Técnica favorable de los sectores del Poder Ejecutivo cuyas competencias el Acuerdo aborda. Tenemos la convicción de que la ciudadanía y autoridades sabrán valorar las oportunidades que este instrumento internacional ofrece al país, así como los mecanismos para contrarrestar de manera suficiente, cualquier efecto adverso no deseado. De igual modo, el arduo trabajo independiente de decenas de profesionales de la administración pública que ofrecen hoy a su país el resultado de su esfuerzo conjunto, en la forma de instrumentos concretos para apoyar nuestro desarrollo sostenible.

Por todo lo expuesto, el MINCETUR considera de vital importancia la ratificación del el Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá, así como el Acuerdo sobre el Ambiente y el Acuerdo de Cooperación Laboral suscritos por Canadá y Perú; los que estima son piezas y pasos importantes en el tránsito del Perú hacia el logro de una sociedad abierta y con oportunidades para todos, en la que todos los peruanos generen su bienestar y el desarrollo y la modernidad anheladas.

EDUARDO FERREYROS

Viceministro de Comercio Exterior