

MARZO 2005

# La oportunidad de hoy

*Tratado de Libre Comercio  
entre el Perú y Estados Unidos*



tratado de libre comercio  
PERÚ - EE.UU.



## presentación

Vivimos tiempos de transformaciones socioeconómicas sin precedentes. En las últimas décadas el mundo ha experimentado vertiginosos cambios como nunca antes había registrado la historia universal. La globalización es un proceso en marcha en el que los mercados y las economías de los países del orbe se interrelacionan en grado de dependencia recíproca y resulta prácticamente imposible sustraerse o apartarse de esta corriente de desarrollo mundial.

El reto está planteado: nos vinculamos más decididamente al proceso de la economía mundial y crecemos o quedamos al margen y frustramos nuestro desarrollo. Para hacer frente a este desafío los tratados de libre comercio aparecen como alternativa importante siempre que se tomen las medidas necesarias para resguardar a los sectores, ramas o líneas de productos o servicios más sensibles, estableciendo plazos y procedimientos prudentes para llegar a su liberalización.

El Estado peruano, en su rol de facilitador de las condiciones para que la estructura productiva de bienes y servicios sea competitiva (es decir, para que se adecúe a las exigencias y estándares del mercado mundial) ha realizado considerables cambios que nos ponen en posición favorable para integrarnos con éxito a la dinámica de la economía mundial. De allí la responsabilidad contraída por la actual gestión gubernativa para lograr el mejor acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos.

En esta publicación presentamos y analizamos de manera objetiva los temas relacionados a las condiciones, negociaciones e implicancias de la suscripción del Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos. El espectro temático va desde la reflexión acerca de la conveniencia del acuerdo hasta las oportunidades para las personas, empresas, sectores de la economía, gobiernos regionales y locales, pasando por los denominados «temas sensibles».

De esta manera queremos contribuir a una sana formación e información de la Opinión Pública, a fin de lograr y construir acuerdos entre los distintos sectores y agentes de nuestra economía y los diversos estratos sociales e instituciones y organizaciones de nuestro país.

**Alfredo Ferrero**

*Ministro de Comercio Exterior y Turismo*





## Índice

Integración comercial y desarrollo	7
La regulación del comercio mundial	7
El GATT y la OMC	
Los sistemas de preferencias arancelarias	
El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos	
La expansión de las exportaciones peruanas	8
Exportaciones e industrialización del país	
La velocidad del cambio y el récord histórico de exportaciones	
El superávit comercial 2000-2004	
Un aliado de primer nivel	9
Beneficios obtenidos por el Perú del ATPA y el ATPDEA	
El carácter temporal del ATPDEA	
TLC: Horizonte promisorio	
Trato Especial y Diferenciado	11
Preparados para insertarnos	11
Crecimiento económico y generación de empleo con el TLC	12
Lo que dicen los especialistas	
Normas laborales y condiciones de trabajo	
Salarios y empleo exportador	
El TLC beneficiará a los consumidores	13
Mejores precios y más calidad	
El futuro exportador agrícola	14
Mecanismos compensatorios y reconversión agrícola	15
El caso mexicano	15
Oportunidades para las regiones	15
Propiedad intelectual	16
Permanencia de medicamentos genéricos está garantizada	
Protección y valoración de los conocimientos tradicionales	
Reserva para la industria cultural	
Conservación del medio ambiente	18
Desarrollo forestal	18
Oportunidad para las MIPYMES	19
Reconversión y asociatividad para integrarse al mundo	
Compras públicas	
Oportunidades para profesionales de salud y otros	20
TLC: estímulo y condiciones para la inversión	20
Potencial exportador en todos los sectores	20
Oportunidades para exportaciones que hoy no reciben beneficios arancelarios	
Siglas	23



## Integración comercial y desarrollo

*La integración comercial a los grandes mercados mundiales es hoy una de las principales condiciones para el desarrollo nacional. Pero en los últimos veinte años el mundo ha experimentado acelerados cambios sin precedentes a los que el país tiene necesariamente que adaptarse.*

*El nuevo orden económico mundial presenta horizontes de bienestar y progreso a los países que sean capaces de integrar sus estrategias de desarrollo a la dinámica de internacionalización de los mercados, en los que el intercambio comercial de bienes, servicios, tecnología y conocimientos es cada vez más intenso.*

*En este sentido, los tratados de libre comercio –y en particular el TLC con Estados Unidos– aparecen como un eficaz instrumento para que la economía peruana profundice su inserción en la dinámica global. Ciertamente, en ese proceso tendrá que resguardarse los productos o servicios más sensibles. Pero está claro que, sean cuales sean los retos, el Perú estará mejor mientras más acceso a los mercados internacionales tenga y participe activamente en el comercio mundial.*

## La regulación del comercio mundial

El comercio internacional sería imposible si no existieran principios y normas de regulación acordadas. Si cada país tuviera su propio sistema, el intercambio comercial resultaría demasiado costoso y las relaciones comerciales se convertirían en caos total y fuente de conflictos permanentes.

### El GATT y la OMC

Por eso, luego de la Segunda Guerra Mundial surgió el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como organismo multilateral regulador del comercio mundial, al que el Perú se integró en 1951. A partir de 1995 dicho organismo se convierte en la actual Organización Mundial del Comercio (OMC).

En virtud de la regulación multilateral, los países miembros no pueden establecer discriminaciones, de manera que si se concede una ventaja especial a uno de ellos tendrá que hacerse lo

mismo con todos los demás. Esto es lo que se conoce como el principio de Nación Más Favorecida (NMF).

Sin embargo, existen excepciones como los regímenes unilaterales de acceso preferencial otorgados por países desarrollados a aquellos en desarrollo y los acuerdos entre determinados grupos de países, como la Unión Europea, la Comunidad Andina de Naciones, el MERCOSUR y el NAFTA (North American Free Trade Agreement, por sus siglas en inglés).

### Los sistemas de preferencias arancelarias

En 1971, el GATT autorizó a los países desarrollados a otorgar preferencias arancelarias a los productos originarios de los países en desarrollo. Ese año la Unión Europea estableció el Sistema General de Preferencias (SGP) y Estados Unidos hizo lo propio en enero de 1976.

A partir de 1991 se acentuaron los regímenes unilaterales de acceso preferencial. Así, la Unión Europea creó el Sistema General de Preferencias Andino (SGPA) y Estados Unidos su Ley

de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), para favorecer a Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia en su lucha contra el tráfico ilícito de drogas.

El SGPA fue renovado desde el 1 de enero de 2002 hasta el 31 de diciembre de 2005. La Unión Europea ha anunciado la aprobación de un nuevo mecanismo denominado SGP Plus y que reemplazara al SGPA.

El ATPA, que dio beneficios arancelarios a alrededor de 5.500 grupos de productos (léase partidas arancelarias), se hizo efectivo para Perú en agosto de 1993 y venció en diciembre de 2001. Fue renovado en agosto de 2002 como Ley de

Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas (ATPDEA), la cual incorporó un aproximado de 700 grupos de productos adicionales.

## El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) no sólo dará carácter permanente a los beneficios que el ATPDEA – vigente hasta diciembre de 2006- otorga de manera transitoria y unilateral, sino que se ampliará el acceso real a todo el universo arancelario, es decir, permitirá la exportación de todos nuestros productos y servicios a Estados Unidos.

Debido a ello, el TLC constituirá un instrumento valioso de integración que permitirá invertir, planificar y desarrollar nuestras exportaciones en un horizonte de estabilidad, previsibilidad y transparencia.

## La expansión de las exportaciones peruanas

No cabe duda que el Perú experimenta actualmente una expansión exportadora sin precedentes en su historia republicana y que ese impulso, sumado al acceso real al mercado estadounidense, puede generar una verdadera revolución exportadora que contribuya de manera decisiva al desarrollo del país, a la creación de empleos, a la mejora de los ingresos de los trabajadores y a la reducción de la pobreza.

## Exportaciones e industrialización del país

Dicha expansión es novedosa porque está basada en una creciente diversificación de la oferta exportable, como lo manifiesta el hecho de que hoy 29% de las exportaciones a los EEUU son manufacturas con valor agregado. Esto sig-

nifica que el comercio internacional definitivamente está contribuyendo a industrializar el país, tendencia que sería significativamente reforzada por el TLC.

## La velocidad del cambio y el récord histórico de exportaciones

Pero además es novedosa por la velocidad del crecimiento, como lo prueba el hecho contundente de que, sólo entre los años 2001 y 2004, el valor total exportado por el Perú creció en

más de 70%. A ese paso, a mediados del 2004 las exportaciones superaron por primera vez en nuestra historia los 1.000 millones de dólares mensuales.

## El superávit comercial 2002-2004

Este logro explica los resultados de la balanza comercial obtenidos, los que arrojaron saldos positivos desde el año 2002 en adelante, hasta llegar a un superávit comercial de 2.793 millones de dólares en el 2004 (como resultado de exportaciones por 12.617 millones de dólares e importaciones por 9.824 millones de dólares).

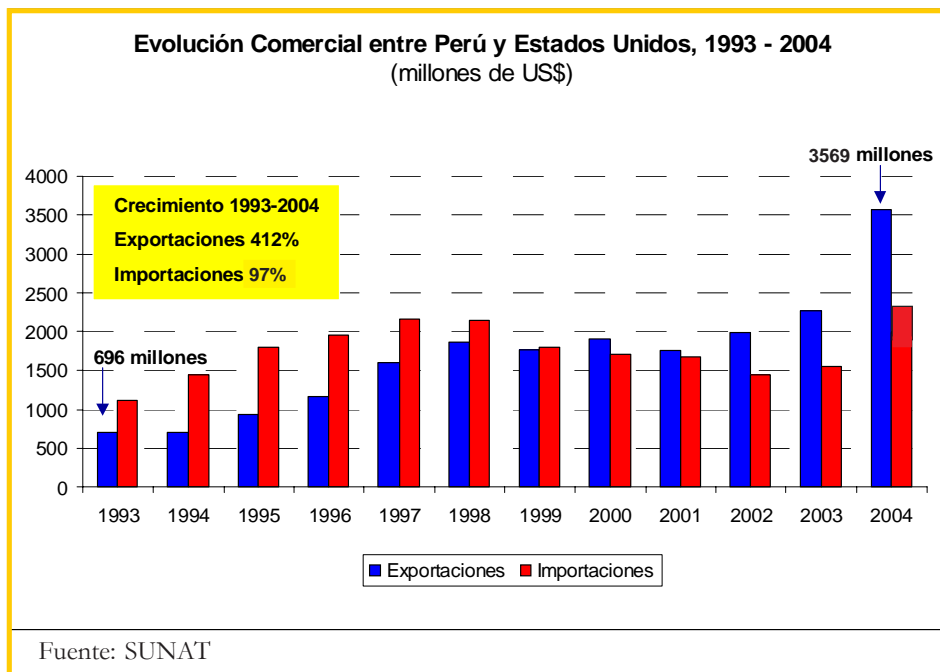
En el 2004, el 66% del superávit de la balanza comercial (más exportaciones que importaciones) del Perú se sustentó en gran parte en el crecimiento del intercambio comercial con Estados Unidos, que es el principal destino de nuestras exportaciones.



## Un aliado de primer nivel

El principal comprador del Perú en el mercado internacional es, de lejos, Estados Unidos, país que absorbe el 29% de las exportaciones peruanas. Y nos conviene asociarnos con Estados Unidos por un hecho inobjetable, más poderoso que cualquier otro argumento a favor o en contra del TLC: dicho país compra la quinta parte de todo lo que se vende en el mundo.

El poder de compra estadounidense es casi difícil de imaginar, pero ciertos hechos son más gráficos que mil palabras. Por ejemplo, sólo 10 años después de firmar su TLC con Estados Unidos (NAFTA), México, que era la economía número cuarenta, se convirtió en la décima economía más grande del mundo.



## Beneficios obtenidos por el Perú del ATPA y el ATPDEA

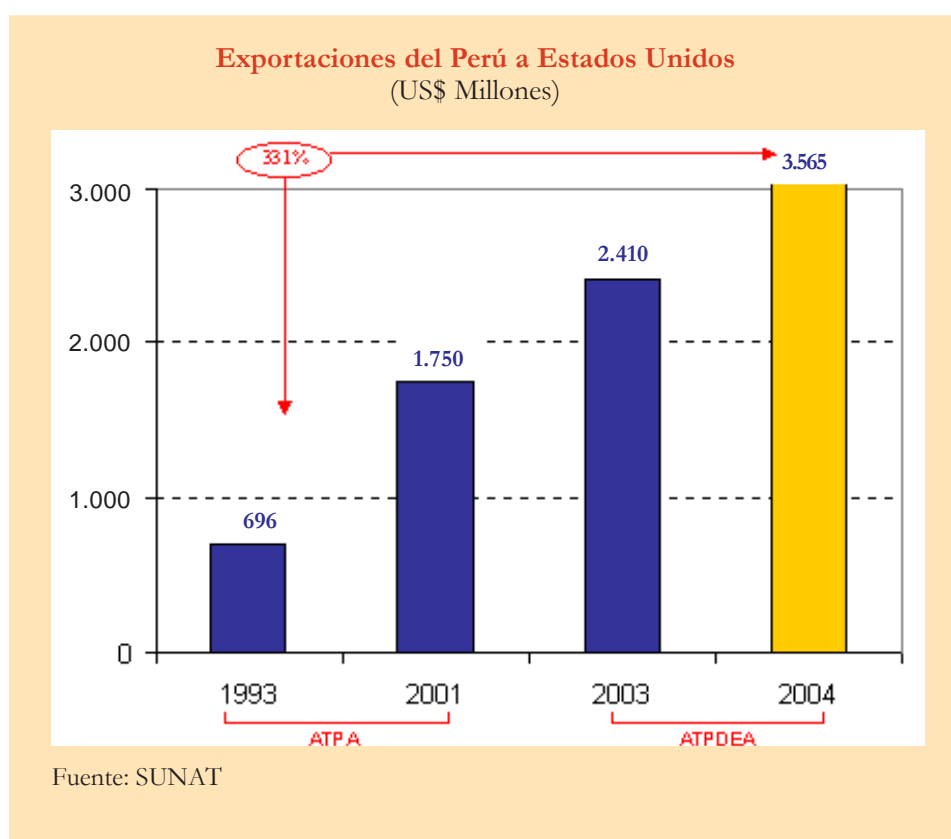
Con el ATPA, primero, y el ATPDEA, después, nuestras exportaciones a Estados Unidos crecieron a una tasa anual promedio de 10,5% entre los años 1993 y 2001, cuando estuvo vigente el ATPA, y a 26,8% en el período 2002 – 2004, con el ATPDEA. Asimismo el número de empresas que exportan a Estados Unidos casi se duplicó en 10 años, pasando de 1.260 en 1994 a 2.450 en el 2004.

Desde que entró en vigencia el ATPA (1993) las exportaciones totales a Estados Unidos crecieron de 412%, pasando de 696 a 3.569 millones de dólares en el 2004 (en este año, alrededor de 55% de las exportaciones peruanas a Estados Unidos se vió favorecido con los beneficios del ATPDEA).

## El carácter temporal del ATPDEA

Sin embargo, entre enero y agosto del 2002 las exportaciones a Estados Unidos canalizadas por el régimen preferencial del ATPDEA cayeron en un 85%, debido a la incertidumbre por la demora en la renovación del ATPA, tras su finalización el 31 de diciembre de 2001.

Lo mismo podría suceder a partir de diciembre de 2006, cuando venza el ATPDEA, si antes no es renovado o no se logra la aprobación de un Tratado de Libre Comercio por los Congresos de Estados Unidos y Perú.



## TLC: Horizonte promisorio

El desarrollo y crecimiento económico de los países - en el globalizado mundo de hoy- demanda una efectiva apertura comercial, de manera que los productos, servicios, inversiones, conocimientos y tecnologías puedan circular li-

brenemente, sin obstáculos. Es por eso que muchos países están suscribiendo acuerdos de libre comercio que facilitan su inclusión en la dinámica mundial del mercado.

## Trato Especial y Diferenciado

La estructura productiva y económica de los países en desarrollo los pone en cierta desventaja frente a los países desarrollados. Por esta razón, es necesario que ellos reciban un trato especial y diferenciado. Este principio es fundamental en la negociación de un tratado de libre comercio con un país desarrollado, como el que estamos negociando con Estados Unidos.

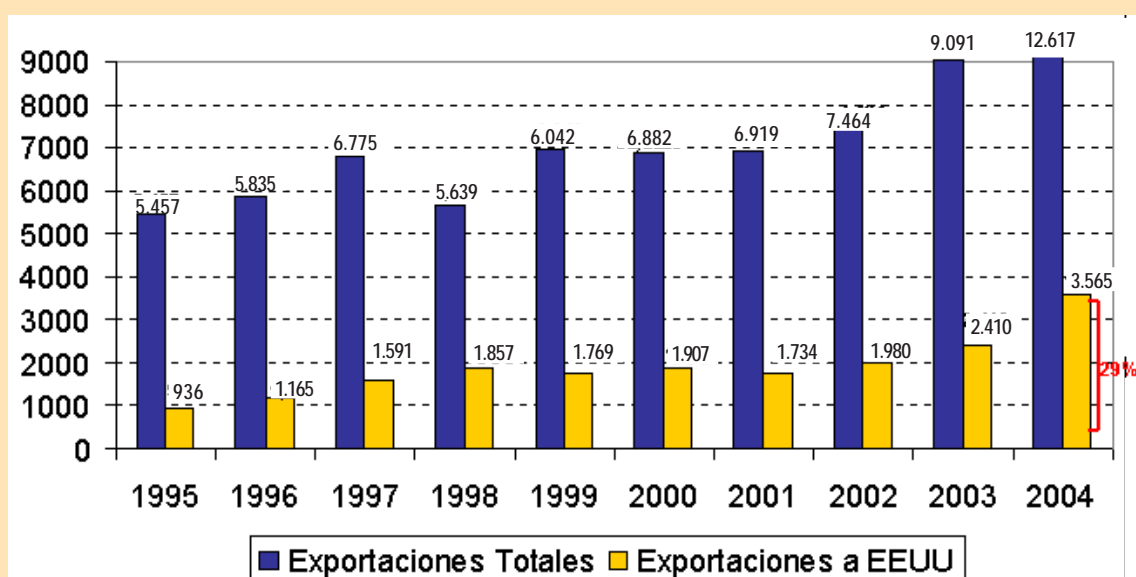
Dicho principio va a ser recogido cuando se negocie temas centrales como el acceso a mercados para determinar la lista de productos estadounidenses que ingresarían de manera preferente al Perú y de productos peruanos que ingresarían preferentemente a Estados Unidos. En otras palabras: Estados Unidos tendrá que abrir más rápidamente sus puertas a productos peruanos de lo que el Perú abrirá las suyas a productos estadounidenses.

## Preparados para insertarnos

Estamos en buenas condiciones para insertarnos en la dinámica del mercado mundial, pues nuestra estructura productiva ya experimentó un importante proceso de reconversión para adecuarse a los requerimientos del comercio internacional, como consecuencia de la apertura comercial de los años noventa. Un caso concreto que grafica este hecho es el de la industria textil y de confecciones, la cual reorientó sus recursos hacia la manufactura de prendas de vestir, hilados y tejidos de punto en desmedro de la producción de tejidos planos.

Entre los cambios ocurridos con la referida apertura tenemos la reducción de la cantidad de tasas arancelarias existente de 39 a 4, con lo que el promedio arancelario bajó de 46.5% a 10.5%. Esta reducción arancelaria, sumada a la eliminación de restricciones para-arancelarias como las licencias previas, la simplificación de las normas de control sanitario y de los trámites aduaneros y la eliminación de los subsidios a la exportación, ha hecho posible un incremento significativo del volumen del comercio internacional del Perú.

Evolución de las Exportaciones del Perú hacia Estados Unidos, 1995 - 2004



Fuente: SUNAT.

## Crecimiento económico y generación de empleo con el TLC

### Lo que dicen los especialistas

Estudios realizados por reconocidos especialistas demuestran que el sólo hecho de liberalizar el comercio con Estados Unidos tendrá efectos positivos sobre el crecimiento y la creación de puestos de trabajo en todos los sectores económicos del Perú.

El estudio «Evaluación del impacto del TLC con EEUU», elaborado por Eduardo Morón, economista del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico en marzo de 2005, establece que habría un incremento de hasta 4.59% en el PBI. Es importante notar que estos resultados no consideran el potencial efecto de una reducción significativa del riesgo país, lo cual abarata el endeudamiento externo, y por ende tiene un efecto positivo sobre el consumo y el producto.

La Oficina General de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) estima que, sólo como consecuencia de la firma del TLC con Estados Unidos, el número de empleos en el sector exportador aumentaría en 123 mil, los que se sumarían a los alrededor de 1 millón 200 mil puestos de trabajo actualmente vinculados en forma directa e indirecta al sector exportador.

Sin embargo, los estimados de creación de nuevos puestos de trabajo pueden ser sustancialmente mayores cuando se incorpora el efecto de las inversiones, que puede implicar

no sólo la expansión de las actuales industrias sino la aparición de nuevas. Esta perspectiva se torna aún más optimista si se toma en cuenta que el TLC además comprende aspectos como facilitación aduanera, inversiones, servicios y otros que mejorarán el entorno para el desarrollo de nuevos negocios.

El empleo se incrementará con el TLC en tanto que hará permanentes y ampliarán los beneficios del ATPDEA para los productos peruanos, lo que será decisivo en el mantenimiento de un entorno económico virtuoso y estable.

Así, el estudio «Impactos Sectoriales y Regionales de la Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas – ATPDEA», realizado por Roberto Abusada, Sara Taboada y Jorge F. Chávez en el 2004, concluye que el empleo asociado a las exportaciones bajo los beneficios del ATPDEA ocupó a 194.1 miles de personas de manera directa y 550 mil personas de manera indirecta en el 2003. De acuerdo al incremento real de las exportaciones dadas el 2004, se puede estimar que estas magnitudes se incrementan positivamente.

Probablemente el empleo vinculado a todas las exportaciones peruanas a Estados Unidos –es decir, estén o no bajo el ATPDEA– supera fácilmente el millón de personas y con el TLC podría bordear el millón y cuarto.

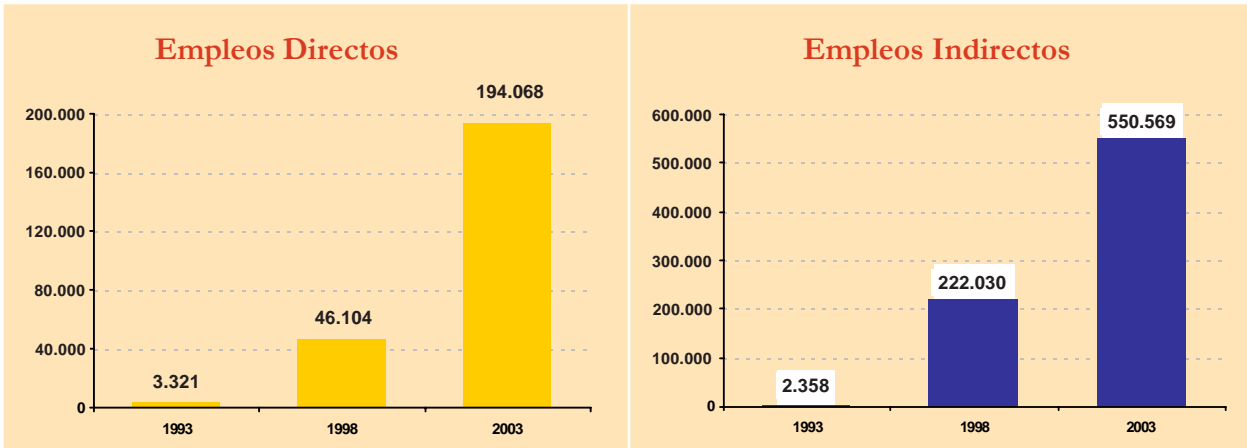
### Normas laborales y condiciones de trabajo

Las empresas exportadoras que quieren acceder a los mercados de países desarrollados deben observar las llamadas «buenas prácticas de exportación», las cuales recogen estándares laborales y principios fundamentales comprendidos en la legislación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

El TLC con EEUU obligará al Perú al respeto pleno de sus propias normas laborales, lo que permitirá mejorar las condiciones laborales de

los trabajadores formales, y por tanto la calidad de sus empleos. El crecimiento de la exportaciones y las nuevas inversiones también redundará en la creación de nuevos puestos de trabajo formales.

De esa forma, contra lo que muchos pueden temer, desde el punto de vista de los trabajadores la firma del TLC conlleva mejoras no sólo en la cantidad, sino también en la calidad del empleo.



Elaboración: IPE

## Salarios y empleo exportador

Por otro lado, diversas experiencias en el mundo revelan que las empresas ligadas al comercio exterior no sólo cumplen con la normatividad laboral e invierten más en capacitación, sino que también pagan mejores salarios.

Según estudios del Banco Mundial, después del ingreso de México al NAFTA, los salarios de

los trabajadores de empresas exportadoras mexicanas se situaron incluso por encima de los niveles registrados por sus pares norteamericanos, Estados Unidos y Canadá. Desde entonces, el sector exportador mexicano se ha convertido en el mayor generador de empleo de calidad, con niveles salariales 40% más altos que el promedio del mercado laboral en ese país.

## El TLC beneficiará a los consumidores

### Mejores precios y más calidad

Así como las exportaciones son positivas, las importaciones también lo son. En efecto, el ingreso gradual de bienes estadounidenses libres de pago de aranceles, o impuestos de entrada al país, beneficiará directamente a los consumidores, quienes tendrán mayor variedad de productos a su disposición, a precios competitivos y con estándares de calidad internacional.

Además, la industria nacional podrá adquirir

insumos, maquinaria y equipos que el Perú no produce a precios más bajos, lo que contribuirá a su modernización y a la reducción de los costos y los precios. Del mismo modo, como resultado de una mayor competencia en el mercado, los servicios también tenderán a mejorar, sobre todo aquellos que forman parte de la negociación del TLC, como telecomunicaciones y servicios financieros.

## El futuro exportador agrícola

*El mercado de Estados Unidos es el principal importador de productos agrícolas del mundo. El alto nivel de ingresos de su población, su diversidad étnica y los cambios demográficos que se proyectan en los próximos años constituyen un gran potencial para las exportaciones agrícolas.*

Asimismo, la diversidad de climas y pisos ecológicos con que cuenta el Perú, la contrastación, el efecto invernadero de nuestra costa y la disponibilidad de tierras para desarrollo agrícola nos ofrecen las mejores condiciones para replicar casos de éxito como la exportación de espárragos y páprika, en los que somos los líderes mundiales.

Hoy, únicamente los 10 primeros productos de agro-exportación generan 350 mil empleos y siguen creciendo a toda velocidad. Pero además tenemos cientos de productos con potencial para ser exportados. Si se firma el TLC no es sólo para exportar lo que ya le vendemos a Estados Unidos, sino para vender nuevos productos que también generen empleo. En el 2004 fuimos el primer país del mundo en crecimiento agro-exportador y ahora exportamos 67 nuevos productos agrícolas, como los frijoles, el cacao en grano, la chirimoya, el limón, las lentejas, las habas y las rosas frescas. Con el TLC podemos mantener este impulso y asegurar un crecimiento permanente.

De las 2 millones 800 mil hectáreas cultivables que hay en total en el Perú, sólo entre 150 mil y 200 mil hectáreas están destinadas a la exportación. La firma del TLC nos da la oportunidad de mejorar esta situación, ya que permitirá que los agricultores que no están dedicados a la exporta-

ción y venden, por ejemplo, frutas y hortalizas a los mercados mayoristas de las ciudades, también puedan vender sus productos en Estados Unidos, que es el mercado más grande del mundo. Muchos de estos productos que aún no exportamos tienen gran demanda en el extranjero y representarían importantes ganancias para los productores que se dediquen a ellos. El sector agrícola es un sector que ganará con el TLC.

Atender el exigente mercado estadounidense requiere el cumplimiento de un conjunto de normas sanitarias y fitosanitarias, así como una serie de medidas y requerimientos técnicos que constituyen obstáculos para el ingreso de nuestros productos. A través del TLC se vienen negociando estos temas, de tal manera que se logre un mejor entendimiento entre las instituciones públicas encargadas de velar por el cumplimiento de estas medidas, mayor información y asistencia técnica para el productor peruano, facilitándose el acceso real de nuestros productos agrícolas a EEUU.

Por otro lado, inhibirnos de suscribir el TLC o aplicar altos aranceles a los productos de EEUU no protegerá a nuestra agricultura, porque existen productos similares que ingresan a través de otros países que no tienen subsidios pero son más competitivos.

## Subsidios

Estados Unidos estaría dispuesto a asumir compromisos para no aplicar subsidios a la exportación, sin embargo ha manifestado que mantendrá las ayudas internas a la producción y venta en su mercado. Ésta ha sido su posición en acuerdos similares con la Unión Europea, Japón, Australia, Canadá, México, Chile y otros países con los que ha suscrito acuerdos comerciales.

Cabe precisar que del total de importaciones agrícolas peruanas menos del 13% son productos subsidiados por Estados Unidos. Este porcentaje incluye sólo 14 productos, de un universo de más de 1.100. De estos 14 productos agrí-

colas subsidiados por los estadounidenses, siete no son producidos en el Perú y por tanto no compiten con el agro nacional. Los restantes siete productos agrícolas subsidiados por Estados Unidos sí compiten con productos peruanos, pero es necesario explicar que únicamente dos se importan mayoritariamente de ese país. Los otros cinco provienen principalmente de países vecinos del Perú que no aplican subsidios. Además, hay que tener en cuenta que muchas hortalizas, frutas y cereales andinos no se verán afectados por la competencia, sino que más bien se verán beneficiados por su potencial exportador, cosa de la cual están dando prueba decenas de ellos.

## Mecanismos compensatorios y reconversión agrícola

De los llamados productos sensibles (azúcar, carnes, arroz, trigo, algodón, maíz y leche), solamente tres (algodón, maíz y trigo) podrían verse realmente afectados por la entrada de productos importados de Estados Unidos. A los productores que se dedican a estos cultivos el Estado los protegerá a través de diversos mecanismos para que el TLC no los perjudique. Uno de estos mecanismos es la imposición de salvaguardias especiales para restringir su ingreso en caso de un incremento súbito de las importaciones o por una caída de los precios internacionales.

Además, el TLC contemplará plazos más largos para la eliminación de aranceles a la importación de esos productos. Finalmente, el Estado establecerá mecanismos de reconversión y compensación directa, que se aplicarán al menos a los productos sensibles que, como el algodón, el maíz y posiblemente el trigo, forman parte de una cadena exportadora en la que se unen la agricultura y la industria. Así se buscará mejorar la competitividad de los agricultores al brindarle una plataforma de servicios que refuerce el apoyo estatal en aspectos tecnológicos, sanitarios y de asistencia comercial.

### El caso mexicano

Algunos sectores de la sociedad consideran como un fracaso el caso de la negociación agrícola de México con el NAFTA (Tratado de Libre Comercio suscrito con EEUU y Canadá), sin embargo a partir de la suscripción de este acuerdo el ingreso total en las áreas rurales se incrementó casi 80 por ciento, pasando de 17 mil millones de dólares en 1994 a 29 mil millones en el año 2002.

Cabe precisar que la situación del agro mexicano, tal como sucede en nuestro país, no es homogénea y así como hay un segmento moderno que progresa, otros registran diversos grados de atraso y pobreza que responden a circunstancias estructurales históricas.

Al igual que en el Perú, en México la excesiva fragmentación en la propiedad de la tierra, la ausencia de economías de escala, la escasa rentabilidad y el nulo acceso al crédito dificultan el crecimiento equilibrado del agro.

México ha logrado que 21 productos agropecuarios ocupen el primer lugar en las compras de los mismos por parte de EEUU. Del consumo total de Estados Unidos, México provee: más del 50% de los pepinos, 9 de cada 10 limones, 9 de cada 10 mangos, 1 de cada 2 berenjenas, 1 de cada 3 tomates, 1 de cada espárragos y melones, 1 de cada 5 kilos de espinacas y 1 de cada 6 sandías.

### Oportunidades para las regiones

Las regiones tienen un gran potencial para desarrollarse y ya existen proyectos que se pondrían en marcha con el horizonte promisorio del TLC. Hasta ahora, según un estudio de impactos sectoriales, el trato preferencial dado por el ATPDEA a las exportaciones peruanas ha favorecido, en lo que se refiere a productos agrícolas, principalmente a Ica (espárragos, mango, uva, cebolla y algodón-textiles), Tacna (uva), Áncash (espárragos y algodón-textiles), Arequipa (cebolla), La Libertad (espárragos y uva), Lambayeque (mango), Piura (mango y algodón-textiles).

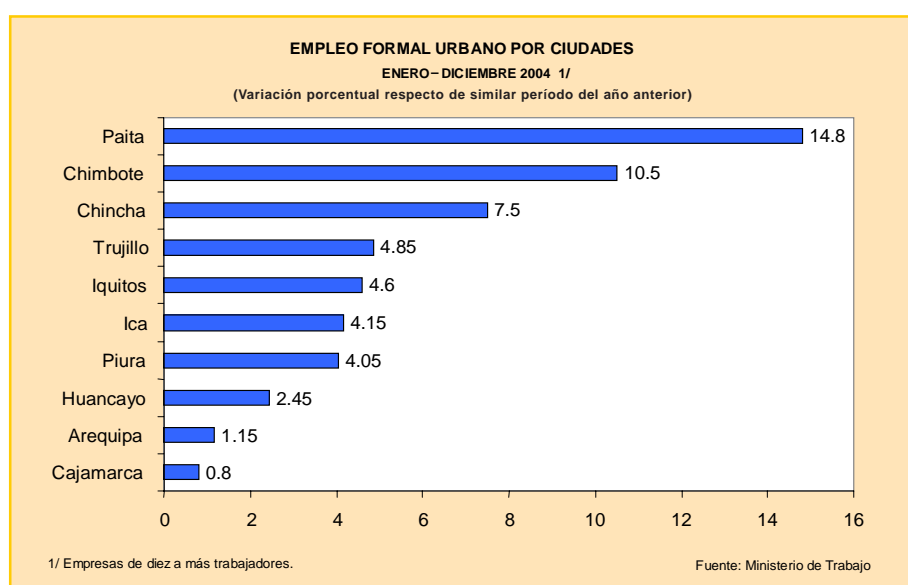
Con el TLC se abren oportunidades para la gran mayoría de regiones, el éxito dependerá en gran parte de la capacidad de sus empresarios y gobiernos regionales para sacar adelante proyectos. Allí están productos amazónicos como camu camu, aguaje, pijuallo, pomarroza, achiote, resinas, colorantes y tinturas; andinos tradicionales como la papa, oyuco, quinua, kiwicha, maca y yacón; costeños como limón, pimienta piquillo, menestras, orégano, flores y derivados, entre una gran variedad de productos.



Tenemos excelentes condiciones para nuestro desarrollo en este sector. La naturaleza nos ha favorecido con la presencia de más del 90 % de microclimas del mundo y con la producción de ricas especies y productos agrícolas que nos dan ventaja para competir, como es el caso del algodón, cuya mejor variedad se cultiva en nuestros valles costeros, incluso tenemos un algodón de color en zonas de selva alta.

El ATPDEA y las exportaciones en general es-

tán incrementando la actividad económica y el empleo formal, principalmente, en provincias. Según cifras del Ministerio de Trabajo, las principales ciudades beneficiadas con el incremento del empleo gracias a la actividad exportadora son Paita, Chimbote, Chincha, Trujillo, Iquitos, Ica y Piura. En el 2004, el crecimiento del empleo en empresas de diez a más trabajadores en aquellas ciudades fue mayor al crecimiento registrado en Lima Metropolitana.



## Propiedad intelectual

La negociación sobre propiedad intelectual en el TLC abarca temas como marcas de fábrica y propiedad industrial, nombres de dominio en Internet, indicaciones geográficas, derechos de

autor y derechos conexos, protección de señales codificadas, patentes, acceso a los recursos genéticos y protección de la biodiversidad y de los conocimientos tradicionales.

## Permanencia de medicamentos genéricos está garantizada

La negociación del TLC busca lograr un equilibrio entre los derechos de los titulares de propiedad intelectual y los de los consumidores. En este sentido, Perú, Colombia y Ecuador han reafirmado su compromiso de proteger y preservar en forma irrestricta el derecho fundamental de las personas de acceder a la salud.

Para este propósito han acordado mantener la

posición de no adoptar compromisos adicionales a los de la OMC que pudieran traducirse en incrementos de los plazos de protección a las patentes, patentamiento de procedimientos quirúrgicos y de plantas, protecciones innecesarias a los datos de prueba, requerimientos onerosos para las licencias obligatorias e incorporación de patentes de segundo uso.



## Protección y valoración de los conocimientos tradicionales

La protección de la diversidad biológica de recursos naturales del país y de los conocimientos ancestrales de las culturas andinas y amazónicas también forman parte de los objetivos primordiales del equipo negociador peruano del TLC. Así, a iniciativa del Perú, el bloque de países andinos incluyó este tema como uno de los objetivos prioritarios en las rondas de conversaciones con Estados Unidos.

Lo que se busca es que se valoren los conocimientos nativos sobre el uso de cientos de es-

pecies naturales (utilizadas para elaborar alimentos, abono, condimentos, bebidas, artesanías, vestidos, fibras, utensilios y medicinas), y que éstos, a su vez, generen beneficios económicos para las poblaciones y, en particular, para las distintas etnias del Perú que los han resguardado a lo largo del tiempo. La idea de la propuesta peruana es contribuir a despertar un enorme capital cultural y natural, que actualmente no cuenta con un sistema de protección internacionalmente reconocido.

## Reserva para la industria cultural

El TLC entre Estados Unidos y el Perú no significará una amenaza para la industria local de servicios culturales. Es más, los distintos sectores vinculados a la cultura se beneficiarán de un mayor respeto a la propiedad intelectual, de un régimen promotor de inversiones y de menores aranceles a las importaciones de bienes de capital y equipos.

El Perú ha planteado en el TLC con los Estados Unidos, en coordinación con los gremios locales nacionales, una reserva a futuro que proporcionará a nuestro país la opción de otorgar un trato diferenciado a las actividades, industrias y servicios típicamente vinculados a la cultura, tales como servicios audiovisuales, editoriales, de producción musical y obras teatrales.

De igual modo, el equipo negociador del Perú ha propuesto como *Medidas Disconformes*, es decir, como excepciones dentro de la negociación del TLC, la actual legislación y políticas públicas nacionales orientadas a promover las industrias típicamente vinculadas a la cultura: la ley del Libro (que tiene como fin fomentar la lectura y el desarrollo de la actividad editorial nacional), la Ley del Instituto Nacional de Cultura

(establece que el INC es la entidad encargada de fijar las normas para el estudio de fósiles, restos arqueológicos, etc.), y la Ley de Radio y Televisión (establece los principios por los que se rige el acceso a los servicios de radiodifusión). Así, el TLC con Estados Unidos no implicará un cambio de estas legislaciones, pues serán listadas como excepciones al Tratado.

De otro lado, el TLC con Estados Unidos introducirá reglas más eficaces sobre los derechos de autor, lo que facilitará una mejor defensa de los derechos de propiedad intelectual contra actividades ilegales como la piratería. De esta manera, se fomentará la producción y comercio de productos audiovisuales y editoriales en el país.

Asimismo, la reducción arancelaria obtenida en las negociaciones permitirá potenciar el crecimiento de los sectores vinculados a la cultura, ya que muchos de los equipos e insumos utilizados para brindar algunos de estos servicios ingresarán al mercado local sin pagar aranceles, lo que podrá reducir significativamente los costos para estas actividades.



## Conservación del medio ambiente

La negociación del TLC en materia de medio ambiente está dirigida a lograr el equilibrio en la implementación de la normativa nacional, para que no se levanten obstáculos al comercio y que, al mismo tiempo, cumplan su cometido de conservar el medio ambiente.

Por lo tanto, las dudas sobre el efecto ambiental del TLC en el país no tienen mayor fundamento. Por primera vez en una negociación comercial internacional, la negociación del TLC con Estados Unidos incluye el tema del medio ambiente, el cual está estrechamente vinculado con la protección de nuestra biodiversidad y con los compromisos específicos de la legislación ambiental de cada país.

No se trata de que una parte imponga su legislación a la otra, sino de que ambas cumplan con su propia legislación. El Perú tiene una legisla-

ción a favor de procesos productivos eco-eficientes, cuenta con normas ambientales en beneficio de la eficiencia y competitividad.

No obstante, el reto para el Perú en materia de protección ambiental implica mejorar nuestras leyes y políticas, así como la capacidad de gestión del Estado peruano. En este sentido el TLC representa una oportunidad única para: (i) introducir las reformas institucionales necesarias para mejorar el sistema de gestión ambiental, (ii) contar con reglas claras y predecibles que garanticen el apoyo mutuo entre normas comerciales y ambientales, (iii) ayuda de programas de cooperación financiados por los estadounidenses. Estos elementos son necesarios tanto para asegurar el uso adecuado de nuestra biodiversidad como para incentivar inversiones en actividades medio ambientales.

## Desarrollo forestal

*El TLC alentará la creación de infraestructura de acceso a los bosques y facilitará la obtención de fuentes de financiamiento para maquinaria y equipo de extracción forestal.*

El sector forestal representa sólo alrededor de 0,5% del PBI. Sin embargo, es fuente de divisas para el país y una importante actividad generadora de empleos en la región oriente. Por ejemplo, en el año 2003, del total de las exportaciones madereras del Perú, Loreto contribuyó con el 15% (US\$ 16 millones) del total exportado. Pero Loreto no es el único departamento que tiene como una de sus principales actividades generadoras de ingresos la producción maderera; también Ucayali, San Martín, Amazonas y Madre de Dios son importantes generadoras de producción maderera en el país.

Por otro lado, es poco conocido que el Perú es un país forestal. Ocupa el octavo lugar a nivel mundial y el segundo en Sudamérica, después de Brasil, en superficies boscosas. Las dos terceras partes de la superficie del Perú (alrededor de 78 millones de hectáreas) están cubiertas por bosques tropicales, y de este total la gran mayoría tienen potencial para la producción forestal permanente. El sector forestal posee atributos

suficientes para asumir un rol destacado en la solución de la problemática económica de nuestro país.

Las exportaciones madereras peruanas han mostrado más de 10 años de crecimiento sostenido, con excepción del 2003. Las exportaciones por tipo de productos muestran que Estados Unidos es el principal mercado de destino (46% del total). Los principales productos de exportación son la madera aserrada (a EE UU, México, Hong Kong y China principalmente) y los muebles de madera y sus partes (EE UU es el principal país importador seguido de Italia).

A pesar del crecimiento que ha tenido la actividad maderera estos últimos años, los volúmenes de exportación aún son muy bajos. En el 2003 las exportaciones totalizaron US\$108 millones, bastante por debajo de otros países como Chile, donde las exportaciones en 2003 llegaron a aproximadamente US\$667 millones sólo en productos elaborados con madera.

El TLC con Estados Unidos permitirá desarrollar una serie de estrategias para incrementar el volumen de exportación de este sector, generando más divisas, más empleo y mayor desarrollo en las regiones. El TLC fomentará una mayor inversión extranjera, que permitirá crear infraestructura de acceso a los bosques y obte-

ner fuentes de financiamiento para maquinaria y equipo de extracción forestal, a fin de incrementar los volúmenes de madera a extraer, atender los requerimientos de la industria y mejorar la competitividad de nuestras empresas a través del incremento de los niveles de productividad.

## Oportunidad para las MIPYMES

### Reconversión y asociatividad para integrarse al mundo

Grandes posibilidades se abren para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) del Perú con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. La oportunidad de desarrollarse a partir de su integración al comercio internacional se presenta como alternativa real y concreta para este sector empresarial, tanto en lo que se refiere al desarrollo de las pequeñas empresas de manera individual como a su realización como integrantes de cadenas productivas.

Sea que exporten directamente o en asociación con otras pequeñas empresas, o sea que participen como proveedoras de empresas exportadoras, la integración en cadenas productivas ofrece a las pequeñas empresas la posibilidad de articularse con una mayor oferta de exportación y con procesos empresariales más avanzados, que hacen posible el acceso a crédito, tecnología, capacitación y, en general, servicios propios de un mercado desarrollado.

Para hacer realidad esa importante transformación, se requiere desplegar esfuerzos para impulsar esquemas de asociatividad y de

reconversión de las MIPYMES. Justamente en esa dirección van las acciones realizadas en la Ronda de Guayaquil (Quinta Ronda de Negociaciones) para identificar 12 perfiles regionales andinos de asociatividad, cuyas versiones revisadas fueron presentadas a la Mesa de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales durante la Ronda de Tucson (Sexta Ronda).

Y en esa dirección van, también, los planteamientos para la creación de un fondo de reconversión para las MIPYMES, así como la promoción del establecimiento de franquicias de MIPYMES andinas con firmas norteamericanas y el acceso al mercado estadounidense a través de las compras estatales.

El reto de adecuarse a las exigencias y estándares del mercado mundial para ingresar a, través del Tratado de Libre Comercio, en las mejores condiciones al mercado más comprador del mundo, ha sido asumido con mucha expectativa por los gremios de MIPYMES que participan de las negociaciones en la Sala Adjunta a través de sus representantes.

### Compras públicas

El interés manifestado por los representantes de las MIPYMES sobre la negociación de las compras gubernamentales ha sido recogido y presentado por el equipo negociador peruano. Así, para mantener los beneficios de la legislación nacional a favor de las MIPYMES, se ha propuesto la aplicación de umbrales mínimos (mayores a US\$ 100.000) con el fin de reservar

todas las compras públicas menores al monto mencionado para ser atendidos exclusivamente por MIPYMES nacionales. Además cada país puede establecer límites sectoriales para la licitación de determinados bienes en la que participan solamente empresas nacionales para promover la industria nacional, como es el caso de los programas alimentarios y sociales.



Por otro lado, se abre la posibilidad de atender el gran mercado estadounidense de compras estatales que demandan una serie de productos que pueden ser ofertados por las MIPYME, en la medida en que se logre un desarrollo sostenido de capacidades empresariales, mejora en la calidad de sus productos, consolidación de volúmenes comerciales y adecuado cumplimiento de las exigencias demandadas por las instituciones públicas de Estados Unidos.

nido de capacidades empresariales, mejora en la calidad de sus productos, consolidación de volúmenes comerciales y adecuado cumplimiento de las exigencias demandadas por las instituciones públicas de Estados Unidos.

## Oportunidades para profesionales de salud y otros

En el tema de servicios profesionales, el Perú busca la ampliación del mercado de servicios para los profesionales peruanos, a través de la homologación de títulos y marcos normativos, que permita avanzar en la eliminación de barreras que afectan particularmente el acceso de profesionales y técnicos peruanos al mercado

de servicios profesionales estadounidense. En la negociación del TLC con Estados Unidos, el Perú ha solicitado la posibilidad de que los contadores peruanos puedan proveer de servicios de consultoría, así como que se otorgue licencias temporales de trabajo para ingenieros y posiblemente enfermeras.

## TLC: estímulo y condiciones para la inversión

Con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se atraerá más inversión extranjera y nacional, pues dicho acuerdo permitirá definir un marco de estabilidad, seguridad, transparencia y predictibilidad que facilitará el planeamiento a largo plazo.

El acuerdo deberá proveer las condiciones para la libre movilidad de las inversiones, que implica la no discriminación por el origen de la inversión, es decir, la aplicación de los principios de trato nacional y el de nación más favorecida,

así como la libre transferencia relacionada con la inversión.

Actualmente la inversión extranjera proveniente de Estados Unidos es la más diversificada, mantiene activos por más de 10 mil millones de dólares y está presente a nivel nacional en diversas actividades económicas: Banca, seguros, turismo, transporte, telecomunicaciones, consultoría, manufacturas, minería, pesquería, agroindustria, forestal y manufactura, entre otras.

## Potencial exportador en todos los sectores

El mercado de Estados Unidos es importante para el Perú no sólo por el tamaño de su población (285 millones de personas) o por su gran poder adquisitivo (35.000 dólares anuales por habitante), sino también por la complementariedad existente entre las economías de ambos países. Debido a ello, y a la enorme diversidad del potencial productivo del Perú, existen oportunidades para los distintos sectores económicos a lo largo y ancho del país.

Hay que considerar que sólo 32 grupos de productos tienen un nivel de exportación a EEUU superior a 5 millones de dólares y la mayor parte de ellos todavía tiene un techo para crecer. Entre ellos se encuentran espárragos, mangos, cebollas, algunos productos maderables, turbinas a gas y ciertos conductores eléctricos, el cemento, algunas especies de pescado congelado y diversas confecciones.

**Clasificación de Productos según Volumen de Exportación  
al Mercado de Estados Unidos**  
(Número de Partidas Arancelarias)  
2004

SECTOR	Más de US\$5 MM	Entre US\$1 - US\$5	Menos de US\$1 MM	TOTAL
Agropecuario	8	21	49	78
Maderas y Papeles	2	7	18	27
Metal - Mecánico	1	2	30	33
Minería no metálica	2	6	22	30
Pesquero	3	4	9	16
Pieles y cueros	0	1	6	7
Químico	0	10	24	34
Sidero - Metalúrgico	4	2	15	21
Textil	9	18	84	111
Varios (Inc. Joyería)	3	0	28	31
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>71</b>	<b>285</b>	<b>388</b>

Asimismo, existe 71 grupos de productos que tienen niveles de exportación de entre 1 y 5 millones de dólares, y poseen también un gran potencial de desarrollo y pueden seguir ampliando sus exportaciones a Estados Unidos, cubriendo nuevos segmentos de mercados, así como nuevas áreas geográficas que no están siendo suficientemente atendidas. Entre ellos se hallan plátanos, nueces, uvas, maderas tropicales, partes de bombas, tableros de acero para cocinas, piedras de decoración, cemento clinker, ácido bórico, confecciones y textiles.

Pero donde el Perú cuenta con el mayor potencial por desarrollar es en los productos relativamente nuevos de exportación, conformados por más de 280 grupos de productos, que actual-

mente se exportan en montos menores a 1 millón de dólares.

En este último grupo están lechugas, salsas condimentadas, ajos, algunos cereales, maíz dulce, especias, productos de limpieza, productos orgánicos, impresiones, maderas en diversos estados de manufactura, conductores eléctricos, muebles de metal, herramientas, tuberías de metal, partes y piezas para automóviles, sulfuros, vidrios, sanitarios de baños, abrasivos, arcillas, botellas de vidrio, peces ornamentales vivos, cangrejos, truchas, filetes de pescado, moluscos diversos, cosméticos, fertilizantes orgánicos, sulfatos y boratos, prendas interiores de mujer, confecciones y textiles, entre otros.

## Oportunidades para exportaciones que hoy no reciben beneficios arancelarios

En el 2004, alrededor de 50% de las exportaciones peruanas dirigidas a Estados Unidos entran a ese país sin ningún tipo de preferencias arancelarias, es decir, pagan sus impuestos a la importación, que en algunos casos son significativos y por tanto limitan las posibilidades de ampliar los volúmenes de exportación.

Con el TLC se eliminarán todas estas situaciones y se lograría que todas las importaciones peruanas, al final de la implementación, entren a Estados Unidos sin pagar aranceles, potenciándose las posibilidades exportadoras del país.



## siglas

<b>ACE.</b>	Acuerdo de Complementación Económica.
<b>ADPIC.</b>	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.
<b>ALADI.</b>	Asociación Latinoamericana de Integración
<b>ALCA.</b>	Area de Libre Comercio de las Américas.
<b>APEC.</b>	Asia Pacific Economic Cooperation. En castellano, Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.
<b>APHIS.</b>	Animal and Plant Health Inspection Service. En castellano, Servicio de Inpección Sanitaria de Animales y Plantas de Estados Unidos.
<b>ATPA.</b>	Andean Trade Preference Act o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.
<b>ATPDEA.</b>	Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act o Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas.
<b>CADE.</b>	Conferencia Anual de Ejecutivos.
<b>CAFTA.</b>	Central America Free Trade Agreement. En castellano, Tratado de Libre Comercio de América Central.
<b>CAN.</b>	Comunidad Andina.
<b>CENI.</b>	Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales.
<b>Centrum.</b>	Centro de Negocios de la Universidad Católica del Perú.
<b>CIADI.</b>	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
<b>CNC.</b>	Consejo Nacional de Competitividad.
<b>CONASEV.</b>	Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valor-ea
<b>CONFIEP.</b>	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas.
<b>CTS.</b>	Compensación por tiempo de servicio.
<b>DEV.</b>	Derecho Específico Variable.
<b>EFTA.</b>	European Free Trade Association. En castellano, Asociación Europea de Comercio Just.
<b>Essalud.</b>	Seguro Social de Salud del Perú.
<b>FOB.</b>	Free on board. En castellano, libre a bordo.
<b>GRADE.</b>	Grupo de Análisis para el Desarrollo.
<b>INC.</b>	Instituto Nacional de Cultura.
<b>NIEL.</b>	Instituto Nacional de Estadística e Informática
<b>Mercosur.</b>	Mercado Común del Sur.
<b>MINCETUR.</b>	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.
<b>MIPYMES.</b>	Micro, pequeñas y medianas empresas.
<b>MSF.</b>	Medidas sanitarias y fitosanitarias.
<b>NAFTA.</b>	North America Free Trade Agreement En castellano, Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
<b>OIT.</b>	Organización Internacional del Trabajo.
<b>OMC.</b>	Organización Mundial del Comercio.
<b>PBI.</b>	Producto Bruto Interno.
<b>PENX.</b>	Plan Estratégico Nacional Exportador.
<b>PERX.</b>	Planes Estratégicos Regionales de Exportación.
<b>Prompyme.</b>	Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa.
<b>Prómpex.</b>	Comisión para la Promoción de Exportaciones.
<b>PYME.</b>	Pequeña y mediana empresa.
<b>SBS.</b>	Superintendencia de Banca y Seguros.
<b>Senasa.</b>	Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria del Perú.
<b>SGP.</b>	Sistema General de Preferencias.
<b>TLC.</b>	Tratado de libre comercio.
<b>UE.</b>	Unión Europea.
<b>USTR.</b>	United States Trade Representative Office. En castellano, Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos.

