

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave



Febrero del 2005

“TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave”

Primera edición: febrero del 2005

© *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*

***Unidad de Comunicaciones
para el TLC Perú-Estados Unidos***

Calle Uno Oeste N° 50, Urbanización Córpac

San Isidro, Lima, Perú

Teléfono: 513-6100

www.tlcperu-eeuu.gob.pe

www.mincetur.gob.pe

ÍNDICE

Aspectos generales

Auge exportador	5
Beneficios del ATPDEA.....	6
¿Por qué un TLC con Estados Unidos?.....	7
Efectos en los consumidores	8
Integración comercial y tamaño del mercado interno	9
Acuerdos comerciales suscritos por el Perú	10
¿Cuáles serían las desventajas de no lograr un TLC con Estados Unidos?.....	11

El TLC y la generación de empleo

Una premisa: más mercados externos para más empleos.....	12
Impacto sobre el empleo calificado	13
Empleo en las regiones	14
Empleo en la agroindustria de exportación.....	15
Crecimiento exportador y del empleo en el sector confecciones.....	16
Obligaciones laborales y empleo de calidad	17
Efecto del NAFTA sobre el empleo y los ingresos en México	18

El TLC y el sector agrícola

Oportunidades para el agro peruano con el TLC.....	19
El potencial de la agricultura no tradicional.....	20
El sector agrícola mexicano y el NAFTA.....	21
La agricultura mexicana después del NAFTA.....	22
Subsidios de Estados Unidos a la producción agrícola	23
El caso del algodón	24
El caso del azúcar	25
Mecanismos de protección y reconversión agrícola	26

El TLC y la defensa de la propiedad intelectual

Medicamentos genéricos y salud pública.....	27
Medicamentos: importaciones paralelas y licencias obligatorias.....	28
Protección de conocimientos tradicionales	29
El TLC y el combate a la biopiratería	30

EL TLC: oportunidades y retos para las MIPYMES

Contrataciones y compras públicas	31
Ahorro en las compras públicas sin perjudicar a las MIPYMES	32
El TLC y las MIPYMES.....	33
Efectos del TLC en sectores exportadores: artesanías	34
Sector maderero y de muebles	35

Otros temas de negociación en el TLC

Listas de desgravación.....	36
Drawback	37
Normas de origen	38
Acceso real y efectivo: medidas sanitarias y fitosanitarias	39
Medio ambiente	40
Comercio electrónico.....	41
Sistema financiero y seguros	42
Servicios culturales.....	43
Solución de controversias	44

Otros aspectos vinculados a la negociación

Importancia de la inversión extranjera y el TLC.....	45
Agenda interna de competitividad	46
Lo que dijeron los empresarios después del CADE.....	47

Presentación

Generar un consenso amplio sobre un tema de la trascendencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Perú y Estados Unidos supone articular la participación de numerosos actores y, en particular, de aquellos con capacidad de contribuir a la formación de opinión pública. Precisamente por ello, “TLC: Nociones Clave” está dirigida a promover el acceso de una amplia gama de voceros independientes, públicos y privados, al conocimiento sobre los conceptos fundamentales ligados a la negociación del TLC. Sin embargo, la finalidad de esta publicación trasciende el TLC, pues ella también apunta a facilitar la creación de un espacio de diálogo en torno a temas vinculados a la promoción del libre comercio y la cultura exportadora en el Perú.

El TLC constituye, sin duda, una oportunidad histórica que el Perú no puede dejar pasar. Por ello, reconociendo los retos existentes, y respetando las voces discrepantes de diversos grupos de interés, es preciso difundir entre la población los aspectos relacionados al TLC. Pero, por sobre todo, en medio del confuso ruido que caracteriza el debate mediático nacional, es indispensable aclarar una idea que se cae de madura: como ya lo ha demostrado la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA), el ingreso preferencial y permanente de nuestros productos al mercado que más compra en el mundo tendrá un impacto benéfico masivo sobre el crecimiento económico y el bienestar de la población en todos los rincones del país.

Hoy, en el Perú se están configurando todos los rasgos que caracterizan una verdadera revolución exportadora, y muchas regiones, que ya recogen los frutos de la expansión del comercio exterior, están tomando conciencia de que, de una u otra forma, estaremos mejor penetrando el centro del comercio mundial que quedándonos en su periferia. “TLC: Nociones Clave” ofrece al lector la posibilidad de aquilatar este hecho y poner las cosas en perspectiva, al proveerlo de argumentos breves y datos precisos que le permitan separar el polvo del grano. Esto último resulta esencial para generar consenso en torno a un acuerdo de integración comercial capaz de desencadenar una progresiva elevación de la calidad de vida de los peruanos.

Alfredo Ferrero
Ministro de Comercio Exterior y Turismo

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Auge exportador**

Las exportaciones han mostrado una expansión importante en los últimos años, convirtiéndose en el principal motor de crecimiento durante el 2004. Aún hay mucho espacio para que el sector exportador crezca y tome una mayor importancia dentro de economía peruana.

El Perú está experimentando un vigoroso despegue exportador. Hace 30 meses que las exportaciones crecen sin parar y ya en octubre del 2004 superaron la meta trazada para ese año. Justamente durante el 2004 los peruanos le vendimos al mundo 12.500 millones de dólares, con lo que se batió de lejos nuestro récord histórico de exportaciones. De esta manera, se estima que el año pasado las exportaciones crecieron por encima del 10% en términos reales, por lo que es considerado el principal motor de crecimiento de la economía.

Este desempeño no es producto de la casualidad ni se limita a un solo sector económico. Si bien es cierto que el Perú se ha visto favorecido por el incremento en los precios de los minerales, que constituyen un componente importante de su oferta exportable, también es verdad que el crecimiento más espectacular se ha dado en las exportaciones no tradicionales, que crecieron en más de 35%.

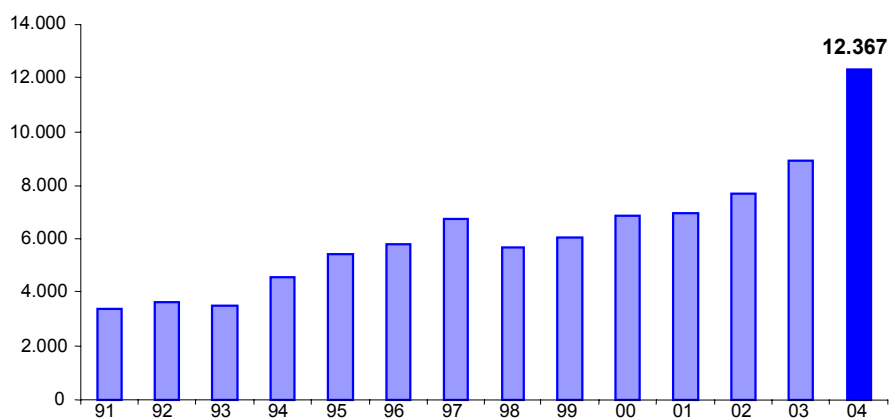
Esto último es importante para el país porque los productos no tradicionales requieren de mayor mano de obra y, por tanto, generan más empleos. Además, sus precios no están sujetos a los drásticos vaivenes de la oferta y la demanda mundiales, como sucede con los precios de los "commodities", que pueden desplomarse en una coyuntura internacional recesiva.

Sin embargo, a pesar de que las exportaciones peruanas están rompiendo récord tras récord, aún le hace falta al Perú pasar a las "ligas mayores" del comercio internacional. Nuestras exportaciones representan sólo el 20% de nuestro PBI, mientras que el promedio mundial está en 24%. En otras palabras, el resto de países produce más que el Perú para vender fuera de sus fronteras. Los únicos países latinoamericanos que están por encima del promedio son Costa Rica (37%), Chile (35%) y México (32%). Precisamente estas economías apostaron por una estrategia de desarrollo sobre la base de sus exportaciones, algo en lo que nosotros nos hemos quedado rezagados.

En este sentido, los tratados de libre comercio (TLC) que el Perú busca suscribir son parte de una estrategia de desarrollo proexportadora, que apunta a impulsar la creación de riqueza y la generación de empleos mediante la conquista de mercados internacionales mucho más grandes que el peruano.

PERÚ: EXPORTACIONES TOTALES AL MUNDO

(En millones de dólares)



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave

Beneficios del ATPDEA

El acceso preferencial del Perú al mercado estadounidense a través del ATPA primero y luego del ATPDEA ha tenido un impacto significativo sobre las exportaciones y la generación de empleo. La firma de un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos asegurará la permanencia de ese acceso preferencial y potenciará sus beneficios.

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA, por sus siglas en inglés), promulgada por el presidente estadounidense George Bush en agosto del 2002, constituye un régimen de excepción del pago de aranceles a más de 6 mil subpartidas arancelarias. Este trato preferencial es otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, con el fin de otorgar alternativas a los cultivos de hoja de coca.

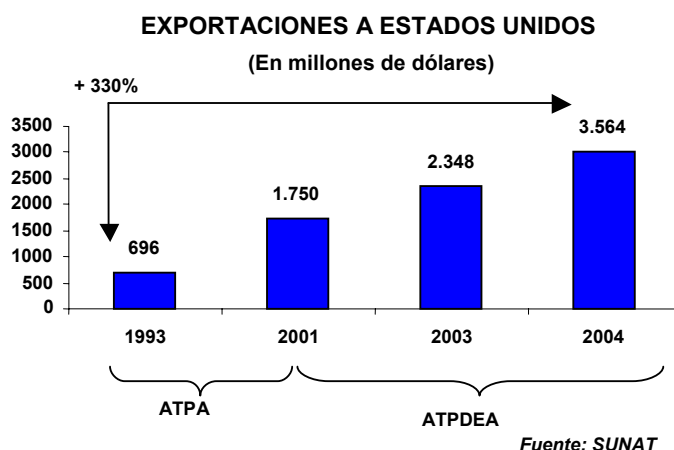
El ATPDEA es un régimen de duración definida que renovó los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés) que estuvo vigente entre 1993 y el 2001. El ATPDEA extendió las preferencias comerciales al sector de prendas de vestir, a algunos tipos de calzado y al atún empacado al vacío. El ATPDEA vence en diciembre del 2006.

El ingreso libre de aranceles de un número importante de productos peruanos al mercado estadounidense ha demostrado ser una poderosa palanca para el crecimiento de las exportaciones y el empleo. Así por ejemplo, en los últimos 10 años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones a los Estados Unidos ha sido alrededor de 13%.

Actualmente, el Perú vendió en el 2004 productos al mercado estadounidense por un valor de 3.500 millones de dólares. De este total, casi el 60% se vende libre de aranceles —es decir, libre de impuestos— gracias a los beneficios recibidos del ATPDEA. Además, otro 30% ingresa libre de aranceles al mercado estadounidense por los beneficios de “Nación Más Favorecida”.

En lo que se refiere a la generación de empleo, según el estudio “Impactos Sectoriales y Regionales del ATPDEA”, realizado por el Instituto Peruano de Economía, se estima que al 2003 un total de 745 mil personas (194 mil puestos de trabajo directos y 550 mil indirectos) tenían una ocupación asociada a las exportaciones a Estados Unidos. Con la puesta en marcha del TLC, todos estos beneficios no sólo se consolidarían, sino que posiblemente se ampliarían.

Gran parte de dichos empleos fue creada luego de que, en julio del 2002, se disipara la duda sobre la renovación del ATPDEA, que limitaba la inversión empresarial por culpa de la incertidumbre. Con un acuerdo permanente y vinculante como el TLC, es de esperar que la tendencia a la expansión de la inversión y el empleo se mantenga.



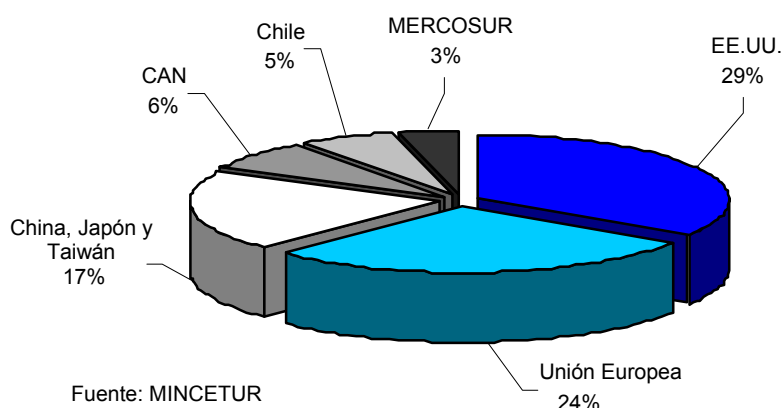
TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **¿Por qué un TLC con Estados Unidos?**

Concretar un TLC con los Estados Unidos es prioritario para ampliar y hacer permanente el acceso preferencial que actualmente tienen los productos peruanos al mercado estadounidense a través del ATPDEA. Al asegurar este acceso preferencial, el TLC potencia el crecimiento de las exportaciones y la generación de empleos.

Perú participa en diversos foros que impulsan el incremento en el comercio internacional, tales como la OMC, CAN, ALCA, APEC y Mercosur. ¿Por qué, entonces, debemos priorizar la negociación de un TLC con Estados Unidos en lugar de concentrar nuestros esfuerzos en alguna de las otras negociaciones?

1. Porque Estados Unidos es actualmente el principal socio comercial peruano: concentra el 23% de nuestro intercambio comercial (exportaciones e importaciones) y también el 39% de nuestras exportaciones manufactureras.
2. Porque con 295 millones de habitantes con ingresos anuales de 37.800 dólares, el mercado de Estados Unidos ofrece oportunidades prácticamente ilimitadas para que nuestras empresas prosperen.
3. Porque existe un alto grado de complementariedad en el comercio entre ambos países. Ellos nos compran una creciente proporción de productos con valor agregado (como prendas de vestir, vegetales, frutas, peces y mariscos procesados y joyas de oro o plata) que son los que generan más empleo. Nosotros les compramos maquinarias, tecnología e insumos que nuestras industrias requieren para producir mejor.
4. Porque podríamos hacer permanentes los beneficios del ATPDEA y extenderlos a un universo más amplio de productos, evitando el riesgo que el ATPDEA no sea renovado, pues vence el 31 de diciembre del 2006 (su reciente renovación en el 2002 fue aprobada por el Congreso de Estados Unidos apenas por un voto de diferencia).
5. Porque si no tenemos un TLC y sí lo tienen países competidores, como Chile, México y otros países centroamericanos, los inversionistas preferirán esos países —desde los que pueden exportar con arancel cero a Estados Unidos—, alejando del Perú una buena oportunidad de generar empleos mejor pagados.

EXPORTACIONES TOTALES DEL PERÚ 2004
(Porcentaje según destino)



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Efectos en los Consumidores

El TLC con Estados Unidos será muy beneficioso para los consumidores peruanos, ya que éstos tendrán la posibilidad de escoger sobre la base de una mayor variedad de productos de mejor calidad y con menores precios.

El TLC con Estados Unidos será beneficioso para los consumidores peruanos de varias maneras. En primer lugar, la reducción de los aranceles o impuestos de importación conducirá a que los consumidores tengan acceso a una mayor cantidad de productos a menores precios. Este abaratamiento de los productos importados tendría un efecto positivo considerable, ya que los diez principales productos de consumo final y bienes de capital importados desde Estados Unidos ingresan al Perú con un arancel de entre 4% y 12%.

En segundo lugar, el TLC con Estados Unidos busca la eliminación de los obstáculos a las importaciones, lo que hará posible acceder a una mayor variedad de productos. Es decir, no sólo se podrá contar con productos más baratos (por la reducción arancelaria), sino que además será posible adquirir una mayor variedad de productos (debido a la eliminación de barreras no arancelarias).

En tercer lugar, el TLC conducirá al establecimiento de reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas. De esta manera, los importadores incurrirán en menores costos, lo que puede traducirse en reducciones adicionales en los precios para los consumidores.

**PRINCIPALES PRODUCTOS DE CONSUMO Y DE CAPITAL
 IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS EN EL 2004***

Nº	Descripción	Tipo de Bien	US\$ Millones	Arancel
1	Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras	Capital	55,75	7%
2	Teléfonos	Capital	16,66	7%
3	Las demás partes de maquinas y aparatos de las partidas N° 84.26,84.29 u 84.30	Capital	16,14	7%
4	Los demás juegos activados con monedas, billetes de banco, fichas o artículos similar	Consumo	16,13	12%
5	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas N° 8471.41.00 y 8471.49.00,unid	Capital	15,45	7%
6	Helicópteros de peso en vacío superior a 2.000 Kg	Capital	12,50	4%
7	Las demás partes de los aparatos de las partidas N° 88.01 U 88.02	Capital	10,93	4%
8	Máquinas de sondeo o perforación autopropulsadas	Capital	9,59	4%
9	Los demás medicamentos para uso humano	Consumo	9,46	12%
10	Maquinas cuya superestructura pueda girar 360°	Capital	8,60	4%

Fuente: SUNAT
 Elaboración: MINCETUR
 * Cifras hasta noviembre del 2004

VALOR TOTAL IMPORTADO DE LOS 10 PRINCIPALES PRODUCTOS DE CONSUMO Y CAPITAL

171,21

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave

Integración comercial y tamaño del mercado interno

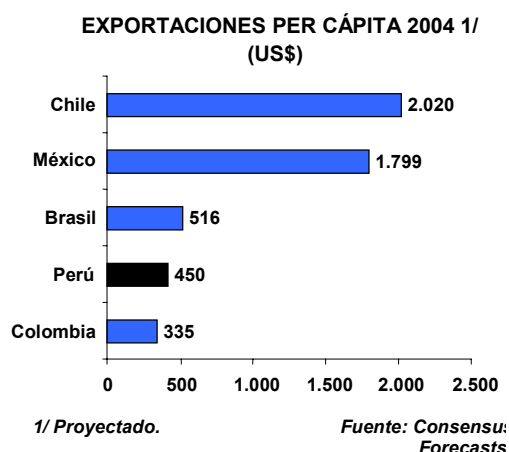
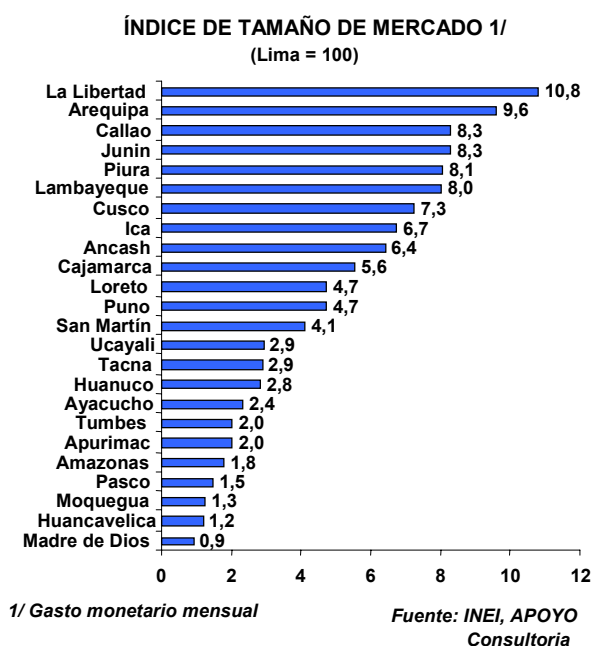
Al ampliar el acceso a mercados y dinamizar el flujo de bienes e inversiones, la integración comercial es uno de los mecanismos más efectivos para impulsar el crecimiento económico y mejorar las condiciones de empleo de la población.

La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas.

Por ejemplo, en los últimos 25 años el Asia (sin incluir Japón) ha incrementado sus exportaciones a una tasa promedio de 6% cada año, lo que le ha permitido obtener un crecimiento real de su economía de 5,5% anual en el mismo período. En contraste, en los últimos 25 años, América Latina (excluyendo México) ha presentado un bajo crecimiento real de sus exportaciones (1,9% anual) y en consecuencia un bajo crecimiento de su economía (2,9% anual).

La necesidad de acelerar la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, en donde los mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen relativamente pocas oportunidades de negocios. Por ejemplo, en el gráfico se observa que el tamaño del mercado (el valor total del gasto mensual de las familias) de La Libertad es sólo 10,8% del tamaño de mercado del departamento de Lima. El tamaño del mercado del resto de departamentos es incluso más reducido.

El Perú aún está muy retrasado en cuanto a integración comercial con el resto del mundo. En la comparación de exportaciones per cápita nos ubicamos por debajo de varios países de la región e inclusive muy por debajo del promedio mundial. Con las negociaciones para la firma de un TLC con Estados Unidos, el Perú ha dado un paso decidido hacia una verdadera orientación proexportadora, que permitirá aumentar las oportunidades de negocio y empleo para los peruanos.



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú

1. Acuerdos Regionales:

- **Comunidad Andina (CAN).** El Perú participa en la CAN, junto a Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, en acuerdos relacionados con la desgravación arancelaria al comercio de bienes, la liberalización subregional de mercados de servicios, normas comunitarias referidas a propiedad intelectual, transporte terrestre, aéreo y acuático, telecomunicaciones y una gama amplia de otros temas de comercio.
- **Mercosur-PERÚ.** A través de este acuerdo se busca formar un área de libre comercio entre el Perú y los cuatro países integrantes del Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el intercambio recíproco de bienes y servicios.

2. Acuerdos Multilaterales:

- **Organización Mundial del Comercio (OMC).** Es el foro de negociación mundial en el que se discuten las normas que rigen el comercio de casi todos los países del mundo.
- **Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).** Éste es el foro de negociación regional donde participa el Perú, junto con otros 33 países, y que busca crear una zona de libre comercio e inversión que integrará a América del Norte, Centroamérica, Caribe y América del Sur.
- **Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC).** El Perú es el único país andino miembro del APEC. El ingreso a este foro responde al deseo de afianzar los vínculos económicos existentes y poder generar mayores relaciones económicas con la región que ha presentado el mayor dinamismo en términos de crecimiento económico.

3. Sistemas de Preferencias Unilaterales:

- **La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA).** Esta ley surge a partir de la renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), por la cual Estados Unidos otorgó preferencias arancelarias a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con el objetivo de apoyar la lucha contra el narcotráfico mediante el desarrollo de fuentes de trabajo alternativas. Los beneficios arancelarios otorgados por esta ley vencen a fines del 2006.
- **Sistema General de Preferencias (SGP).** Es un régimen preferencial unilateral que los países desarrollados, entre ellos Estados Unidos, otorgan a los países en vías de desarrollo con el fin de contribuir a generar exportaciones con mayor grado de elaboración en estos países y apoyar así los procesos de transformación productiva y lucha contra la pobreza

4. Acuerdos Comerciales Bilaterales:

- **Perú y México.** Perú y México firmaron en 1995 el Acuerdo de Complementación Económica N° 8, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Mediante este acuerdo, las partes se otorgan preferencias arancelarias, que consisten tanto en la reducción de gravámenes como en el libre acceso de ciertos productos. En junio del 2003 se incluyeron nuevas partidas arancelarias y en diciembre del mismo año el acuerdo fue nuevamente prorrogado, agregándose nuevas partidas a la lista con libre acceso.
- **Perú y Chile.** En 1998 el Perú y Chile suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica N° 38, en el marco de la ALADI. Este acuerdo crea una zona de libre comercio de bienes, la que se alcanzará en el año 2016. Asimismo, se acordó eliminar las medidas de efectos equivalentes que afectan el comercio entre ambos países. Para ello se definió un cronograma de liberación comercial con plazos que van desde la desgravación inmediata hasta los 18 años.

¿Cuáles serían las desventajas de no lograr un TLC con Estados Unidos?

De no suscribir un TLC con Estados Unidos, el Perú podría perder los beneficios obtenidos gracias al ATPDEA y quedaría en desventaja comparativa frente a otros países que ya obtuvieron o están en camino de obtener un acceso preferencial al mercado norteamericano.

Tomando en consideración que las negociaciones multilaterales en el ámbito del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se encuentran estancadas, para el Perú resulta fundamental consolidar, a través de la negociación bilateral de un TLC, los beneficios arancelarios logrados a través del ATPDEA, que Estados Unidos concedió en forma unilateral a los países andinos, los cuales vencen el 31 diciembre del 2006.

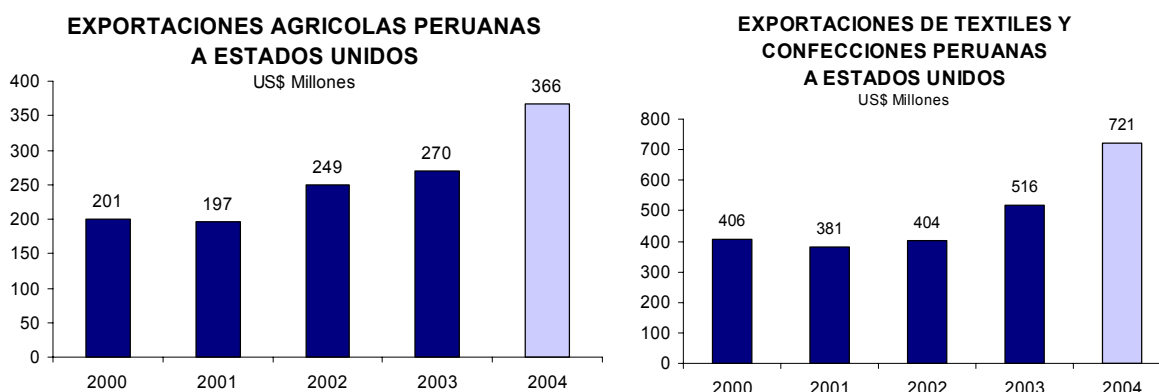
Consecuentemente, de no firmarse el TLC, existe el riesgo latente que dichos beneficios no se mantengan después de esa fecha. En ese escenario, al ser desplazados del mercado estadounidense por no poder competir frente a productos de otros países que sí ingresarían sin pagar aranceles o pagando aranceles reducidos, muchos productos peruanos podrían verse afectados.

Por ejemplo, sin los beneficios del ATPDEA, las prendas de vestir y confecciones peruanas pagarían un arancel de 21% para ingresar a Estados Unidos y enfrentarían un serio problema de competitividad, ya que al no contar con los beneficios arancelarios hoy otorgados por Estados Unidos, las posibilidades de competir con otros productos que sí tendrían esta ventaja se verían notoriamente reducidas.

En términos globales, de no firmarse un TLC con Estados Unidos se pondrían en peligro aproximadamente 3.500 millones de dólares en exportaciones hacia dicho mercado, de los cuales 1.730 millones (48,9%) representan al sector minero, 720 millones (20,35%) al textil y de confecciones, y 366 millones (10,35%) al sector agropecuario.

Por otro lado, tomando en cuenta que la estabilidad de las reglas de juego y la predictibilidad son los factores que más influyen en la decisión de invertir, si el Perú no firma un TLC y los países con los cuales compite sí lo hacen, los inversionistas preferirán ir a dichos países. En ellos podrían exportar con arancel cero o aranceles reducidos a Estados Unidos, llevándose una fuente importante de empleos para el Perú.

Finalmente, debe mencionarse que el TLC constituye una plataforma capaz de impulsar medidas destinadas a fortalecer la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales. Sin el TLC, es probable que el progreso en estas áreas avance lentamente.



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Una premisa: más mercados externos para más empleos

El TLC es parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando mercados para nuestros productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar a todos los peruanos mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida.

La premisa obvia y fundamental es que, al ser una economía pequeña, el Perú tiene necesariamente que ganar mercados externos para generar empleo en los niveles en los que crece la demanda laboral. En ese contexto, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos resulta fundamental porque nos ofrece la oportunidad de vender nuestros productos sin pagar impuestos a un mercado con un poder de compra 180 veces mayor que el peruano.

En efecto, todo lo que Perú exporta en un año equivale a tan sólo tres días de importaciones de Estados Unidos. Por lo tanto, con sólo penetrar 0,1% más del mercado de Estados Unidos con productos nacionales incrementaríamos nuestras exportaciones en un 60% y nuestro PBI en un 3% adicional.

En la práctica, un TLC debe significar mejor calidad de vida para las personas a través de múltiples vías. La expansión y mejora de la calidad del empleo vía exportaciones y una mayor atracción de inversión, el incremento de los salarios reales en el sector exportador, el acceso del consumidor a productos más baratos, de mayor calidad y variedad y la disminución de las tasas de interés en el mediano plazo debido al menor riesgo-país.

**PRINCIPALES INDICADORES SOCIO-ECONÓMICOS
PERÚ - ESTADOS UNIDOS**

Indicador	Perú	Estados Unidos
PBI per cápita 2003 (US\$)	2.180	37.800
Millones de habitantes (2004)	27,5	295
Exportaciones 2003 (US\$ millones)	8.900	723.700
Exportaciones per cápita (US\$)	330	2.456
Participación en las exportaciones mundiales (%)	0,1	11,1
Importaciones 2003 (US\$ millones)	8.400	1.259.400
Participación en las importaciones mundiales (%)	0,1	18,6
Exportaciones bilaterales 2004 (US\$ millones)	3.564	1.950

Fuente: BCR, SUNAT, USCB, USITC.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Impacto sobre el empleo calificado**

Lamentablemente la economía peruana no genera empleo suficiente para absorber adecuadamente mano de obra calificada. El acceso preferencial al mercado estadounidense, a través del TLC, aumentará la demanda de productos peruanos con valor agregado, lo que favorecerá el empleo de trabajadores calificados y la consiguiente mejora en sus ingresos.

Actualmente la economía peruana no está generando suficientes oportunidades de empleo para trabajadores calificados. De hecho, en el Perú aproximadamente la mitad de los profesionales con título universitario o carreras técnicas es subutilizada. Es decir, desempeña labores que requieren un nivel de calificación laboral menor a la obtenida en sus estudios y recibe, por lo tanto, una remuneración inadecuada. En total, aproximadamente dos millones de trabajadores calificados son subutilizados, lo que implica un desperdicio de capacidades y altos niveles de insatisfacción profesional.

La mayor integración al mercado estadounidense a través del TLC es una oportunidad para cambiar esta situación. En México, por ejemplo, el sector externo de la economía impulsado por el libre comercio no sólo se ha convertido en el mayor generador de empleos, sino que lo ha hecho con remuneraciones significativamente mayores (40% más) al promedio mexicano.

En el Perú también ocurre una situación similar. Por ejemplo, en el sector de confecciones, un operario en una empresa grande —usualmente vinculada al mercado externo— gana en promedio 30% más que un operario de Gamarra, donde la producción se destina principalmente al mercado local.

TRABAJADORES OCUPADOS SUBUTILIZADOS, 2000-2001 (%)

	Universitarios	Técnicos
Arequipa	51,1	65,1
Huancayo	58,0	62,0
Puno-Juliaca	41,5	60,6
Trujillo	50,1	59,8
Cusco	43,7	58,3
Lima	48,9	56,9
Chimbote	32,4	56,9
Chiclayo	40,9	53,9
Iquitos	53,2	50,1
Piura	54,6	49,7
Pucallpa	42,4	45,1
Cajamarca	43,0	44,3
Perú urbano	47,5	57,4

Fuente: Ministerio de Trabajo.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave

Empleo en las regiones

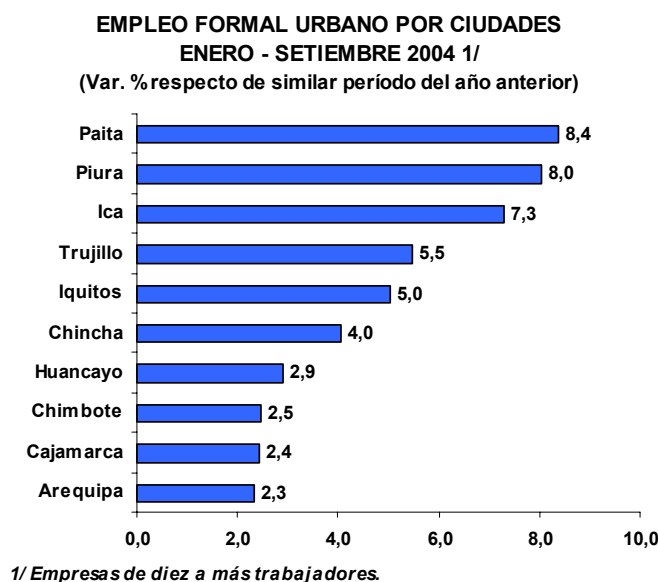
El crecimiento de las exportaciones generado por el ATPDEA está incrementando el empleo formal de manera descentralizada en las regiones. Esto es un claro reflejo de que los beneficios de la apertura comercial no se concentran sólo en Lima. El TLC con Estados Unidos generará 81 mil puestos de trabajo adicionales a los ya generados por el ATPDEA.

El ATPDEA está incrementando la actividad económica y el empleo formal principalmente en las regiones. Según cifras del Ministerio de Trabajo, las principales ciudades beneficiadas con el incremento del empleo gracias a empresas exportadoras son Piura, Ica, La Libertad, Lambayeque, Áncash, Chincha y Arequipa. Entre enero y setiembre del 2004, el crecimiento del empleo en empresas de diez a más trabajadores en aquellas ciudades fue mayor al crecimiento registrado en Lima Metropolitana.

Entre enero y setiembre del 2004, las exportaciones agroindustriales acumularon un crecimiento de 31,1%, incrementando el empleo formal en Piura, Ica, Trujillo y Chincha. En el mismo período, las exportaciones textiles crecieron 33,5%, impulsando el empleo formal en Chincha, Pisco y Arequipa.

Según el estudio denominado "Impactos Sectoriales y Regionales del ATPDEA", realizado por el Instituto Peruano de Economía, a la fecha las exportaciones peruanas a Estados Unidos beneficiarias de dicho mecanismo de preferencias arancelarias ya han creado más de 745 mil empleos (directos e indirectos).

La firma del TLC con los Estados Unidos generaría una ganancia neta de alrededor de 81 mil empleos adicionales a los ya generados por el ATPDEA, principalmente en la agricultura, lo que significa más y mejor empleo descentralizado para las regiones. Asimismo, se estima que el costo de no firmar el TLC implicaría no sólo dejar de ganar los mencionados puestos de trabajo, sino también perder 123 mil empleos de los que ya se han generado con el ATPDEA.



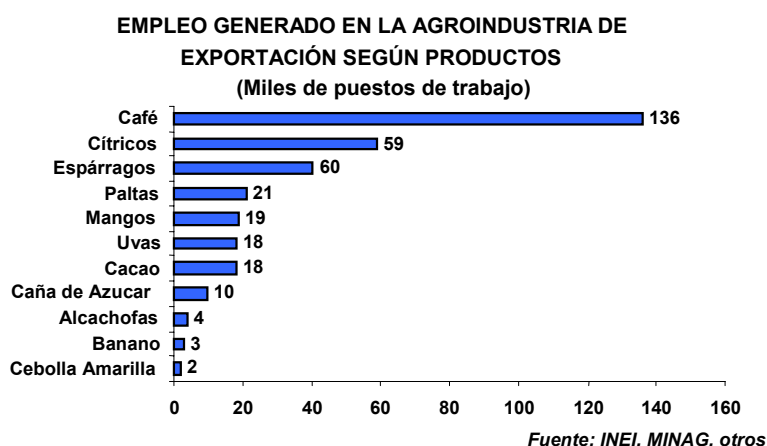
TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Empleo en la agroindustria de exportación**

El acceso libre de aranceles al mercado de Estados Unidos, gracias al ATPA, consolidó al espárrago como el principal producto agroindustrial de exportación no tradicional hacia el mercado de Estados Unidos. Sin embargo, el espárrago no constituye la única estrella exportadora del sector. Así, la producción de 11 de los principales productos agrícolas de exportación generó 330 mil puestos de trabajo donde, específicamente, la demanda del mercado de Estados Unidos explica alrededor de 250 mil de estos puestos que se generaron en forma descentralizada.

Este año el sector agrícola exportará mil millones de dólares, de los cuales casi un tercio corresponderán al mercado estadounidense. Así, Perú no sólo es el primer exportador mundial de espárragos, sino que además va por el mismo camino con otros productos, como la alcachofa, la palta, los cítricos, las cebollas, el mango, la uva y el ají páprika. Al mismo tiempo, son numerosos los ejemplos que pueden graficar el potencial para crecer que ofrece el mercado de Estados Unidos a los productos agroindustriales peruanos.

Las hortalizas y frutas peruanas son —en muchos casos— más competitivas que las estadounidenses y por eso tienen potencial no sólo para aprovechar las ventajas comerciales del TLC, sino también para atraer más inversión privada, tecnología y empleo a las regiones. Hoy, únicamente 11 de los principales productos agrícolas de exportación no tradicional absorben una masa laboral de 330 mil trabajadores.

Con el Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos se podrá mantener las preferencias arancelarias que actualmente tienen nuestros productos agroindustriales. Adicionalmente, se consolidar el libre acceso de los productos agrícolas peruanos que se encuentran entre las 1.100 partidas arancelarias que contarían con libre acceso al mercado de Estados Unidos. De esta manera, nuestros productores agrícolas estarán en capacidad de aprovechar la demanda creciente de productos frescos en Estados Unidos. Y, siguiendo el ejemplo del espárrago, continuará el fortalecimiento de la cadena de producción y distribución de nuestros productos, conformada por empresas peruanas y extranjeras.



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Crecimiento exportador y del empleo en el sector confecciones

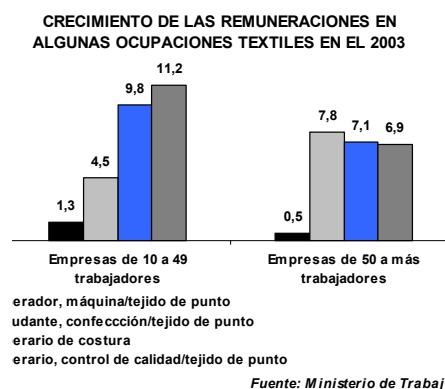
La creciente demanda de Estados Unidos por confecciones peruanas, favorecida por el ATPDEA, ha generado entre 70 y 80 mil empleos, y ha incrementado las remuneraciones de los trabajadores en el sector.

El sector textil y de confecciones es una de las mayores fuentes de generación de puestos de trabajo de la economía. Se estima que la cadena productiva del sector genera alrededor de 350 mil empleos directos, y que más del 10% de la población peruana depende de un trabajo generado directa o indirectamente por alguna de las actividades relacionadas con la cadena textil y de confecciones.

En general, la industria de confecciones, que se ha beneficiado a partir del ATPDEA, se caracteriza por una baja inversión por puesto de trabajo y por ser intensiva en mano de obra. En parte debido a ello, las remuneraciones de trabajadores vinculados a empresas con 10 a 49 empleados crecieron entre 1,3% y 11,2% en el 2003, mientras que las remuneraciones de trabajadores de empresas con 50 o más empleados crecieron entre 0,5% y 6,9%.

El ATPDEA, que permite a partir de agosto del 2002 la exportación libre de aranceles de prendas de vestir hacia Estados Unidos, está incrementando el nivel de actividad, la demanda de mano obra calificada y los salarios en ocupaciones vinculadas a las confecciones para exportación. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el empleo en la actividad de fabricación de prendas de vestir creció 21,5% en el tercer trimestre del 2004, con respecto al mismo período del año anterior. De este modo, Estados Unidos se ha consolidado como el principal destino de las exportaciones peruanas de textil-confecciones.

El sector textil-confecciones representa casi el 15% de la producción industrial peruana, 9% de las exportaciones totales y emplea aproximadamente a 350 mil trabajadores directos. Para ser más específicos, 106 mil empleos directos e indirectos dependen de la industria textil-confecciones de exportación. Además, se estima que sólo la demanda estadounidense genera entre 70 mil y 80 mil empleos directos e indirectos, la mayor parte estrechamente relacionados con la vigencia del ATPDEA (que a su vez genera 27 mil trabajos textiles directos).



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Obligaciones laborales y empleo de calidad**

El TLC comprometerá al Perú a cumplir su propia legislación y los principales compromisos internacionales asumidos en materia laboral, con lo cual se fortalecerá el cumplimiento y observancia de los derechos de los trabajadores,

El TLC permite que el Perú, en completo ejercicio de su soberanía, pueda realizar modificaciones en su régimen laboral en concordancia con los acuerdos internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), pues lo que sanciona el Tratado de Libre Comercio es la falta de cumplimiento de la normatividad existente.

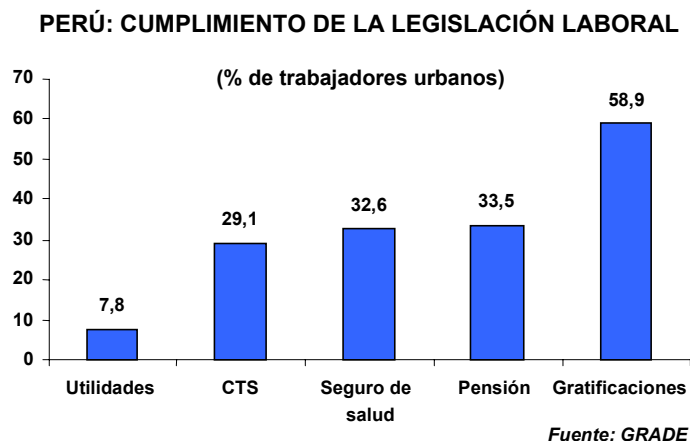
El TLC no impondrá obligaciones laborales adicionales a las ya establecidas en la propia legislación peruana. Lo que el Perú y Estados Unidos plantean es la prevención de prácticas dirigidas a desproteger los derechos fundamentales de los trabajadores, lo que también se denomina *dumping* social, con el fin de promover mayor comercio.

En el Perú, así como en varios países en vías de desarrollo, se registra un elevado nivel de incumplimiento de la normatividad laboral. Así, un porcentaje reducido de trabajadores recibe los beneficios laborales establecidos por la ley. Por ejemplo, sólo un 29% tiene CTS, 33% cuenta con seguro de salud y 34% está afiliado al sistema privado de pensiones.

En este sentido, tras la suscripción del TLC se impedirá que se deterioren derechos laborales fundamentales como la sindicalización, la negociación colectiva, el derecho a no ser discriminado en el empleo y la eliminación de las peores formas de trabajo infantil. De esa forma, a diferencia de lo expresado por algunos sectores sindicales, la realidad es que la firma de un TLC contribuiría a mejoras no sólo en la cantidad sino también en la calidad de los empleos.

Como fórmula disuasiva, el incumplimiento de las obligaciones laborales previstas en el TLC podría dar lugar a una multa de hasta por 15 millones de dólares, monto que sería utilizado para implementar mejoras en materia laboral.

Otro aspecto que se incluye en la negociación del TLC son los compromisos en materia de cooperación. Éste es un aspecto sustancial, pues a través de dichos mecanismos se reforzarán las plataformas institucionales del Estado. Por ejemplo, en los tratados de libre comercio que Estados Unidos suscribió primero con Chile y después con los países de Centroamérica se han obtenido acuerdos en capacitación y desarrollo de recursos humanos, difusión de normas y estadísticas de empleo.



TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Efecto del NAFTA sobre el empleo y los ingresos en México

El NAFTA ubicó a México entre las economías más grandes del mundo y mejoró el nivel de vida de muchos mexicanos a través de la creación de mejores empleos con mayores salarios. De igual manera, elevó sensiblemente los ingresos de la población campesina.

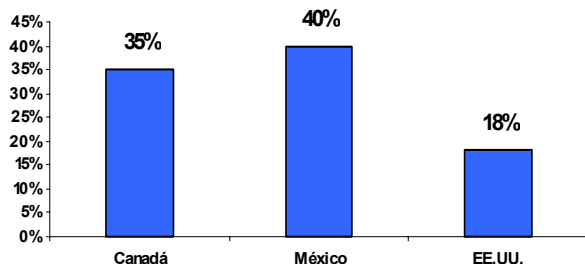
En la década transcurrida desde la suscripción del North American Free Trade Agreement (NAFTA) o Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en 1994, la economía de México pasó del puesto 40 al 10, ubicándose inmediatamente detrás de las más poderosas del mundo. En ese mismo período las exportaciones mexicanas se triplicaron, haciendo posible generar más empleos y aumentar el nivel de producción. En efecto, el sector exportador es hoy el principal generador de trabajo en México, siendo responsable de más de la mitad de los empleos creados en el sector manufacturero entre 1994 y 2000 (uno de cada cinco empleos mexicanos proviene del sector exportador).

Una de las consecuencias más importantes del NAFTA en México ha sido la orientación de la inversión, la tecnología y los empleos hacia usos más productivos, que ha conducido a un crecimiento sustantivo en la productividad y en los niveles de vida de la población. Actualmente, los puestos de trabajo de las empresas exportadoras mexicanas cuentan con remuneraciones 40% mayores que el salario promedio nacional.

Si bien en algunas industrias se dio una caída del empleo luego de la firma del NAFTA, ésta ha sido más que compensada por otros sectores. Específicamente en el sector agropecuario, no hay evidencia clara de que el NAFTA haya tenido un efecto negativo sobre el empleo. Por el contrario, queda claro que la expansión de las exportaciones agropecuarias atrajo gran cantidad de mano de obra desplazada de otros sectores agrícolas con menores salarios. Así, los ingresos de la población rural crecieron 73% en términos reales, a pesar de los graves efectos producidos por la crisis del peso mexicano de 1994.

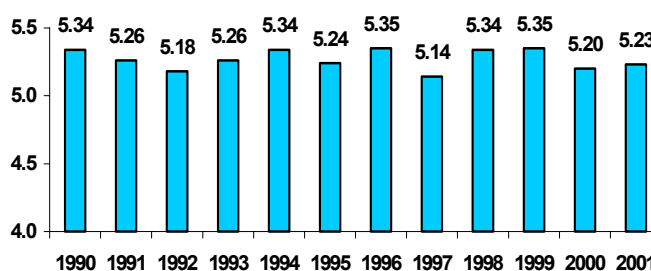
Si se toma como guía este último dato, se hace bastante evidente que la discusión sobre productos sensibles no sirve como indicador exclusivo para medir los beneficios o perjuicios de un tratado de libre comercio en el campo mexicano. Lo más relevante es que los ingresos de los agricultores aumenten en forma significativa.

NAFTA: IMPACTO SALARIAL EN EL SECTOR EXPORTADOR
EXCEDENTE SALARIAL 2001



*Fuente: U.S. Census Bureau;
 Foreign Trade Division;
 Statistics Canada; Secretaria*

POBLACIÓN OCUPADA EN EL SECTOR AGROPECUARIO
 (Millones de personas)



Fuente: INEGI

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave Oportunidades para el agro peruano con el TLC

El TLC consolidará y ampliará los beneficios que se obtuvo para los productos agrícolas con el ATPDEA. Asimismo, brindará un escenario estable para invertir en proyectos de mayor envergadura y de largo plazo, que son los que el sector agrario necesita.

El ATPA y su posterior ratificación, bajo la forma de ATPDEA, abrió el mercado estadounidense a muchos productos agrícolas. Sin embargo, estos beneficios son temporales (el ATPDEA vence el 31 de diciembre del 2006). La firma del TLC con Estados Unidos garantiza la permanencia de los beneficios que los productos agrícolas han conseguido. De esta manera, se favorecerá la inversión en los proyectos de mayor tamaño y de largo plazo que se requieren en el sector agrícola.

El TLC permitirá incrementar los beneficios de acceso real que ya obtuvieron muchos de los productos del sector agrario, pues actualmente existen en determinados productos agrícolas una serie de barreras sanitarias y fitosanitarias que impiden que el Perú aproveche todo su potencial exportador. Por ejemplo, el Perú aún no cuenta con las autorizaciones sanitarias para exportar a Estados Unidos cítricos (principalmente mandarinas y naranja tangelo), paltas, melones y sandías, entre otros.

La negociación del TLC es un marco propicio para discutir y acelerar la obtención de los permisos sanitarios y fitosanitarios necesarios, con el fin de garantizar un acceso real al mercado estadounidense que haga posible incrementar las exportaciones agrícolas peruanas, lo cual no depende exclusivamente del nivel de los aranceles.

Al firmarse el TLC con Estados Unidos se espera que los productos agrícolas destinados al consumo final, principalmente vegetales y frutas, experimenten una fuerte demanda, como ocurrió con los productos agroindustriales de otros países. Por ejemplo, luego de firmar el NAFTA con Estados Unidos, México incrementó en 94% sus exportaciones de productos agroalimentarios a ese país en tan sólo ocho años.

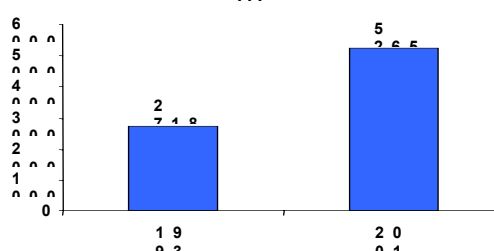
Así, el NAFTA no permitió únicamente a los productores mexicanos de palta de Michoacán superar décadas de proteccionismo estadounidense, sino que también hizo posible que en la actualidad 21 productos agropecuarios mexicanos ocupen el primer lugar en las importaciones de Estados Unidos.

PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES DE MÉXICO PRIMEROS EN IMPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

1. Semillas de girasol	8. Queso fresco	15. Pasitas
2. Alcachofas	9. Tamarindo	16. Calabaza
3. Okra	10. Guayaba	17. Aceituna
4. Jicama	11. Col de Bruselas	18. Aceite de jojoba
5. Apio	12. Rábano	19. Nopal
6. Lechuga	13. Chicharo	20. Pulpa de limón
7. Garbanzo	14. Papaya	21. Chile

Fuente: Secretaría de Economía de México

E X P O R T A C I O N E S A G R O A L I M E N T A R I O S (U.S.\$)



Fuente:

El potencial de la agricultura no tradicional

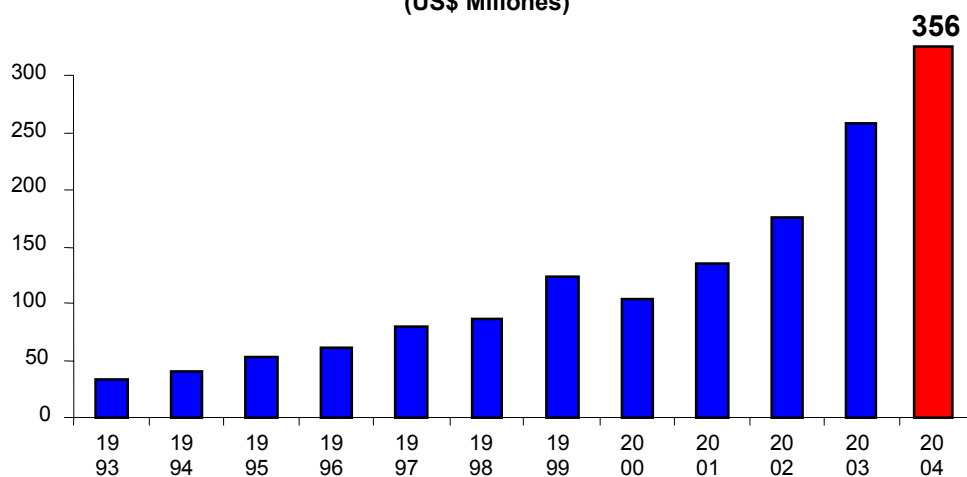
Las verduras, hortalizas y frutas frescas peruanas han mostrado gran competitividad en los mercados internacionales. Después del ATPDEA, el incremento en sus ventas a Estados Unidos ha sido considerable, especialmente en productos como espárragos frescos, mangos, cebollas, uvas, bananos y flores. La firma del TLC permitirá que estos beneficios sean permanentes y se genere nueva oferta exportable con la alcachofa, la páprika, etc.

Una amplia gama de nuestros vegetales y frutas frescas incrementó sus exportaciones a Estados Unidos en los últimos años. En el 2003, el Perú se posicionó como el cuarto proveedor de vegetales frescos a Estados Unidos con 97 millones de dólares exportados, muy por encima de países como Israel, China, Chile y siendo tan sólo superados por los socios del NAFTA y Holanda.

La negociación del TLC busca asegurar la reducción de barreras sanitarias y fitosanitarias y hacer permanente la eliminación de aranceles para nuestros productos. En ese sentido, el TLC constituye un mecanismo de primer orden para que tengamos libre acceso a mercados tan dinámicos como el estadounidense, dándonos así una ventaja comparativa con respecto a los países cuyos bienes deben pagar aranceles.

Hoy, las frutas y hortalizas empiezan a destacar entre nuestras exportaciones no tradicionales y, en el caso de muchas de ellas, el Perú está en camino de convertirse en el proveedor número uno de Estados Unidos, como ya lo es en el caso del espárrago.

EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES A ESTADOS UNIDOS (US\$ Millones)



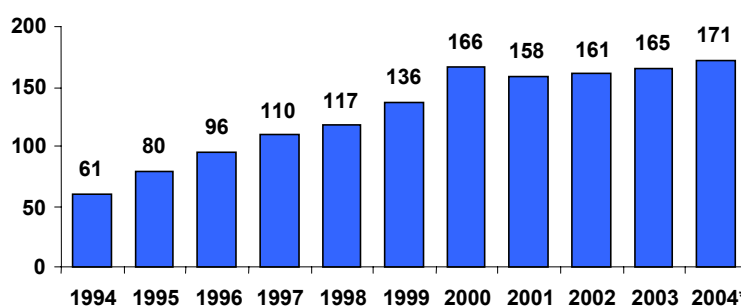
Fuente: MINCETUR

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave El sector agrícola mexicano y el NAFTA

Para los mexicanos, la firma del NAFTA con Estados Unidos y Canadá ha tenido como resultado un incremento significativo en el nivel de sus exportaciones, salarios más altos, aumento de la inversión extranjera y productos agrícolas más sólidos. El agro mexicano desarrolló productos ganadores que hoy ocupan el primer lugar en las importaciones de Estados Unidos.

Hace 10 años, México apostó por un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá, denominado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés). En líneas generales, los resultados han sido favorables en cuanto al aumento de las exportaciones y la inversión extranjera. Una década luego de firmado el NAFTA, México logró aumentar sus exportaciones a Estados Unidos a 138 mil millones de dólares y sus exportaciones totales de 60 mil a 171 mil millones, lo que representa una tasa de crecimiento promedio de 11% anual.

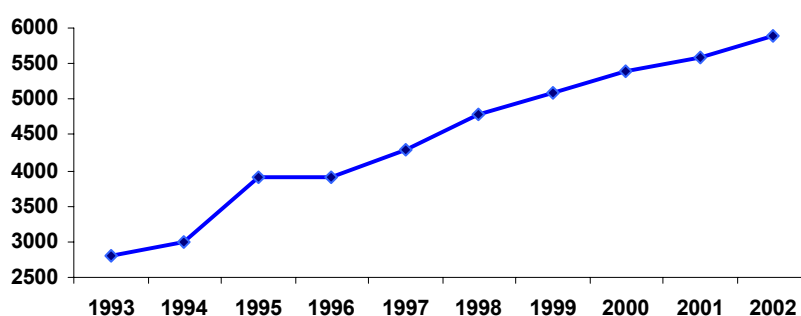
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES
(US\$ miles de millones)



Fuente: Secretaría Económica de México.

Desde la suscripción del NAFTA en 1994, las exportaciones agropecuarias mexicanas hacia Estados Unidos crecieron de 2.800 millones de dólares a 5.900 millones de dólares en el 2002, lo que representa un aumento de 111% en los primeros nueve años de vigencia del tratado. El NAFTA le dio al campo mexicano los nuevos mercados que requería. Este acuerdo hizo posible que en la actualidad 21 productos agropecuarios mexicanos ocupen el primer lugar en las importaciones de Estados Unidos, siendo las hortalizas y frutas tropicales los más importantes.

EXPORTACIONES AGROPECUARIAS A EE.UU.
(US\$ millones)



Fuente: USITC.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
La agricultura mexicana después del NAFTA

El deterioro en la situación de algunos cultivos agrícolas en México se debe en gran medida a que no se tomaron acciones de agenda interna para implementar una política de competitividad adecuada ni se aprovecharon las flexibilidades acordadas en el NAFTA.

México ha sufrido un deterioro, a lo largo de los últimos años, en la situación de algunos cultivos agrícolas como el maíz, la soya, el trigo, el frijol, el arroz, la papa, el algodón y la manzana. Este deterioro no es atribuible al proceso de apertura comercial, sino a una serie de errores y omisiones de política interna mexicana que han llevado a la situación actual. Ni el NAFTA ni los subsidios al agro por parte de Estados Unidos, que en su mayoría no se destinan a productos que compitan con los mexicanos, han sido las principales causas de los problemas agrícolas de ese país.

El sector agropecuario de México fue el más protegido y tuvo el período de liberalización más prolongado dentro del NAFTA (aranceles, cuotas y salvaguardias). De hecho, los principales productos agropecuarios mexicanos, como el maíz y el frijol, serán desgravados recién en el 2008.

**CRONOLOGÍA DE ELIMINACIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS
AGROPECUARIOS EN MÉXICO, EN VIRTUD DEL NAFTA 1/**

Año	Productos
1994	Sorgo, naranjas, toronja, mandarina, limón, zanahoria, guisantes, cebolla, garbanzo, fresa fresca, higo, piña, productos pesqueros.
1998	Pera, ciruela, melocotón, cereza, kiwi, algodón, maíz dulce.
2003	Trigo, cebada, arroz, harina de granos, algunos lácteos, aceite de soya, manzana, fresa congelada, papa, porcinos, tabaco
2008	Maíz, azúcar, frijol, resto de lácteos.

1/ Principales productos.

Fuente: Schwentesius & Gómez (2002)

Durante los 10 años de vigencia del NAFTA, México no ha aprovechado plenamente los márgenes negociados dentro del acuerdo: no se aplicó aranceles a las importaciones que excedieron las cuotas en los casos de maíz y frijol; no se avanzó debidamente en la definición de normas, lo que permitió el ingreso de productos sin pagar el arancel y sin control fito y zoonosanitario; no se aplicaron medidas serias frente al contrabando (principalmente frijol y arroz); y se redujo en 50% el presupuesto público destinado al sector agropecuario y pesquero entre 1994 y el 2001

Una conjunción de políticas complementarias adecuadas hubiera permitido a México aprovechar mejor las ventajas que el NAFTA suponía. En el caso del Perú, para aprovechar mejor el TLC con Estados Unidos, se tendrá que ejecutar políticas de promoción de la competitividad y mecanismos que atenúen los efectos potencialmente negativos del tratado.

Así, por ejemplo, en la agenda pendiente para el agro peruano, se debe mantener ciertas medidas de compensación para enfrentar los subsidios de Estados Unidos, así como implementar programas de desarrollo de cultivos, fortalecimiento de cadenas productivas, apoyo en el establecimiento de bancos genéticos para productos agropecuarios y de mejoramiento del marco legal del agro, entre otros aspectos. Los resultados de la integración vía TLC estarán principalmente ligados a lo que los peruanos hagamos o dejemos de hacer en estas materias.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Subsidios de Estados Unidos a la producción agrícola

Los subsidios que Estados Unidos brinda a su sector agrícola sólo afectan a algunos bienes producidos por el Perú. El TLC incluirá mecanismos para corregir las distorsiones causadas por estos subsidios.

Antes que nada, es importante indicar que los subsidios agrícolas no surgen con el TLC entre el Perú y Estados Unidos ni van a dejar de existir si no contamos con este acuerdo. Ésa es una contienda entre potencias agrícolas como la Unión Europea y Japón, países que subsidian inclusive más que los Estados Unidos. Por el contrario, al negociar el TLC podemos tener un marco adecuado —que actualmente no existe— para contrarrestar las graves distorsiones de estos subsidios a través de medidas correctivas y compensatorias, tal como dispone la Organización Mundial del Comercio.

En la actualidad, los productos básicos estadounidenses subsidiados que ingresan al mercado peruano son sólo 14. De esos 14 productos, siete no se cultivan en el Perú, por lo que son únicamente los siete restantes los que compiten con la producción nacional, que son el arroz, el azúcar, los lácteos, las carnes, el maíz, el algodón y el trigo). Además, sólo dos de ellos provienen mayoritariamente de los Estados Unidos: el algodón (87% del total importado) y el trigo (42% del total importado). Los otros cinco productos se importan principalmente de nuestros países vecinos: el 90% del arroz proviene de Uruguay; el 56% del azúcar, de Bolivia; el 75% de los lácteos, de Bolivia; el 30% de las carnes, de Argentina y el 93% del maíz amarillo, de Argentina.

Es importante destacar que en los siete casos mencionados la producción nacional no se da abasto para cubrir la demanda de la industria doméstica. Esta situación es notoria en el caso del algodón: la demanda de textiles por parte de la industria de confecciones ha aumentado notoriamente desde que esta actividad goza de los beneficios del ATPDEA.

Además del establecimiento de medidas correctivas y compensatorias, se está buscando mejorar la competitividad de los agricultores al brindarles una plataforma de servicios que refuerce aspectos tecnológicos, sanitarios y de asistencia comercial, dentro de un Programa Nacional de Reconversión y Compensación Agraria.

**DE LOS PRODUCTOS QUE PERÚ PRODUCE
Y QUE EEUU SUBSIDIA
(2003)**

Productos	Situación actual
Azúcar	42% importada de Colombia
Carne	75% importada de Bolivia
Lácteos	70% importada de Bolivia
Maíz	93% importado de Argentina
Arroz	90% importado de Uruguay
Algodón	42% importado de EEUU
Trigo	87% importado de EEUU

Fuente: Sunat

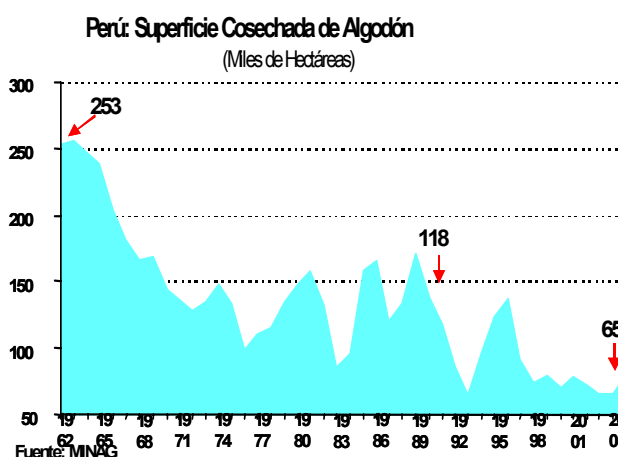
TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave

El caso del algodón

El algodón, visto por algunos como un potencial perdedor en el TLC, por el contrario podría verse beneficiado de este acuerdo.

La liberalización comercial no es el origen de los problemas del sector algodonero en el país. Las hectáreas cultivadas de algodón se han venido reduciendo a lo largo de las últimas décadas. Actualmente, la superficie cosechada de algodón en el Perú es apenas la cuarta parte de lo que era 30 años atrás.

Por lo tanto, queda claro que el TLC no es la causa de la reducción de la producción de algodón nacional. Por el contrario, los productores de algodón del país podrían convertir una amenaza en una oportunidad para su crecimiento. Según un reciente estudio del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), aún en un escenario en el que el algodón estadounidense ingrese al Perú con arancel cero, la producción nacional no se vería afectada, sino que podría experimentar un ligero repunte debido a la mayor demanda de la industria de confecciones para la exportación.



Asimismo, se debe tener en cuenta que en el TLC se negocian medidas de protección adecuadas para nuestros productores de algodón que les podrían permitir una mejor posición en el mercado, a través de períodos largos de desgravación, el establecimiento de contingentes arancelarios o de una salvaguardia especial agrícola, lo que significa que habrá una protección efectiva para nuestros productores de algodón.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
El caso del azúcar

Estados Unidos es un importador neto de azúcar, por lo que el TLC abre una oportunidad para que los productores nacionales incrementen su acceso real a este mercado.

Un estudio reciente de GRADE, titulado “La industria azucarera peruana en el contexto internacional y la posible firma del TLC con los Estados Unidos”, reconoce que la industria azucarera ha pasado por un proceso de reestructuración parcial en los últimos ocho años, con resultados irregulares en cuanto a la capacidad productiva y empresarial de los ingenios.

Un aumento importante en la protección arancelaria ha tendido a aislar la producción nacional de la competencia internacional. Así, al arancel permanente de 20% se le suma el Derecho Específico Variable (DEV), a través del Sistema de Franja de precios. Esto ocasionó que el Perú no pueda importar azúcar en el 2003 por los altos costos de internamiento, pues el DEV en algunos casos alcanzó tasas de hasta 145% sobre el precio FOB.

Con respecto a la demanda de azúcar en Estados Unidos, este país importa el 15% de su consumo anual de azúcar. La falta de competitividad que presentan sus productores locales los ha llevado en los últimos años a defender su mercado a través de cuotas y precios límites. Actualmente el Perú tiene una cuota de exportación a Estados Unidos de 43 mil toneladas y que nuestro país explota en su totalidad. Sobre la base de esto, el TLC es una oportunidad para negociar mejores opciones orientadas a incrementar el acceso real del azúcar peruana al mercado estadounidense, ampliando así las cuotas de exportación.

Además, el TLC podría significar un aumento de la demanda estadounidense por azúcar peruano. Actualmente, Estados Unidos concentra el 99% de las exportaciones peruanas de azúcar. Por lo tanto, en un aumento de cuotas de exportación a Estados Unidos con el TLC, hay un margen interesante para que los azucareros peruanos puedan incrementar sus exportaciones hacia este país. Es importante notar también que la mayor producción de azúcar se realiza en la costa norte del Perú, por lo que la posibilidad de un incremento en las exportaciones y en la rentabilidad de este producto favorecería el desarrollo de la macrorregión norte.

Por lo tanto, el objetivo del Perú debe apuntar a desarrollar una estrategia exportadora, ya que tiene ciertas ventajas comparativas en la producción de azúcar, pero que aún no son suficientes para generar un perfil de país exportador neto.

La recomendación planteada, entonces, es el inicio de políticas más intensas para elevar la competitividad de nuestra industria azucarera con la identificación de tres frentes claves: profundizar la reestructuración empresarial para inyectar inversión privada; desarrollar estrategia para la creación de un mercado de etanol y revertir el estancamiento tecnológico en favor de variedades de caña de menor período de maduración.

AZÚCAR DE CAÑA 2001-2003
(Toneladas)

Año	Exportación a Estados Unidos	Producción Nacional
2001	41.612	759.752
2002	41.745	877.587
2003	42.582	958.807

Fuente: Ministerio de Agricultura

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Mecanismos de protección y reconversión agrícola

Para hacer frente a los subsidios en el sector agrícola y a los desafíos de la apertura comercial, se viene trabajando en dos vías: la negociación de mecanismos de protección y un Programa Nacional de Reconversión y Compensación para el Agro.

Los países andinos reclaman mecanismos de compensación frente a los subsidios que reciben los productores agrícolas estadounidenses de parte su gobierno, lo que les permite competir de manera desigual con nuestra producción nacional.

A lo anterior se suma que Estados Unidos se opone al Sistema de Franja de Precios que se aplica en el Perú y que protege a cuatro de los productos sensibles de la mesa de agricultura (arroz, azúcar, lácteos y maíz). La posición estadounidense se respalda en el precedente que ha sentado la OMC al observar la aplicación de un mecanismo similar en Chile, a raíz de una demanda efectuada por Argentina.

En respuesta a ello, el Equipo Negociador Peruano está evaluando mecanismos alternativos de protección para cada uno de dichos productos sensibles y que tengan efectos equivalentes al de la franja de precios. Además, se está buscando mejorar la competitividad de los agricultores al brindarles una plataforma de servicios que refuerce aspectos tecnológicos, sanitarios y de asistencia comercial, dentro de un Programa Nacional de Reconversión y Compensación Agraria.

Inevitablemente, tendrá que haber un ajuste en determinados grupos de productores. Lo importante en la implementación del acuerdo será el identificar bien a dichos grupos y brindarles un conjunto de medidas que los compensen a lo largo del período de transición.

Se le dará la opción al agricultor para decidir el cambio de producto hacia uno con mayores posibilidades de éxito en el mercado. Lo que se debe tratar de impulsar es la actividad agraria dentro de un contexto de libre elección de cultivos, así como programas de asistencia y otros servicios que sean canalizados por el sector público.

Por otro lado, el hecho de que el TLC será beneficioso para un amplio sector de agricultores puede servir de palanca para el cambio y la modernización de los grupos de productores más atrasados del sector. Para muchos especialistas, la agricultura tiene en el TLC la llave para provocar una reforma con mecanismos que realmente sean favorables para todos los productos.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Medicamentos genéricos y salud pública**

Las disposiciones sobre propiedad intelectual negociadas en el marco del TLC con Estados Unidos no restringirán la producción, importación o adquisición de productos farmacéuticos genéricos y, por tanto, no conducirán a un incremento en el costo de la gran mayoría de medicinas.

Uno de los temas que se viene negociando con Estados Unidos es el de las patentes a los productos farmacéuticos. Las patentes son los derechos exclusivos de comercialización que el Estado otorga como premio a un inventor por su esfuerzo e inversión cuando su invento cumple los requisitos de novedad, nivel inventivo y aplicación industrial.

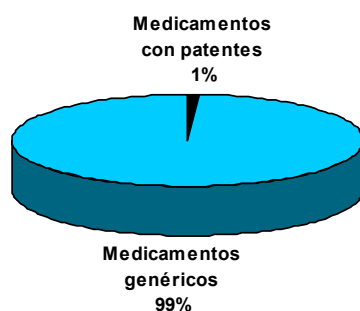
Existe la idea equivocada de que el TLC afectará el acceso a medicamentos de los más pobres. En primer lugar, patentar productos farmacéuticos está permitido en el Perú desde 1994. La experiencia de 10 años en la aplicación de un régimen de patentes es que su implementación no tuvo un efecto al alza sobre los precios de los medicamentos, no redujo el acceso de la población a ellos y no hizo desaparecer la industria farmacéutica nacional.

En segundo lugar, según cifras de la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos del Perú, actualmente en el mercado peruano existen sólo 10 productos farmacéuticos patentados y comercializados. Estos 10 productos representan únicamente el 1,2% del universo total de medicamentos en el país y, a su vez, representan sólo seis millones de dólares de un mercado de 500 millones de dólares. El resto de productos son considerados genéricos, ya que no están protegidos por patentes o sus patentes han vencido.

Así, los productos que hoy son genéricos seguirán siéndolo y no van a desaparecer de las farmacias. Por el contrario, con el TLC, el costo de los medicamentos en el Perú será mejor por la eliminación de los aranceles.

Finalmente, se debe mencionar que la posición de los países andinos en las negociaciones del TLC es que no se permita establecer patentes de segundo uso —lo que ha solicitado Estados Unidos—, ya que de concederse este tipo de patentes podría haber un impacto negativo en el acceso a los medicamentos.

COMPOSICIÓN DEL MERCADO DE MEDICAMENTOS EN PERU



Fuente: Amcham Peru

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Medicamentos: importaciones paralelas y licencias obligatorias

En las negociaciones del TLC con Estados Unidos, el Perú busca que los temas de importaciones paralelas y licencias obligatorias de medicamentos queden fuera del proceso de negociación y se mantengan a nivel interno.

En las negociaciones del TLC con Estados Unidos, el Perú busca que los temas de importaciones paralelas y licencias obligatorias de medicamentos queden fuera del proceso de negociación y continúen a nivel interno.

En la Conferencia Ministerial de Doha, Qatar, celebrada en noviembre del 2001, los países miembros de la OMC pusieron de relieve la importancia de apoyar la salud pública promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como la creación de otros nuevos. Cada país adoptó por separado la "Declaración relativa al acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública", en la que se estableció que el acuerdo sobre los ADPIC (Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio) no impide ni deberá impedir que los países miembros adopten medidas con el objeto de proteger la salud pública. Así, se subrayó la capacidad de los países de ser flexibles en el tema de las patentes de medicinas, sobretodo en lo referido a las licencias obligatorias (situaciones de emergencia para la salud pública) y las importaciones paralelas.

- Las importaciones paralelas permiten adquirir productos farmacéuticos sin la autorización del titular de la patente en el Perú, desde un tercer país donde dichos productos sean también comercializados, siempre y cuando se trate de adquisiciones lícitas.
- Las licencias obligatorias son permisos que los Estados pueden expedir en situaciones determinadas (epidemias, desastres naturales, plagas) para que, sin contar con el consentimiento del titular de la patente, otras empresas fabriquen los productos o hagan uso de un procedimiento patentado. A cambio, el titular de la patente recibe una indemnización del Estado.

Estas dos herramientas son importantes, ya que permiten que los países en desarrollo puedan conseguir los fármacos necesarios para combatir enfermedades costosas debido a la existencia de patentes. De esta manera, se garantiza un mayor acceso de la población con menores recursos a medicamentos empleados en tratamientos contra enfermedades tales como el VIH, la tuberculosis y la esquizofrenia.

En las negociaciones del TLC entre nuestro país y Estados Unidos, el Perú busca excluir de las negociaciones los temas de licencias obligatorias e importaciones paralelas, dejando a salvo el derecho que le asiste de regular estos temas internamente. Con ello el Estado peruano tendrá la posibilidad de recurrir a estos mecanismos cuando lo considere necesario, principalmente para preservar la salud pública.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Protección de conocimientos tradicionales

En el marco del TLC con Estados Unidos, Perú ha planteado incluir en la agenda negociadora la protección de los derechos de los pueblos indígenas sobre sus conocimientos tradicionales.

Uno de los temas innovadores de la negociación del TLC entre Estados Unidos y los países andinos es el planteamiento hecho por el Perú para que se incorporen disposiciones que reconozcan, formalicen y protejan los derechos de los pueblos indígenas sobre sus conocimientos tradicionales y recursos genéticos.

Hasta ahora, la normativa multilateral no contempla ningún tipo de regulación al respecto. El TLC con Estados Unidos representa una oportunidad única para empezar a discutir este planteamiento innovador a nivel internacional.

El reconocimiento de la importancia de los conocimientos nativos sobre el uso de cientos de especies naturales (utilizadas para elaborar alimentos, condimentos, bebidas, artesanías, ropa, fibras, utensilios y medicinas), especialmente en relación con la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad, debe contribuir a generar beneficios económicos para las poblaciones y, en particular, para las distintas etnias del Perú que los han resguardado a lo largo del tiempo.

El objetivo de la propuesta peruana es resguardar y aprovechar el enorme capital cultural, económico y natural de los pueblos indígenas, que actualmente no cuenta con un sistema de protección internacionalmente reconocido.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
EL TLC y el combate a la biopiratería

En las negociaciones del TLC, los países andinos buscan combatir la biopiratería de sus recursos naturales y medioambientales, así como evitar que se patenten plantas y animales.

La biodiversidad es entendida como la variedad de especies animales y vegetales existentes en un determinado medio ambiente. El Perú se ubica entre los tres primeros países del mundo que poseen mayor megadiversidad por la extensa superficie de sus bosques secos y tropicales, que son importantes reservas de la flora y fauna que habitan en ellos.

En ese escenario megadiverso, las antiguas culturas peruanas desarrollaron más de 1.200 plantas alimenticias, 1.408 plantas con propiedades medicinales y cinco especies oriundas de animales domesticados.

El TLC representa una oportunidad para que los países andinos se protejan de la biopiratería. Es decir, de la posibilidad de que personas o empresas puedan patentar ilícitamente plantas y animales oriundas de un país y obtener cuantiosos beneficios económicos.

Un ejemplo de la importancia de contar con mecanismos que permitan enfrentar la biopiratería, es la denuncia presentada contra la empresa estadounidense Pure World Bothanics por haber patentado extractos de maca en Estados Unidos.

Si bien en el tiempo transcurrido las patentes de Pure World Bothanics no han impedido a las empresas peruanas exportar maca a los Estados Unidos, ello se debe a que esta empresa aún depende de la maca sin procesar que adquiere del Perú. Por tanto, persiste el riesgo de que se vea mermada la posibilidad de que empresas peruanas exporten directamente maca procesada al mercado estadounidense.

El caso de la maca refleja el afán de algunas empresas de otros países por apropiarse de los beneficios derivados de nuestras plantas y animales. De la misma manera, investigadores australianos han logrado patentar el huarizo, que es un híbrido resultado del cruce entre el guanaco y la llama conocido en el Perú desde hace siglos.

En este contexto, la posición peruana en el TLC busca impedir que personas naturales o jurídicas no autorizadas por el Estado peruano se apropien indebidamente de los elementos de nuestra biodiversidad.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Contrataciones y compras públicas**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos es una oportunidad única para que las empresas peruanas accedan al inmenso mercado de compras y contrataciones públicas de los Estados Unidos

Las compras estatales incluyen las adquisiciones de bienes y servicios hechas por distintas entidades públicas a empresas nacionales o extranjeras a fin de atender sus necesidades. Cada año, el gobierno federal y los gobiernos estatales de los Estados Unidos compran la astronómica cifra de 1 billón 227 mil millones de dólares en bienes y servicios al sector privado, de los cuales 98 mil millones de dólares son comprados a pequeñas y medianas empresas.

Las empresas peruanas después del TLC con Estados Unidos podrán colocar sus productos dentro de un mercado potencial 307 veces mayor que el peruano (equivalente a 90% de las compras gubernamentales de los países del ALCA tomados en conjunto).

Actualmente, las entidades del gobierno estadounidense sólo están facultadas a adquirir bienes de proveedores de los Estados Unidos (Buy American Act). Sin embargo, los proveedores de países que hayan suscrito acuerdos comerciales con Estados Unidos pueden ofrecer sus productos a las entidades públicas de ese país.

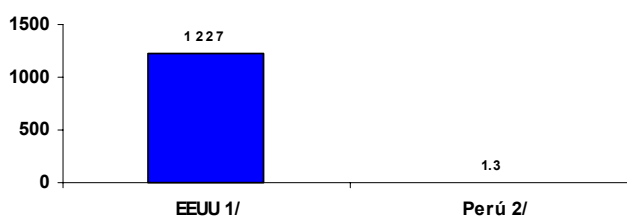
A través de la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el Perú buscará que empresas peruanas participen en licitaciones de las diversas entidades públicas de los Estados Unidos. Sólo las 79 instituciones públicas de Estados Unidos que quedarían abiertas a la participación de empresas peruanas con un TLC, adquieren más de 98 mil millones de dólares en productos y servicios en los que el Perú tiene un claro potencial de venta.

Esto representa una oportunidad para sectores tan diversos como el de construcción, servicios profesionales de consultoría, servicios técnicos y científicos, textiles y confecciones, construcción de inmuebles, productos manufacturados de madera y otros bienes de manufactura.

Por ejemplo, gracias al TLC con Estados Unidos, las empresas chilenas pueden participar en las licitaciones públicas de bienes y servicios en ese país, con la condición de se encuentren por encima de los 56 mil dólares, en el caso de bienes y servicios en el ámbito federal (nacional), y de los 450 mil dólares, en el caso de bienes y servicios a nivel estatal (departamental).

Para las obras públicas, los límites se ubican en 6 millones de dólares (federal) y 8 millones de dólares (estatal). Además de Chile, otros países como Australia también han logrado a través de sus respectivos TLC que sus empresas participen en licitaciones públicas en 37 de los 51 estados de Estados Unidos.

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO EN 2003
(US\$ miles de millones)



1/ Incluye sólo información del Gobierno Federal Gobiernos Estatales.
2/ Incluye información del Gobierno Central y sólo aquellos procesos por encima de S/.10 000.

Fuente: Federal Procurement Data System, MEF

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Ahorro en las compras públicas sin perjudicar a las MIPYMES

El TLC con Estados Unidos hará posible que las entidades del sector público ahorren recursos en sus compras de bienes y servicios, sin afectar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas (MIPYMES).

En las negociaciones del TLC, el Perú ha logrado mantener los mecanismos que promueven la participación de las MIPYMES peruanas en las compras públicas. Para ello, se establecerá un monto mínimo por debajo del cual las micro, pequeñas y medianas empresas podrán acceder a esas compras. En los casos de adquisiciones o contrataciones superiores a dicho monto, las empresas estadounidenses podrán competir en igualdad de condiciones que las peruanas, con lo que el Estado también tendrá la opción de acceder a mejores condiciones en términos de precios y calidad.

Este monto de referencia sería de alrededor de 150 mil dólares. Es importante mencionar que en el Perú el monto promedio por licitación pública para la compra de bienes y servicios durante el 2004 fue de 100 mil dólares. Por lo tanto, en gran parte de las licitaciones se mantendría la promoción de la participación de empresas peruanas en las compras estatales.

Además, se debe tener en cuenta que cada país puede establecer límites sectoriales. Es decir, se puede limitar la participación en licitaciones de determinados bienes (por ejemplo, alimentos) solamente a empresas nacionales, a fin de promover la industria nacional en esos sectores.

Las compras estatales en el Perú bordearon los 4 mil millones de dólares en el 2003, un tercio de los cuales fueron satisfechas con productos ofertados por los pequeños y medianos empresarios. Esto demuestra que la posibilidad de las MIPYMES peruanas para seguir creciendo y abastecer al mercado peruano es todavía muy amplia. Además, existe la posibilidad que el capítulo sea multilateral, que implicaría que nuestras empresas puedan abastecer no sólo al mercado estadounidense, sino también al de Ecuador y Colombia.

Por otro lado, un mayor acceso para las empresas de Estados Unidos a las licitaciones que se encuentren por encima de los límites de protección permitirá al sector público ahorrar en sus compras de bienes y servicios, ya que los montos licitados podrán ser adjudicados a empresas que presenten las propuestas con los menores costos. Como muestra la siguiente tabla, en algunas licitaciones llevadas a cabo durante junio del 2002 por Essalud, las empresas que ganaron no fueron aquellas que presentaron la mejor propuesta económica.

LICITACIONES DE ESSALUD JUNIO 2002
(US\$)

Producto	Monto Adjudicado	Mejor Propuesta	Exceso de Gasto
Cloruro de Sodio	1,027,633	833,177	194,457
Cefazolina	959,131	938,547	20,584
Dextrosa	570,188	448,598	121,590
Indinavir	568,414	529,749	38,665
Agua Destilada	401,889	350,298	51,591
Manitol	318,843	304,719	14,123

Fuente: Ciudadanos al día

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **El TLC y las MIPYMES**

El TLC es una oportunidad de negocio importante para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Para aprovechar al máximo esta oportunidad y afrontar adecuadamente los desafíos de la apertura comercial, las MIPYMES están participando activamente en el proceso de negociación del TLC.

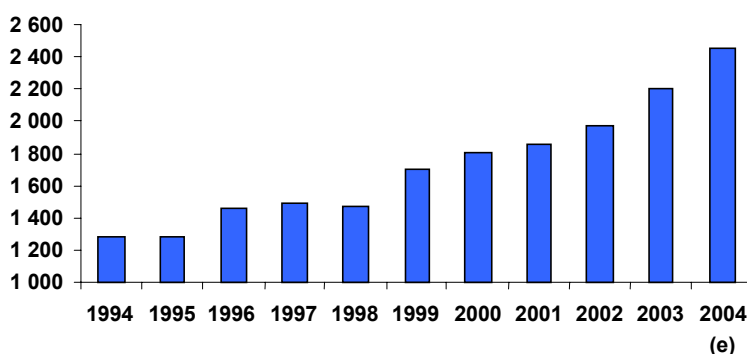
Uno de los sectores que se verán más beneficiadas por el TLC con Estados Unidos son las medianas y microempresas, que tendrán la oportunidad de poder ingresar al mercado más grande del mundo gracias a las ventajas que brindará este tratado. En el Perú existen medio millón de MIPYMES y constituyen uno de los pilares de nuestra economía, debido a que representan el 99% de todas las empresas peruanas, generan el 42% del PBI y emplean al 76% de la Población Económicamente Activa (nueve millones y medio de personas). Algunas MIPYMES ya están insertas en el mercado internacional, exportando sus productos directamente o proveyendo insumos, productos y servicios intermedios a empresas exportadoras.

Con la reducción de aranceles a la importación de productos de Estados Unidos, las MIPYMES podrán comprar materia prima y maquinaria de punta a precios mucho más baratos que en la actualidad, lo que contribuirá al aumento de su eficiencia y su productividad. Al mismo tiempo, al eliminar Estados Unidos sus aranceles a la importación de productos peruanos, las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas podrán adquirir bienes intermedios y bienes de capital necesarios para apoyar su desarrollo y modernización productiva. Además, el TLC tiene la capacidad para estimular la asociación entre pequeñas empresas peruanas e inversionistas de Estados Unidos y otros países.

La apertura comercial con el mercado más grande del mundo es una oportunidad para las MIPYMES, pero también representa riesgos que deben ser enfrentados. En tal sentido, la Mesa de Negociación de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales está facilitando la canalización de recursos de la cooperación internacional y de agencias estadounidenses para el apoyo de las MIPYMES en aspectos que contribuyen a mejorar su competitividad (asociatividad, tecnología, inteligencia de mercados, entrenamiento y certificación de calidad).

Así también, los representantes de las MIPYMES están presentes en las negociaciones del TLC a través del Foro Andino de PYMES, instancia que permite un adecuado flujo de información y que sus intereses sean debidamente considerados.

**NÚMERO DE EMPRESAS PERUANAS QUE
EXPORTAN A EEUU**



(e) Estimado

Fuente: MINCETUR

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Efectos del TLC en sectores exportadores: artesanías

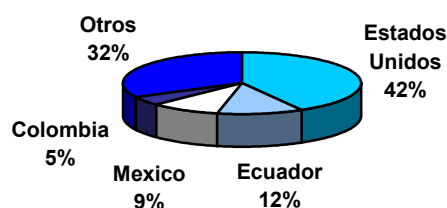
Estados Unidos compra al mundo más de 60 mil millones de dólares anuales en artesanías. El TLC facilitará la consolidación del sector artesanal peruano al permitir que el universo de sus productos ingrese al mercado norteamericano sin pagar impuestos.

La artesanía nacional está consiguiendo un interesante espacio en el mercado mundial por sí sola. Según cifras de PrómpeX, las exportaciones peruanas de artesanías durante el 2003 alcanzaron los 29 millones de dólares, de los que un 42% se dirigieron al mercado estadounidense.

Desde el año 2000, las exportaciones de artesanías a Estados Unidos han tenido un crecimiento promedio anual de 7%, siendo las exportaciones más dinámicas las de espejos de vidrio enmarcado y de bolsos hechos a mano, con un incremento promedio anual de 39% y 38%, respectivamente.

Entre los principales productos de exportación al mercado estadounidense durante el 2003 se encuentran los adornos de madera (20%), artículos de alpaca (20%), muebles de madera para dormitorio (18%), espejos de vidrio enmarcado (6%) y bolsos hechos a mano (1%). En conjunto, representan el 65% de las exportaciones totales destinadas a ese país.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE ARTESANÍAS 2003
(Como % del total exportado)



Fuente: PRÓMPEX

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Sector maderero y muebles**

El TLC permitirá 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 del 0,5% del PBI. Sin embargo, se calcula que su potencial es superior al del gas de Camisea y, además, es fuente de divisas para el país y una importante actividad generadora de empleos en la región oriental. Por ejemplo, en el 2003, del total de las exportaciones madereras del Perú, Loreto contribuyó con el 15% (16 millones de dólares) del total exportado, gracias a una tasa de crecimiento del 18% anual. Pero Loreto no es el único departamento que tiene como una de sus principales actividades la producción maderera. También Ucayali, San Martín y Madre de Dios son importantes productoras de madera 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 (Estados Unidos es el principal país importador, seguido de Italia).

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

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 obtener fuentes de financiamiento para maquinaria y equipo de extracción forestal, con el objetivo de incrementar los volúmenes de madera extraídos, atender los requerimientos de la industria y mejorar los niveles de productividad de nuestras empresas.

EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DESTINADAS A EE.UU. 2000-2004
(US\$ Miles)

Productos	2000	2001	2002	2003	2004 1/
Muebles utilizados en cocina	26	35	88	130	79
Muebles utilizados en oficina	79	322	536	535	547
Muebles utilizados en dormitorio	1 311	1 626	2 226	2 132	2 399
Los demás muebles de madera	4 527	4 434	5 424	5 444	6 175

1/ Incluye enero-octubre.

Fuente: PROMPEX

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Listas de desgravación**

En las negociaciones del TLC con Estados Unidos, el Perú negocia diferentes períodos de desgravación de aranceles dependiendo de la sensibilidad del producto. De esta manera, se busca prevenir el efecto negativo que puede tener una liberalización rápida en algunos mercados frente a un país con una gran escala de producción como es Estados Unidos.

Las listas de desgravación arancelaria especifican el plazo y la magnitud en que los aranceles se reducirán después de firmado el TLC, de acuerdo a la sensibilidad de cada producto. Estas listas de desgravación se negocian específicamente en tres mesas de negociación: Acceso a Mercados (Bienes industriales no textiles), Textiles y Agricultura. La negociación de estas listas son una parte sumamente importante en las negociaciones del TLC, pues permiten compensar las asimetrías existentes entre el Perú y Estados Unidos.

La posición peruana contempla la aplicación de una desgravación gradual y de plazos prolongados para los bienes de mayor sensibilidad que se producen en el país (productos agrícolas e industriales). El Equipo Negociador Peruano busca, además, la aplicación de plazos de desgravación inmediatos y cortos para bienes de capital e insumos no producidos en el Perú y que, por el contrario, la industria nacional requiere para aumentar sus niveles de productividad.

El tratamiento de las asimetrías entre la economía peruana y la estadounidense se refleja en que Estados Unidos otorgaría al Perú un arancel cero de manera inmediata para un mayor porcentaje de sus productos que el porcentaje que nuestro país le otorgaría a cambio. Esto es lo que se conoce como "Trato especial y diferenciado".

Durante la Sexta Ronda de Negociaciones, llevada a cabo en diciembre del 2004 en la ciudad estadounidense de Tucson, el intercambio de ofertas mejoradas dio sus frutos. Así, se definió que el 99% del valor de la exportación de productos industriales no textiles que el Perú vende a Estados Unidos llegará con arancel cero a dicho mercado de manera inmediata y después de la puesta en marcha del acuerdo. En tanto que al Perú ingresará solamente el 66% del valor total exportado de dichos productos por Estados Unidos.

En el tema agrario, a pesar de que se presentaron algunas trabas al inicio de las negociaciones, durante la Ronda de Tucson comenzó a acelerarse la dinámica de intercambio, especialmente en productos que no tienen el carácter de sensibles.

IMPORTACIONES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y PERU QUE PASARÁN A DESGRAVACIÓN INMEDIATA 2003 1/ (%)

	Perú	Estados Unidos
Sector Agrícola	50	61
Sector Industrial no Textil	66	99

1/ En proceso de negociación

Fuente: MINCETUR

Canastas de desgravación	Tipo
Canasta A	Inmediata
Canasta B	A 5 años
Canasta C	A 10 años
Canasta D	A más de 10 años

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Drawback

El drawback es un instrumento de promoción a las exportaciones que permite reintegrar a las empresas el valor de los impuestos de importación pagados por las materias primas que se utilizaron en sus productos exportados.

En noviembre de 1995 se estableció en el Perú el procedimiento simplificado de restitución de derechos arancelarios (drawback), a través del cual el Estado devuelve a las empresas exportadoras los derechos arancelarios ad-valorem que fueron cancelados en el momento de la importación de las materias primas utilizadas en la producción de los bienes exportados. Esta devolución es equivalente a una tasa fija del 5% del valor FOB de exportación. La condición para el drawback es que las empresas beneficiadas no estén vinculadas entre sí y que sus exportaciones por partidas arancelarias no superen anualmente los 20 millones de dólares.

En las negociaciones del TLC, Estados Unidos propuso la eliminación del régimen del drawback pero los países andinos hicieron una férrea defensa del instrumento. En las últimas rondas de negociación, Estados Unidos habría aceptado retirar su pedido de eliminación de los regímenes especiales aduaneros, particularmente del drawback, debido a que se consideró el principio de la no exportación de impuestos, que fuera argumentado por el Perú.

El drawback es un instrumento utilizado por muchos exportadores no tradicionales en el Perú con bastante éxito. En las negociaciones para sus TLC con Israel y Jordania, Estados Unidos también permitió el mantenimiento del régimen. Sin embargo, en el TLC con Chile se ha programado su eliminación de forma gradual.

De acuerdo con un estudio realizado por Centrum (Centro de Negocios de la Universidad Católica del Perú), la eliminación del drawback podría implicar una reducción del 7% del valor total de las exportaciones beneficiadas con este régimen, las cuales en el 2003 representaban el 15,6% de las exportaciones totales de bienes. Esto significa que la reducción de las exportaciones totales peruanas por una posible eliminación del drawback podría ser del 1,1%, y las reducciones de las exportaciones no tradicionales llegaría al 3,8%.

SECTORES PRODUCTIVOS AFECTADOS POR EL DRAWBACK 2003

Sectores Productivos	Valor de las Exportaciones afectadas por el Drawback (US\$ Millones)	Valor de las Exportaciones Totales (US\$ Millones)	Participación (%)
Productos Tradicionales	83,6	6 269,3	1,3
Agrícolas	20,6	224,0	9,2
Mineros	63,1	4 603,0	1,4
Productos no Tradicionales	1 304,7	2 625,8	49,7
Agropecuarios	308,0	625,2	49,3
Pesqueros	122,9	821,3	15,0
Textiles	619,8	823,1	75,3
Maderas y Papeles, y sus Manufacturas	97,7	172,4	56,7
Químicos	109,8	316,4	34,7
Minerales no Metálicos	31,3	73,5	42,6
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	11,5	192,8	6,0
Otros	3,8	44,7	8,5
Total	1 392,1	8 939,8	15,6

Fuente: Aduanas

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Normas de origen**

Las normas de origen son condiciones que se establecen para asegurar que un producto que puede gozar de los beneficios de un acuerdo comercial es un producto que ha sufrido un proceso de “transformación sustancial” en uno de los países que suscribieron ese acuerdo.

El objetivo del Régimen de Origen de un acuerdo comercial es garantizar que sólo los productos que califiquen como originarios de los países que son parte de ese tratado se beneficien del tratamiento preferencial acordado.

En el marco de las negociaciones del TLC con Estados Unidos, se están trabajando reglas específicas de origen para todos los productos del universo arancelario. Estas reglas servirán para determinar si las mercancías que se comercian entre el Perú y Estados Unidos califican como originarias, a fin de otorgarles o no las preferencias arancelarias que se acuerden.

Lo que se busca es tener Reglas de Origen claras, objetivas y previsibles, que respondan a las necesidades de las ofertas exportables de los países que negocian el TLC.

Los criterios de calificación de origen que figuran en el Régimen de Origen son los siguientes:

- a) Mercancías totalmente obtenidas o producidas, las cuales provienen de recursos del reino animal, vegetal o mineral, que son nacidos y criados, cosechados, recolectados o extraídos en el territorio de alguno de los países involucrados en la negociación del tratado.
- b) Mercancías que hayan satisfecho las reglas específicas de origen acordadas, producidas en el territorio de los países involucrados en la negociación del tratado a partir de materiales originarios y no originarios, o exclusivamente a partir de materiales no originarios. Estas reglas específicas de origen están basadas en requisitos de cambio de clasificación arancelaria, valor de contenido regional, requisitos técnicos o una combinación de uno o más de los requisitos señalados anteriormente.
- c) Mercancías producidas en el territorio de los países involucrados en la negociación del tratado, exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de algunos de dichos países.

Debe destacarse que con el propósito de incentivar el comercio y la integración entre los países que negocian un acuerdo, se prevé la acumulación de origen entre dichos países. Asimismo, para evitar la triangulación existen disposiciones que regulan el tránsito y trasbordo de las mercancías, así como otras disposiciones referidas a los procedimientos de verificación y control del origen de las mercancías desde terceros países.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Claves
Acceso real y efectivo: medidas sanitarias y fitosanitarias

En el marco del TLC no sólo se negocia una reducción de aranceles, sino también la eliminación de barreras sanitarias y fitosanitarias injustificadas, hecho que permitirá a los productores peruanos alcanzar acceso real de sus productos al mercado de Estados Unidos.

Con frecuencia, el proceso de verificación del cumplimiento de exigencias sanitarias y fitosanitarias, que ciertos productos —principalmente agropecuarios— deben probar para ingresar a un mercado, es utilizado por los países como pretexto para obstaculizar el comercio. Por ello, se han establecido principios reconocidos internacionalmente (como la equivalencia, la regionalización y la evaluación de riesgo) que armonizan y norman las exigencias que pueden aplicar los países para protegerse y asegurar un comercio libre de restricciones injustificadas.

En ese contexto, la negociación de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) en el marco del TLC busca asegurar que las normas, directrices o recomendaciones internacionales utilizadas por los países para proteger la vida y salud de las personas y para preservar el medio ambiente sólo entren en vigor si responden a principios científicos, con el fin de que no se conviertan en restricciones innecesarias que en la práctica limiten el acceso real de los productos agrícolas.

En la actualidad, la falta de acuerdos y compromisos bilaterales sobre este tema fundamental genera que algunos productos peruanos, como los cítricos, paltas, melones y sandías, no puedan todavía ingresar libremente al mercado estadounidense, a pesar de gozar del arancel cero. En tal sentido, la negociación de medidas sanitarias y fitosanitarias en el TLC busca lograr que los requisitos y condiciones para el comercio con Estados Unidos, así como los procedimientos para su evaluación, estén debidamente acordados y se asegure así que no se conviertan en barreras al comercio.

Adicionalmente, la posición del Perú contempla la negociación de un sistema de Cooperación y Asistencia Técnica que haga posible alcanzar el equilibrio necesario en aspectos tecnológicos, de infraestructura y de perfeccionamiento científico, de manera que se pueda cumplir con las exigencias sanitarias del comercio bilateral y, como consecuencia de ello, lograr la eliminación de restricciones innecesarias. El Perú también ha solicitado establecer un Comité Bilateral en MSF para resolver problemas específicos de carácter bilateral respecto de la salud de plantas y animales.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Medio ambiente

El TLC es un instrumento que contribuirá a fomentar la protección ambiental, gracias a que incentivará el cumplimiento de la legislación peruana en este tema.

El Perú ha desarrollado normas en legislación ambiental y ha suscrito numerosos convenios ambientales internacionales, como el Convenio de Diversidad Biológica, la Convención de la ONU sobre el Cambio Climático y el Protocolo de Kioto.

En el contexto particular de la relación entre medio ambiente y comercio, el tema ambiental fue incorporado en la agenda comercial a nivel internacional en los últimos años. Esto ha ocurrido no sólo en el ámbito comercial multilateral, reflejado recientemente en la Agenda del Desarrollo de Doha, sino también en el plano de los acuerdos comerciales bilaterales.

El primer acuerdo comercial en el que se discutió el tema ambiental fue el NAFTA, en 1994. En este acuerdo, Canadá, Estados Unidos y México suscribieron un Acuerdo de Cooperación Ambiental. Asimismo, Canadá y Chile firmaron un acuerdo muy similar en 1998. Desde entonces, los tratados comerciales de Estados Unidos con Singapur, Chile y los países centroamericanos han incorporado disposiciones en materia ambiental.

Por cierto, las negociaciones relacionadas al medio ambiente no significan la imposición de los estándares ambientales de un país a los otros, sino la búsqueda de garantías para el cumplimiento de los estándares ambientales y de la legislación ambiental propia de cada país. Es por eso que el TLC con Estados Unidos no obligará al Perú a realizar cambios sustanciales en su legislación, sino que básicamente lo compromete a cumplir con la legislación ambiental que ya posee.

Así entonces, el reto para el Perú en materia de protección ambiental implica mejorar nuestras leyes y políticas, al igual que 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. Estos elementos son necesarios tanto para asegurar el uso adecuado de nuestra biodiversidad, como para incentivar inversiones en actividades medioambientales.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Comercio electrónico

En la negociación del TLC se busca promover el desarrollo y la difusión del comercio electrónico, generando beneficios concretos para los productores, los consumidores y el sector público.

A través del TLC con Estados Unidos, el Perú busca lograr que el comercio electrónico posibilite a las MIPYMES acceder al mercado mundial virtual en igualdad de condiciones que las grandes empresas, beneficiándose de los bajos costos de transacción y el acceso directo a un amplio mercado de usuarios electrónicos. En particular, se promoverá que el comercio electrónico otorgue a las MIPYMES las siguientes ventajas:

—Posibilidad de publicitar y colocar sus productos y servicios de una manera económica y rápida en el mercado de Estados Unidos.

—Acceso a una amplia gama de insumos y servicios de apoyo cuya utilización puede contribuir en gran medida a la eficiencia de las empresas, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

—Posibilidad de disponer rápidamente de toda la información requerida para penetrar el mercado estadounidense, como información de mercados, preferencia de consumidores, clasificación arancelaria, tasas arancelarias y tributarias aplicables, entre otra.

Por otro lado, el sector público se beneficiará debido a lo siguiente:

—El logro de una mayor transparencia a través de la difusión electrónica de leyes, decretos, resoluciones administrativas, entre otros elementos.

—Una mayor eficiencia en la asignación de los recursos públicos, por medio de las compras del Estado en línea.

Finalmente, el desarrollo del comercio electrónico fomentará una cultura informática en la ciudadanía y el empresariado, mediante la cual se promoverá el uso masivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Sistema financiero y seguros**

Desde la década de los 90, el sistema financiero peruano se encuentra abierto a la competencia de inversionistas extranjeros, por lo que el TLC no implicará grandes cambios para el Perú y se mantendrá la potestad de las autoridades reguladoras (la SBS y la CONASEV) de introducir en un futuro las regulaciones prudenciales que crean convenientes.

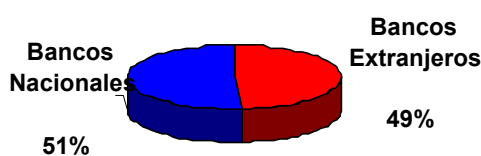
La negociación del TLC entre nuestro país y Estados Unidos considera diversas modalidades de prestación de servicios financieros: presencia comercial, cuando la entidad financiera se ubica en el país (AFP, bancos, seguros); consumo en el exterior (transfronterizo), cuando la entidad realiza una venta de servicio en el exterior por teléfono, internet y otras modalidades; y movimiento temporal de personas, que implica que un representante de la empresa proveedora de servicios, como un banco o una compañía de seguros, venga del extranjero por un corto período a vender un servicio determinado.

En los dos primeros casos ya existe una apertura del mercado peruano. Los bancos extranjeros pueden establecerse bajo la forma de subsidiaria o sucursal, y son regulados sobre la base del capital que efectivamente ingresó al país. Asimismo, los bancos extranjeros y nacionales no están sujetos a ningún tipo de diferenciación, tanto en lo que se refiere a las actividades que pueden realizar como a las regulaciones a las que están sujetos. Además, actualmente el sistema financiero cuenta con bancos de capital extranjero que representan el 49% del total de las colocaciones bancarias, y cualquier persona o empresa puede acceder con total libertad a un crédito otorgado por una institución financiera en el exterior.

En general, en materia de servicios transfronterizos, a Estados Unidos le interesa consolidar un conjunto reducido de servicios bancarios, seguros y valores, mientras que en materia de movimiento de personas busca que se acepte el ingreso de representantes o promotores. La firma del TLC preservará la potestad de las entidades reguladoras, como la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV), de introducir normas prudenciales que crean convenientes para regular tanto a las entidades nacionales como a las extranjeras instaladas en el Perú.

PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL MERCADO BANCARIO PERUANO

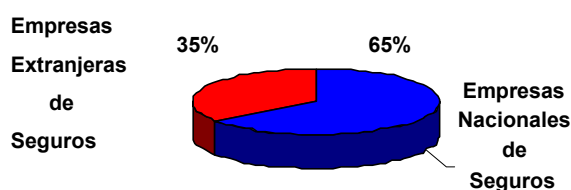
(% Colocaciones totales)



Fuente: SBS

PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN EL MERCADO DE SEGUROS PERUANO

(% Primas de Seguros)



Fuente: SBS

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Servicios culturales

El TLC entre Estados Unidos y el Perú no significará una amenaza para la industria local de servicios culturales. Por el contrario, 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.

En algunas negociaciones comerciales internacionales se ha evaluado el impacto de los acuerdos de libre comercio en la diversidad cultural de los países. Esta preocupación tiene su origen en los pedidos de algunos gremios cinematográficos y televisivos europeos para que los acuerdos comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) no incluyan los servicios culturales, ya que la apertura a países con gran producción y distribución —como lo es Estados Unidos— podría perjudicar la industria cultural de los demás países.

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 legislación y políticas públicas nacionales orientadas a promover las industrias típicamente vinculadas a la cultura: la Ley del Libro, que fomenta la lectura y el desarrollo de la actividad editorial nacional; la Ley del Instituto Nacional de Cultura (INC), que establece que ella es la entidad encargada de fijar las normas para el estudio de fósiles, restos arqueológicos, etc.; la Ley sobre Derechos de Autor, que reconoce los derechos de propiedad intelectual para la creación musical, escrita, etc.; y la Ley de Radio y Televisión, que establece los principios por los que se rige el acceso a los servicios de radiodifusión. El TLC con Estados Unidos no implicará un cambio de estas legislaciones, pues serán listadas como excepciones en un anexo al tratado.

Así también, 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 el 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 reducirá los costos de estas actividades.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave

Solución de controversias

El mecanismo de solución de controversias permitirá al Estado peruano exigir el cumplimiento de los compromisos asumidos en el marco del TLC, así como resolver de manera imparcial y jurídica las controversias entre los estados.

El capítulo de solución de controversias establece el procedimiento que deben seguir los estados signatarios para hacer valer los derechos (beneficios comerciales) obtenidos a través del TLC entre el Perú y Estados Unidos.

Ello hará posible que, en el caso de que suceda, el Estado peruano enfrente algún tipo de restricciones indebidas al comercio que afecte a alguno de sus exportadores, podrá solicitar el establecimiento de un grupo de expertos (panelistas) que determine, luego de analizar y evaluar el caso concreto, si la medida controvertida viola o no alguna disposición del TLC.

Resulta importante señalar que el mecanismo prevé que las controversias comerciales en las que se afecten productos perecederos se resolverán en un plazo más corto que las demás.

Asimismo, el mecanismo prevé la posibilidad de que el Estado afectado reciba una compensación comercial hasta que la parte incumplidora se adecue a las disposiciones del TLC y que, de no ocurrir ello, pueda adoptar medidas de represalia comercial. En conclusión, el procedimiento de solución de controversias previsto en el TLC permitirá a nuestro país exigir el cumplimiento de las obligaciones establecidas en este acuerdo bilateral y cautelar de manera eficaz nuestros intereses comerciales.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave

Importancia de la inversión extranjera y el TLC

El TLC atraerá un flujo significativo de inversión extranjera directa, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.

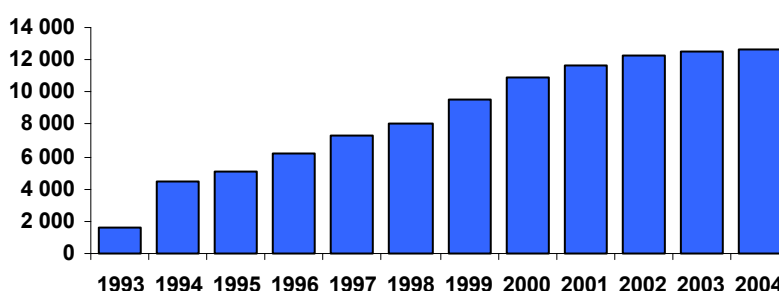
La inversión es el motor del crecimiento y desarrollo económico de todo país, y por lo tanto impulsa la creación de empleos. Los impactos que puede generar la inversión en la economía son ampliamente conocidos. Los encadenamientos productivos, generadores de industrias conexas y clusters empresariales, la adquisición de nuevas tecnologías y el aumento en el nivel de empleo y de divisas, mediante la exportación, son los más importantes.

En Perú, la inversión aún es insuficiente para generar las oportunidades de empleo que todos quisiéramos. Como país pequeño, donde el ahorro interno es limitado y las empresas no tienen la suficiente capacidad financiera como para realizar inversiones considerables, necesitamos captar inversión extranjera para complementar el esfuerzo de la inversión local. Asimismo, la inestabilidad política y económica ha traído como consecuencia que los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, no se arriesguen a crear industria en el país, al no existir leyes que garanticen la continuidad y el éxito de sus inversiones.

Los acuerdos comerciales son un importante activo para la atracción de mayores niveles de inversión. Esto se corrobora con la experiencia mexicana. El NAFTA permitió que la inversión extranjera directa pasara de 40 mil millones (antes de la firma del NAFTA en 1993) a 162 mil millones de dólares en el 2003. Es decir, los niveles de inversión se multiplicaron por 4, lo que demuestra que este acuerdo representó para el país azteca una tremenda oportunidad para que empresas de cualquier nacionalidad se instalen en su territorio y, de esa manera, generen mayor y mejor empleo.

El TLC, en definitiva, ofrece la oportunidad de mejorar el entorno de la inversión extranjera directa. El acuerdo será de vital importancia para lograr un marco legal adecuado a través del cual podamos atraer mayores flujos de inversión, doméstica y foránea, y por esa vía desarrollar nuestra economía. Un TLC con Estados Unidos enviaría una poderosa señal de estabilidad a los inversionistas y permitiría retomar altas tasas de crecimiento.

STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(US\$ Millones)



Fuente: Proinversión.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Agenda interna de competitividad

Mejorar los niveles de competitividad de las exportaciones peruanas debe formar parte de la agenda interna para garantizar que los beneficios potenciales del TLC con Estados Unidos se materialicen.

La experiencia de México indica que la mejora de la competitividad no debe esperarse como un subproducto automático de un tratado de libre comercio, y que esfuerzos específicos para impulsar la agenda interna pendiente son requeridos para maximizar el aprovechamiento del TLC. Tales esfuerzos comprenden, en primer término, el impulso al proceso de concesiones, especialmente los relacionados al desarrollo de infraestructura física, de transportes y de conectividad (puertos, aeropuertos y carreteras).

Adicionalmente se debe fortalecer la lucha contra la corrupción y estimular la transparencia en el Estado, reforzar el respeto a la ley y a los derechos de propiedad y fomentar en la población una cultura exportadora. Asimismo, la agenda de competitividad también debe orientarse a elevar la eficacia del marco regulador y facilitar la actividad empresarial (acceso a fuentes de financiamiento, eliminación de sobrecostos y reducción de barreras a la entrada y salida del mercado).

Por otro lado, la agenda interna debe dirigirse a promocionar el trabajo conjunto de universidades y centros de investigación con el sector productivo, la preparación y el reentrenamiento de los recursos humanos y la promoción de la difusión e innovación tecnológica.

Finalmente, para aprovechar al máximo el TLC con Estados Unidos, se deberá trabajar en la reconversión productiva de los sectores más vulnerables a la competencia (en especial, la agricultura tradicional), en la asistencia técnica (a través de un sistema integral de extensión agropecuaria), en el apoyo a las MIPYMES peruanas (en materia de asociatividad, establecimiento de cadenas productivas, procesos de tercerización, estandarización y normalización) y en la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) y de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX).

La institución encargada de promover la competitividad en el Perú es el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), que tiene entre sus objetivos identificar, de manera participativa, los programas de apoyo a las mejoras institucionales y del clima de negocios, y fortalecer las cadenas productivas y la inserción de las empresas en los mercados globales.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Lo que dijeron los empresarios después del CADE

Los empresarios peruanos están dispuestos a incrementar sus inversiones en el país para poder sacar el mayor provecho posible a los beneficios que generará el TLC con Estados Unidos.

Una reciente encuesta de la Universidad de Lima, realizada a los presidentes de directorio de las principales mil empresas peruanas, resalta la opinión mayoritariamente favorable que tienen los empresarios sobre los beneficios que tendrá el TLC con Estados Unidos. El 93% de los encuestados respondió estar a favor del TLC y sólo el 7% opinó en contra. Además, al ser consultados sobre cuál de los dos países se beneficiaría más con el acuerdo bilateral, un mayoritario 53% respondió que el Perú será el principal beneficiado, mientras que el 38% señaló que los estadounidenses serán los mayores ganadores. El restante 9% se abstuvo de emitir opinión.

Por otro lado, la encuesta revela que dos de cada tres líderes empresariales están dispuestos a incrementar su inversión en el país, identificando la agroindustria y la industria manufacturera como las dos actividades de mayor interés. Cabe destacar que precisamente estos dos sectores han sido los mayores beneficiarios del ATPDEA y serán los principales beneficiarios del TLC en función de mayores oportunidades y generación de empleo. El sondeo revela mayor optimismo: 89% de los presidentes de directorio considera que su empresa es lo suficientemente competitiva para enfrentar con éxito el TLC con Estados Unidos, frente a un 6% que opina lo contrario.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave **Glosario de términos generales**

Acceso a mercados: Capacidad de acceso de productos a un mercado determinado, de acuerdo con las restricciones arancelarias o paraarancelarias y no arancelarias vigentes en un país, territorio o grupo de países, de acuerdo con la normativa nacional, regional o multilateral para el ingreso de productos importados a ese mercado nacional

Acceso preferencial: Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales, y que consisten de ordinario en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones procedentes de otros países proveedores

Adjudicación: La aceptación formal por una agencia gubernamental de la oferta o propuesta de un oferente. Luego de dicha aceptación, la agencia normalmente emite una orden de compra al vendedor reflejando la adjudicación.

Arancel: Es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles son derechos aduaneros que pueden ser ad-valorem (impuesto en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía), específicos (impuesto en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada) o mixtos (combinan aranceles ad-valorem y específicos)

Barreras no arancelarias: Medida distinta al arancel de importación corriente, destinada a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados. Por ejemplo: cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias, bandas de precios.

Barreras Sanitarias y Fitosanitarias: Medidas destinadas a proteger la salud y vida de las personas, animales y plantas con la finalidad de evitar y prevenir enfermedades propagadas por plagas pero que posteriormente se convierten en barreras injustificadas al comercio.

Biopiratería: Es la apropiación ilegal de la investigación de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales asociados a ellos, con la finalidad de sacarle beneficio económico.

Cadena productiva: se refiere al conjunto de eslabones que conforma un proceso económico, desde la materia prima a la distribución de los productos terminados.

Commodity: Producto básico, de difícil diferenciación, donde predomina precio y forma de pago.

Competitividad: Expresión utilizada para comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de productos y tamaño del mercado, entre otros factores, de un productor con respecto a otros productores internos o externos de productos con igual calidad.

Complementariedad comercial: término que se refiere a un acoplamiento comercial entre dos economías o bloques económicos y donde un país le exporta más de lo que más necesita el otro y le importa más de lo que mejor produce el otro.

Conocimientos Tradicionales: Hacen referencia a las obras literarias, artísticas o científicas basadas en la tradición; así como las interpretaciones o ejecuciones; invenciones, descubrimientos científicos; dibujos o modelos; marcas, nombres y símbolos; información no divulgada; y todas las demás innovaciones y creaciones basadas en la tradición que procedan de la propiedad intelectual en el ámbito industrial, científico, literario o artístico.

Contingente arancelario: Sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades.

Contrataciones públicas: El proceso formal a través del cual las agencias gubernamentales obtienen bienes y servicios, incluyendo servicios de construcción u obras públicas. Abarca todas las funciones que corresponden a la adquisición de cualquier bien, servicio, o construcción, incluyendo la descripción de los requisitos, selección y solicitud de oferentes, la evaluación de las ofertas, preparación y adjudicación del contrato, disputa y resolución impugnaciones y todas las fases de administración del contrato.

Cuotas: Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se compromete a aceptar en su mercado, como parte de los compromisos de acceso mínimo o acceso corriente, sin aplicar medidas restrictivas al acceso de dicho producto

Desarrollo alternativo: Plan que se refiere al desarrollo de productos alternativos para la exportación en zonas afectadas por los cultivos ilícitos con la finalidad de desvincular a los agricultores de dichas zonas de los cultivos ilícitos como medio de subsistencia.

Desgravación arancelaria: Eliminación o reducción de los aranceles de importación o de exportación.

Drawback: Régimen aduanero que permite con motivo de la exportación de las mercaderías, obtener la restitución total o parcial de los gravámenes a la importación que se haya pago, sea por esas mercaderías, sea por los productos contenidos en las mercaderías exportadas o consumidas durante su producción.

Dumping social: Prácticas laborales utilizadas por ciertos países que no son aceptadas universalmente. Por ejemplo, la utilización de menores como parte de la fuerza de trabajo, inadecuadas condiciones de higiene y seguridad laboral que afecta la salud de los trabajadores

Empleos directos: empleo directamente generado por una actividad productiva. Por ejemplo, el ATPDEA ha generado empleos directos en el sector textil y confecciones

Empleos indirectos: empleo que no ha sido generado en forma directa por alguna actividad productiva. Por ejemplo, la construcción de una planta para producir camisetas ha generado empleos en el sector de construcciones

Exportaciones No Tradicionales: Exportaciones de productos que no constituían parte de la oferta exportable histórica de un país determinado. Habitualmente se trata de productos con mayor valor unitario que las exportaciones tradicionales y a menudo con un mayor valor agregado.

Exportaciones Tradicionales: Productos que históricamente han constituido la proporción mayoritaria de las exportaciones de un país. Tradicionalmente han sido los principales proponentes de las exportaciones de los países menos desarrollados.

Franja de Precios: Es un instrumento de política que introduce un derecho aduanero para proteger o acomodar el mercado doméstico de precios internacionales más bajos. Consiste en fijar niveles superiores e inferiores de precios de materias importadas (la franja) para decidir sobre el uso de la aplicación de un mecanismo compensatorio (por ejemplo derechos arancelarios) en casos cuando el precio internacional de un producto agropecuario cae por debajo del nivel inferior de precios de la franja.

FOB: Free on board. En castellano, libre a bordo. Término de comercio internacional (Incoterms) que expresa el precio del producto puesto a bordo del buque o medio de transporte, en el puerto de origen y que no incluye el costo del flete y del seguro hasta el puerto de destino.

Intercambio comercial: Representa el volumen de comercio entre dos o más países o bloques económicos y corresponde a la suma de las exportaciones más las importaciones.

Inversión extranjera directa (IED) Se refiere a la inversión transfronteriza donde un residente de un país (el inversionista directo) adquiere una participación duradera en una empresa en otro país.

Libre Comercio: Concepto teórico que supone un comercio internacional no restringido por medidas gubernamentales que impidan el acceso al mercado, tales como aranceles o barreras no arancelarias. En la práctica, el objetivo de la liberalización del comercio no consiste en lograr un "comercio libre", sino sólo un "comercio más libre", pues es lógico suponer que algunas restricciones sobre el comercio persistirán en el futuro previsible.

Licitación: Una oferta o propuesta de bienes y/o servicios que se presenta en respuesta a la invitación de una agencia gubernamental. Estas pueden ser licitación abierta o pública (el contrato se entrega al mejor oferente y que cumple las condiciones de la invitación), contratación o adjudicación directa (empresa seleccionada sin procedimiento competitivo) y licitación selectiva (similar que la licitación pública solamente que se emiten invitaciones a una lista determinada de empresas)

Material genético: Todo material de origen vegetal, animal, microbiano o de otro tipo que contenga unidades funcionales de la herencia.

Medicamentos genéricos: Los medicamentos genéricos son aquellos cuya patente (propiedad de la empresa farmacéutica que lo inventó o diseñó, normalmente tras muchos años de muy cara investigación científica) ha caducado y que laboratorios autorizados por la Administración fabrican y comercializan

Medidas compensatorias: Acción adoptada por el país importador, generalmente bajo la forma de mayores derechos para compensar subsidios otorgados a los productores o exportadores en el país exportador.

Medidas correctivas: Las medidas correctivas comerciales son excepciones a los principios de libre comercio de la OMC que aplican los gobiernos casi exclusivamente por iniciativa de las empresas nacionales o atendiendo a la inquietud de éstas. La OMC reconoce tres tipos de medidas correctivas: las medidas antidumping, derechos compensatorios, salvaguardias

Medidas disconformes: Una medida disconforme es cualquier ley, regulación, procedimiento, o práctica que viola ciertos artículos del acuerdo de inversión. Por ejemplo, una ley que prohíba al inversionista de otro país miembro ser propietario de una fábrica no es conforme con el artículo sobre trato nacional.

Medidas no arancelarias: Toda medida impuesta sobre los flujos de comercio que no sea una medida arancelaria. Algunas de estas medidas pueden constituirse en barreras no arancelarias.

Megadiversidad: término que se refiere a un alto índice de diversidad y cantidad de especies de flora y fauna del planeta

Nación Más Favorecida (NMF): Este principio, contenido en acuerdos de comercio e inversión, asegura que no haya discriminación entre extranjeros y garantiza que los inversionistas extranjeros y sus inversiones reciban un trato no menos favorable del que se otorgue a otros inversionistas extranjeros y sus inversiones.

Patente: Una patente es un derecho exclusivo concedido a una invención, que es el producto o proceso que ofrece una nueva manera de hacer algo, o una nueva solución técnica a un problema. La protección de una patente significa que la invención no puede ser confeccionada, utilizada, distribuida o vendida comercialmente sin el consentimiento del titular de la patente.

Periodo de liberalización: Periodo en el cual se está dando la desgravación arancelaria

Propiedad Intelectual: los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado.

Recursos genéticos: Material genético de valor real o potencial.

Regímenes especiales aduaneros: Disposiciones legales de excepción aplicables a ciertas mercancías en su importación, ya sea que estén destinadas a la fabricación de nuevos artículos o porque están destinadas a un Régimen de tratamiento Aduanero Especial.

Reglas de origen: También llamadas normas de origen, son las exigencias que debe cumplir una mercancía producida en un área de libre comercio para que pueda llegar a ser considerada como originaria y beneficiaria de los tratamientos arancelarios preferenciales.

Salvaguardia: Medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave a una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar. Su objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste.

Salvaguardia Especial Agrícola (SEA): Se aplica en forma automática para cada uno de los productos listados en el tratado, cuando el precio de importación de un embarque sea inferior al precio de referencia para esos productos. El precio de referencia está preestablecido y comprendido en el tratado. Estas Salvaguardias se aplican sólo durante el período de transición, como una sobretasa arancelaria, la que sumada al arancel preferencial vigente, no puede ser superior al 15 arancel Nación Más Favorecida. No pueden ser aplicadas en forma simultánea con otra Salvaguardia para el mismo producto. Por ser su aplicación condicionada al precio de cada embarque, estas Salvaguardias no están sujetas a compensación.

Subsidios: Un subsidio es un beneficio o apoyo conferido a una empresa por el gobierno. Estos pueden ser subsidios a la producción o ayudas Internas (subsidios otorgados para apoyar la producción interna sin diferenciar si son para la exportación o para el mercado doméstico) o subsidios a la exportación (incentivos especiales que otorgan los gobiernos para productos destinados a mercados externos con el fin de alentar ventas en el extranjero)

Trato Nacional: Este principio, contenido en los acuerdos de comercio e inversión, asegura que no haya discriminación entre extranjeros y nacionales.

Trato especial y diferenciado: es un principio comprendido en la OMC que responde a las diferencias que se derivan del tamaño de las economías.

Universo arancelario: se refiere a la totalidad de partidas arancelarias.

Ventaja Comparativa: Concepto de importancia capital en la teoría del comercio internacional, según el cual un país o región se debe especializar en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que sea capaz de producir con más eficiencia relativa que otros bienes y servicios en los cuales tenga una desventaja comparativa.

TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave
Lista de acrónimos

ACE.	Acuerdo de Complementación Económica.
ADPIC.	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.
ALADI.	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA.	Área de Libre Comercio de las Américas.
APEC.	Asia Pacific Economic Cooperation. En castellano, Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.
APHIS.	Animal and Plant Health Inspection Service. En castellano, Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas de Estados Unidos.
ATPA.	Andean Trade Preference Act o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.
ATPDEA.	Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act o Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas.
CADE.	Conferencia Anual de Ejecutivos.
CAFTA.	Central America Free Trade Agreement. En castellano, Tratado de Libre Comercio de América Central.
CAN.	Comunidad Andina.
CENI.	Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales.
Centrum	Centro de Negocios de la Universidad Católica del Perú.
CIADI.	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CNC.	Consejo Nacional de Competitividad.
CONASEV.	Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores.
CONFIEP.	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas.
CTS.	Compensación por tiempo de servicio.
DEV.	Derecho Específico Variable.
EFTA.	European Fair Trade Association. En castellano, Asociación Europea de Comercio Justo.
Essalud.	Seguro Social de Salud del Perú.
FOB.	<i>Free on board</i> . En castellano, libre a bordo.
GRADE.	Grupo de Análisis para el Desarrollo.
INC.	Instituto Nacional de Cultura.
INEI.	Instituto Nacional de Estadística e Informática
Mercosur.	Mercado Común del Sur.
MINCETUR.	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.

MIPYMES.	Micro, pequeñas y medianas empresas.
MSF.	Medidas sanitarias y fitosanitarias.
NAFTA.	North America Free Trade Agreement. En castellano, Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
OIT.	Organización Internacional del Trabajo.
OMC.	Organización Mundial del Comercio.
PBI.	Producto Bruto Interno.
PENX.	Plan Estratégico Nacional Exportador.
PERX.	Planes Estratégicos Regionales de Exportación.
Prompyme.	Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa.
Prómpex.	Comisión para la Promoción de Exportaciones.
PYME.	Pequeña y mediana empresa.
SBS.	Superintendencia de Banca y Seguros.
Senasa.	Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria del Perú.
SGP.	Sistema General de Preferencias.
TLC.	Tratado de libre comercio.
UE.	Unión Europea.
USTR.	United States Trade Representative. En castellano, Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos.