



UNIVERSIDAD ALFRED NOBEL

TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ – ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA

POR:

SUXE LLEMPEN ALDO RUSBET

FEBRERO DE 2014

LIMA - PERÚ

CONTENIDO	PAG.
I.- ANTECEDENTES DEL INICIO DE LAS NEGOCIACIONES	3
II.- INTRODUCCIÓN	3
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	4
III.- IMPORTANCIA DEL TLC	5
IV.- OBJETIVOS GENERALES DEL TLC	5
V.- IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES PARA LA ECONOMÍA PERUANA	6
VI.- PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL TLC PERÚ-ESTADOS UNIDOS	7
Desgravación	9
VII.- RELACIÓN ECONÓMICO – COMERCIAL CON EL PERÚ	9
VIII.- ESTADOS UNIDOS COMO SOCIO COMERCIAL DEL PERÚ – 2003	10
IX.- INTERCAMBIO Y BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS	10
X.- EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS SEGÚN TRATAMIENTO AL INGRESO	11
XI.- INFORMACIÓN ESTADÍSTICA	11
EXPORTACIONES DE BIENES DE EEUU AL PERÚ: 2005-2009	12
XII.- CONCLUSIONES	13
XIII.- RECOMENDACIONES	15
ANEXO	16
Lo que todo ciudadano debe saber acerca del TLC	16
1.- ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?	16
2.- ¿Por qué un TLC con Estados Unidos?	16
3.- ¿Habrá algún efecto en los consumidores?	17
4.- ¿Habrá desventajas de no firmar el TLC?	17
5.- ¿Quiénes negocian y quiénes aprueban un TLC Perú-Estados Unidos?	18
6.- ¿Cuáles son los temas que se negocian en un TLC?	18
BIBLIOGRAFÍA	19

El Tratado de Libre Comercio Perú & USA

I.- ANTECEDENTES DEL INICIO DE LAS NEGOCIACIONES

La aprobación de la Ley de la Autoridad de Promoción del Comercio (TPA, por sus siglas en inglés) de 2002, que sucede al procedimiento de "fast track" (vía rápida), aporta una mayor previsibilidad a las negociaciones comerciales de los Estados Unidos. En este marco el Congreso, una vez llegado el momento de examinar la legislación con vistas a un nuevo acuerdo comercial, puede aprobar o rechazar la legislación, pero tiene que hacerlo sin presentar enmiendas y dentro de un plazo determinado.

II.- INTRODUCCIÓN

En el mundo de hoy, el progreso económico de los países y la mejora de la calidad de vida de su población depende de cómo ellos se inserten en la economía mundial con el fin de aprovechar las ventajas que ofrecen el comercio, la tecnología y los nuevos mercados.

Al abrirnos el mercado más grande del mundo en condiciones ventajosas, el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos puede ser la gran palanca que el Perú necesita para poner en marcha una verdadera transformación de la productiva peruana.

El Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos de América, que el Poder Ejecutivo ha suscrito recientemente, será remitido al Congreso de la República; donde debe ser sometido a ratificación por el Pleno, tal como lo señala el mandato constitucional.

En consideración a la importancia del tema y a la expectativa nacional que ha suscitado, el Centro de Investigación Parlamentaria (CIP), en respuesta a una iniciativa sugerida por la Comisión de Economía, que preside el Congresista Jesús Alvarado y la Comisión de Comercio Exterior, que preside el Congresista Adolfo La Torre y teniendo como contraparte la valiosa cooperación y respaldo del Centro de Estudios Estratégicos (CEE) de IPAE y el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), ha reunido la más amplia información para contribuir al análisis de los aspectos involucrados en el Tratado y así aportar a la toma de decisiones más adecuadas para el desarrollo del país.

Como producto de dicha iniciativa conjunta, presentamos esta carpeta informativa denominada **"Selección de documentos sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América"** que compila diversos estudios y opiniones relacionados con las implicancias y efectos del Tratado.

Sin lugar a dudas, el eje de referencia al que se quiere contribuir es la evaluación de este TLC, considerando que por su naturaleza sus efectos son dinámicos y multisectoriales, y que su influencia se proyectará -y acrecentará- sobre las siguientes generaciones.

El intento de hacer un balance estratégico de sus resultados no es una tarea sencilla, porque exige examinar costos y beneficios -a veces difíciles de cuantificar- desde el punto de vista de la sociedad como un todo. Pero también porque no puede dejar de lado las posibilidades de aprovechar nuevas

oportunidades; y finalmente, porque el impacto sobre los sectores sensibles depende en mucho de la intervención proactiva que asuman a futuro, el Estado y los actores involucrados.

Por estas consideraciones, se han incluido en la presente compilación, tanto los documentos que analizan la propuesta de Tratado y sus aspectos más relevantes a considerar (balance global e impacto en temas sensibles), como aquellos temas no referidos estrictamente al mismo pero que brindan información útil para interpretar las probables consecuencias de su aprobación.

Como parte del procedimiento previsto, el Poder Ejecutivo remitirá al Congreso la versión oficial del Tratado, así como proposiciones legislativas vinculadas; en tal sentido, "Selección de documentos sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América" busca brindar información relevante para los señores Congresistas, reuniendo de manera sistemática y plural, estudios y opiniones respecto del impacto global y sectorial del Tratado.

El producto desarrollado consta de un texto impreso y un disco compacto. El primero contiene quince documentos que facilitan una aproximación rápida a las principales implicancias del Tratado; consiste en dos artículos de balance que revisan los efectos y las oportunidades más relevantes, junto a resúmenes -especialmente preparados- de trece estudios⁽¹⁾ que analizan tanto el impacto global así como los efectos en los temas que han sido denominados sensibles (sector agrario, propiedad intelectual y medicamentos).

En el segundo, presentamos en versiones electrónicas el propio TLC en texto preliminar disponible, el cual se complementa con diversas presentaciones y comentarios. Luego se colocan los documentos de impacto global del TLC y aquellos referidos a temas sectoriales específicos, en versiones electrónicas completas de estudios, ensayos, presentaciones, artículos, etc; la mayor parte de los cuales fueron elaborados durante el período de negociación, teniendo como última fecha de referencia la tercera semana de mayo de 2006. Finalmente, se incluyen documentos acerca de tratados de comercio acordados por otros países con los Estados Unidos; así como algunos textos teóricos de interés.

Se debe considerar, además, que las diversas perspectivas de opinión que tienen los autores de los documentos, le añaden un valor especial a la compilación; y que ella se constituye en una herramienta para el análisis y el debate presentes, pero también en una referencia indispensable en el mediano plazo, para la evaluación de los acontecimientos posteriores.

De esta manera, confiamos haber respondido al encargo planteado de ofrecer una visión amplia y esclarecedora acerca de las posibles consecuencias del Tratado y contribuir con la información necesaria que facilite la revisión, balance y opinión, para el debate pertinente en el seno del Congreso de la República.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El 18 de noviembre de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, embajador Robert Zoellick, anunció la intención del Poder Ejecutivo de los Estados Unidos de iniciar negociaciones con Colombia y Perú, así como con Ecuador y Bolivia. Las negociaciones empezarían el 18 de mayo del 2004 en Colombia con aquellos países que se encuentren preparados. Para Estados Unidos, un TLC con el bloque andino, significa la ampliación de la lista de países en el hemisferio con los cuales

Estados Unidos mantiene Tratados de Libre Comercio y, en ese sentido, complementa y fortalece el objetivo de culminar la negociación para establecer un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

III.- IMPORTANCIA DEL TLC

El Perú posee una economía pequeña, y por ello su desarrollo sostenido depende del crecimiento de su comercio exterior, es decir, del acceso de sus exportaciones a mercados cada vez más amplios. El Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos ofrece la oportunidad de vender nuestros productos a un mercado con un poder de compra 180 veces mayor que el peruano.

Los hechos nos indican que el Perú se encuentra en una posición comercial y productivamente expectante, a la que puede sacar provecho desde hoy: este año superará los 10 mil millones de dólares en exportaciones y posiblemente los 1.000 millones de dólares en productos agrícolas.

Con el inicio de las negociaciones para la firma de un TLC, el Perú ha dado un paso decidido hacia una verdadera expansión exportadora, pues a través de él puede obtener el combustible necesario para proporcionar a los productores y a la industria nacional los mercados externos que requieren para expandirse.

Con los TLC ganan especialmente los países pequeños, y particularmente su agricultura e industria. Estados Unidos es mucho más grande que el Perú, pero esa es una característica que juega a nuestro favor, porque poseemos un mercado pequeño con un bajo poder de compra, mientras que nosotros, con sólo penetrar 0,1% más de su mercado, con productos en los que tenemos ventajas, incrementaríamos nuestro PBI en 4%.

Según la experiencia de otros países, el significativo potencial exportador del Perú y su evolución exportadora reciente, el TLC con Estados Unidos representará más exportaciones, más empresas exportadoras (mayormente pequeñas), más empleos mejor pagados y mayor diversificación de la oferta exportable.

Sin embargo, el TLC no conlleva beneficios automáticos. Por ello, al negociarlo, es necesario adecuar tanto la institucionalidad pública como la privada a los desafíos de una economía abierta y global. Los sectores público y privado tienen que continuar haciendo su tarea para superar los problemas estructurales del país y elevar la competitividad de las empresas con el fin de maximizar los beneficios potenciales del TLC.

IV.- OBJETIVOS GENERALES DEL TLC

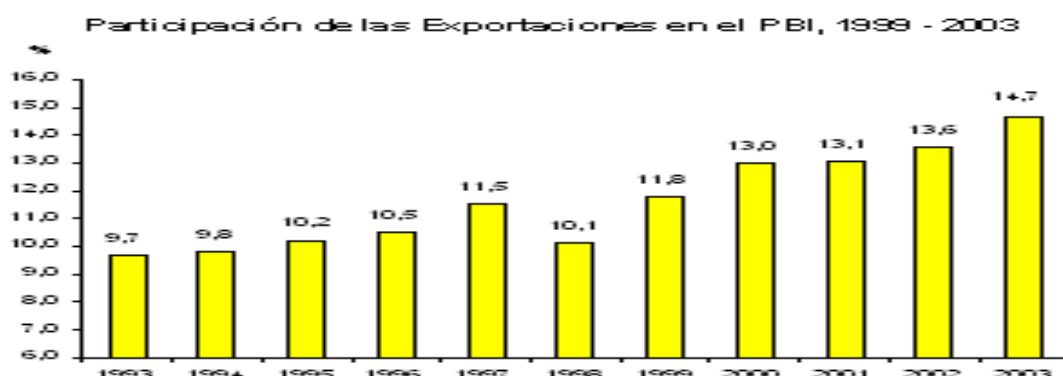
El TLC consolidaría el acceso preferencial del Perú a la economía más grande del mundo, lo que le permitiría ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas. Un propósito en las negociaciones -que incluyen todos los aspectos de la relación económica bilateral- es obtener un acuerdo equilibrado e integral que beneficie el desarrollo de las cadenas productivas de la economía.

- Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a la economía más grande del mundo, haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las que en el ATPDEA son preferencias unilaterales, temporales y parciales.

- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias y teniendo en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación.
- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en Estados Unidos y definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejorar la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuirá a rebajar el costo del crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales.
- Reducir la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementar la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo.
- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

V.- IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES PARA LA ECONOMÍA PERUANA:

En los últimos 10 años, las exportaciones peruanas han crecido a un ritmo promedio anual de 10,2%, muy por encima del 3% al que ha crecido la economía nacional. Consecuentemente, entre 1993 y el 2003, la participación de las exportaciones en el PBI se elevó de 9,7% a 14,7% y las exportaciones de bienes pasaron de 147 dólares a 330 dólares per cápita.



Fuente Banco Central de Reserva de Perú.

VI.- PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL TLC PERÚ-ESTADOS UNIDOS

Tal como se desprende de la sección 2.3, la firma de un TLC involucra aspectos que van mucho más allá de la simple eliminación de barreras arancelarias al comercio —incluyendo la minimización y eliminación de barreras no arancelarias, subsidios a la exportación, reglas de origen, así como procedimientos aduaneros—. Así, algunos de los otros aspectos que también se consideran en la negociación de un TLC incluyen la adopción de estándares de salud y seguridad, regulaciones laborales, mecanismos de defensa comercial, compras estatales, inversión extranjera y flujos de capitales, servicios financieros y no financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, competencia de mercado, derechos de propiedad intelectual, protección al medio ambiente, transparencia legal y resolución de conflictos entre las partes, entre otros.

Cabe destacar que, en principio, los TLC firmados por un mismo país con diferentes socios comerciales no son iguales. Estos varían en la cobertura y profundidad de los diversos aspectos que son incluidos en las negociaciones previas a la firma del acuerdo final, y en el nivel de compromisos asumidos por las partes (países firmantes). Así, en el caso del TLC entre el Perú y los Estados Unidos, sus características se conocerán a ciencia cierta recién una vez que finalicen las rondas de negociación que se vienen desarrollando desde mediados del 2004.

Sin embargo, a partir del seguimiento de los resultados preliminares de las negociaciones realizadas hasta principios del 2005, es factible identificar los aspectos que tienen mayor probabilidad de quedar en el acuerdo final, y que son relevantes para el análisis del impacto en el contexto del modelo dinámico que se desarrolla en el presente trabajo.

En primer lugar, el proceso de liberalización comercial entre ambos países será gradual, considerando plazos de desgravación en cuatro etapas —inmediata, a 5 años, a 10 años y a más de 10 años—. En el caso de la desgravación inmediata, el Perú liberaría partidas arancelarias correspondientes a productos no agropecuarios que representarían entre el 70 por ciento y 80 por ciento de su comercio con los Estados Unidos. Por su parte, la oferta estadounidense es de liberalizar inmediatamente alrededor del 99 por ciento del comercio de bienes no agrícolas. En el caso de partidas referidas a productos agrícolas, los plazos de desgravación serán más amplios y contemplan la permanencia de ciertos mecanismos para-arancelarios (cuotas, sobretasas, posibilidad de imponer salvaguardias), aunque por lapsos determinados.

Este proceso tendrá dos efectos en términos de mayor gasto público.

En primer lugar, la reducción de ingresos por recaudación de tributos aduaneros a partir de las importaciones provenientes de los Estados Unidos implicaría una reducción de ingresos de entre US\$ 150 millones y US\$ 200 millones de dólares anuales. De acuerdo con cifras del Mincetur de mediados del 2004, este costo sería de US\$ 130 millones anuales (aproximadamente 0,2 por ciento del PBI).

Se debe considerar además que este costo fiscal puede ser mayor, debido a los cambios iniciales en los flujos comerciales del Perú importaciones que antes provenían de otros socios comerciales y que a partir del TLC serían reemplazadas por bienes de los Estados Unidos que entran con arancel cero (el efecto inicial de desvío de comercio, ver recuadro 4.1) — que suelen presentar los acuerdos de libre comercio. Sin embargo, la experiencia en procesos de liberalización también apunta a un efecto positivo sobre los ingresos tributarios del país que se abre al comercio internacional, a través de la mayor recaudación en impuestos al valor agregado, con lo cual se compensaría el impacto fiscal en el largo plazo.

En segundo término, la desgravación de partidas referidas a productos agropecuarios por parte del Perú tendría un impacto negativo sobre determinados productos en la medida en que estos empiecen a competir con productos importados de los Estados Unidos. De este modo, se está diseñando un mecanismo de compensación para los productores de algodón, de maíz y posiblemente de trigo³, el cual tendría un costo fiscal de entre S/. 100 millones y S/. 200 millones por año⁴, dependiendo del resultado final de las negociaciones.

En los temas de regulación laboral, inversiones, comercio de servicios financieros, comercio de servicios no financieros, telecomunicaciones y comercio electrónico, si bien se considerarán características particulares para cada tema, en todos los casos la firma del acuerdo implicará la confirmación de principios que anteriormente eran seguidos por el Perú. De este modo, prevalecerá en cada uno de los aspectos mencionados la obligación de brindar el tratamiento de nación más favorecida (NMF) para cada una de las partes, así como asegurar el trato no discriminatorio con nacionales. En el caso de inversiones y servicios financieros, un tema que es sensible es la potestad de cada país de imponer algún tipo de restricciones al flujo de capitales, medida que puede ser adoptada únicamente por motivos prudenciales o de regulación financiera.

Acerca de las compras gubernamentales, todavía no se ha decidido el límite⁵ para permitir la participación de empresas peruanas (estadounidenses) en la provisión de entidades públicas estadounidenses (peruanas).

En principio, se excluirían la provisión de ESSALUD y de los programas sociales, así como de determinadas entidades del gobierno central peruano y del gobierno federal estadounidense; asimismo, se respetarían las preferencias de que gozan actualmente las microempresas.

La posición estadounidense ha sido la de permitir el acceso a compras públicas en el ámbito federal, dejando la participación en el ámbito estatal a potestad de los estados interesados (se tiene confirmada la conformidad de Nueva York, Oklahoma, Florida y Puerto Rico).

En contraparte, el gobierno peruano tendría que abrir las compras públicas de gobiernos regionales y locales, aunque los límites ya impuestos representarían una significativa protección para los proveedores nacionales.

Por otra parte, quizás uno de los temas más sensibles e importantes de la negociación del TLC con los Estados Unidos sea el referido a los derechos de propiedad, específicamente el tema de patentes y protección de derechos de autor. En materia de medicamentos, la posición negociadora estadounidense es la de tratar de extender el lapso de validez de las patentes mediante mecanismos como las patentes de segundo uso⁸ y la protección de datos de prueba, así como limitar la aplicación

de políticas autorizadas por la OMC, como importaciones paralelas y licencias obligatorias. Si bien es cierto que en los tratados con Chile y Centroamérica (Cafta) estos aspectos no se incluyeron en el documento final, en la negociación con los países andinos todavía se insiste en estas extensiones. Por otra parte, a iniciativa del Perú, se ha logrado llamar la atención sobre la necesidad de incluir la protección de la biodiversidad, los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales de los tres países andinos como objetivo prioritario en el TLC. Lo que se busca es una contraprestación económica por el acceso a los recursos naturales y conocimientos tradicionales.

En suma, el TLC con los Estados Unidos tendrá determinadas características que implicarán un impacto significativo en el intercambio comercial, en los precios relativos, en la inversión, en el comercio, en el equilibrio fiscal, en el consumo, en el ingreso y, finalmente, en el bienestar del país¹². En el caso peruano, en particular, el primer gran elemento positivo del TLC con los Estados Unidos es la certeza en las reglas del juego: la suscripción del TLC implicará una disminución de la discrecionalidad de los gobiernos, al establecerse ciertos compromisos que no pueden ser modificados por pura voluntad unilateral de un gobierno.

Asimismo, al incrementar la oferta de productos que estarán a disposición tanto de consumidores finales como de productores (insumos, bienes de capital), el TLC permite una mejor elección de los consumidores, facilita la transferencia tecnológica, e incentiva la eficiencia y la competitividad de la producción nacional. En contrapartida, el acceso asegurado al mercado estadounidense representa para las empresas locales de todo tamaño una excelente oportunidad para expandir sus negocios y generar, de esta manera, mayores ingresos y empleo.

Desgravación

Durante la segunda ronda realizada en Atlanta (junio del 2004), se definió que en el ámbito industrial habrá tres canastas de productos (a cero, cinco y diez años), mientras que en el ámbito agrícola habrá cuatro (a cero, cinco, diez y más de diez años).

Costo fiscal de alrededor de US\$ 200 millones, por reducción de ingresos aduaneros, como consecuencia de desgravación inmediata en el primer año de vigencia del TLC.

Costo fiscal de entre S/. 50 millones y S/. 100 millones anuales, por la creación de mecanismos de compensación a determinados productos agropecuarios considerados «sensibles» (algodón, maíz y posiblemente trigo).

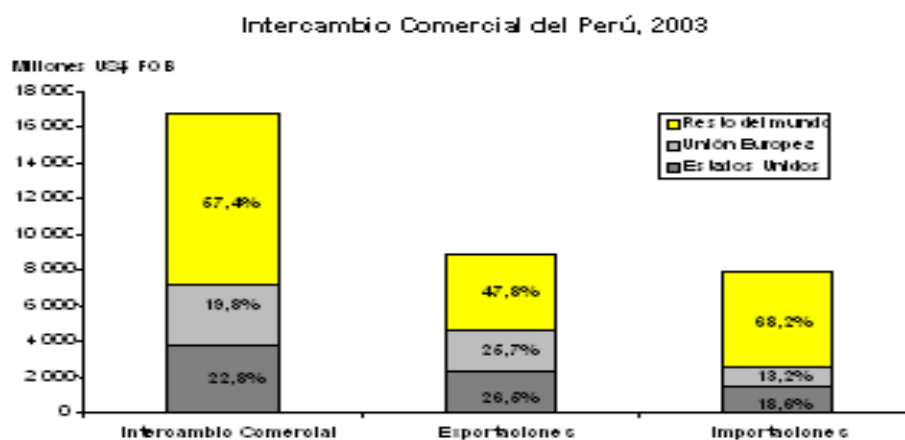
VII.- RELACIÓN ECONÓMICO – COMERCIAL CON EL PERÚ

Estados Unidos es el primer socio comercial del Perú (26% en exportaciones y 19% en importaciones). La balanza comercial presenta en los últimos años un superávit favorable al Perú como consecuencia del sostenido incremento de las exportaciones, que en el 2003 totalizaron US\$ 2,450 millones, y por la disminución de las importaciones, que alcanzaron US\$ 1,950 millones en el mismo año. En el caso del agro, Estados Unidos constituye el primer mercado de destino al

concentrar el 32% de nuestras exportaciones, mientras que en el caso de las confecciones representa el 77% del valor total exportado. Además, Estados Unidos es una fuente importante de inversión extranjera para el país. Entre 1994 y el 2001, el stock de IED registrada estadounidense en el Perú creció de US\$ 754 millones a más de US\$ 1,960 millones, lo que representa una expansión de 160% en tan sólo siete años.

VIII.- ESTADOS UNIDOS COMO SOCIO COMERCIAL DEL PERÚ – 2003:

Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, al concentrar el 22,8% del intercambio comercial peruano en el 2003 (3.809 millones de dólares). Ese año, el mercado norteamericano absorbió el 26,5% de las exportaciones peruanas y abasteció el 18,5% de las importaciones peruanas, lo que significa que el Perú vendió a Estados Unidos más de lo que le compró.

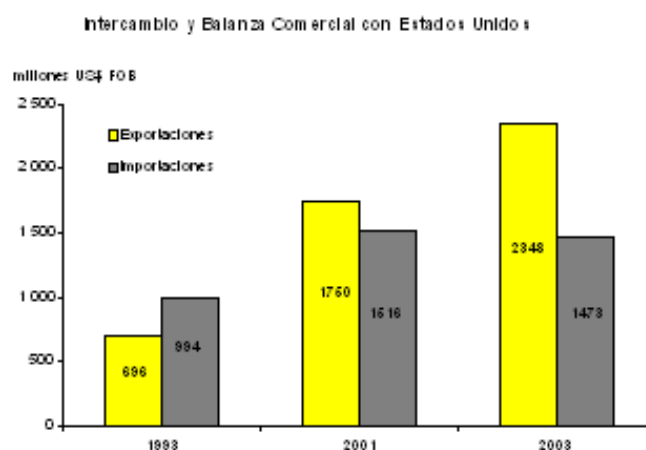


Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Elaboración: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

IX.- INTERCAMBIO Y BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS:

En el período 1993-2003, el intercambio comercial del Perú con Estados Unidos creció 126%, mientras el saldo de la balanza comercial pasó de ser deficitario en 299 millones de dólares a superavitario en 875 millones de dólares. En los últimos 10 años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones (12,9%) fue considerablemente mayor al de las importaciones (4,0%), en gran parte como reflejo del impacto positivo del ATPA/ATPDEA sobre el sector exportador.



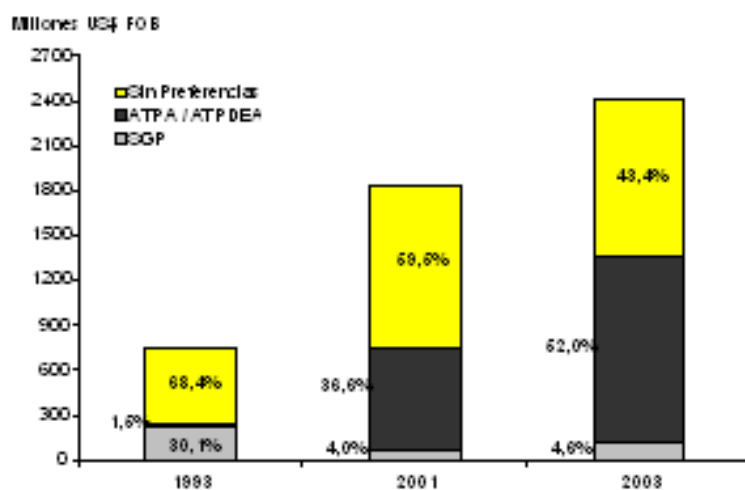
Fuente Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

X.- EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS SEGÚN TRATAMIENTO AL INGRESO

El acceso preferencial a través del ATPA (1993) / ATPDEA (2001) fue fundamental para la penetración de las exportaciones peruanas al mercado norteamericano. Mientras que en 1993 sólo 31,6% del valor exportado explotaba sistemas de preferencias, en el 2003 esa cifra llegó a 56,6%. Entre esos mismos años, las exportaciones totales a dicho país se multiplicaron por 3,4.

Exportaciones Peruanas a Estados Unidos según Tratamiento al Ingreso



Fuente United States International Trade Commission.

Elaboración Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

XI.- INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

El mercado de estados unidos en el 2003

Estados Unidos	2003	% mundial
Población - millones de habitantes	288	4.6
PBI per cápita - US\$	35,400	Puesto 2
PBI nominal - miles de millones US\$	10,450	21.3
Exportaciones - miles de millones US\$	724	9.7
Importaciones - miles de millones US\$	1,305	16.8
Stock IED en el exterior - miles de millones US\$	1,501	21.9

Fuente: Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional.

EXPORTACIONES DE BIENES DE EEUU AL PERÚ: 2005-2009 (En miles de US\$)

	2005	2006	2007	2008	2009
TOTAL	2,309,446	2,926,840	4,119,773	6,182,969	4,918,842

Fuente: www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/exports/c3330.html

IMPORTACIONES DE EEUU deL PERÚ: 2005-2009

TOTAL	5,119,156	5,880,385	5,271,606	5,812,453	4,223,312
--------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

■ **Intercambio Comercial Perú-Estados Unidos (millones US\$)**

	2008	2009	2010
Exportaciones	5835.70	4771.50	5720.10
Importaciones	5566.50	4305.90	5801.00
Balanza Comercial	269.20	465.60	-80.90
Intercambio Comercial	11402.20	9077.40	11521.20

Fuente: SUNAT

■ Principales Productos No Tradicionales | Exportados de Perú a Estados Unidos
(Valor en FOB US\$ millones)

Partida	Producto	2008	2009	2010
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	143.36	156.70	183.17
6109010031	T-shirts de algodón para hombre/mujer, de un solo color	152.16	117.26	121.20
6109100039	Los demás t-shirts de algodón, para hombre/mujer	71.57	69.38	77.86
2005991000	Alcachofas	52.00	44.93	58.86
0806100000	Uvas frescas	18.00	35.71	53.74
6105100051	Camisas de punto de algodón, de un solo color, para hombre	27.09	23.41	51.69
0306131300	Colas c/caparazón s/coser en agua o vapor	40.45	38.00	42.38
2001909000	Demás hortalizas, frutas y demás partes comestibles de plantas, preparadas o conservadas en vinagre	17.26	20.80	33.84

XII.- CONCLUSIONES

El principal resultado de este trabajo es calcular el tamaño y la trayectoria del impacto en el largo plazo de la firma del TLC con los Estados Unidos. Para esto, hemos establecido 2002 como año base de comparación.

De esta manera, el escenario pre-TLC no incluye los beneficios que la ATPDEA ha traído a nuestra economía en estos años. La ventaja de la metodología empleada en este estudio, respecto a los trabajos que desarrollan modelos CGE, es que permite mostrar no solo cómo cambiará la economía peruana en el largo plazo, sino también los efectos en el corto plazo y la dinámica de transición hacia un nuevo equilibrio, una vez que la economía haya incorporado todos los efectos que acompañan la firma del TLC.

El mecanismo a través del cual el TLC traería prosperidad a la economía es el incremento de la productividad total de los factores. Como se revisó en el capítulo 2.2, la literatura empírica sobre la relación entre apertura y productividad demuestra que la apertura comercial incentiva a las firmas a ser más eficientes y, con ese propósito, a incorporar en sus procesos productivos tecnologías de punta para poder competir con las empresas extranjeras. Además, permite importar insumos y bienes de capital a precios más baratos, que a su vez incrementan la productividad de las firmas.

El modelo incorpora este canal en la medida que considera que la mayor importación de insumos y bienes de capital de países especializados en investigación y desarrollo (I&D) impacta sobre la productividad total de los factores. Por lo tanto, el impacto del tratado en la productividad no es arbitrario, sino que se desprende de los resultados de la literatura especializada en el tema.

De este modo, el aumento de medio punto porcentual en la productividad total de los factores en los tres sectores de la economía, unido al resto de efectos relacionados con la firma del tratado, genera un incremento permanente de 3,3 por ciento en el nivel del PBI medido a los precios del año base.

Cabe señalar que, como se mencionó en la introducción de este capítulo, no es el objetivo de este análisis determinar los grupos ganadores y perdedores del proceso. Sin embargo, dado que comprobamos que el tratado origina efectos positivos en la economía, el siguiente paso que proponemos es identificar a los grupos menos favorecidos, para discutir las posibles políticas de compensación.

Una pregunta que surge es qué tan considerable es el impacto calculado. Este impacto equivale a una contribución en la tasa de crecimiento del PBI de 0,56 puntos porcentuales en los próximos cinco años. Sin embargo, este análisis no considera todos los efectos posibles del tratado. Si incluimos el efecto de una desviación de comercio de otros países hacia los Estados Unidos y una mayor concentración en el comercio con este país, el resultado es un incremento permanente de 4,59 por ciento en el nivel del PBI medido a precios del año base. Esto implica un aumento en la tasa de crecimiento promedio anual de 0,77 por ciento.

Alguien podría pensar que esto es poca cosa. En realidad, es una cifra muy significativa y es difícil pensar en decisiones de política económica que tengan impactos semejantes en la tasa de crecimiento del PBI.

De otro lado, no se ha considerado el potencial efecto de una reducción en el costo del financiamiento a través de una reducción significativa del riesgo-país. En el estudio para Chile se asume una reducción de 40 puntos básicos desde un nivel de 130 puntos básicos, lo cual abarata el endeudamiento externo y, por ende, tiene un efecto positivo sobre el consumo y el producto, aunque este efecto se concentra en el corto plazo.

Debemos incidir en que el resultado obtenido en el presente estudio es significativo, pero se debe subrayar que este podría ser mayor si el tratado no solo fuese con los Estados Unidos sino con un mayor número de países. Recordemos que los Estados Unidos representan solo una cuarta parte de nuestro comercio exterior. ¿Cuánto más podría ganar la economía si establecemos tratados de libre comercio con la Unión Europea y los países asiáticos? México y Chile han optado por esta vía: acumular acuerdos bilaterales, dado que la ruta de la negociación multilateral avanza a un ritmo mucho más lento.

La experiencia de países como Irlanda, Portugal o el propio Chile, que en la década de 1950 tenían niveles de ingreso per cápita iguales o menores al peruano, indica claramente que una mayor apertura e integración al mundo es el camino a seguir para lograr el desarrollo económico.

Además, se debe resaltar que no se está considerando acciones orientadas a mejorar la competitividad de la economía peruana, tales como la flexibilización laboral o la promoción de la participación privada en la provisión de infraestructura, especialmente de transportes. Recordemos estudios como los de Limao y Venables (2001), que demuestran que las deficiencias de infraestructura representan más del 40 por ciento de los costos de transporte en el comercio

internacional. Acciones orientadas a mejorar la infraestructura de comunicaciones y a incrementar la eficiencia en las instituciones, multiplican los efectos positivos de acuerdos como el estudiado.

De este modo, el resultado obtenido en este ejercicio de simulación debe ser tomado como un piso, el mínimo efecto positivo que podría tener el TLC con los Estados Unidos.

XIII.- RECOMENDACIONES

El Perú tiene una maravillosa biodiversidad cultural y natural, razón por la que tenemos que exportar y aprovechar los beneficios del TLC, se debe incrementar y mejorar la capacidad productiva y la motivación para ser competitivos, se deben utilizar las previsiones y mecanismos disponibles para mitigar los posibles efectos negativos y maximizar los positivos.

Las empresas exportadoras deben posicionar su marca, el gobierno debe apoyar a las PYMES para que ellas también se beneficien de este acuerdo comercial.

Una economía crece por dos razones: o incrementa su utilización de insumos, o mejora la tecnología (esto es, «la receta») que utiliza para combinarlos. La primera estrategia, que implica invertir para acumular capital o contratar más trabajadores, da resultados, pero únicamente en el corto plazo: tarde o temprano enfrentaremos el problema de retornos decrecientes, y la aceleración del crecimiento no se podrá mantener en el largo plazo. En cambio, la segunda estrategia sí es sostenible en el tiempo y, de hecho, ha sido el camino por el que muchos países pudieron incrementar sus ingresos por largos periodos de tiempo. Esta es la principal lección de la denominada «teoría moderna del crecimiento económico » iniciada por el destacado economista Robert Solow.

ANEXO

Lo que todo ciudadano debe saber acerca del TLC

1.- ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?

Un Tratado de Libre Comercio o TLC es un acuerdo integral de desarrollo entre dos o más países. Su principal objetivo es eliminar las barreras al comercio y la inversión entre los países que lo firman.

Entre otras cosas, un TLC permite que los productos de un país ingresen a otro sin pagar aranceles o impuestos a las importaciones. Ahora, como la simple eliminación de aranceles no basta, un TLC también hace posible eliminar las barreras sanitarias y fitosanitarias a las importaciones, con lo que se garantiza que los productos exportados por un país realmente cuenten con acceso garantizado al mercado del otro.

Un tratado de libre comercio es un contrato entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países que es de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio) y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada. Con el fin de profundizar la integración de las economías, el TLC incorpora, además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y medio ambientales, entre otros. De otro lado, para resguardar a los sectores más sensibles de la economía, el TLC apunta al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian y establece foros y mecanismos para dirimir controversias comerciales.

2.- ¿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.

¿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.

3.- ¿Habrá algún efecto 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.

4.- ¿Habrá desventajas de no firmar el TLC?

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.

5.- ¿Quiénes negocian y quiénes aprueban un TLC Perú-Estados Unidos?

El TLC es un instrumento de Política Comercial y como tal es negociado por entidades rectoras de cada Gobierno. En el caso del TLC Perú – Estados Unidos, las negociaciones oficiales las llevan a cabo el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), en coordinación con otros ministerios e instituciones públicas, y el United States Trade Representative (USTR) o Representante de Comercio de los Estados Unidos, quienes diseñan las estrategias negociadoras. Dichas instituciones pueden recurrir a funcionarios de otras entidades públicas para negociaciones específicas. Finalmente, el texto del acuerdo es aprobado o desaprobado por el Poder Legislativo de cada uno de ambos países.

6.- ¿Cuáles son los temas que se negocian en un TLC?

Un TLC constituye un acuerdo integral, que incluye temas clave de la relación económica entre las partes. En el caso del acceso al mercado de bienes, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial. El TLC incorpora también asuntos relativos al comercio de servicios (telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, software, entre otros), al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y

protección recíproca de inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y medioambientales y la aplicación de mecanismos de solución de controversias. Las negociaciones de un TLC trascienden la esfera del comercio y abarcan otros ámbitos relacionados a una visión de desarrollo más comprehensiva, por lo que suponen la generación de espacios de diálogo en la sociedad peruana para alcanzar propuestas consensuadas y socialmente aceptadas.

BIBLIOGRAFÍA

1. DIPLOMADO EN DERECHO EMPRESARIAL Y DE MERCADO – EGACAL; Alcances Jurídicos del TLC en la Propiedad Intelectual: Implemento del Capítulo 16 del Acuerdo de Promoción Comercial celebrado entre Perú y Estados Unidos.
2. Alva Castro Luis (2005) evaluación de las negociaciones del tratado del tratado de libre comercio con los estados unidos. Fondo editorial del congreso
3. Cornejo Guerrero Carlos (2005) Las transformaciones del Derecho de Marcas y sus relaciones con el Derecho de Propiedad, editorial Cultural Cuzco S.A. editores. Cusco
4. Fairlie, Alan (2006). Presentación; Integración Regional y Tratados de Libre Comercio, Algunos Escenarios para los países Andinos.
5. COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES, CAN, (2005) Visión Integral de los principales escenarios de la Negociación Comercial
6. CENTRUM (2004).El Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos, el diagnostico CENTRUM- PUCP. Tomo I y II
7. <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/Propiedad%20Intelectual.pdf>
8. <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>
9. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/trips_s.htm