

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

**Preguntas y Respuestas
sobre el TLC Perú-Estados Unidos**



Febrero del 2005

Preguntas y Respuestas sobre el TLC Perú-Estados Unidos

Primera edición: febrero del 2005
Autorizada su reproducción citando la fuente

© 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.mincetur.gob.pe
www.tlcperu-eeuu.gob.pe

Índice

Aspectos Generales

1. ¿Qué es un tratado de libre comercio?
2. ¿Por qué es importante firmar tratados de libre comercio?
3. ¿Qué ventajas y desventajas pueden traer los tratados de libre comercio?
4. ¿Qué acuerdos comerciales mantiene vigentes el Perú?
5. ¿Qué otros acuerdos está negociando el Perú?
6. ¿La suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos significa el abandono de otras plataformas de negociación?

Comercio Bilateral con Estados Unidos

7. ¿Cuál ha sido la evolución reciente del comercio bilateral con Estados Unidos?
8. ¿Qué le vendemos y qué le compramos a Estados Unidos?
9. ¿Se complementan las economías del Perú y Estados Unidos?

Importancia del TLC con Estados Unidos

10. ¿Por qué es importante para el Perú firmar un TLC con Estados Unidos?
11. ¿Por qué negociar con Estados Unidos y no con países más pequeños como el Perú?
12. Si el Perú ya tiene acceso preferencial a Estados Unidos, ¿para qué negociar un TLC?
13. ¿Qué pasaría si no se firma el TLC con Estados Unidos?
14. ¿Por qué Estados Unidos busca un TLC con un mercado pequeño como el peruano?
15. ¿Cuáles son los objetivos de un TLC con Estados Unidos para el Perú?
16. ¿Por qué es importante el TLC en términos de inversión extranjera?

Beneficios del TLC con Estados Unidos

17. ¿Cuáles serán los sectores más beneficiados con el TLC?
18. ¿Cómo se benefician los consumidores con el TLC?
19. Negociar conjuntamente con Ecuador y Colombia, ¿beneficia o perjudica la posición del Perú frente a Estados Unidos?
20. ¿Qué impacto tendrá el TLC sobre el precio de la canasta básica familiar?
21. ¿EL TLC generará más empleo?
22. ¿Con el TLC se creará más empleo en las regiones?

Implicancias del TLC con Estados Unidos

23. ¿Con la firma del acuerdo se obligará al Perú a cambiar sus leyes para que coincidan con las leyes de Estados Unidos?
24. Dado el tamaño de Estados Unidos, ¿el TLC resultará un simple contrato de adhesión de los países andinos, sin equidad en sus términos?
25. ¿Puede el Perú retirarse de las negociaciones del TLC?
26. ¿El TLC Perú-Estados Unidos será una copia del TLC con Chile o Centroamérica?

Participación de actores públicos, privados y de la sociedad civil

27. ¿Qué entidad lidera la negociación del TLC entre Perú y Estados Unidos?
28. ¿Qué entidad aprobará el TLC con Estados Unidos?
29. ¿Cómo participan específicamente los empresarios en la negociación?
30. ¿Cómo participan la sociedad civil y el sector privado en la negociación?

MIPYMES y las Compras Gubernamentales

31. ¿Qué oportunidades se presentan para las MIPYMES con el TLC?
32. ¿Cómo apoyará el Estado peruano a las MIPYMES para obtener los beneficios del TLC?
33. ¿Se desprotegerá a las MIPYMES en las compras estatales?

34. ¿A raíz del TLC, los peruanos podrán venderle al Estado norteamericano?

Servicios

35. ¿El TLC con Estados Unidos podría ocasionar un cambio substancial en el comercio de servicios?
36. ¿Qué es lo que busca el Perú en el tema de servicios profesionales?
37. ¿La firma del TLC afectará la estructura del mercado financiero?
38. ¿Afectará el TLC la industria de servicios culturales?

Acceso a Mercados

39. ¿Cuáles son las etapas y cuál es la propuesta peruana de desgravación de aranceles?
40. ¿Qué es acceso real al mercado y cómo permitirá el TLC lograr esto?
41. ¿Cuál es la posición peruana acerca del sistema de restitución arancelaria o drawback?
42. ¿Los ingresos que el Perú recauda a través de las aduanas se reducirán a raíz del TLC?
43. ¿Qué son las normas de origen y cuál es su función?
44. ¿Qué flexibilidad ofrece el TLC en materia de normas de origen?
45. ¿Cómo pueden ayudar las salvaguardias a defender algunos productos sensibles?

Agricultura

46. ¿Cuáles fueron los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en el agro mexicano?
47. ¿Qué productos agrícolas mexicanos perdieron con el NAFTA y por qué?
48. ¿Qué beneficios ofrece el TLC al agro peruano?
49. ¿Cuál es el impacto real de los subsidios otorgados por Estados Unidos a sus productos agrícolas?
50. ¿Cómo se van a corregir las distorsiones ocasionadas por los subsidios que Estados Unidos brinda su sector agrícola?
51. ¿Qué medidas se va a implementar para compensar a los productores afectados?

Propiedad Intelectual

52. ¿Cómo afectará el TLC el acceso de la población a los productos genéricos?
53. ¿Cómo podrá defender el Estado la salud pública en situaciones de emergencia?
54. ¿La firma del TLC con Estados Unidos pone en riesgo nuestros conocimientos tradicionales?
55. ¿Cómo puede ayudar el TLC a la lucha contra la biopiratería?

Medio Ambiente, Asuntos Laborales y Solución de Controversias

56. ¿El TLC amenaza la preservación del medio ambiente?
57. ¿Las negociaciones del TLC afectarán las leyes laborales peruanas?
58. ¿Por qué son importantes los mecanismos para la solución de controversias?
59. ¿Cómo se garantizará la efectiva aplicación del TLC cuando entre en vigencia?
60. ¿Qué sanciones se le pueden imponer al Perú por el incumplimiento de un tratado de libre comercio?

Otros temas relacionados al TLC con Estados Unidos

61. ¿El TLC ayuda a combatir el narcotráfico?
62. ¿Por qué es importante asegurar el debido proceso en los litigios que algunas empresas estadounidenses mantienen con el Estado peruano?
63. ¿Es el TLC la solución a los problemas estructurales del país?
64. ¿Cuál es la agenda pendiente del Perú para aprovechar a cabalidad el TLC?

Presentación

No cabe duda que el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos constituye un viento fresco de esperanza en tiempos en gran parte marcados por la desilusión y la desconfianza. Por eso, el ciudadano peruano intuye que se trata de una oportunidad que no podemos dejar pasar para catapultar al país a otra categoría económica. Más allá de los obstáculos enfrentados, y de las voces de pleno derecho discrepantes de diversos grupos de interés, persiste una voz interior que nos dice que tiene sentido lograr el acceso preferencial de nuestros productos al mercado que más compra en el mundo, y que estaremos mejor si participamos en el comercio mundial, en lugar de quedarnos fuera de él.

Evidentemente, materializar los objetivos nacionales del TLC no es tarea de un día. Pero, bien negociado, el TLC puede ser el disparador de un proceso de mejora permanente con un significativo efecto benéfico masivo, una enorme oportunidad para estar mejor. En el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo creemos que el Perú está capacitado para sacar provecho de esta negociación, y vamos a utilizar todos los mecanismos disponibles dentro y fuera del marco de ella para mitigar posibles efectos negativos y maximizar los efectos positivos, los que, a todas luces, son la mayoría.

Hoy no puede taparse con un dedo un hecho contundente: en el Perú se están dando todos los rasgos que prefiguran una verdadera revolución exportadora, que nos permita emular los ritmos de crecimiento que caracterizaron al país en sus mejores ciclos económicos y que se requieren para acumular bienestar. Sólo que, esta vez, ya no dependemos de unos pocos productos. Ahora, la expansión exportadora se caracteriza por una diversificación sin precedentes, reflejada en el hecho de que las exportaciones de bienes industriales están alcanzando en importancia a las de materias primas.

En ese contexto, estamos negociando un TLC porque la obtención de un acceso permanente y libre de barreras al mercado norteamericano estimulará indefinidamente el crecimiento exportador, el vigor de las pequeñas empresas, el incremento del empleo y, en definitiva, el bienestar de los peruanos. Muchas regiones del país ya están experimentando los beneficios de la actividad exportadora sobre el empleo y tomando conciencia de que, de una u otra forma, todos somos parte de la cadena exportadora.

Bien sea porque tengamos una empresa que exporta directamente o una que le brinda servicios e insumos a aquella, porque trabajemos para una o la otra, porque adquiramos productos importados en mejores condiciones o porque el Estado cuente con más recursos para el desarrollo, el comercio exterior nos toca a todos. Por ello, la presente publicación ofrece al lector una serie de respuestas a las interrogantes más frecuentes relacionadas con el TLC, un acuerdo de integración comercial del mayor interés para el futuro del Perú.

Alfredo Ferrero
Ministro de Comercio Exterior y Turismo

Aspectos Generales

1. ¿Qué es un tratado de libre comercio?

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

2. ¿Por qué es importante firmar tratados de libre comercio?

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. 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, los países del Asia (sin incluir Japón) incrementaron sus exportaciones a una tasa promedio anual de 6%, lo que les ha hecho posible un crecimiento real de su economía de 5,5% cada año. 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% al año). La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos.

3. ¿Qué ventajas y desventajas pueden traer los tratados de libre comercio?

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general. Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

4. ¿Qué acuerdos comerciales mantiene vigentes el Perú?

Acuerdos Regionales

Comunidad Andina (CAN)

El Perú participa en la CAN 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

Con 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.

Acuerdos Multilaterales

Organización Mundial de Comercio (OMC)

Es el foro de negociación en el que se discuten las normas que rigen el comercio en los países de todo el mundo. La OMC es esencialmente el lugar al que acuden los estados miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que pueda haber entre sí. El Perú es miembro de la OMC desde su conformación en 1995.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Este foro de negociación regional busca crear una zona de libre comercio e inversión que agrupa a 34 países de América del Norte, Centroamérica, el Caribe y América del Sur.

Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC)

El Perú es miembro del APEC desde 1998 y el ingreso a este foro responde al deseo de afianzar los vínculos económicos existentes y generar mayores relaciones económicas con la región que, en los últimos años, ha presentado el mayor dinamismo en términos de crecimiento económico.

Sistemas Preferenciales Unilaterales

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)

Esta ley surge con 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 objeto de apoyar la lucha contra el narcotráfico mediante el desarrollo de fuentes alternativas de trabajo. Los beneficios arancelarios otorgados por esta ley vencen el 31 de diciembre del 2006.

Sistema General de Preferencias (SGP)

Es un régimen preferencial unilateral, que los países desarrollados —entre ellos Estados Unidos y la Unión Europea— otorgan a los países en vías de desarrollo con el fin de contribuir a que éstos generen exportaciones con mayor grado de elaboración como forma de apoyar sus procesos de transformación productiva y lucha contra la pobreza.

Acuerdos Comerciales Bilaterales

Perú-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, consistentes 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 renovado, agregándose nuevas partidas a la lista con libre acceso.

Perú-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 completamente en el año 2016. Asimismo, se decidió 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.

5. ¿Qué otros acuerdos está negociando el Perú?

El Perú ha iniciado gestiones para negociar acuerdos comerciales con Singapur, Chile, la Unión Europea y México. Estos empezarán cuando finalicen las negociaciones con Estados Unidos y Tailandia. En el ámbito multilateral, se continúa con las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

6. ¿La suscripción del Tratado de Libre Comercio significa el abandono de otras plataformas de negociación?

No. Aún cuando la prioridad recae en la negociación del TLC con Estados Unidos, el Perú tiene una visión comercial de largo plazo que incluye una agenda integral de negociaciones comerciales. En el ámbito del comercio internacional no sólo existen los TLC, que son instrumentos de negociación bilateral. También existen procesos multilaterales de negociación,

como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En la actualidad, el Perú se encuentra negociando acuerdos de integración comercial, tanto multilaterales como bilaterales. En el ámbito bilateral, el Perú se encuentra negociando con Estados Unidos, Tailandia y el Mercosur. Solamente después de culminados dichos procesos, se iniciarán las negociaciones con la Unión Europea, Singapur, Chile, con los países del EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein), México, Corea del Sur y Japón. En ese sentido, la visión estratégica del Perú no apunta únicamente a consolidar determinados beneficios que ya obtuvimos por la vía de las concesiones unilaterales de Estados Unidos y la Unión Europea, sino también a ampliar la apertura de más mercados para nuestra oferta exportable. Por lo tanto, está en la agenda del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) llevar a cabo negociaciones comerciales con otros bloques económicos, con el fin de asegurar un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.

Comercio Bilateral con Estados Unidos

7. ¿Cuál ha sido la evolución reciente del comercio bilateral con Estados Unidos?

En años recientes, el Perú ha gozado de resultados favorables sin precedentes en su relación comercial con Estados Unidos. Hoy, a nuestro principal socio comercial le vendemos la tercera parte de lo que exportamos y, a su vez, le compramos la quinta parte de lo que importamos. Desde que se firmó el ATPA (1993) y posteriormente el ATPDEA (2001), las exportaciones peruanas a Estados Unidos han crecido a un ritmo promedio de 15% anual, pasando de 696 millones de dólares a 3.350 millones de dólares. Debe subrayarse que, después de haber sido deficitaria durante siete años, en el año 2000 el saldo de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) con Estados Unidos ha arrojado superávits comerciales cada vez mayores, hasta llegar a un saldo comercial favorable de 1.530 millones de dólares en el 2004.

8. ¿Qué le vendemos y qué le compramos a Estados Unidos?

La expansión exportadora no sólo debe ser valorada en términos de cantidad, sino también de calidad. Gran parte del crecimiento exportador hacia Estados Unidos se sustenta en la elevada demanda del mercado estadounidense por productos manufacturados y agroindustriales, que son los que más empleos generan. En efecto, Estados Unidos constituye, de lejos, el principal mercado de destino de las exportaciones de productos manufacturados peruanos (absorbe el 41% del valor manufacturero exportado al mundo), que son los que más mano de obra requieren. Sólo en el año 2004, las exportaciones de bienes manufacturados hacia Estados Unidos crecieron 37%, lo que forma parte de la consolidación de un sector exportador que depende menos del precio internacional de las materias primas.

9. ¿Se complementan las economías del Perú y Estados Unidos?

Una de las razones que hace que el Perú afronte este proceso de negociación para integrarse al gran mercado de Estados Unidos es la complementariedad existente entre las economías de ambos países: a Estados Unidos le exportamos más manufacturas que a otros países y le compramos mayoritariamente bienes de capital e insumos que nuestras empresas necesitan para crecer y poder producir bienes con mayor valor agregado. El terreno para crecer en la exportación de bienes con valor agregado es enorme, pues el 84% de todo lo que Estados Unidos compra al mundo son productos manufacturados y el Perú al tener un TLC con dicho país puede sacar provecho de tal oportunidad.

Importancia del TLC con Estados Unidos

10. ¿Por qué es importante para el Perú firmar un TLC con EE.UU.?

Debido a que el Perú cuenta con un mercado interno reducido y con bajo poder adquisitivo, sólo podrá incrementar su producción, crear más empresas y generar más empleos mejor remunerados para su población si sus productos ingresan a mercados más grandes que el suyo y con mayor poder adquisitivo. El caso de Estados Unidos es significativo, pues no sólo es la economía más grande del planeta (representa el 30% del PBI mundial) sino también la que más productos le compra al mundo (17% de las importaciones mundiales). En ese sentido, el TLC es importante para el Perú porque ofrece la oportunidad de ampliar el acceso de sus productos a un mercado con un poder de compra 198 veces mayor que el peruano (mientras Estados Unidos

cuenta con 291 millones de habitantes con un ingreso promedio de 37 mil dólares anuales, el Perú sólo tiene 27 millones de habitantes que perciben 2 mil 247 dólares anuales). Con sólo penetrar 0,1% más del mercado de Estados Unidos, el Perú incrementaría sus exportaciones en 60% y su PBI en 3%.

11. ¿Por qué negociar con Estados Unidos y no con países pequeños, como el Perú?

Primero que nada porque Estados Unidos es, aparte de ser nuestro principal socio comercial, el mercado que más compra en el mundo. Pero, además, por una razón sencilla: los países que compiten entre ellos, es decir, que producen bienes similares, no se complementan, mientras que con países que producen bienes que mayormente adquirimos y no producimos si nos complementamos perfectamente. En el caso de Estados Unidos, las importaciones peruanas son marcadamente complementarias y casi no compiten con la producción nacional. Hoy, el 88% de las importaciones procedentes de Estados Unidos corresponden a bienes de capital y bienes intermedios. Es decir, a insumos que el Perú no produce y que más bien son necesarios para producir bienes finales, o a maquinarias, equipos y tecnología que tampoco se producen internamente. En este contexto, la desgravación de estos productos favorecerá la competitividad de las empresas peruanas, pues se importarán a menor precio más insumos especializados y bienes de capital que nuestras empresas necesitan para darle mayor valor agregado a sus productos y de esa manera generar mayor productividad y empleo.

12. Si el Perú ya tiene acceso preferencial a Estados Unidos, ¿para qué negociar un TLC?

En efecto, el Perú cuenta con acceso preferencial al mercado estadounidense a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que beneficia a alrededor del 60% de las exportaciones del Perú. Sin embargo, estas preferencias han sido otorgadas unilateralmente y de manera transitoria (el ATPDEA vence el 31 de diciembre de 2006). En consecuencia, el ATPDEA presenta limitaciones para promover inversiones de largo plazo que permitan un crecimiento sostenido de las exportaciones. Precisamente, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a Estados Unidos. Otra razón importante para haber iniciado negociaciones bilaterales con Estados Unidos es el estancamiento de las negociaciones multilaterales del ALCA. En ese contexto, sabiendo que el ATPDEA expiraba a finales del 2006 y que había poca certidumbre para la culminación del ALCA, en el 2005 el Perú decidió consolidar y ampliar los beneficios del ATPDEA a través de la negociación de un TLC con Estados Unidos.

13. ¿Qué pasaría si no se firma el TLC con Estados Unidos?

De no firmarse el TLC, el Perú podría perder los beneficios arancelarios unilaterales que Estados Unidos otorga actualmente a los países andinos mediante el ATPDEA, que caduca a fines del 2006. Por ejemplo, sin el ATPDEA, los 700 millones de dólares en textiles y los 300 millones de dólares en productos agrícolas que el Perú vende a Estados Unidos se verían desplazadas de dicho mercado por la competencia de otros países cuyos productos ingresan sin pagar arancel. Por ello, lo que se busca es no perder este importante beneficio e incluso hacerlo permanente en el tiempo con un TLC. Por otro lado, si, por el contrario, el Perú deja de firmar un TLC y otros países competidores sí lo hacen, los inversionistas irán a esos países —desde los que pueden exportar con arancel cero a Estados Unidos—, alejando del Perú una buena oportunidad de atraer inversión y generar empleos de buena calidad.

14. ¿Por qué Estados Unidos busca un TLC con un mercado pequeño como el peruano?

En efecto, el Perú representa tan sólo 0,23% del comercio internacional (exportaciones más importaciones) de Estados Unidos. Por lo tanto, los intereses de Estados Unidos en el Perú, y en general en la región andina, abarcan otras dimensiones además de las estrictamente comerciales, entre las que destacan el fortalecimiento de la democracia en países en desarrollo, la lucha contra el terrorismo y la erradicación de la droga. Adicionalmente, Estados Unidos busca impulsar negociaciones en América Latina y en el mundo para ejercer presión sobre los países o bloques de países más proteccionistas y avanzar hacia la conclusión del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la Ronda de Doha en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Finalmente, Estados Unidos está también interesado, al igual que el Perú, en asegurar el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, mejorar las condiciones para sus inversionistas en el país con el que negocia, lograr que sus empresas accedan a licitaciones

estatales en igualdad de condiciones que las empresas nacionales, y proteger estándares medioambientales y normas laborales en los procesos productivos.

15. ¿Cuáles son los objetivos de un TLC con Estados Unidos para el Perú?

En líneas generales, con el TLC el Perú busca ampliar y hacer permanente el acceso preferencial (libre de aranceles) de las exportaciones peruanas a Estados Unidos, así como eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan para garantizar su acceso real a dicho mercado. Debido a ello, el TLC constituye una importante oportunidad para que el Perú expanda sustancialmente su comercio exterior con el fin de contribuir a mejorar la calidad de vida de los peruanos, a través de la creación de más y mejores puestos de trabajo y del acceso del consumidor nacional a una mayor variedad de productos de menor precio y mayor calidad. Adicionalmente, el TLC hará posible atraer mayores niveles de inversión, generar mayor eficiencia económica, reforzar la estabilidad de la política económica e institucional y reducir la percepción de riesgo-país ante los agentes económicos internacionales que permita a la deuda soberana peruana obtener la calificación de grado de inversión.

16. ¿Por qué es importante el TLC en términos de inversión extranjera?

Los acuerdos comerciales son un importante aliciente para atraer inversión extranjera. El TLC permitirá que el Perú compita con más ventaja como destino de inversión. Una encuesta realizada recientemente a las principales firmas globales revela que las iniciativas de integración comercial de los países están entre los factores de mayor influencia en las decisiones de Inversión Extranjera Directa. Como país pequeño, donde el ahorro interno es limitado y las empresas no tienen la suficiente capacidad de financiamiento como para realizar inversiones considerables, el Perú debe captar inversión extranjera para complementar el esfuerzo de la inversión local y, de esa manera, generar más oportunidades de empleo.

Beneficios del TLC con Estados Unidos

17. ¿Cuáles serán los sectores más beneficiados con el TLC?

Los principales sectores beneficiados serán aquellos orientados a la exportación, en los que ya hoy el Perú es más competitivo que Estados Unidos: agroindustria, metal-mecánica, textil-confecciones, madera, muebles y accesorios, artesanía y joyería, entre otros. También se verán beneficiados todos aquellos sectores que utilicen insumos y/o bienes de capital provenientes de Estados Unidos, ya que los costos de importación de los mismos se reducirán. En el corto plazo, se beneficiarán aquellas industrias que importen bienes que a la firma del acuerdo gocen de desgravación inmediata. Por ejemplo, se reducirán los costos de industrias nacionales que importen aparatos y maquinaria para la fabricación de alimentos y bebidas, como la lechera, molinera, avícola, cervecera y chocolatera. Asimismo, serán beneficiadas las industrias de confección, calzado, papel y cartón. También la agricultura será beneficiada por la importación de maquinaria, fertilizantes y pesticidas libres de aranceles.

18. ¿Cómo se benefician los consumidores con el TLC?

El TLC con Estados Unidos será beneficioso para los consumidores peruanos porque mediante la reducción de los aranceles de importación los consumidores tendrán acceso a una mayor variedad de bienes finales a precios más baratos, como por ejemplo computadoras, equipos de transporte, automóviles, libros, discos de lectura por láser para reproducir, aparatos electrónicos, electrodomésticos y cosméticos, que el país básicamente no produce. De otro lado, el TLC conducirá al establecimiento de reglas y procedimientos que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas, lo que significa menores costos de almacenamiento y manejo de mercadería para los importadores y, por tanto, reducciones adicionales —a las producidas por la baja de aranceles— en los precios pagados por los consumidores.

19. ¿Qué impacto tendrá el TLC sobre el precio de la canasta básica familiar?

En general, los tratados de libre comercio tienden a abaratar el precio de los productos, incluidos los de la canasta familiar, debido a que los productos importados cuestan menos gracias a la eliminación de aranceles. Además, como resultado de los TLC, la inflación tiende a alcanzar niveles internacionales, los cuales son generalmente inferiores a los que presentan los países en desarrollo.

20. ¿EL TLC generará más empleo?

Sí, con el TLC habrá más y mejores empleos. Para generar más empleos necesitamos invertir y producir más, y para producir más necesitamos mercados más grandes que el nuestro. Estados Unidos es el mercado con mayor poder de compra del mundo y por eso es importante consolidar el acceso preferencial a él. En el Perú, las exportaciones sostienen 15 de cada 100 empleos, y de las exportaciones a Estados Unidos dependen casi 6 de cada 100 empleos. Solamente los puestos de trabajo directos e indirectos generados por el ATPDEA (745 mil trabajadores) representan 5,9% del empleo nacional. Además, el MINCETUR estima que la firma del TLC con los Estados Unidos generaría una ganancia neta de alrededor de 81 mil empleos adicionales (directos e indirectos) a los ya generados gracias al ATPDEA.

21. ¿Con el TLC se creará más empleo en las regiones?

Mirar hacia mercados externos es fundamental para las regiones. El ATPDEA está incrementando la actividad económica y el empleo formal principalmente en provincias. Según cifras del Ministerio de Trabajo, las principales ciudades beneficiadas con el incremento del empleo gracias a empresas exportadoras, principalmente de productos agroindustriales y textiles, son Piura, Ica, Trujillo, Chincha y Arequipa. Entre enero y septiembre del 2004, el crecimiento del empleo en empresas de diez a más trabajadores en estas ciudades fue mayor al crecimiento registrado en Lima Metropolitana. La firma del TLC con los Estados Unidos permitirá seguir desarrollando estrategias para incrementar el volumen de exportación de diversos sectores, como el forestal, el agroindustrial, el de confecciones, el de artesanías, generando más divisas, más empleo y mayor desarrollo regional.

Implicancias o inexactitudes respecto del TLC con Estados Unidos

22. ¿Con la firma del acuerdo se obligará al Perú a cambiar sus leyes para que coincidan con las leyes de Estados Unidos?

No, el TLC no obligará al Perú a cambiar sus leyes para que coincidan con las leyes de Estados Unidos. Por otro lado, lo negociado en el TLC no puede ser incompatible con la legislación interna de los países firmantes. Además, con el TLC se mantiene la independencia del país para dictar leyes y normas, siempre y cuando estas estén en concordancia con los principios de libre comercio establecido en el acuerdo. Sin embargo, es posible que, a fin de poder implementar el tratado, en ciertos temas de negociación se tenga que adecuar la normativa interna de cada país –y la de la Comunidad Andina– a la normativa acordada en el TLC. Paralelamente, debido a ese necesario proceso de convergencia de los mencionados regímenes legales, el TLC constituiría un acicate a la puesta en marcha y la consolidación de las reformas institucionales en el Perú.

23. Dado el tamaño de Estados Unidos, ¿el TLC resultará un simple contrato de adhesión de los países andinos, sin equidad en sus términos?

Es evidente que Estados Unidos tiene un mayor peso económico que el bloque andino, pero eso no quiere decir que el TLC constituya un simple contrato de adhesión. Las negociaciones comerciales internacionales se rigen por principios y mecanismos de equidad que garantizan un balance a lo largo de las mismas. Así, en reconocimiento de las asimetrías o diferencias existentes en cuanto al grado de desarrollo y tamaño de los aparatos productivos de los países que negocian, en el TLC se aplica el principio de “trato especial y diferenciado” para asegurar que el acuerdo beneficie a todas las partes. El “trato especial y diferenciado” es un término que hace referencia al conjunto de mecanismos disponibles para corregir las asimetrías y compensar a los países menos desarrollados en la aplicación de las normas comerciales.

24. Negociar conjuntamente con Ecuador y Colombia, ¿beneficia o perjudica la posición del Perú frente a Estados Unidos?

La negociación junto a Ecuador y Colombia beneficia al Perú, porque hace posible fortalecer y defender de manera conjunta posiciones comunes en la agenda de negociación. Sin embargo, el hecho de negociar en bloque no implica necesariamente que las posiciones de los países andinos sean las mismas en todos los temas. En la medida en que cada país puede tener oportunidades y afrontar obstáculos diferentes en materias específicas, en las negociaciones del TLC se respetan las propuestas de cada país y se deja abierta la posibilidad de negociar algunos temas de manera bilateral. Consecuentemente, el texto final del TLC no será único para los tres países andinos, pues podrán presentarse diferencias sobre aspectos tales como cronogramas de desgravación de productos o listas de productos exceptuados del acuerdo, entre otros.

25. ¿Puede el Perú retirarse de las negociaciones del TLC?

El Perú puede retirarse de las negociaciones del TLC en cualquier momento, no habiendo impedimento alguno para darlas por terminadas, si se concluye que no se está logrando los resultados esperados y que eso es lo que conviene a los intereses del país.

26. ¿El TLC Perú-Estados Unidos será una copia del TLC con Chile o Centroamérica?

El TLC que suscribirá el Perú con Estados Unidos no será una copia ni del TLC con Chile ni del TLC con Centroamérica (conocido como CAFTA, por sus siglas en inglés) ni de otro acuerdo anteriormente negociado. Cada país tiene sus propios objetivos, intereses y sensibilidades a defender en el proceso de negociación. El Perú ha presentado propuestas de texto que incorporan sus intereses en cada una de las mesas de negociación. Estados Unidos, por su parte, ha presentado sus previos acuerdos bilaterales de manera que sirvan como referencia en el proceso de negociación, en la medida en que las materias negociadas son básicamente las mismas. El texto final del TLC reflejará, por lo tanto, un espacio en donde se plasmarán los intereses mutuamente satisfactorios para ambas partes.

Participación de actores públicos, privados y de la sociedad civil

27. ¿Qué entidad lidera la negociación del TLC entre Perú y Estados Unidos?

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) es la entidad pública encargada de definir, dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política de comercio exterior y de turismo del Perú. Como parte de ese mandato, el MINCETUR negocia, suscribe y pone en ejecución acuerdos o convenios internacionales en materia de comercio exterior, integración y cooperación económica y social que se encuentran en el ámbito de su competencia. Asimismo, es responsable de velar por el cumplimiento de dichos acuerdos, tanto a nivel nacional como internacional, así como de difundir los acuerdos comerciales suscritos y las negociaciones en proceso. La contraparte del MINCETUR por el lado de Estados Unidos es el United States Trade Representative (USTR), la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos. Cada una de estas instituciones puede recurrir a funcionarios de otras entidades públicas del Poder Ejecutivo para llevar a cabo negociaciones en materias específicas como, por ejemplo, agricultura, propiedad intelectual y legislación laboral.

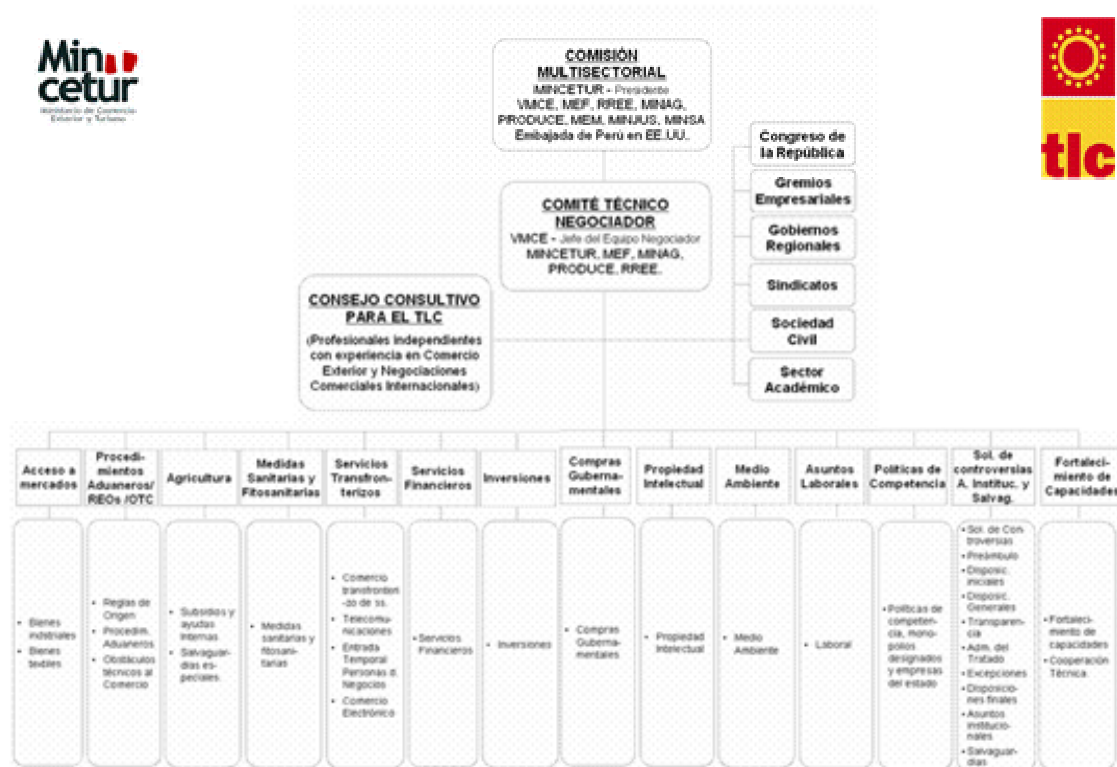
28. ¿Qué entidad aprobará el TLC con Estados Unidos?

Luego de concluidas las negociaciones, el Congreso de la República evaluará el contenido o texto final, traducido oficialmente, del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, con el fin de decidir su aprobación y su consiguiente entrada en vigencia.

29. ¿Cómo participan específicamente los empresarios en la negociación?

Una de las instituciones más representativas en el proceso de negociación con Estados Unidos es el Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI), que es miembro de la Sala Adjunta. El CENI atiende consultas de los grupos negociadores, propone posiciones, sugiere posibles posturas ofensivas y señala puntos sensibles del Perú. El CENI está compuesto por 25 gremios del sector privado que representan a la pequeñas, medianas y grandes empresas nacionales, los cuales pueden presentar su propuesta individual cuando ésta difiera de la posición mayoritaria o cuando no exista consenso. Los gremios que conforman el CENI son los siguientes: la Asociación de Administradoras de Pensiones (AAFP), la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc), la Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional (AETAI), la Asociación de Empresas Privadas de Servicios Públicos (Adepsep), la Asociación de Exportadores (ADEX), la Asociación de Gremios Productores Agroexportadores (AGAP), la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper), la Asociación Peruana de Avicultura (APA), la Asociación Peruana de Consultoría (APC), la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg), la Asociación Peruana de Entidades Prestadoras de Salud (APEPS), la Asociación Peruana de Productores de Azúcar (APPAR), la Bolsa de Valores de Lima (BVL), la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la Cámara Nacional de Comercio, Producción y Servicios (Perucámaras), la Cámara Nacional de Turismo (Canatur), la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), el Consejo de Organizaciones de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Perú (Compymep), la Convención Nacional del Agro Peruano (Conveagro), la Red Nacional de Cámaras de Comercio, la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Cómex Perú), la Sociedad

Nacional de Industrias (SNI), la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) y la Sociedad Nacional de Seguridad (SNS). De otro lado, es importante señalar que los representantes de la micro, pequeña y mediana empresas (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.



30. ¿Cómo participan la sociedad civil y el sector privado en la negociación?

La sociedad civil y el sector privado participan en el proceso de negociación a través del Consejo Consultivo para el TLC y la Sala Adjunta. El Consejo Consultivo, integrado por profesionales con experiencia en comercio exterior, asesora al Comité Técnico Negociador para fortalecer las posiciones nacionales que serán llevadas a la mesa de negociación. Por su parte, en la Sala Adjunta, conformada por representantes de diversas instituciones empresariales, sindicatos de trabajadores, universidades, centros de investigación, colegios profesionales, organizaciones no gubernamentales de la sociedad civil, el Congreso de la República, partidos políticos y gobiernos regionales, se recogen las propuestas de estos sectores acerca de cada uno de los temas que son materia de negociación.

MIPYMES y las Compras Gubernamentales

31. ¿Qué oportunidades se presentan para las MIPYMES con el TLC?

Con la reducción de aranceles a la importación de productos de Estados Unidos, las MIPYMES podrán comprar materia prima y maquinaria de punta a menores precios que en la actualidad, lo que contribuirá al aumento de su eficiencia y productividad. Asimismo, al eliminar Estados Unidos sus aranceles a la importación de productos peruanos, las MIPYMES tendrán la oportunidad de competir en mejores condiciones en el mercado más grande del mundo. Por otro lado, con el TLC se abre a las MIPYMES la oportunidad de participar de las licitaciones de las compras que efectúa el Gobierno Central de Estados Unidos, las cuales superan los 98 mil millones de dólares anuales. Si bien no todas las MIPYMES peruanas exportan, son muchas las que están insertas en el mercado internacional y forman parte de cadenas exportadoras, sea exportando sus productos directamente o proveyendo insumos, productos y servicios intermedios a empresas exportadoras. Y, en el futuro, el número podría crecer, particularmente si se tiene en cuenta que el TLC es una

oportunidad para estimular la asociación entre pequeñas empresas peruanas e inversionistas de Estados Unidos y otros países.

32. ¿Cómo apoyará el Estado peruano a las MIPYMES para obtener los beneficios del TLC?

PROMPYME, PROMPEX y MINCETUR, a través del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) y de los Planes Estratégicos Regionales Exportadores (PERX), tienen el objetivo de promover el desarrollo de cadenas productivas de exportación en las cuales puedan insertarse las MIPYMES. Asimismo, dentro de la negociación del TLC, la Mesa de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales viene realizando una tarea fundamental para facilitar la inserción de las MIPYMES en la actividad exportadora. Dicha Mesa ya ha canalizado recursos de la cooperación internacional y de agencias de Estados Unidos hacia el apoyo a las MIPYMES en aspectos que contribuyan a mejorar su competitividad, tales como asociatividad empresarial, tecnología, inteligencia de mercados, entrenamiento y certificación de calidad.

33. ¿Se desprotegerá a las MIPYMES en las compras estatales?

No. En las negociaciones del TLC, el Perú está buscando establecer un monto mínimo —en términos técnicos, esto se denomina “umbral”— por debajo del cual se mantendrán mecanismos de promoción de la participación de las medianas, pequeñas y microempresas peruanas en las compras públicas. En los casos de compras o contrataciones superiores a dicho monto o “umbral”, 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. Evidentemente, cuanto más alto sea el umbral, mayor protección habrá para las MIPYMES que provean al Estado peruano ante una competencia de Estados Unidos, pero también será mayor el monto para acceder al mercado de compras estadounidenses para las empresas peruanas.

Por debajo del umbral o monto determinado se aplica exclusivamente la legislación doméstica y por encima de dicho umbral se aplica el capítulo de compras gubernamentales del TLC, que permite la participación de empresas de Estados Unidos. Por otro lado, se debe tener en cuenta que cada país puede establecer límites sectoriales, es decir, pueden 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. En el TLC con Estados Unidos los programas alimentarios y sociales serán exceptuados de los alcances del capítulo de compras gubernamentales.

34. ¿A raíz del TLC, los peruanos podrán venderle al Estado norteamericano?

El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos es una oportunidad para que las empresas peruanas accedan al inmenso mercado de compras y contrataciones públicas de los Estados Unidos. Cada año, el gobierno federal y los gobiernos estatales de los Estados Unidos compran alrededor de 1.230 millones de dólares en bienes y servicios al sector privado, de los cuales casi 100 mil millones de dólares son comprados a pequeñas y medianas empresas. Actualmente, las entidades del gobierno norteamericano 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. Esto representa una oportunidad para sectores tan diversos como el de textiles y confecciones, construcción o los servicios de consultoría.

Servicios

35. ¿El TLC con Estados Unidos podría ocasionar un cambio substancial en el comercio de servicios?

Las negociaciones del TLC con Estados Unidos buscan una mayor liberalización de los sectores de servicios tanto por parte de Perú como de Estados Unidos. La liberalización de los sectores de servicios peruanos no originaría grandes sensibilidades, ya que los mercados de servicios en el Perú están mayoritariamente liberalizados, aunque persisten algunas restricciones, principalmente

en el área de servicios profesionales y de servicios de radio y teledifusión. Las importaciones de servicios al Perú durante el 2003 representaron el 4,3% del PBI.

36. ¿Qué es lo que busca el Perú en el tema de servicios profesionales?

En el tema de servicios profesionales el Perú busca la ampliación del mercado de servicios para los profesionales peruanos, a través de la homologación de títulos y marcos normativos, que permita avanzar en la eliminación de barreras que afectan particularmente el acceso de profesionales y técnicos peruanos al mercado de servicios profesionales estadounidense. En la negociación del TLC con Estados Unidos, el Perú ha solicitado la posibilidad de que los contadores peruanos puedan proveer de servicios de consultoría, así como que se otorgue licencias temporales de trabajo para ingenieros y posiblemente enfermeras.

37. ¿La firma del TLC afectará la estructura del mercado financiero?

Desde la década de los 90, el sistema financiero se encuentra liberalizado y abierto a la competencia de inversionistas extranjeros. Por lo tanto, el TLC no implicará en el corto plazo ningún cambio en la estructura del mercado financiero.

38. ¿Afectará el TLC la industria de servicios culturales?

El TLC entre Estados Unidos y Perú no constituye una amenaza para la industria local de servicios culturales. El Perú ha planteado en el TLC con los Estados Unidos, en coordinación con los gremios locales nacionales, una reserva a futuro que proporciona 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 teatrales. Por otro lado, el TLC 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 así la producción y comercio de productos audiovisuales y editoriales en el país. Asimismo, la reducción arancelaria obtenida en las negociaciones permitirá potenciar el crecimiento de los sectores vinculados a la cultura, ya que muchos de los equipos e insumos utilizados para brindar algunos de estos servicios ingresarán al mercado local sin pagar aranceles, lo que contribuirá a reducir los costos para estas actividades.

Acceso a Mercados

39. ¿Cuáles son las etapas y cuál es la propuesta peruana de desgravación de aranceles?

Si bien las etapas de reducción de aranceles sólo se definirán una vez se concrete el acuerdo, en la negociación con Estados Unidos se ha planteado cuatro canastas de desgravación: A) Inmediata, es decir, apenas entre en vigencia el TLC. B) A 5 años. C) A 10 años. Y D) A más de 10 años. Todavía está por definirse los plazos de desgravación mayores a 10 años, los que se acordarán dependiendo de la sensibilidad de cada producto. La desgravación de los productos de la canasta D puede llegar a ser 12, 15, 18, 20 y 25 años, como los demuestran otros procesos de negociación, como el NAFTA, el CAFTA y los TLC firmados por Estados Unidos con Chile, Australia y Marruecos, entre otros acuerdos comerciales. En las negociaciones del TLC con Estados Unidos se vienen negociando periodos de desgravación arancelarios que tomen en cuenta las asimetrías entre las economías del Perú y Estados Unidos, para prevenir el efecto negativo que pueda tener una liberalización rápida en algunos mercados frente a un país con una enorme escala de producción. En general, la posición del Equipo Negociador del Perú busca lograr una desgravación gradual para los bienes que también produce el país (productos agrícolas e industriales) y una desgravación inmediata o corta para los bienes de capital e insumos (maquinaria, por ejemplo) que el país no produce y la industria nacional requiere para ser más competitiva y generar empleo.

40. ¿Qué es acceso real al mercado y cómo permitirá el TLC lograr esto?

El acceso real al mercado implica no sólo la eliminación o reducción de aranceles, sino también de barreras no arancelarias que impiden la entrada de las exportaciones a los mercados de destino. Estos obstáculos no arancelarios son básicamente las medidas sanitarias y fitosanitarias (que afectan a la exportación de productos agropecuarios) y los obstáculos técnicos al comercio (que afectan a las exportaciones de productos manufacturados). Más allá de la eliminación de aranceles, la estrategia peruana busca la apertura real del mercado estadounidense a los

productos peruanos, lo que significa la reducción de barreras no arancelarias, especialmente para los bienes agropecuarios.

41. ¿Cuál es la posición peruana acerca del sistema de restitución arancelaria o *drawback*?

El *drawback* es un procedimiento a través del cual el Estado devuelve a las empresas exportadoras los derechos arancelarios ad-valorem cancelados al momento de la importación de los insumos o materias primas utilizados en la producción de los bienes exportados. Esta devolución es a tasa fija (5% del valor FOB cada vez que se exporte), y es aplicable únicamente a aquellas empresas no vinculadas cuyas exportaciones, por cada partida arancelaria, no superen los 20 millones de dólares anuales. En las negociaciones del TLC, la posición de Estados Unidos es eliminar el sistema de restitución arancelaria (*drawback*), mientras que la del Perú es mantenerlo. El Perú considera que este instrumento beneficia a las pequeñas empresas exportadoras y que debe ser mantenido en atención al criterio de la no exportación de impuestos, amparada por la OMC, que permite a los países en desarrollo implementar medidas de promoción de exportaciones cuando el volumen de comercio es relativamente bajo. Un argumento adicional que favorece la preservación de este régimen es el hecho de que Estados Unidos aceptó el mantenimiento del *drawback* en el TLC con Israel y Jordania, mientras que en el TLC con Chile se ha programado que su eliminación sea gradual.

42. ¿Los ingresos que el Perú recauda a través de las aduanas se reducirán a raíz del TLC?

A cambio de la importante ampliación de mercados externos que obtendrá, después de firmado el TLC, el Perú deberá asumir la reducción en la recaudación fiscal como consecuencia de la eliminación del cobro de aranceles a las importaciones procedentes de Estados Unidos. Sin embargo, asumiendo que la desgravación a cero es inmediata para todos los productos (cosa que no es así, pues una parte importante del valor exportado será desgravado gradualmente), se calcula que el costo fiscal en la negociación con Estados Unidos sería de entre 130 a 140 millones de dólares anuales. Esta cifra resulta perfectamente manejable, si se considera que en la última década las exportaciones peruanas a Estados Unidos crecieron en 2.600 millones de dólares.

43. ¿Qué son las normas de origen y cuál es su función?

Las normas de origen son los requisitos que un producto debe cumplir para ser considerado originario de un país. De esta forma, el producto puede ser exportado accediendo a las preferencias arancelarias establecidas en los acuerdos de libre comercio. Estas normas están reguladas a nivel de la OMC por el Acuerdo Sobre Normas de Origen de 1994. Según los criterios empleados para determinar el origen de las mercancías, éstas pueden clasificarse en: productos enteramente producidos (elaborados en su totalidad en un país) y productos sustancialmente transformados (cuya elaboración requiere de insumos extranjeros). La función de las normas de origen es impedir que terceros países que no comparten un determinado acuerdo se beneficien de programas de desgravación arancelaria incorporados en el mismo.

44. ¿Qué flexibilidad ofrece el TLC en materia de normas de origen?

Para aprovechar las preferencias arancelarias del TLC con Estados Unidos, los productores nacionales deben obtener un certificado de origen que avale que las mercancías han sido producidas en el Perú. Actualmente estas certificaciones son necesarias para que muchos productos peruanos puedan ingresar al mercado estadounidense bajo las preferencias arancelarias del ATPDEA. Estados Unidos ha impulsado en diversos acuerdos comerciales la implementación de sistemas de autocertificación. En estos sistemas, el exportador llena el certificado de origen, lo firma y procede a remitirlo a su cliente en el país de importación, lo que lo habilita para exportar sin necesidad de obtener autorización o aval de autoridad alguna en el país de destino u de origen. De esta manera, la implementación de un sistema de autocertificación para la obtención de certificaciones de origen contribuirá a la simplificación de los trámites que deben realizar los exportadores peruanos para lograr que sus productos sean vendidos en el mercado estadounidense. Esto ayudará a promover las exportaciones, ya que mientras menores sean las trabas burocráticas que enfrenten los exportadores, mayores serán las posibilidades de que se beneficien del trato preferencial que los acuerdos comerciales otorgan.

45. ¿Cómo pueden ayudar las salvaguardias a defender algunos productos sensibles?

Las salvaguardias son medidas de carácter temporal, contempladas en los acuerdos comerciales, que se aplican o "disparan" cuando se llega a un punto en que el crecimiento de las importaciones provenientes de un país amenaza causar grave daño a la producción local de otro. Una forma de establecer si existen las condiciones que justifiquen la aplicación de salvaguardias es analizar la

evolución de la participación porcentual –según país de origen– del producto importado en el mercado local.

Agricultura

46. ¿Cuáles fueron los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en el agro mexicano?

En el agro mexicano hubo sectores ganadores y solamente algunos productos perdedores, pero no sectores perdedores. Luego de que en 1994 se suscribiera el NAFTA, entre Canadá, EE.UU. y México, las exportaciones agropecuarias mexicanas hacia Estados Unidos crecieron de 2.800 millones de dólares (1995) a 5.900 millones de dólares (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 e 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. Ahora, del consumo total de Estados Unidos, provienen del campo mexicano más del 50% de los pepinos, 9 de cada 10 limones, 9 de cada 10 mangos, 1 de cada 2 berenjenas, 1 de cada 3 tomates, 1 de 4 espárragos y melones, 1 de cada 5 kilos de espinacas y 1 de cada 6 sandías. Además, con el NAFTA, el ingreso rural total creció de 16.800 millones de pesos (1993) a 29.200 millones de pesos (2002), el número de personas ocupadas por el agro mexicano se mantuvo al mismo nivel de 1993 y la superficie cosechada agrícola aumentó de 11.7 millones de hectáreas a 12.1 entre 1993 al 2002.

47. ¿Qué productos agrícolas mexicanos perdieron con el NAFTA y por qué?

Ciertamente, hubo un deterioro en la situación de algunos cultivos agrícolas mexicanos, como el maíz, la soya, el trigo, el frijol, el arroz, la papa y el algodón, debido a razones que no necesariamente están relacionadas con las negociaciones del NAFTA o el proceso de apertura comercial, sino con una serie de errores y omisiones de política interna que han llevado a la situación actual. Ni el TLC 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 México. Durante los 10 años de vigencia del NAFTA, México no ha aprovechado plenamente los márgenes negociados dentro del acuerdo: no se cobró aranceles a las importaciones fuera de la cuota establecida en los casos de maíz y frijol; no se avanzó debidamente en la definición de normas, lo que permitió la realización de importaciones sin pago del arancel y sin control fitosanitario y zoonosanitario; no se instrumentó medidas suficientemente efectivas frente al contrabando (principalmente de frijol y arroz); y se redujo en 50% (1994-2001) el presupuesto público destinado al sector agropecuario y pesca.

48. ¿Qué beneficios ofrece el TLC al agro peruano?

El TLC consolidará y ampliará los beneficios arancelarios que el Perú obtuvo para los productos agrícolas con el ATPDEA. Primero, porque la reducción de aranceles se aplicará prácticamente a todo el universo de productos agrarios. Segundo, porque, al hacer dichos beneficios permanentes, el TLC estimulará la inversión en proyectos de mayor volumen y de largo plazo, que son los que el sector agrícola necesita. Tercero, porque se removerá una serie de barreras sanitarias y fitosanitarias que, en la práctica, actualmente impiden el acceso real de los productos agrícolas al mercado norteamericano. En efecto, la negociación del TLC es un marco propicio para discutir y acelerar la obtención de los permisos necesarios que otorga la APHIS, la agencia estadounidense equivalente al Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria del Perú (Senasa). Todo esto con el fin de garantizar un acceso real de las exportaciones nacionales al mercado de Estados Unidos. Así, al firmarse el TLC 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, a ocho años de firmar su TLC con Estados Unidos, México había incrementado en 94% sus exportaciones agroalimentarias a dicho país.

49. ¿Cuál es el impacto real de los subsidios otorgados por Estados Unidos a sus productos agrícolas?

Antes que nada, debe quedar claro que los subsidios agrícolas que aplican las superpotencias como Canadá, Japón, Australia y la Unión Europea no aparecen con el TLC ni van a desaparecer como consecuencia de que éste se firme. Más bien, un TLC proporciona un marco, que

actualmente no existe, para que el Perú establezca mecanismos de compensación de los efectos nocivos de los subsidios. En la actualidad, los productos estadounidenses subsidiados que ingresan al mercado peruano son sólo 14. De esos 14 productos, siete no se siembran 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 (el algodón y el trigo) provienen mayoritariamente de los Estados Unidos. Los otros cinco productos se importan principalmente de Uruguay, Argentina y Bolivia. Finalmente, es importante destacar que en los siete casos mencionados la producción nacional resulta insuficiente para cubrir la demanda de la industria doméstica.

50. ¿Cómo se van a corregir las distorsiones ocasionadas por los subsidios que Estados Unidos brinda a su sector agrícola?

Para hacer frente a los subsidios agrarios de Estados Unidos y a los desafíos de la apertura comercial, el equipo negociador peruano viene manejando un conjunto de mecanismos contemplados en la negociación. Por ejemplo, plazos de desgravación más largos para los productos más sensibles, lo que significa que los productos competidores norteamericanos no ingresarán al Perú con arancel cero inmediatamente, sino en 10 o más años. Asimismo, la posibilidad de aplicar salvaguardas especiales agrícolas y mecanismos de estabilización de precios —como la franja de precios—, así como la imposición de cuotas y contingentes arancelarios a las importaciones de algunos productos agrícolas sensibles procedentes de Estados Unidos.

51. ¿Qué medidas se va a implementar para compensar a los productores afectados?

Se está buscando mejorar la competitividad de los agricultores brindando una plataforma de servicios que refuerce aspectos tecnológicos, sanitarios y de asistencia comercial, como parte de un Programa Nacional de Reconversión y Compensación Agraria. Complementariamente a dicho plan, se ha planteado otorgar subsidios específicos a los tres principales productos que pueden ser afectados, algodón, maíz y trigo. Pero lo esencial es identificar objetivamente los productos sensibles y ofrecerles un conjunto de medidas que los compensen a lo largo del tiempo, en función de cómo los pueda afectar la desgravación arancelaria.

Propiedad Intelectual

52. ¿Cómo afectará el TLC el acceso de la población a los productos genéricos?

Las disposiciones sobre propiedad intelectual en el marco del TLC con Estados Unidos no restringirán el acceso de la población a productos farmacéuticos genéricos y tampoco generarán aumentos en sus precios. La experiencia de 10 años en la aplicación de un régimen de patentes, vigente en el Perú desde 1994, es que su implementación no contribuyó 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. El 98% de todos los medicamentos comercializados en el Perú son genéricos, es decir, productos cuya patente ha expirado y que por lo tanto pueden ser comercializados libremente. Estos productos que hoy son genéricos lo seguirán siendo luego de la firma del TLC. No van a desaparecer de las farmacias y no costarán más dinero a raíz del TLC o de cualquier otro acuerdo comercial, justamente porque su período de protección de patente ya expiró. Por el contrario, la reducción de los aranceles a las medicinas importadas de Estados Unidos beneficiará a los consumidores, ya que podrán acceder a éstas a precios más baratos.

53. ¿Cómo podrá defender el Estado la salud pública en situaciones de emergencia?

La posición del Perú en las negociaciones del TLC es mantener la opción de recurrir a los mecanismos de licencias obligatorias e importaciones paralelas, cuando se considere necesario para preservar la salud pública. Las licencias obligatorias son permisos que los gobiernos pueden expedir para que, sin contar con el consentimiento del titular de la patente, otras empresas fabriquen los productos patentados o hagan uso de un procedimiento patentado. Las importaciones paralelas son importaciones de productos, sin la aprobación del titular de la patente, desde un tercer país. A través de los mecanismos mencionados, en situaciones en las que la salud pública esté en riesgo, el Perú puede acceder a medicamentos patentados no comercializados dentro del país, o acceder a otros sí comercializados a un menor precio.

54. ¿La firma del TLC con EE.UU. pone en riesgo nuestros conocimientos tradicionales?

Uno de los temas innovadores en 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. El objetivo de la propuesta peruana es resguardar y aprovechar el enorme capital cultural y natural de los pueblos indígenas, que actualmente no cuenta con un sistema de protección internacionalmente reconocido. El reconocimiento de la importancia de los conocimientos nativos sobre el uso de cientos de especies naturales (utilizadas para elaborar alimentos, abonos, condimentos, bebidas, artesanías, vestidos, fibras, utensilios y medicinas) debe contribuir a generar beneficios económicos tangibles para las poblaciones y, en particular, para las distintas etnias del Perú que los han resguardado a lo largo del tiempo.

55. ¿Cómo puede ayudar el TLC a la lucha contra la biopiratería?

El TLC representa una oportunidad para que los países andinos se protejan de la biopiratería. Es decir, de la posibilidad de que empresas extranjeras puedan patentar injustamente plantas y animales oriundas de un país. Frente a estos casos, el TLC evitará que se repitan situaciones como el patentamiento de los extractos de maca o de algún otra especie natural de nuestro país.

En ese sentido, el Perú tiene el objetivo de:

- Conservar la diversidad biológica, el acceso a los recursos genéticos y la distribución de los beneficios derivados de su utilización.
- Reconocer el valor de los conocimientos tradicionales por comunidades indígenas, especialmente en relación con la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad.
- Implementar medidas de manera que se exija al solicitante de una patente relativa a materiales biológicos o a conocimientos tradicionales:
 - La divulgación de la fuente y el país de origen del recurso biológico y de los conocimientos tradicionales utilizados en la invención.
 - Pruebas del consentimiento fundamentado previo mediante la aprobación de las autoridades en el marco de los regímenes nacionales pertinentes
 - Prueba de la distribución justa y equitativa de los beneficios conforme al régimen nacional del país de origen.

Medio Ambiente, asuntos laborales y solución de controversias

56. ¿El TLC amenaza la preservación del medio ambiente?

No. Las negociaciones relacionadas al medio ambiente, en el marco del TLC entre Estados Unidos y los países andinos, buscan garantizar el cumplimiento de los estándares ambientales y de la legislación ambiental propia de cada país. Asimismo, se busca fomentar que cada parte alcance altos estándares ambientales y niveles de protección ambiental, sin que ello signifique la imposición de las normas de un país a los otros. El TLC con Estados Unidos representa una oportunidad para el cumplimiento de estándares internacionales en temas de medio ambiente, con la ayuda de programas de cooperación financiados por los estadounidenses. Ello no constituye un requisito comercial de Estados Unidos sino que es una tendencia mundial.

57. ¿Las negociaciones del TLC afectarán las leyes laborales peruanas?

Con la firma del TLC, el Perú se comprometerá a respetar el cumplimiento efectivo de su propia legislación laboral y de los principios fundamentales contenidos en los convenios internacionales que ha firmado. En ese sentido, es importante señalar que el TLC no significará para el gobierno peruano la imposición de obligaciones laborales adicionales a las ya establecidas en su propia legislación. Lo que se busca en la negociación es evitar la desprotección de los derechos básicos de los trabajadores para garantizar condiciones laborales adecuadas al trabajador. La firma de un TLC conllevará mejoras no sólo en la cantidad sino también en la calidad de los empleos. Inclusive, de no cumplir con las obligaciones para con sus trabajadores, el Perú podría ser multado hasta por 15 millones de dólares, suma que sería dirigida a implementar mejoras internas

en materia laboral. Por otro lado, el TLC deja abierta la opción soberana del Perú de realizar incrementos en los beneficios laborales para los trabajadores en concordancia con los acuerdos internacionales suscritos por el país en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

58. ¿Por qué son importantes los mecanismos para la 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 Estados. Los mecanismos de solución de controversias en el marco de un TLC con Estados Unidos son importantes porque representan garantías necesarias, tanto para los inversionistas peruanos como para los estadounidenses, ya que establecen reglas claras que permiten resolver de forma justa y rápida cualquier conflicto que pueda surgir entre empresas extranjeras con el Estado.

El capítulo de solución de controversias establece el procedimiento que deben seguir los Estados para hacer valer los derechos (beneficios comerciales) obtenidos a través del TLC. Ello hará posible que cuando el Estado peruano enfrente algún caso de restricciones indebidas al comercio que afecte a alguno de sus exportadores pueda 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 resuelvan 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 ponga en conformidad su medida con las disposiciones del TLC y que, de no ocurrir ello, quede legitimado a adoptar medidas de represalia comercial.

En conclusión, el procedimiento de solución de controversias previsto en el TLC permitirá al Estado peruano exigir el cumplimiento de las obligaciones establecidas en este acuerdo y cautelar de manera eficaz sus intereses comerciales. De esta forma se determina un mecanismo previsible que garantiza a los inversionistas el respeto de sus derechos.

59. ¿Cómo se garantiza la efectiva aplicación del TLC cuando entre en vigencia?

El TLC incorporará la figura de Comités Técnicos responsables de velar por su efectivo cumplimiento en cada país una vez suscrito, muchos de los cuales funcionarán por un período de tiempo que ira más allá de la suscripción del acuerdo. Por el lado peruano, el Ministerio de Comercio y Turismo (MINCETUR) será la institución administradora del Acuerdo.

60. ¿Qué sanciones se le pueden imponer al Perú por el incumplimiento de un tratado de libre comercio?

Los acuerdos de libre comercio poseen capítulos que tratan la solución de diferencias en casos de incumplimientos. Si bien las sanciones son específicas para cada punto negociado, por lo general incorporan penalidades por incumplimiento y, en ciertos casos, incluso contemplan el pago de compensaciones económicas, cuya magnitud depende de los perjuicios que se haya causado con las medidas ilegales sancionadas.

Otros temas relacionados al TLC con Estados Unidos

61. ¿El TLC ayuda a combatir el narcotráfico?

La lucha contra la violencia y el narcotráfico es una tarea ardua y compleja. Para apoyar a los países andinos en su lucha contra el narcotráfico, Estados Unidos promulgó el 4 de diciembre de 1991 la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), la cual se hizo efectiva para el Perú en agosto de 1993. El ATPA venció el 4 de diciembre del 2001 y fue renovada y ampliada a más productos el 6 de agosto del 2002, como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de la Droga (ATPDEA), que vence a fines del 2006. Los efectos positivos del ATPA, primero, y el ATPDEA, después, en la lucha contra el narcotráfico, han sido importantes. Entre 1995 y el 2000 el cultivo de coca se redujo en el Perú en un 73% (de 115 mil hectáreas en 1995 a 31 mil hectáreas en el 2003). Sin embargo, los avances logrados no son suficientes. En ese contexto, el Perú debe seguir combatiendo el narcotráfico a través de la promoción de programas de desarrollo alternativo en las zonas cocaleras y erradicar los cultivos ilícitos de coca. EL TLC

apunta a contribuir al desarrollo alternativo de las zonas cocaleras, componente esencial para la lucha contra la violencia, corrupción y pobreza que trae consigo el narcotráfico.

62. ¿Por qué es importante asegurar el debido proceso en los litigios que algunas empresas estadounidenses mantienen con el Estado peruano?

Asegurar el debido proceso en los litigios que algunas empresas estadounidenses mantienen con el Estado peruano es fundamental, porque envía una señal muy clara a todos los inversionistas extranjeros y nacionales sobre que el Perú es un país serio que cumple con resolver –sea en forma favorable o desfavorable– los casos en los plazos y conforme a las reglas que su propia legislación interna establece. Cabe resaltar, además, que el Perú se comprometió a resolver algunos litigios pendientes de empresas estadounidenses al amparo de la legislación peruana.

63. ¿Es el TLC la solución a los problemas estructurales del país?

El TLC con Estados Unidos constituye un instrumento de primer orden para estimular el crecimiento económico del país y mejorar la calidad de vida de los peruanos, pero por sí sólo no es suficiente para generar desarrollo y solucionar todos los problemas de la economía peruana. Para que el TLC se traduzca en bienestar efectivo y progreso para el país, es necesario que, paralelamente al proceso de negociación, tanto el sector público como el sector privado peruanos se adecuen institucionalmente para afrontar los desafíos que se presenten al país después de la puesta en marcha del acuerdo. Como lo demostró la experiencia mexicana, si bien el TLC traerá beneficios automáticos en varios aspectos, las mejoras institucionales no deben esperarse como subproductos automáticos del Acuerdo, sino que deben de ser parte de un trabajo complementario en materia de competitividad. Junto con el TLC, el avance en esa dirección permitirá atraer más inversión extranjera, fomentar la competitividad de la industria y multiplicar el número de empresas —exportadoras y no exportadoras— para maximizar y difundir masivamente los efectos benéficos del TLC en términos de los ingresos y el empleo de la población.

64. ¿Cuál es la agenda pendiente del Perú para aprovechar a cabalidad el TLC?

La agenda pendiente en materia de reformas para maximizar las ventajas del TLC incluye: el reforzamiento del respeto a la ley y a los derechos de propiedad; la lucha contra la corrupción y la rendición transparente de cuentas por parte del Estado; la eficacia del marco regulador y la facilitación de la actividad empresarial (acceso a financiamiento, la eliminación de sobre-costos y la reducción de barreras a la entrada y salida del mercado); la promoción de la inversión en educación, capacitación e investigación para mejorar los procesos productivos mediante la innovación tecnológica; la reconversión progresiva de los sectores más vulnerables (en especial la agricultura tradicional) hacia actividades productivas más competitivas y la asistencia técnica a través de un sistema integral de extensión agropecuaria; la inversión en infraestructura portuaria, aeroportuaria, vial, ferroviaria y lacustre; la creación de una mentalidad pro exportadora en la población; el fomento de las cadenas productivas y de la asociatividad, estandarización y normalización de las MIPYMES; el avance en la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) y de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) impulsados por el MINCETUR.

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 (Icoterms) 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 domestico) 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.

**Mientras más vendamos afuera,
más oportunidades tendremos adentro**

En los últimos tres años, las exportaciones del Perú crecieron 70% y en el año 2004 rompimos nuestro récord histórico de exportaciones, con 12.500 millones de dólares, y de exportaciones agroindustriales, con 1.000 millones de dólares.

En la década pasada, desde que contamos con un acceso preferencial parcial al mercado de Estados Unidos, las exportaciones a dicho país pasaron de 700 a 3.350 millones de dólares.

Hoy, la mitad del crecimiento económico del país proviene del mercado externo, y cerca de 1 millón 250 mil empleos formales están directa o indirectamente vinculados a las exportaciones a Estados Unidos.