



## Contenido

Del 11 al 17 de julio del 2005

	<b>TRES RAZONES PARA Oponerse AL TLC</b>	<b>Editorial</b>	2
	<b>ACLARACIÓN A EMPRESAS AZUCARERAS</b> <i>Mediante avisos pagados en prensa, un grupo de empresas azucareras ha acusado a COMEXPERU de promover una campaña difamatoria. Incluimos para nuestros asociados y lectores, la aclaración de COMEXPERU a los firmantes del comunicado.</i>	<b>Correspondencia</b>	3
	<b>PROTECCIONISMO ARANCELARIO EN EL AGRO: PIERDE EL CONSUMIDOR, PIERDE EL AGRICULTOR... ¿QUIÉN GANA?</b> <b>SUBSIDIOS AL ALGODÓN EN LA MIRA</b>	<b>Hechos de Importancia</b>	4
	<b>Mitos y realidades del comercio exterior y el TLC</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mitos Generales</li> <li>■ Acceso a mercados</li> <li>■ Agricultura</li> <li>■ Compras Estatales</li> <li>■ Laboral</li> <li>■ Cultura</li> </ul>	<b>Especial TLC</b>	5
<b>Links de interés</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Asóciese a COMEXPERU</li> <li>■ Cronograma de Eventos y Foros</li> <li>■ Publicidad</li> <li>■ Suscripciones</li> </ul>	

### SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Editor

Diego Isasi Ruiz-Eldredge

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

### Equipo de Análisis

Sofía Piqué Cebrecos

Jorge Franco Quincot

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

### Diseño Gráfico

Pamela Velorio Navarro

Corrección

Gustavo Gálvez Tafur

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



## Tres razones para oponerse al TLC

Es evidente que, a pesar de que las encuestas muestran un claro apoyo de la población a la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (67% opinó que es favorable en una reciente encuesta a nivel nacional), existe un grupo, pequeño en número pero grande en poder y dinero, que se opone al tratado. Sus razones han de tener y sobre la base de sus afirmaciones, hacemos un breve recuento de algunas de ellas:

1. Porque los alimentos deberán bajar de precio. Si bien los peruanos somos entusiastas consumidores de arroz con leche, sus tres principales ingredientes, arroz, leche y azúcar, pagan hoy aranceles (20%), sobretasas (5%) y un derecho variable que compensa las reducciones en los precios internacionales; tanto las discutibles, producto de los subsidios de los países desarrollados a su agricultura, como las favorables, fruto de las mejoras en productividad. Estos impuestos encarecen los alimentos y aumentan las ganancias de los grandes productores e intermediarios pues ha sido probado que no llegan al pequeño productor. Por eso, CONVEAGRO se opone al reemplazo de los impuestos (que todos los peruanos les pagamos y que ellos reciben vía sobreprecios) al subsidio directo, que saldría del Estado y que sí iría realmente al pequeño agricultor.

2. Porque el Perú podría seguir creciendo. Existen políticos que viven (muy bien, además) a costa de un discurso contrario a la inversión, al crecimiento y, por ende, a la generación de empleo y riqueza. Su plataforma es la pobreza: sin pobreza hay menos posibilidades de explotar el odio y de promover la violencia. Sin pobreza hay menos posibilidades de aprovechar la ignorancia y desesperación de la gente. El Perú ha estado creciendo de forma sostenida, aunque aún insuficiente, en los últimos años; en parte gracias a la confianza de un manejo económico relativamente bueno, en parte gracias al buen precio de los minerales, en parte gracias a que nuestras confecciones han entrado libres de aranceles a EE.UU. La finalización del ATPDEA sin un TLC que le dé continuidad a un trato arancelario preferencial puede causar el cierre de cientos de empresas y el despido de miles de trabajadores: más pobres significa más miseria y una oportunidad para los que se aprovechan de ella.

3. Porque muchas empresas tendrán que competir y bajar sus precios. Aunque los aranceles ya son bajos (10.2% en promedio) y probablemente nadie que haya querido entrar al mercado peruano haya dejado de hacerlo por sus aranceles, existen algunos sectores acostumbrados a no enfrentar la competencia (ellos inventaron aquello de "bienes producidos" y "no producidos") o que reclaman privilegios por el solo hecho de ser nacionales, lucrando a costa de mayor precio al consumidor o al Estado y al contribuyente.

Cada quien tiene derecho a defender sus intereses. Sin embargo, al Gobierno y al equipo negociador les corresponde la responsabilidad de defender a quienes no tienen representatividad y de tomar las decisiones que proporcionen mayor nivel de bienestar a la población.

Patricia Teullet  
Gerente General  
COMEXPERU



*Salas de Conferencias y Eventos*  
*Habitaciones Ejecutivas y Restaurantes*

LOS DELFINES SUMMIT  
HOTEL & CASINO  
★★★★★

< regresar  
página 1

Carta No. 019 - 2005 / PRES / COMEXPERU

Miraflores, 08 de Julio de 2005

Señor  
Presidente del Directorio  
EMPRESA AGROINDUSTRIAL LAREDO S.A.A.

Señor  
Presidente del Directorio  
AGROINDUSTRIAS SAN JACINTO S.A.A.

Señor  
Presidente del Directorio  
AGRO INDUSTRIAL PARAMONGA S.A.A.

Señor  
Presidente del Directorio  
INDUSTRIAL CHUCARAPI PAMPA BLANCA S.A.

Señor  
Gerente General  
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL CARTAVIO S.A.A.

Estimados señores:

Con sorpresa hemos leído el día de hoy vuestro comunicado publicado en el diario Correo, así como escuchado vuestros avisos pagados en Radio Programas del Perú. Al respecto debemos aclararles que COMEXPERU no está en ninguna campaña contra las empresas azucareras, ni tiene operadores de la misma.

Nuestros análisis económicos están reflejados en los semanarios que editamos cada viernes, habiéndose mencionado durante el presente año al azúcar, entre otros productos, únicamente dos veces en los Semanarios COMEXPERU No. 315 y 334 de fechas 14 de febrero y 4 de julio. Difícilmente dos menciones, dentro de un cuadro general, pueden constituir una campaña. No hay declaraciones públicas del presidente, ni de ningún miembro del comité ejecutivo sobre el azúcar en todo el año. Con respecto a las cifras citadas en los semanarios y a las fuentes señaladas, nos reafirmamos en las mismas.

Desconocemos las fuentes que el señor Aldo Mariátegui haya tenido o tenga para sus comentarios editoriales respecto al azúcar, reiterándoles que su fuente, formal o informal, no es COMEXPERU ni alguno de sus funcionarios.


Sin embargo, no podemos dejar de mencionar que COMEXPERU, convencida de los beneficios de la integración comercial, tanto para el consumidor como para la competitividad de la industria nacional, considera que la sobreprotección arancelaria (68% el 1 de Julio del 2005, en el caso del azúcar) es un obstáculo para el desarrollo nacional y que debe ser evaluada considerando su impacto negativo en el precio al consumidor y en las industrias y actividades que utilizan el azúcar como insumo.

Lamentamos que tan distinguidas empresas, entre las que se encuentran asociados nuestros, hayan hecho una aseveración acusándonos de orquestar una campaña sin antes confirmar las afirmaciones que han realizado, y que mantengan una campaña de prensa pagada que solo desdice de sus firmantes.

Muy atentamente,

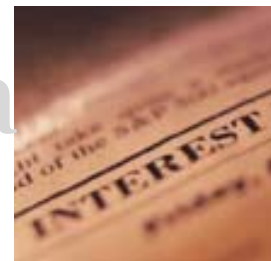


JOSE CHLIMPER ACKERMAN  
Presidente



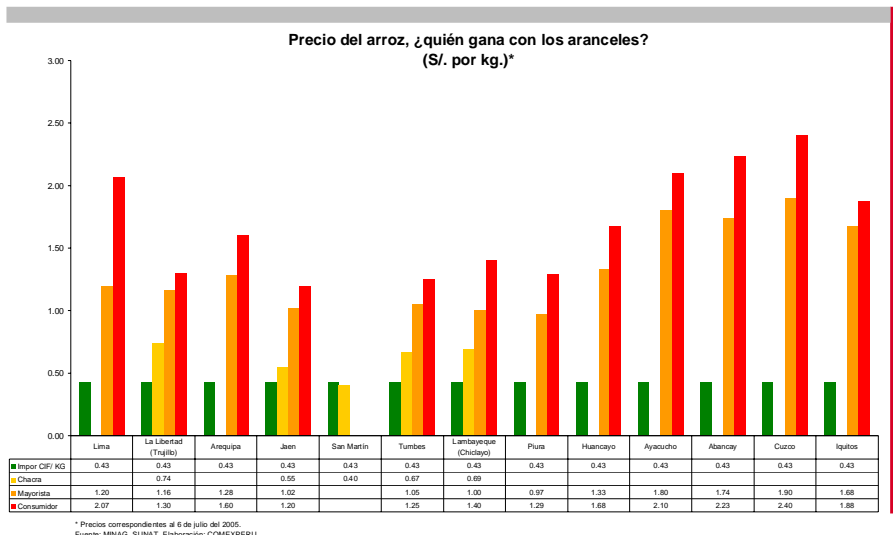
ENRIQUE GUBBINS BOVET  
Vicepresidente

cc.: Ing. Manuel Manrique, Ministro de Agricultura  
Ing. David Lemor, Ministro de la Producción  
Dr. José Miguel Morales, Presidente de CONFIEP  
Sr. George Schofield, Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias  
Sr. Michael Succar, Presidente Comité de Golosinas de la SNI  
Sr. Luis Paredes, Presidente del Comité de Fabr. de Bebidas Gasosas de la SNI  
Sr. Raúl Vargas, Director de Noticias de RRP  
Sr. Aldo Mariátegui, Director del Diario CORREO



## PROTECCIONISMO ARANCELARIO EN EL AGRO: PIERDE EL CONSUMIDOR, PIERDE EL AGRICULTOR... ¿QUIÉN GANA?

Un estudio realizado por Javier Escobal en 1997 sobre la protección para los productos agrícolas revela que las barreras arancelarias no benefician a los agricultores pobres, como algunos pretender hacernos creer. Así, Escobal explica por ejemplo que "más del 47% de la producción de arroz está asociada a hogares relativamente prósperos (i.e. ubicados en los dos quintiles más ricos)." Pero esos grupos de agricultores que sí son pobres y que producen esos bienes tampoco son los grandes beneficiados de la franja de precios y los aranceles. "En lo que respecta a la posibilidad que una mayor protección en frontera eleve el precio interno a nivel de chacra, la evidencia estadística y econométrica que aquí se presenta es contundente: mayor protección en frontera, vía mayor arancel o sobretasa a la importación de productos sujetos al sistema de sobretasas no significa, en ningún caso, mayores precios reales para el productor de cultivos sujetos al sistema o de supuestos sustitutos en el consumo, como la papa." Asimismo, indica que "En este documento se muestra evidencia que apunta a que una parte nada despreciable de los costos de esta política lo pagan los consumidores más pobres, mientras que las rentas que la política genera son capturados por los circuitos comerciales (debido a la ineficiencia y bajo nivel de competencia existente en la comercialización) sin que le lleguen al que supuestamente debía ser el beneficiario de la política: los productores agrarios más pobres."



En el gráfico puede apreciarse los enormes márgenes que hay entre los precios que reciben los agricultores en chacra y los precios pagados a los mayoristas y los que pagan directamente los consumidores. Asimismo, estos los comparamos con el precio CIF de importación, lo que nos permite ver a partir del precio internacional qué márgenes se van en impuestos, aranceles y rentabilidades -naturales y extraordinarias- de los intermediarios.

En el gráfico puede apreciarse los enormes márgenes que hay entre los precios que reciben los agricultores en chacra y los precios pagados a los mayoristas y los que pagan directamente los consumidores. Asimismo, estos los comparamos con el precio CIF de importación, lo que nos permite ver a partir del precio internacional qué márgenes se van en impuestos, aranceles y rentabilidades -naturales y extraordinarias- de los intermediarios.

## SUBSIDIOS AL ALGODÓN EN LA MIRA

Estados Unidos podría eliminar algunos subsidios al algodón gracias a Brasil.

En setiembre del 2004 la OMC le dio la razón a Brasil respecto a algunos programas estadounidenses de subsidios al algodón, en el sentido de que son incompatibles con los principios de dicho organismo. Un mes después Estados Unidos apeló dicha decisión, pero en marzo del 2005 el Órgano de Apelaciones de la OMC rechazó sus argumentos y confirmó las recomendaciones a EE.UU.: que retire subsidios prohibidos como las garantías de créditos a la exportación en el marco de los programas GSM 102, GSM 103 y SCGP con respecto a las exportaciones de algodón americano (upland) y otros productos agropecuarios sujetos a ayuda; el Step 2 (programa que subsidia tanto a exportadores de algodón como a las empresas estadounidenses que lo emplean); y que elimine los efectos desfavorables o retire los subsidios que responden a los precios, como los pagos del programa de préstamos para la comercialización, los de asistencia por pérdida de mercados y los pagos anticíclicos; entre otros aspectos.

El plazo para adoptar estas recomendaciones vencía el 1° de julio pasado y justo a tiempo -antes de que Brasil se decida a imponer sanciones comerciales-, el Departamento de Agricultura estadounidense ha señalado que propondrá al Congreso medidas para cumplir con la OMC como la eliminación del Step 2, del programa de garantías a la exportación GSM-103 y reducciones en los créditos a la exportación de algodón. También se propondrá cambios al programa GSM-102 y al SCGP, para que se basen más en el riesgo que en otros criterios.

Solo el Step 2 pagó en el 2004 US\$ 264 millones a empresas agrícolas y se ha señalado que las medidas propuestas generarían un alza de 20% en el precio internacional del algodón. Según Brasil, este incremento sería de 12.6%. Pero cabe destacar que, promediando los resultados de estudios de la FAO, que van desde 2.3% a 29.7%, el efecto de los subsidios de los países desarrollados en el precio del algodón sería de 13.15% y como las medidas de EE.UU. no implican la eliminación de todos los subsidios al algodón, el alza esperada en el precio a causa de ellas podría no ser tan alta.

regresar  
página 1



## Mitos y realidades del comercio exterior y el TLC

### MITOS GENERALES

#### Lo beneficioso para un país es exportar todo lo posible e importar lo menos posible

Falso. Si exportamos, es para obtener dólares a cambio de los bienes que podemos producir en exceso. Pero esos dólares no son un fin, son un medio para adquirir los productos que nos son escasos. El consumo de esos productos nos permitirá satisfacer diversas necesidades, lo cual contribuye a nuestro bienestar. Entonces debemos usar esos dólares lo más eficientemente posible: en los productos que ofrezcan la mejor calidad al menor precio, sin importar de qué país vengan. Así podremos comprar más. Por lo tanto, las importaciones contribuyen al bienestar de las personas.

#### Las importaciones dañan a la industria local e incluso pueden llevar a la desindustrialización de la economía

Falso. La competencia es el estímulo fundamental para que las empresas eleven su productividad. Así, la industria local tiene que mejorar sus productos para poder competir con las importaciones. Eso beneficia a los consumidores. También mejorará el acceso a los insumos y bienes de capital que utilizan la industria y los demás sectores productivos. Y no olvidemos que la cadena de comercialización de los productos importados también genera empleo. Las empresas que salen del mercado son las que han sobrevivido solo gracias a la protección de los aranceles (a costa de los consumidores); por ello, tarde o temprano, su situación se vuelve insostenible. La apertura que el Perú vivió en los años noventa demostró que no hubo desindustrialización, sino todo lo contrario: entre 1990 y el 2000 la mayor parte de las industrias creció a tasas promedio de entre 5% y ¡13%!

#### Los aranceles son beneficiosos para la producción y el empleo nacional

Falso. Es la protección arancelaria la que daña a la industria, porque la vuelve menos competitiva. Como la competencia de las importaciones no les afecta, las empresas protegidas no se ven motivadas a esforzarse por ofrecer un mejor producto o bajar sus precios. El proteccionismo arancelario merma el ingreso y el bienestar de las personas, porque tienen que comprar productos de menor calidad a precios exagerados. Y eso no es todo. Al proteger con aranceles a algunos sectores y a otros no, se perjudica a estos últimos porque la actividad protegida, aunque no sea más rentable, desvía recursos a usos menos eficientes.

### ACCESO A MERCADOS

#### No podemos competir con Estados Unidos

Falso. La mayor parte (29%) de nuestras exportaciones va a Estados Unidos. Además, EE.UU. es el principal destino de exportaciones manufacturadas como las textiles (absorbe el 65%), nuestras exportaciones pesqueras no tradicionales (20%), nuestras agroexportaciones no tradicionales (34%) y nuestras exportaciones de artesanías (85%). Si EE.UU. produjera todo mejor que el Perú, simplemente no le exportaríamos nada.

#### Con el TLC solo ganan los grandes; nuestras exportaciones primarias

Falso. Los productos primarios no necesitan preferencias arancelarias para entrar a EE.UU. pues están libres de arancel o tienen aranceles de entre 1% y 3%. En cambio, las manufacturas sí enfrentan aranceles elevados, que tendremos que pagar cuando se acabe el ATPDEA si es que no firmamos el TLC. Recordemos que más del 40% de nuestras exportaciones manufactureras depende de dicho mercado.

#### Con el TLC no ganamos más de lo que ya tenemos gracias al ATPDEA

Falso. En primer lugar, el TLC es mucho más que un acuerdo para eliminar aranceles. En segundo lugar, el ATPDEA es un acuerdo de preferencias otorgadas unilateralmente por Estados Unidos, que no son permanentes y es poco probable que sean renovadas cuando venzan en diciembre del 2006. Justamente a garantizar esas preferencias -lo que "ya tenemos" pero podemos perder- apunta el TLC. Así se eliminará la incertidumbre del ATPDEA y se incrementarán las inversiones al tener garantizado el acceso libre de aranceles. Pero claro, el TLC no se limita a las partidas contempladas por el ATPDEA; incluye más productos y la eliminación arancelaria se da en ambos países. Con ello accederemos a productos estadounidenses más baratos, tanto bienes finales como insumos y bienes de capital.



**Panda Titanium Antivirus 2005**



**Máxima protección  
contra todo tipo de virus**

**¡Cómpralo ahora!**

Desde sólo  
**US\$ 34.00** Inc. IGV  
Licencia Anual

 regresar  
página 1





### Los beneficios del TLC se verán solo en el largo plazo

Falso. En México las exportaciones crecieron a un promedio anual de 13% entre 1994 (cuando comenzó a regir el NAFTA) y el 2004, logrando así triplicarse. En Chile, a un año de vigencia del TLC con EE.UU. las exportaciones chilenas a dicho país crecieron en 32% (2004 respecto al 2003) cuando entre 1998 y el 2003 habían crecido a un promedio anual de 6%. Las importaciones crecieron en 35% cuando entre 1998 y el 2003 habían caído a un promedio anual de 8%. Y el intercambio comercial creció en 33% cuando entre 1998 y el 2003 había caído a un promedio anual de 2%. Cabe resaltar que las exportaciones fueron impulsadas por productos industriales y las importaciones por bienes intermedios. Además, según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, diversos nuevos productos como el propano butano licuado, los tomates preparados o conservados en trozos y los hilados de lana peinada están ingresando a EE.UU. gracias al TLC.

### El TLC es una amenaza para las MYPE

Falso. Aunque en el corto plazo algunas no logren acceder directamente a EE.UU., ya hay MYPE que exportan (sobre todo las dedicadas a actividades como la joyería y artesanías, para las cuales EE.UU. es el principal mercado). Pero las MYPE, tanto de comercio y servicios como de manufacturas, de todos modos se beneficiarán indirectamente del TLC al participar en las cadenas no solo productivas y exportadoras, sino también importadoras, ofreciendo sus servicios. Además las beneficiará el acceso a importaciones más baratas de insumos y bienes de capital. Las MIPYME (micro, pequeñas y medianas empresas) no solo quieren un TLC, sino que además tienen marcados intereses ofensivos. En acceso a mercados buscan extender las preferencias del ATPDEA y consideran que la maquinaria estadounidense de segundo uso o repotenciada podría ingresar bajo ciertas condiciones. Evidentemente para aprovechar estas oportunidades necesitan fortalecer sus capacidades empresariales y comerciales, pero ya hay proyectos en marcha (algunos respaldados por el BID) para lograrlo.

### COMPRAS ESTATALES

#### El Estado debe destinar sus compras a las empresas nacionales, pues a ellas les cobra los impuestos

Falso. El Estado debe contratar o comprarle al proveedor que le ofrezca la mejor calidad al menor precio, sin importar su origen. Solo así sus adquisiciones y contrataciones serán eficientes. ¿No queremos acaso que nuestros impuestos sean gastados eficientemente? Además, el objetivo de sus compras (para EsSalud o programas alimentarios, por ejemplo) no es mantener a empresarios, sino poder beneficiar a la mayor cantidad de gente posible. Los programas alimentarios, por ejemplo, no están hechos para beneficiar a los productores nacionales de alimentos; su propósito debe ser alimentar adecuadamente a su población objetivo. ¿O queremos sacrificar la alimentación de los niños más pobres por el bolsillo de algunos?

#### No se debería negociar un capítulo de compras estatales en el TLC. No ganamos nada y los empresarios locales podrían perder por la competencia estadounidense

Falso. Si el Perú actualmente no le vende mucho al gobierno estadounidense es por las restricciones que este presenta en sus compras estatales. El TLC las reducirá y nos abrirá esta gran oportunidad (que ya tienen países como México y Chile). Entre quienes quieren aprovecharla se encuentran nada menos que las MIPYME, que buscan que el umbral de EE.UU. para nuestras empresas en dichos procesos sea el menor posible (el umbral es el monto a partir del cual las empresas de un país pueden participar en las licitaciones estatales del otro con los beneficios y bajo las condiciones del TLC). El menor monto ofrecido por dicho país es US\$ 58,000, pero algunos no quieren que el Perú también adopte ese umbral, sino uno más alto para "proteger" a los proveedores locales. Estas personas no piensan en los que sí quieren aprovechar la oportunidad ni en los beneficiarios de las compras del gobierno peruano. Además, las PYME ya estarían protegidas por dicho umbral, pues actualmente la gran mayoría de estas vende al Estado peruano bienes por debajo de los US\$ 58,000. Chile acordó aquel umbral y su Dirección de Asuntos Económicos considera que la apertura en las compras estatales estadounidenses que da el TLC constituye una nueva oportunidad de negocio.

**C@RTICOMEX**  
Comercio Exterior

*Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo*

*Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU*

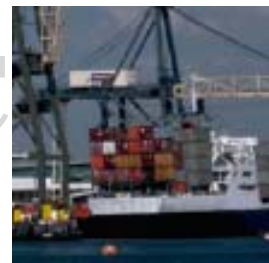


regresar  
página 1

CONTACTENOS AL 225-5010

<http://www.certicom.com.pe>

[www.comexperu.org.pe](http://www.comexperu.org.pe)



## AGRICULTURA

### No se ha consultado con los productores

Falso. Los negociadores han llevado propuestas que han conversado previamente con los productores de diferentes grupos. CONVEAGRO forma parte del CENI y se ha reunido semanalmente con el jefe del equipo negociador de agricultura. Por el contrario, lo que ha faltado es una mayor coordinación con los intereses de los consumidores. La desgravación arancelaria representa un gran beneficio para los consumidores y esto no se ha presentado públicamente de manera adecuada. Los consumidores tienen derecho a saber que luego del TLC con EE.UU. podrán adquirir alimentos más baratos. Los principales beneficiados son los consumidores de más bajos recursos, pues son ellos los que utilizan un mayor porcentaje de sus ingresos para la compra de alimentos y por lo tanto la reducción de estos precios aumenta sustantivamente su ingreso real, es decir su capacidad de consumo.

### La agricultura es un sector perdedor con el TLC

Falso. EE.UU. no solo nos vende productos agrícolas, también nos los compra. Así, cada país le vende al otro aquellos productos en los que es más eficiente produciendo. Más aun, EE.UU. nos compra más productos agrícolas de lo que nos vende. Mientras que el Perú le exporta US\$ 357.65 millones, EE.UU. nos vende US\$ 328.05 millones. La balanza comercial agrícola con ellos es US\$ 29.60 millones a favor del Perú. Esto gracias a que EE.UU. nos compra US\$ 102 millones de espárragos frescos, US\$ 75 millones de café y US\$ 22 millones de mangos, entre muchos otros productos agroindustriales. También es un importante comprador de productos tradicionales como el azúcar. En el 2004 nos compró US\$ 14.6 millones en azúcar.

### Los subsidios que otorga EE.UU. a su agricultura impiden que los productores peruanos sean competitivos

Falso. Los subsidios no son el principal problema. De hecho, para algunos productos el efecto de los subsidios en el precio de importación es casi nulo (arroz). En muchos casos, el problema es de productividad. Para resolver este problema no debemos aplicar medidas proteccionistas, que perjudican a los consumidores, sino enfocarnos en atender la agenda interna de agricultura, ley de aguas, ley de tierras, capacitación, reconversión agraria, etc.

Por otra parte, los productos "sensibles" que no están en franjas (trigo y algodón) no son producidos en los montos requeridos para satisfacer las necesidades de consumo del país, por lo que es necesario importarlos. En el caso del trigo, por ejemplo, la producción nacional solo cubre el 10% de la demanda. Según el Ministerio de Agricultura, para producir lo que se necesita consumir tendríamos que incorporar 1 millón de hectáreas a la producción de dicho producto o aumentar la productividad en 1,142%, lo que evidentemente es imposible.

### Las negociaciones en el TLC con EE.UU. van en contra de la Carta Verde

Falso. El compromiso registrado en la Carta Verde es la "implementación de mecanismos permanentes que permitan corregir completamente las distorsiones en los precios internacionales originados en los subsidios". No se indica en ningún momento que esta protección deba realizarse a través de aranceles. El Gobierno ha planteado el uso de subsidios directos a los productores.

### La protección arancelaria y la franja de precios son mejores compensaciones que los subsidios directos ofrecidos por el Gobierno

Falso. La protección arancelaria y la franja de precios no benefician a los productores pequeños debido a que estos no tienen poder para negociar sus precios. Así, la evidencia prueba que los aranceles y la franja de precios han beneficiado a los grandes productores y a los intermediarios que terminan pagándole precios bajos a los productores pequeños y más pobres.

Por el contrario, se puede controlar que los subsidios directos sí los reciban los productores.

Importaciones mínimas en el mercado - 2003			
	Producción TM	Importación TM	Impo / Prod
Azúcar	883,848	16,340	1.85%
Arroz	2,135,672	15,909	0.74%

Fuente: MINAG, Estudio del MINAG. Elaboración: COMEXPERU.

Importaciones de productos con franja de precios 2004			
Franja	País	US\$ miles	Participación
Maíz		170,644	
	Argentina	117,634	68.9%
	EE.UU.	32,707	19.2%
	Paraguay	5,044	3.0%
	Otros	15,259	8.9%
Leche		63,629	
	Nueva Zelanda	10,909	17.1%
	Bolivia	7,087	11.1%
	Argentina	6,049	9.5%
	Otros	39,585	62.2%
Azúcar		53,304	
	Bolivia	18,634	35.0%
	Ecuador	18,282	34.3%
	Colombia	13,032	24.4%
	Otros	3,355	6.3%
Arroz		31,110	
	Uruguay	21,207	68.2%
	EE.UU.	5,552	17.8%
	Bolivia	2,026	6.5%
	Otros	2,324	7.5%
Total		318,688	

Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.



### **Las franjas de precios y los aranceles son mejores que los subsidios porque estos últimos significarían una carga para los contribuyentes**

Falso. Actualmente, los consumidores ya tenemos esa carga. Las barreras arancelarias impiden la competencia y por lo tanto los peruanos pagamos precios muy elevados por los alimentos.

### **Con el TLC los productos agrícolas de EE.UU. van a ingresar de inmediato sin pagar aranceles**

Falso. En las negociaciones se acuerdan plazos para eliminar los aranceles; es decir, que solo algunos productos ingresarían desde el primer año sin pagar aranceles. Otros se demorarían 5 años e incluso para los productos más sensibles se ha previsto plazos de 10 años. Más aun, para los productos agrícolas se ha contemplado la posibilidad de que la eliminación de aranceles se realice en plazos incluso mayores a 10 años. El Perú, por ejemplo, ha planteado desgravar algunos productos en 20 años.

## **MEDICAMENTOS**

### **Las medicinas van a subir con el TLC debido a los compromisos en propiedad intelectual**

Incierto. Los medicamentos que utilizamos actualmente no van a encarecerse. Por el contrario, estos van a ser más baratos debido a que se acordaría eliminar los aranceles a estos productos. Hasta ahora el Perú ha ofrecido eliminar estos aranceles en un periodo de 10 años, pero si cambia su oferta podrían eliminarse los aranceles incluso desde un inicio.

Lo que sí podría suceder debido a los acuerdos en temas de propiedad intelectual es que los nuevos productos que salgan al mercado se demoren más en tener precios bajos. El plazo en que se demorarían en bajar de precio depende de los términos que se negocien. Estos podrían variar aproximadamente entre 4 y 10 años.

Otro tema del TLC que afectará de manera positiva el acceso a medicamentos son los acuerdos en el capítulo de Compras Estatales. En el tratado acordamos dar a los países con los que negociamos el mismo trato que a los productores locales. Así, la prima de 20% en la calificación de propuestas que el Estado otorga en sus compras a los productores locales de medicamentos deberá ser extensiva a los productores de los demás países. Si bien esto hará que las empresas locales enfrenten mayor competencia, en este caso será a cambio de que el Estado pueda realizar compras más eficientes y así pueda adquirir medicamentos a precios menores. Esto beneficia a todos los que se atienden en instituciones estatales. Para que este beneficio se haga efectivo, los negociadores deberán comprometerse en el TLC a que las compras de EsSalud y del Ministerio de Salud se realizarán siguiendo los acuerdos del tratado.

## **LABORAL**

### **Si no se firma el TLC, no pasa nada (seguimos igual)**

Falso. De no firmarse el TLC se podría perder alrededor de 745 mil empleos que dependen de las preferencias comerciales otorgadas a través del ATPDEA, que vence indefectiblemente el 31 de diciembre del 2006 (no se renovará). Sin embargo, el impacto se sentirá meses antes, desde mediados del próximo año, ya que los pedidos para exportar se planifican y suelen realizarse anticipadamente. Por lo tanto, es totalmente errónea la creencia de que el país no se verá afectado de no firmarse el acuerdo con EE.UU.

### **El TLC no generará más empleo**

Falso. Las proyecciones más pesimistas pronostican un incremento directo y sobre todo indirecto del empleo (aumento neto de 18,148 puestos de trabajo), además de los 745,000 puestos que se mantendrían con la firma del TLC. No obstante, la clave para el despegue de la generación de nuevos puestos de trabajo radica en la implementación de una agenda interna y reformas institucionales que apunten a estimular la inversión privada y promuevan encadenamientos productivos. Esto creará un efecto multiplicador mucho mayor sobre la generación del empleo; y el fomento de la competencia en el mercado, así como el estímulo a la productividad y el crecimiento de las exportaciones, impulsarán los salarios al alza.

Un ejemplo de lo beneficioso que puede ser un TLC con EE.UU. es México. Desde que firmó el acuerdo, los salarios reales de los trabajadores han tenido, en general, una tendencia al alza. Asimismo, su integración con EE.UU. contribuyó a un rápido ajuste luego de sufrir en 1995 la Crisis del Tequila, en la que los salarios reales cayeron en 5.8%. La pobreza,



## **¿Buscas una computadora?**

\*computadoras \*notebooks \*servidores \*pdas \*software \*servicio técnico

Av. Tomás Marsano 2601 Higuera  
Central: 271-0630 Fax: 271-0631

**PC Performance**

regresar  
página 1





que había llegado al 43% de la población en 1995, se redujo a 35% para 1996, en solo un año.

El TLC asegura reglas estables y beneficia especialmente a los países pobres y de abundante mano de obra porque atrae inversiones. Además, fomenta la competitividad y permite a las PYME (que demandarán más puestos de trabajo) desarrollarse y entrar en condiciones ventajosas a un mercado atractivo.

#### **El TLC desconoce los derechos laborales**

Falso. Sobre este tema se ha malinformado a la población. El TLC reconoce la autoridad soberana de cada país para establecer sus normas laborales, pero sí aclara y exige que cada parte se comprometa a cumplir su propia legislación laboral. En las negociaciones, EE.UU. busca que el Perú no genere ventajas competitivas artificiales a costa de sus trabajadores, vulnerando los derechos y reduciendo los estándares laborales. Se plantea el cumplimiento de los compromisos asumidos como miembros de la OIT, la prohibición del trabajo infantil, condiciones mínimas de seguridad y salud laboral y la defensa de la negociación colectiva, entre otros asuntos. Incluso se contemplan sanciones, como la suspensión de beneficios comerciales para los países que incumplan estas condiciones.

### **CULTURA**

#### **La globalización y la firma del TLC no genera ningún beneficio al Perú en cultura**

Falso. La apertura aumenta la disponibilidad de opciones culturales (fomenta la diversidad) y permite el acceso global a libros, discos, material audiovisual e insumos de producción cultural. Además, puede favorecer notablemente el desarrollo del turismo cultural arqueológico por las ventajas comparativas que tenemos en este sector (nuestra competencia es con otros latinoamericanos y otros destinos de similar valor histórico) fomentando el ingreso masivo de turistas, lo que sería provechoso además para otros sectores. Un beneficio adicional del TLC es el reconocimiento a los creadores de productos culturales, defendiéndolos de la piratería a través de reglas que protegen los derechos de autor y propiedad intelectual (la cultura es un tema transversal a muchas mesas de negociación como comercio de servicios, propiedad intelectual, entre otras)

#### **Con la firma del TLC el Perú será invadido por la industria cultural estadounidense, sometiéndonos a una homogeneización cultural**

Falso. La cultura de cada sociedad es única y no tiene por qué socavarse ante la apertura comercial, ya que se enriquece y se hace más valiosa ante la diversidad. Se aduce también que la firma del TLC con EE.UU. desplazará la producción cultural proveniente de otros países. Sin embargo, la estrategia de apertura comercial del Gobierno hacia otros países, como la Unión Europea o Tailandia favorecerá la diversificación. Además, la comida peruana, la literatura, música y otras expresiones portadoras de nuestras tradiciones e "identidad nacional" no compiten en el mismo mercado en general, y más aun, una posición estratégica ofensiva puede convertirlos en "productos" de venta en otros mercados.

#### **El TLC limitará la política interna en cultura**

Falso. No es un tema de la negociación del TLC los asuntos de política cultural interna, promoción cultural o planes educativos. El contenido de la política educativa y las actividades de fomento a la cultura son derecho y responsabilidad del Estado. Adicionalmente, el Perú ha listado medidas disconformes que desea mantener para la industria cultural y que contradicen a las disciplinas principales de la negociación comercial. No satisfechos con esto, se planteó una reserva cultural a futuro en las disciplinas de Nación Más Favorecida (NMF) y Trato Nacional (TN) para tener un margen de acción de apoyo al sector. Sobre este punto, mientras México no tiene ningún tipo de reserva cultural y Chile la tiene solo en NMF, el Perú negocia una reserva cultural más amplia. Por lo tanto, no se puede argumentar que no existe una conciencia clara sobre la importancia y el impacto de la negociación en la cultura.

#### **Para alcanzar el desarrollo cultural de otros países es necesaria la protección de la industria y subsidios del Gobierno**

Falso. El desarrollo cultural de un país no requiere de un Estado paternalista, sino una estrategia de promoción y fomento, que no ponga trabas a la globalización porque la protección de la industria cultural debilita la dinámica de la misma. Además el excesivo proteccionismo estatal impediría el adecuado desarrollo de la industria y fomentaría la discrecionalidad a la hora de legislar. El Estado debe: i) trabajar sobre los contenidos, estableciendo los lineamientos de una política cultural; ii) permitir que la apertura comercial reduzca los costos de la producción de la industria cultural al acceder a insumos más baratos (lo que genera menor necesidad de ayudas internas) y participar en un mercado más amplio. La cultura no debe protegerse, debe compartirse.