



# TRATADOS COMERCIALES

**Armando el rompecabezas  
de la integración**



# ¡AGENDA INTERNA YA!

Por Luis Alonso García Muñoz-Nájjar \*

**H**oy en día, el Perú sigue inmerso en procesos de negociación de acuerdos comerciales con distintas economías del mundo. La agenda de trabajo no es fácil, si lo que se está buscando es consolidar una red de tratados que representen la cobertura del 95% de las exportaciones peruanas al mundo, con países que importan más de 12 billones de dólares. Si bien dicha agenda tiene su motor y el proceso está encausado -con un *expertise* importante por parte del equipo negociador nacional, que hoy orienta sus esfuerzos hacia mercados como la Unión Europea, Corea del Sur, Japón, el esquivo México, entre otros-, es innegable que hay aspectos pendientes en la referida política de apertura y que son consustanciales al éxito de la misma; la cual, al parecer, adolecen de un motor y una visión clara para su impulso y puesta en marcha. Me estoy refiriendo a la tan mentada agenda interna y a la organización de un sistema eficiente para administrar la red de acuerdos de comercio que el Perú viene poniendo en vigencia.

Los lamentables sucesos acaecidos en Bagua el último 5 de junio, abren nuevamente la puerta de un espacio que no ha sido ocupado y cubierto adecuadamente; vemos nuevamente el resultado de la falta de presencia del Estado, en un país complejo en términos geográficos, económicos, políticos y sociales. Un país que revela que el "19.4% de la población indígena en la selva mayor de 15 años es analfabeta y que el 59.1% de las comunidades no tienen establecimiento de salud y que un 86.2% no tiene alumbrado eléctrico" (Fuente: diario *El Comercio*). Queda claro que, en la medida que las acciones para la apertura al mundo no encuentren un correlato interno y que además no se logre consolidar instrumentos eficientes para la atracción de inversión pública y privada, todo el esfuerzo cae en saco roto.

¿Cómo hacer partícipes a las regiones más pobres del Perú, a las PYME y a todo peruano que quiere

ser cada vez más próspero? ¿Cómo hacer para que la inversión extranjera en Sudamérica no se concentre únicamente en Brasil, Chile y Colombia, como ha sucedido el año pasado, cuando incluso está previsto que en el 2009 la IED caería en la región entre el 35% y el 45%? No debemos perder la brújula, seamos conscientes de que queda por desarrollar la agenda interna e implementar instrumentos para el aprovechamiento de nuestras relaciones con las economías del mundo. Esta es una tarea que le corresponde al Estado, pero a la cual el sector privado no debe ser ajeno y en la que debe participar seriamente, si queremos tener un país viable para los próximos 30 años.

**Los lamentables sucesos acaecidos en Bagua el último 5 de junio, abren nuevamente la puerta de un espacio que no ha sido ocupado y cubierto adecuadamente.**

Orientemos los esfuerzos a generar una oferta exportable basada en calidad, con valor agregado y sofisticación de productos; utilicemos los instrumentos eficientes para reducir las brechas en innovación, demos impulso a la inversión en investigación y desarrollo, nacional y extranjera; mejoremos la educación y la capacitación de la población para enfrentar los retos de la globalización; organicémonos para proteger adecuadamente el medio ambiente y aprendamos a aprovechar eficientemente nuestros recursos naturales, con una visión de futuro. Pero sobre todo, promovamos un país justo, sostenible y equitativo. Estas son unas cuantas ideas para esa agenda interna que tanto nos está costando armar, pero que tenemos que empezar de inmediato. Mañana será muy tarde y nuevamente tendremos que intentar explicar a nuestros hijos, con mucha tristeza y desconsuelo, por qué entre peruanos, irracionalmente, somos capaces de matarnos. ■

\* Socio del Estudio Echeconpar.

# PERÚ: estado de las negociaciones

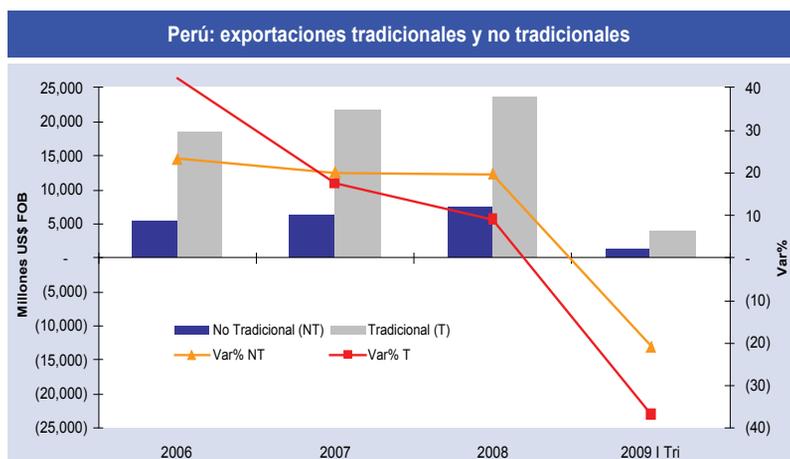
Por Ricardo Paredes Castro \*

**E**n estos momentos de crisis e incertidumbre internacional, los exportadores peruanos están enfrentando grandes dificultades en los mercados externos, ya sea por una marcada reducción de la demanda externa, por la caída de los precios de nuestros productos o por una combinación de ambos. Esto obliga a prestar una mayor atención en aquellos factores que inciden en la competitividad de las empresas para poder afrontar con éxito esta coyuntura.

En este sentido, las negociaciones comerciales con nuestros principales socios son herramientas importantes que contribuyen con este objetivo en la medida que otorgan acceso preferencial a estos mercados vía aranceles más bajos y mejores reglas comerciales. Asimismo, los acuerdos que ha logrado el Perú se caracterizan por ser ambiciosos en cuanto a profundidad y diversidad de temas, pues incluyen comercio de servicios, protección de inversiones, facilitación de comercio y trámites aduaneros, protección de la propiedad intelectual y la biodiversidad, entre otros.

y EE.UU. (ver cuadro). En este sentido, preocupa que una parte importante de ellos se encuentre todavía en la etapa de "implementación". Luego de concluido este proceso con EE.UU. (por el que se modificó la legislación peruana a través de numerosos decretos legislativos para implementarlo y a la vez aprovecharlo), se consideraba que la puesta en vigencia de los siguientes tratados sería más dinámica porque ya no se debía cambiar ninguna ley y cualquier modificación estaría en el ámbito del Poder Ejecutivo.

Se entiende que tras la firma del texto final, este es enviado a todas las instituciones públicas para que emitan su opinión en un plazo formal de tres meses y, posteriormente, el Ministerio de Relaciones Exteriores finaliza el proceso para que entre en vigencia. Comprendemos la importancia de las formalidades, que no dependen exclusivamente del MINCETUR, pero tampoco es razonable que se dilaten innecesariamente estos plazos si se considera que todas las instituciones públicas relevantes ya han participado activamente en el proceso de negociación de dichos acuerdos. Por tal motivo, los plazos deberían ser más cortos y cumplidos escrupulosamente.



Fuente: SUNAT. Elaboración: COMEXPERU.

En el mediano plazo, esta conjunción de reglas claras y acceso preferencial debe mejorar la percepción que las empresas nacionales y extranjeras tienen de nuestro país como un destino atractivo y estable para su inversión. Por ello, es importante hacer un cercano seguimiento a dichos procesos para evitar "cuellos de botella" que impidan su puesta en vigencia.

## ¿Cómo estamos?

El Perú se encuentra embarcado en un ambicioso proceso de negociación con sus principales socios comerciales, tanto a nivel regional como internacional. No obstante, de los nuevos acuerdos bilaterales que se han negociado, solo se encuentran plenamente vigentes los firmados con Chile

## Trabas injustificadas

En este orden de ideas, preocupa el interés de la Comisión de Comercio Exterior del Congreso de dilatar estos procesos solicitando que sean discutidos y aprobados en el Congreso y así posponer su puesta en vigencia. El artículo N° 74 de la Constitución Política del Perú indica claramente que "Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo...". Esto implica que el tema arancelario es potestad del Ejecutivo y, dado que, además, estos acuerdos comerciales no modifican alguna ley, no requieren ser revisados y aprobados por el Congreso.

Por esta razón, no entendemos este interés de dilatar los procesos, más aún cuando las negociaciones han sido transparentes y debidamente informadas y los resultados han sido apoyados por todos los gremios empresariales que hemos participado. Para los exportadores, especialmente los pequeños y no tradicionales como los confeccionistas, metalmeccánicos y agroindustriales, que generan miles de puestos de trabajo en las diversas regiones del Perú, es importante que estos acuerdos se pongan en vigencia cuanto antes.

## Agenda pendiente

Del mismo modo, para mejorar nuestra competitividad

## comerciales

transversal y de largo plazo, y aprovechar al máximo los TLC, es fundamental continuar con el dinamismo del proceso de concesiones de puertos (como los de Pisco, Salaverry, Yurimaguas, Pucallpa e Iquitos, que generarían una inversión de US\$ 347.5 millones, replicando el éxito de Paita, que implica inversiones por US\$ 100.8 millones), aeropuertos del sur del país (Tacna, Juliaca, Arequipa, Puerto Maldonado, Ayacucho y Andahuaylas) y carreteras como la Del Sol, que unirá Trujillo y Sullana, y la carretera de la Amazonía Central del IIRSA; así como la mejora de los procesos logísticos tales como la implementación de la VUCE y la nueva Ley de Aduanas. ■

\* Gerente de Estudios Económicos y Consultoría de COMEXPERU.

Perú: Estado de los acuerdos comerciales							
	Próxima negociación	Negociación	Revisión legal	Firmado por el Ejecutivo	Ratificado (1)	Implementación (2)	Vigente
CAN							X
Chile							X
Cuba							X
EE.UU.							X
MERCOSUR							X
México (3)		X					
Canadá (4)						X	
Singapur (4)						X	
Tailandia (4)						X	
China (6)						X	
EFTA (5)			X				
Corea del Sur		X					
Unión Europea		X					
Japón		X					
CAFTA	X						
Australia	X						
P4	X						

(1) Se entiende que solo los acuerdos que modifiquen leyes deben ser ratificados por el Congreso. El tema está siendo evaluado por Asesoría Jurídica de la Cancillería.

(2) Luego de la firma del acuerdo, el texto es enviado a todas las instituciones públicas para que emitan opinión en un plazo de tres meses (aunque varias toman más tiempo). Después de ello, se pasa a Cancillería para finalizar el proceso y que entre en vigencia.

(3) Vigente el ACE 8 con México en el marco de ALADI hasta 31 diciembre del 2009, y en negociaciones para ampliarlo a un "TLC".

(4) Según el MINCETUR, entrarían en vigencia en agosto del 2009, aproximadamente.

(5) Tema pendiente en capítulo de servicios. Según una cláusula, el capítulo de servicios se negociaría tres años después de la entrada en vigencia del tratado; pero Noruega, a último momento, indicó que necesitaba una precisión en servicios marítimos, y es difícil encontrar una fórmula para solucionar ese tema.

(6) Según el MINCETUR, se espera que entre en vigencia en noviembre del 2009.



## Integración y comercio Internacional

Por Carlos A. Anderson \*

**N**i la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EE.UU. ni la firma de nuevos acuerdos comerciales intrarregionales o extrarregionales harán por sí solos que el Perú dé un salto cualitativo en materia comercial. Para ello hay, hermanos, muchísimo que hacer. Y pronto. Tarea número uno: encontrar nuestro verdadero “nicho” en la economía internacional a partir de utilizar con sapiencia nuestras “ventajas comparativas y competitivas”.

Tal y como ha quedado nuevamente demostrado, el modelo primario exportador de materias primas ni conduce al crecimiento económico sostenido ni asegura el desarrollo a largo plazo. El final del relativamente largo ciclo al alza de los precios de las materias primas nos ha dejado apenas el sinsabor de la plata fácil, que, como todo lo fácil, de repente se esfuma. Y aunque estos días disfrutemos de un cierto renacer de los precios internacionales de los *commodities* gracias al apetito insaciable de la economía china, la verdad es que el modelo no es sostenible.



Una y otra vez la historia económica nos enseña que el camino al desarrollo pasa por añadir valor a los recursos con los que naturalmente estamos

dotados. Y añadir valor en términos macro significa mucho más que simplemente tener un “manejo prudente de la política monetaria y fiscal”. Significa también un cierto activismo por parte del Estado y una acción coordinada de promoción de las exportaciones “no tradicionales” con el sector privado, tal como lo han hecho, hacen y seguirán haciendo todas las naciones desarrolladas (o candidatos firmes a serlo) del mundo.

A pesar de las enormes diferencias, miremos el ejemplo deslumbrante de la India que, con una población de poco más de mil millones, sigue a grandes pasos el modelo chino de integración “controlada” en la economía internacional. Las exportaciones constituyen hoy el 25% del PBI, pero lo interesante es su “modo de inserción” a partir de destacar su caudal de desarrollo humano, en particular en el área de la tecnología de información. Esta industria, que en 1990 casi ni figuraba en las cuentas nacionales, representa hoy el 7.6% del PBI (unos US\$ 75,000 millones de dólares) y el 17% de las exportaciones.

Más cerca a nuestra geografía, una serie de grandes empresas norteamericanas tales como Intel, Procter & Gamble, Baxter Healthcare, etc., conducen sus negocios en América Latina desde Costa Rica, atraídos por la calidad de la fuerza laboral tica. Como resultado, el crecimiento de las exportaciones y el PBI costarricense no dependen ya solamente de los vaivenes en las cotizaciones del café y del banano. La República Dominicana no exporta tecnología, exporta servicios. Su nicho es el turismo, gracias al cual la economía crece a tasas anuales del 6% desde hace más de una década, a la vez que atrae cantidades significativas de Inversión Extranjera Directa. La pregunta es, pues: ¿cuál es nuestro nicho? ¿Y cuáles son nuestras ventajas comparativas y competitivas? De cómo respondamos a estas interrogantes dependerá que el futuro sea diferente y no una repetición burda del pasado. ■

\* Gerente de Europa Partners Latin America SAC.

# Acuerdo comercial **PERÚ-JAPÓN:** Mirando los frutos



Por *Japan External Trade Organization (JETRO)*

**E**l tiempo es un valor muy apreciado en la sociedad japonesa. El identificar la manera de utilizarlo eficientemente es una obsesión en el Japón y en los últimos años parece que esta misma eficiencia se viene aplicando a las relaciones entre ambos países. Después del importante año del Perú como economía anfitriona de la cumbre del APEC, se tiene como resultado una intensa agenda entre los dos Gobiernos con el objetivo de continuar fortaleciendo sus relaciones. Los gobernantes de ambas naciones han realizado viajes oficiales en un mismo año, teniendo como resultado el Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (BIT, por sus siglas en inglés), así como el desarrollo de la Expo Perú en Tokio, donde se promovió la oferta exportable con empresas de las distintas regiones del país, se presentó oportunidades de inversión en diversos sectores en donde se posee ventajas comparativas, conjuntamente con los atractivos turísticos que ofrece el Perú, que son muy valorados en la sociedad japonesa. Adicionalmente a lo expuesto, consideramos que es el Acuerdo de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés), que viene negociándose, lo que refleja el mayor compromiso de integración y de desarrollo entre ambos países.

Luego de que en marzo se realizara una reunión preparatoria entre los equipos negociadores, en el mes de abril se hizo el lanzamiento oficial de las negociaciones. La primera ronda se realizó la última semana de mayo en Lima, llegando la conclusión por ambas partes de que fue una semana muy productiva por la cooperación de los equipos. Ambos países tienen el interés de desarrollar un acuerdo amplio que congrege la mayor cantidad de aspectos; asimismo, se desea concluir la negociación rápidamente. Por lo pronto, los equipos negociadores han acordado presentar sus ofertas en lo concerniente al acceso al mercado en la segunda ronda, que se realizará en la segunda semana de julio en Tokio.

La actual crisis internacional exige a los países ser más competitivos, y si bien los TLC no son una

garantía de competitividad, sí constituyen una herramienta importante para alcanzarla, por ello es importante que se reflexione y analice constantemente los pasos que se van realizando, de manera que al final de la negociación se obtenga un acuerdo de alta calidad, en beneficio de ambos países.

Actualmente, el Perú cuenta con cuatro acuerdos comerciales, cinco por entrar en vigencia y cuatro (incluido el de Japón) en pleno proceso de negociación. El acuerdo con Japón busca incorporar un espacio de diálogo permanente, que contemple la participación de los sectores públicos y privados de ambos países, y que nos permita obtener un acuerdo comercial dinámico.

**En el caso del Japón, le proporciona el acceso a recursos naturales, y en el caso del Perú, a la tecnología, indispensable elemento para la generación de desarrollo en el país.**

Entre ambos países existe una importante complementariedad, que convierte al acuerdo comercial en una necesidad estratégica: en el caso del Japón, le proporciona el acceso a recursos naturales, y en el caso del Perú, a la tecnología, indispensable elemento para la generación de desarrollo en el país.

El fortalecimiento de las relaciones entre el Perú y Japón mediante un acuerdo comercial contribuirá a alcanzar el objetivo del APEC, que es conseguir un Tratado de Libre Comercio para la Zona Asia Pacífico (FTAAP) entre las 21 economías que lo conforman. Además, acercará al Perú a su gran objetivo de convertirse en el país *hub* de Sudamérica, es decir, constituir el puente entre América del Sur y el Asia, convirtiéndose así en un importante polo de atracción de inversiones que generará puestos de trabajo y beneficios para todos los peruanos. ■