

Lo que debemos saber de los Acuerdos Comerciales  
(Algunos también llamados "TLC")

¿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.

¿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. 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.

¿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 y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo

caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

¿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.

#### *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.

### *Acuerdos Comerciales Bilaterales*

Para una lista completa de estos acuerdos, por favor revise la página de inicio de este portal, en [www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)

¿La suscripción de algún Tratado de Libre Comercio significa el abandono de otras plataformas de negociación?

No. Perú tiene una visión comercial de largo plazo que incluye una agenda integral de acuerdos y negociaciones comerciales. En el ámbito del comercio internacional no sólo existen los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica, 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 ese sentido, la visión comercial del Perú no apunta únicamente a consolidar determinados beneficios con algún país, 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, como recientemente lo ha hecho con Panamá, Venezuela, Costa Rica y Méjico, con el fin de asegurar un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.

¿Por qué negociar con países grandes y no solo con países pequeños, como el Perú?

Los países grandes, como Estados Unidos, China, o el bloque de la Unión Europea, son tres de nuestros principales socios comerciales, y los mercados que más compran 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 Europa, China y Estados Unidos, las importaciones peruanas son complementarias. En este contexto, la desgravación de estos productos favorece 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.

¿Cómo se benefician los consumidores con los acuerdos comerciales?

Los acuerdos comerciales son beneficiosos 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, conducirán 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.

¿Qué impacto tienen estos acuerdos 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.

¿Los acuerdos comerciales generan más empleo?

Sí. Con estos acuerdos hay más y mejores empleos. Para generar más empleos necesitamos invertir y producir más, y para producir más necesitamos mercados más grandes que el nuestro. En el Perú, las exportaciones sostienen aproximadamente 15 de cada 100 empleos. No podemos dejar de tener acuerdos comerciales ni de exportar.

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

Mirar hacia mercados externos es fundamental para las regiones. El comercio exterior 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, aunque muchas otras provincias ven los beneficios de los acuerdos comerciales ya hoy.

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

No, el Acuerdo con Estados Unidos 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.

¿Los Acuerdos Comerciales afectan el acceso de la población a los medicamentos genéricos?



No. Las disposiciones sobre propiedad intelectual en los acuerdos comerciales del Perú no restringen el acceso de la población a productos farmacéuticos genéricos y tampoco generan aumentos en sus precios. Con los acuerdos comerciales ya en vigencia, no han desaparecido los medicamentos genéricos de las farmacias y no cuestan más dinero a raíz de algún TLC o acuerdo comercial. Por el contrario, como confirma el Ministerio de Salud, la reducción de los aranceles a las medicinas importadas beneficia a los consumidores, ya que pueden acceder a éstas a precios menores.

¿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.

¿La firma de un acuerdo comercial con EE.UU. u otros países pone en riesgo nuestros conocimientos tradicionales?

No. Uno de los temas innovadores en la negociación del TLC entre Estados Unidos y los países Andinos fue 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. Ello quedó materializado en documentos conjuntos suscritos por Perú y Estados Unidos con motivo de aquella negociación comercial.

La posición peruana es siempre la de 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 nativo 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.

¿Los acuerdos comerciales amenazan la preservación del medio ambiente?

No. Las negociaciones comerciales relacionadas al medio ambiente buscan siempre 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. Los acuerdos comerciales con países desarrollados también representan una oportunidad para el cumplimiento de estándares internacionales en temas de medio ambiente, con la ayuda de programas de cooperación internacional.

¿Las negociaciones de acuerdos comerciales afectarán las leyes laborales peruanas?

Con la firma de acuerdos comerciales el Perú se compromete a respetar el cumplimiento efectivo de su propia legislación laboral y de los principios fundamentales contenidos en los convenios internacionales que ha ratificado. En ese sentido, los acuerdos comerciales no significan para el gobierno peruano la imposición de obligaciones laborales adicionales a las ya establecidas en su propia legislación.

De otro lado, la vigencia de acuerdos comerciales conllevará mejoras no sólo en la cantidad sino también en la calidad de los empleos en Perú. Los acuerdos comerciales (como cualquier otro tratado) dejan siempre 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).

¿Cuál es la agenda pendiente del Perú para aprovechar a cabalidad los Acuerdos Comerciales?

La agenda pendiente en materia de reformas para maximizar las ventajas de los acuerdos comerciales 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 PYMES; el avance en la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) y de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) impulsados por el MINCETUR.