



UN ESCENARIO SIN TLC

No solo importa saber llegar

PERDIENDO ACCESO A MERCADOS

El 23 de marzo Estados Unidos anunció en Washington que Colombia iniciaría negociaciones con dicho país el 18 de mayo. ¿Y qué pasó con el Perú? ¿Será que todo el esfuerzo realizado por el MINCETUR para prepararse para negociar, por los gremios privados para unirse en una vocería común, por las empresas para emprender reformas que les permitan volverse más competitivas, por la prensa para difundir la importancia de firmar un TLC con EE.UU. y por tantas otras instituciones y personas, ha sido desperdiciado por la ineficiencia del Poder Judicial, la burocracia de algunas entidades públicas, el miedo a las presiones de los interesados, o por el facilismo de dejar todo para más tarde, o hasta que sea demasiado tarde? El Perú no ha salido de la carrera, pero este impase nos hace preguntarnos si las personas involucradas tendrán idea del costo que su indiferencia podría significarle al país.

La firma de un TLC con EE.UU. ha sido considerada por gran parte de los países latinoamericanos como un paso fundamental para su desarrollo. México lo obtuvo hace diez años, Chile lo consiguió hace poco, Centro América lo acaba de obtener y Colombia lo tendrá a final de este año o inicio del 2005. Si el Perú fuera excluido del proceso de negociación de un TLC con EE.UU. tendría que enfrentar la competencia de todos estos paí-

ses cuyos productos ingresan con aranceles más bajos, o sin pagar aranceles, a nuestro principal mercado de exportaciones. Esto significaría que el 40% de nuestras ventas de manufacturas en el exterior estarían en riesgo. Luego del vencimiento del ATPDEA no solo perderíamos esas preferencias, sino que a la vez otros países lograrían consolidarlas, e incluso ampliarlas a nuevos productos.

Así, por ejemplo, de no negociar un TLC con EE.UU. nuestros T-shirts entrarían al mercado estadounidense pagando 16.5% de arancel, las camisas de punto de algodón 19.7%, los suéteres de algodón 16.5%, los artículos de joyería 7%, 5.8% ó 5.2% (dependiendo de sus características), mientras que nuestros competidores podrían ingresar a ese mercado sin enfrentar ningún sobre costo arancelario. Por su parte, el sector agrícola sería uno de los más afectados. Los espárragos, mangos, alcachofas y cebollas, entre otros, perderían su acceso libre de aranceles y se les impondría niveles de 21.3% (5% si son llevadas por vía aérea entre el 15 de setiembre y el 15 de noviembre), 6.6 cents/kg, 14.9%, 0.83 cents/kg, respectivamente.

CONCLUSIONES

El TLC con EE.UU. no es la solución a todos nuestros problemas. Es el primer paso en el cumplimiento de un requisito indispensable -aunque no suficiente- para el desarrollo del

Hace solo unas semanas los peruanos pensábamos que el inicio de las negociaciones para un TLC con EE.UU. era inminente. Poco antes del 17 de marzo empezaron las preocupaciones por no haber cumplido con resolver ninguno de los conflictos con empresas estadounidenses como nos comprometimos en el momento de la renovación del ATPDEA. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), los gremios empresariales y distintas instituciones de la sociedad civil expresaron su preocupación por el tema y remarcaron la importancia de que se diera pronta solución a este problema. El 18 de ese mes, luego de la audiencia, los diarios anunciaban que EE.UU. había quedado muy complacido por los avances que conseguimos en los últimos días.

La firma de un TLC con EE.UU. ha sido **considerada** por gran parte de los países latinoamericanos como un **paso fundamental** para su **desarrollo**.

RIESGO PARA NUESTRAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES SI PERDEMOS EL TLC CON EE.UU.

Descripción Comercial	PERÚ		CHILE	COLOMBIA
	Arancel General	ATPDEA	TLC	ATPDEA
"T-shirts" de algodón.	16.50%	0	0	0
Espárragos, frescos o refrigerados.	5.0% / 21.3%	0	0	0
Art. de joyería de los demás metales preciosos.	7.0% / 5.8% / 5.2%	0	0	0
Camisas d'pto. alg. c/abert.del parc.,c y puñ. de tej.	19.70%	0	0	0
Suéteres (jerseys) de algodón.	16.50%	0	0	0
Mangos y mangostanes, frescos o secos.	6.6 cents/kg	0	0	0
Uvas frescas.	\$1.13 / \$0.00 / 61.80	0	0	0
Cebollas y chalotes, frescos o refrigerados.	0.83 cents/kg	0	0	0
Alcachofas (alcauciles), preparados o conservados.	14.90%	0	0	0

Fuente: UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.

Perú: la integración económica. Los problemas burocráticos no han sido la única traba. También han sido fuertes las presiones de algunos que todavía se preguntan angustiados en qué productos el Perú no está preparado para competir. Mientras otros más ingeniosos entienden que el problema es que no estamos preparados para producir todos los bienes; y a su vez, se dan cuenta que somos muy eficientes y competitivos en la elaboración de otros. La solución lógica para ese problema es utilizar el comercio para aprovechar las ventajas comparativas de otros países y obtener insumos y maquinarias más baratas para la industria, y productos finales de mayor calidad y menor precio que mejoren la calidad de vida de la población peruana; así como para colocar

nuestros productos en mercados mayores al interno. Sin embargo, sin TLC, la competencia de los que sí negociaron reduciría en gran medida nuestra capacidad de venderle a EE.UU.

Con respecto al primero de los beneficios del comercio, lamentablemente aún existe la idea -equivocada- de que no debemos bajar aranceles si otros no

los reducen también. Así, mientras no obtengamos el segundo de los beneficios, tampoco se quiere obtener el primero. ■

Sin **TLC**, la **competencia** de los que sí negociaron **reduciría** en gran medida nuestra **capacidad de venderle** a EE.UU.

