

## CAPITULO I

### 1. MARCO TEORICO

#### 1.1 EL ATPA, EL ATPDEA Y SUS NORMAS DE ORIGEN EN PRODUCTOS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) fue un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú para apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas. Fue otorgada por primera vez el 4 de diciembre de 1991 ofreciendo ingreso libre de aranceles a cerca de 5,500 productos, dónde no se encontraban incluidos, entre otros, los textiles y las confecciones. Venció el 4 de diciembre del 2001.

El régimen tenía por objeto incentivar las exportaciones, mediante el establecimiento de un acceso preferencial, que genere fuentes de trabajo alternativos, que apoyen la sustitución del cultivo ilícito de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico.

Luego de más de tres años de arduo trabajo coordinado entre el sector público y privado, el Congreso de los Estados Unidos aprobó un nuevo texto renovando y ampliando los beneficios del ATPA, que ahora pasó a ser llamado "Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga" (ATPDEA). La firma del Presidente concretó el 6 de agosto del 2002 el texto, en Ley definitiva, acabando así con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001. Finalmente, el 31 de octubre del 2002, el Presidente George W. Bush firmó la Proclamación de Elegibilidad del Perú, constituyendo así el último paso para la exportación de los nuevos productos incluidos dentro del ATPDEA, al mercado estadounidense.

El ATPDEA renueva hasta el 31 de diciembre del 2006 las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA de 1991, es decir, desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior, gozan nuevamente de dichas preferencias. Por otro lado, extiende dichos beneficios,

desde el 11 de noviembre del 2002 hasta el 31 de diciembre del 2006, a los siguientes nuevos productos:

- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales andinos, hasta por un monto equivalente al 2%, en millones de m<sup>2</sup>, del total de prendas de vestir importadas por los Estados Unidos. Dicha cuota se incrementará cada año en 0.75%, hasta llegar al 5% en el 2006 (en el 2001, las exportaciones de prendas de vestir de los 4 países andinos beneficiarios representaron, en m<sup>2</sup>, 0.64%). Para el periodo comprendido entre el 1 de octubre del 2002 y el 31 de septiembre del 2003, la cuota era de 347'010,859 millones de m<sup>2</sup>.
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de los Estados Unidos (maquila).
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña.

- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, al atún envasado al vacío en empaques flexibles (p.e. bolsas de aluminio). No recibe beneficios el atún en conserva.

#### Productos Excluidos del ATPDEA

El tratamiento preferencial arancelario NO se extiende a los siguientes productos:

- Textiles (hilados y tejidos) y confecciones con excepción de las prendas de vestir,
- Ron y Tafia (aguardiente de caña),
- Azúcar, concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (ejemplo: almíbar, jarabes) excedidos de la cuota fijada.
- Atún preparado o preservado por cualquier medio en empaques al vacío (ejemplo: atún en conservas).

En la Nota de Aduanas de los Estados Unidos del 08 de Noviembre del 2002, se hace mención a los requerimientos que deben cumplir los exportadores, para poder exportar prendas de vestir a los Estados Unidos.

Entre las cláusulas más importantes de la Nota, destaca que para que una exportación de prendas de vestir procedentes de los países beneficiarios del ATPDEA ingrese al mercado estadounidense sin pagar aranceles, se debe cumplir TODOS los siguientes requisitos:

- a) Que el país sea declarado país elegible de los beneficios del ATPDEA. Este requisito ya fue cumplido, pues el Presidente Bush firmó la Proclamación de Elegibilidad del Perú, así como de Ecuador, Colombia y Bolivia el 31 de Octubre del 2002.
- b) Que los bienes se encuentren clasificados bajo las siguientes partidas HTS (Harmonized Tariff System), clasificación arancelaria de los Estados Unidos cuyos primeros seis dígitos son idénticos a la nomenclatura NANDINA.

CLASIFICACION ARANCELARIA

**....9802.00.8048** (equipaje textil ensamblado en uno o más países beneficiarios elaborado a partir de tejidos totalmente formados y cosidos en los Estados Unidos de hilados totalmente formados en los Estados Unidos) y/o

**.....9821.11**

9821.11.01 (maquila)

9821.11.04 (artesanías textiles elaboradas a partir de fibras de llama, alpaca o vicuña)

9821.11.07 (partidas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte)

9821.11.10 (no proveídas en cantidades comerciales suficientes por la industria nacional de los Estados Unidos). A la fecha, dichos bienes no han sido identificados bajo el ATPDEA.

9821.11.13 (combinación de las cuatro partidas anteriores)

9821.11.16 (artículos hechos a mano o folclóricos)

9821.11.19 (brassieres)

9821.11.22 (equipaje textil) y,

9821.11.25 (prendas de vestir elaboradas a partir de insumos regionales andinos sujetas al 2% de cuota)

c) Que los exportadores, para acogerse a la cuota del ATPDEA correspondiente a la nueva clasificación arancelaria 9821.11.25, completen un Certificado de Origen que debe quedar en posesión de los importadores de los Estados Unidos y que puede ser solicitado en cualquier momento por las Aduanas de dicho país. Los Certificados de Origen NO serán necesarios en los siguientes casos:

- Bienes para los cuáles el Director del Puerto ha emitido un "waiver" (dispensa) pues se encuentra conforme con las características que definen el origen del producto.
- Una importación no comercial (ejemplo: envío de muestras)
- Una importación comercial de bienes que no exceda los US \$ 2,500.

d) Que la mercadería sea importada a los Estados Unidos directamente desde un país designado como beneficiario.

e) Que la mercadería sea una prenda de vestir clasificada en los capítulos HTS 61 ó 62, o en las partidas 6501, 6502, 6503, 6504 o en las subpartidas 6406.99.15 ó

6505.90 o que sea equipaje textil clasificado bajo el capítulo 42 de la Ley.

Estos requisitos son complementarios a cualquier otro documento de ingreso a los Estados Unidos. Los requerimientos de la visación textil no han sido eliminados tanto para Colombia como para Perú.

## **1.2 PRINCIPALES ESQUEMAS DE ACCESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y DE INTEGRACION**

El MINCETUR lleva a cabo las negociaciones comerciales internacionales en el marco de la política macroeconómica del gobierno y las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual el Perú es socio constitutivo. En ese sentido el MINCETUR centra sus esfuerzos de análisis de los flujos de comercio y tendencias del comercio internacional en obtener mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales para nuestras exportaciones, maximizar los beneficios de la participación del Perú en los esquemas de integración y fomentar la inversión junto con la promoción del comercio internacional.



### **1.2.1 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. Encarna las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos deben formular y aplicar sus leyes y reglamentos relativos al comercio. Es también el marco para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, mediante un proceso colectivo de debates, negociaciones y decisiones.

Construida sobre la base del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

La OMC se estableció desde el 1ero de enero de 1995 y viene a ser un acuerdo multilateral cuyas funciones básicas son:

- Administrar los Acuerdos de Comercio alcanzados a través de las negociaciones de los 148 países miembros (febrero del 2005) luego de la Ronda Uruguay
- Ser un foro de negociaciones de Comercio,
- Mejorar disputas comerciales,
- Seguir las políticas comerciales nacionales,
- Proveer de asistencia técnica a los países miembros en terrenos comerciales y
- Mantener vínculos de cooperación con otros organismos Internacionales.

### **OBJETIVOS PLANTEADOS**

1. Maximizar apertura de los mercados
2. Establecer un área de libre comercio
3. Procurar que las políticas medioambientales y comerciales se ayuden mutuamente
4. Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio.

### 1.2.2 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.

Para firmar un tratado es necesario recordar hechos pasados o experiencias pasadas que nos permita tomar decisiones más acertadas. A continuación se mencionan puntos a tomar en cuenta como experiencias de los tratados firmados con algunos países del Asia:

- Los grandes flujos de inversión, no fueron canalizados de modo directo, sino préstamos canalizados a través del gobierno comprometido en promover el desarrollo industrial. Otra parte se direccionó solo a aquellos sectores no considerados estratégicos.

- Existía competencia en la inversión con la firma de más de un tratado de libre comercio.
- Específicamente Corea controló el sistema bancario, subsidió 2/3 de los créditos dirigidos a la exportación, redujo el impuesto a los exportadores.

Además de una actitud ganadora del gobierno y de los empresarios de mantenerse en el nivel económico logrado, a pesar de los retiros de ayuda económico militar, logrando desarrollo en sus propias industrias nacionales con tecnología avanzada y lograr un continuo crecimiento del mercado interno, por la existencia de una fuerte clase media.

- Un gobierno dedicado a fortalecer la economía del país.

En la perspectiva de un TLC, el Perú no solo debería tener una visión exportadora sino una decidida política de aumentar la productividad y por ende la competitividad, ello implica desarrollar la infraestructura física nacional (carreteras, puertos, aeropuertos), aumentar el nivel de los trabajadores a través de la educación general y la capacitación dirigida, fomentar la investigación y el desarrollo de nuevos productos y técnicas de producción.

En toda negociación realizada entre dos partes siempre existe costos para cada una de ellas, en este caso es necesario desarrollar políticas de mitigación de los efectos negativos y de apoyo a las empresas que se enfrenten con la necesidad de salir del mercado.

Los efectos económicos positivos dependen de 4 condiciones todas importantes:

- Del poder de negociación e información de los negociadores peruanos, para lograr acuerdos útiles de beneficios a exportadores, consumidores y agentes que producen innovación tecnológica.
- La segunda es la flexibilidad de los negociadores norteamericanos para poder aceptar el máximo número de acuerdos útiles
- La tercera son las respuestas de los exportadores, inversionistas, agentes de innovación y productos que compiten con las importaciones.
- El conjunto de medidas complementarias internas que el gobierno requiere implementar para la realización de los efectos del TLC.

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.

Los acuerdos comerciales son un importante aliciente para atraer inversión extranjera. 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.

El TLC implica una serie de cambios

- Reducción arancelaria
- Mayor acceso a mercados (reducción de arancel que enfrentan nuestras exportaciones)
- Incremento de productividad
  - La tecnología viene incorporada (*embedded*) en las importaciones de bienes de capital e insumos.
  - En 1997 se calculó que el aumento en la productividad del país receptor dependerá del monto de las importaciones así como del país de origen.
- Aumento en gasto público
- Aumento en IGV necesario para cubrir mayores gastos

- Incremento en protección de derechos de propiedad **TLC** :

### Efectos sobre variables principales del Perú

Cuadro n° 1

	Anuncio	Inicio del TLC	Años después				
			1 año	5 años	10 años	20 años	50 años
PBI	0.75	0.97	1.99	3.93	4.47	4.59	4.62
Consumo	3.34	3.43	4.01	5.11	5.41	5.47	5.49
Inversión	13.5	30.3	25.19	11.84	7.88	7.04	7.01
Imports	13.93	29.49	24.59	11.64	7.79	6.97	6.99
Exports	13.66	22.60	19.99	12.88	10.77	10.32	10.35

Fuente: Centro de Investigación de la Universidad del  
Pacífico (datos en %)

El TLC puede ser una fuente importante de impulso para la economía peruana. Por supuesto, hay de por medio un proceso de negociación complejo, que debe llevarse a cabo de manera exitosa, para permitir alcanzar los beneficios esperados.

Los impactos del TLC son importantes, pero transitorios: se produce un crecimiento adicional en los primeros años del acuerdo, pero sus efectos tienden a diluirse con el tiempo (Universidad del Pacífico 2005).