

# IMPLICACIONES DISTRIBUTIVAS DEL POSIBLE TLC ANDINO – EUA, DEBIDO A LAS CONDICIONES DE ACCESO PARA PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA

Dr. Carlos Pomareda\*

## **1. INTRODUCCION**

### **1.1. Antecedentes**

Perú, Ecuador y Colombia se encuentran negociando un posible tratado de libre comercio con los EUA. Luego de doce rondas de negociación durante algo más de un año, aun persisten serias dudas sobre los beneficios y costos de este tratado, y lo que se debe hacer para maximizar los primeros y minimizar los segundos. Estas inquietudes son particularmente serias en el caso del comercio de productos de la agricultura.

Como punto de partida es oportuno aclarar que este tratado compete a los usuales temas de negociación (acceso a mercados, subsidios a las exportaciones, ayudas internas, compras del sector público, propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, ambiente, etc.). Como ha sido hasta ahora, estos temas se negocian en función de los intereses de los diferentes sectores de la economía, cuyos bienes y servicios son objeto del comercio, es decir agricultura, industrias, servicios no financieros, servicios financieros, etc.

Por lo tanto, los asuntos relacionados al acceso a mercados en el caso particular de la agricultura, representan solo una parte del conjunto de temas y sectores. Sin embargo, tradicionalmente desde la Ronda Uruguay del GATT (completada en 1993) estos asuntos han absorbido gran parte de la atención de las negociaciones. Dos razones para ello son: Por un lado, la alta importancia que la agricultura tiene en los países en desarrollo, especialmente para los ingresos del sector campesino y

---

\* El autor es Director Ejecutivo de Servicios Internacionales para el Desarrollo Empresarial S.A. SIDE

por razones de seguridad alimentaria nacional. Y por otro lado, la elevada protección y subsidios que se ofrece a la agricultura en los países desarrollados, lo cual crea distorsiones en los mercados internacionales.

Tomando en cuenta estos aspectos la Red Latinoamericana de Comercio (LATN) ha comisionado este trabajo, cuyo objetivo general es ofrecer una apreciación de los posibles efectos distributivos del TLC Andino EUA, en la agricultura de los países andinos, en la forma en la cual hasta ahora se ha perfilado la negociación en relación a los asuntos directamente asociados al acceso a mercados. En tal sentido, compete lo concerniente al acceso al mercado de los Estados Unidos como al de los países andinos.

Según lo definido en los términos de referencia, se dará atención especial a las medidas que pudieran negociarse las cuales tengan por objeto evitar daños sustanciales por excesos de volúmenes importación o por disminución sustancial de los precios debido a las importaciones. No se hace un análisis de los efectos que tendrían en la agricultura la negociación en los otros temas arriba mencionados, además del acceso a mercados. Sin embargo, considerando su importancia, se recomienda que sean considerados en investigaciones complementarias.

El trabajo toma en cuenta especialmente lo referente a las condiciones propuestas en cuanto a las reglas para el acceso a mercados (plazos de desgravación, cuotas, salvaguardas y la posible banda de precios, en el evento que se acuerde su inclusión); y considera los productos sensibles y los de exportación. El trabajo toma en cuenta diferentes actores en las cadenas. Así mismo, considera como los efectos de lo que se acuerde pueden variar en función de las políticas que se definan para compensar a quienes no se benefician, así como para alentar el proceso de cambio que permita generar mas beneficios. En relación a los efectos esperados, se discute lo pertinente a la producción, los precios, el empleo, el comercio y la generación de divisas.

Por considerarse relevante, en el contexto de los compromisos recíprocos de velocidad de la desgravación, se hacen comentarios sobre los posibles efectos a través del tiempo. Sin embargo, como se comento antes, esto también depende de las políticas.

Se reconoce que el tratado puede tener muchos otros efectos distributivos que emanen de las condiciones en que se negocien aspectos de propiedad intelectual, laboral, ambiental, servicios, etc. Así mismo, muchos de esos efectos van ser importantes en el empleo urbano y el poder adquisitivo de la población, y por lo tanto la demanda

por distintos alimentos que se pueden producir en los países o importarse. Estos temas de alta relevancia escapan los alcances de este trabajo.

## ***1.2. Organización del documento***

El documento reporta los resultados de la investigación realizada utilizando información generada por los equipos negociadores en agricultura en los países andinos, documentos de investigación generados por la CEPAL, la FAO, el IICA, y otras entidades; y experiencia del autor. Con el fin de motivar la discusión se han usado resultados de algunos modelos simples en los que se simulan cambios en la producción de los rubros sensibles y los de exportación. Por limitaciones de tiempo y de desagregación de los modelos disponibles, no se analizan efectos globales en la economía, aun cuando se reconocen, sin embargo para el caso del Perú se presentan resultados del trabajo realizado por Arias (2004), con un modelo de equilibrio parcial.

En la sección 2 se ofrece un marco conceptual simple, utilizado como referencia para conducir la investigación sobre los efectos distributivos. En la sección 3 se caracteriza la producción y el comercio de productos agropecuarios en los países andinos, destacándose lo referente a los productos sensibles y las importaciones relacionadas, y los llamados productos estratégicos y las exportaciones relacionadas, en total y a los EUA. Se ofrece también una breve referencia a las medidas de apoyo que EUA ofrece a la producción y las exportaciones agropecuarias.

La consideración de los aspectos distributivos en base a estudios previos y la simulación de posibles escenarios y el análisis de sus implicaciones distributivas se hacen en la sección 4. En la sección 5 se plantean los requerimientos de políticas para desarrollar más capacidad competitiva, mitigar los efectos negativos y en general para ampliar los beneficios de los tratados comerciales suscritos y en negociación, en particular el TLC con los EUA. Se ofrecen comentarios que podrían ser tomados en cuenta para lograr condiciones más benéficas para los países andinos en cuanto al acceso a mercados.

En la sección 6, a manera de cierre, se ofrece un comentario sobre el aprovechamiento de los resultados de las investigaciones. Esto es particularmente relevante para el aprovechamiento del esfuerzo que realiza la Red LTN y otras entidades.

## 2. MARCO DE REFERENCIA

### 2.1. Contexto del análisis

El marco de referencia parte de una simplificación de la compleja agenda de temas incluidos en una negociación comercial. Esta incluye las negociaciones en por lo menos catorce temas<sup>1</sup> y ellos tienen implicaciones para el comercio de cientos de productos y servicios generados en diferentes sectores de la economía. Esto se puede apreciar en el Cuadro 1. En la práctica la negociación de los temas la realiza la entidad estatal responsable, el Ministerio de Comercio de cada país, en consulta con otros Ministerios, incluyendo el de Agricultura. Los actores privados en cada sector tratan de asegurarse que sus intereses son tomados en cuenta durante las negociaciones, por medio de la participación de sus organizaciones gremiales, durante el proceso de negociación, incluyendo la presencia en el denominado Cuarto Adjunto.<sup>2</sup>

Las negociaciones sobre agricultura en los tratados de libre comercio han tenido un sesgo de serias consecuencias. Este se refiere a la gran atención puesta en el tema del acceso a mercados. La razón para ello ha sido que ha estado de por medio, por lo menos en el caso de los países de Centroamérica y Andinos, la potencial pérdida de privilegios de acceso preferencial otorgados por los EUA (bajo la ICC y la ATPDEA). Por lo tanto, el interés de los gobiernos y de la empresa privada ha sido no perder dichas concesiones, cediendo a cambio acceso preferencial en el marco de procesos de desgravación a diez o quince años, hasta lograr acceso pleno sin aranceles.

**Cuadro 1**  
**Temas de Negociación Comercial y Sectores de la Economía**

<b>Tema de negociación</b>	<b>Agricultura (Muchos sectores)</b>	<b>Industrias</b>	<b>Textiles</b>	<b>Serv. no financieros</b>	<b>Servicios Financieros</b>
Acceso Mercados	X				
Subsidios a Exportación	X				
Ayudas internas	X				
MSFS	X				
Reglas de Origen	X				
Normas Técnicas	X				
Inversiones	X				
Propiedad Intelectual	X				
Normas sobre Servicios	X				
Compras del SP	X				
Solución controversias	X				
Condiciones de Competencia	X				
Ambiente	X				
Laboral	X				

**Fuente: elaboración del autor**

Esto es lo que en ocasión previa se ha llamado negociaciones comerciales bajo estrés (Pomareda, 2005). Este sesgo en la negociación dio como origen que los equipos negociadores de los países menos desarrollados, (y los andinos no son una excepción), pusiesen menos atención en temas que para el futuro desarrollo van a tener mucha más relevancia, como los derechos de propiedad intelectual, inversiones, normas de origen, condiciones de competencia y otros. En principio todos los temas deben ser de interés para todos los sectores, y por lo tanto prepararse para ello en el equipo negociador y en el sector privado es fundamental.

Por otro lado, se ha dado una atención mucho mayor a sectores como la agricultura especialmente en la negociación de la celeridad y fórmulas de la desgravación. A pesar de esta desproporcionada dedicación no se han logrado cambios en cuanto a la modificación de las medidas de ayuda interna, dada la posición firme de los países desarrollados de no ofrecer concesiones en los TLC y reservarse la negociación para la OMC). La consecuencia es que los países en desarrollo quedan además en una trampa, al haberse comprometido en asuntos en los que podían haber negociado mejor en un ámbito multilateral, además de haber quedado comprometidos con su “socio”, en forma previa a los nuevos acuerdos que se tomen al respecto en el marco de la Ronda de Doha y las que están por venir.

En el caso de la agricultura, los asuntos de propiedad intelectual, ambiente e inversiones, revisten particular importancia. Especialmente si se considera que como resultado del desarrollo científico se generarán cada vez más nuevos productos a partir de la biodiversidad. Ellos son de gran valor como insumos intermedios o como productos finales para la alimentación y la industria farmacéutica y además son especialmente importantes entre las comunidades nativas. Estos temas no son objeto del análisis en este trabajo.

Con respecto a lo que se acuerde en cuanto a acceso a mercados para productos de la agricultura, los aspectos incluidos en la negociación conciernen a cuatro puntos: la velocidad y fórmula de la desgravación arancelaria hasta lograr el libre comercio pleno; las cuotas de acceso preferencial; la potestad para aplicar la salvaguarda; y la posibilidad de aplicar la banda de precios. Estos aspectos son pertinentes para ambas partes. Es importante señalar que puede haber cláusulas especiales de carácter restrictivo como por ejemplo para productos con denominaciones de origen.

## ***2.2. Aspectos más relevantes de la PACA***

Las negociaciones de un acuerdo bilateral con los estados unidos requieren

desarrollarse respetando los compromisos previos. En este caso se trata de los compromisos en la OMC, el acuerdo con el MERCOSUR y los suscritos en el marco de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Por su importancia se comenta a continuación brevemente lo concerniente a este último.

Es oportuno recordar que los países andinos ya funcionan como una Unión Aduanera, luego de haber pasado por un proceso de ajustes en sus políticas al respecto del comercio intraregional y con terceros. El proceso se inicia con el Acuerdo de Cartagena (1969). Durante los años 70's se registraron avances en armonización de algunas políticas económicas y en los años 80 se revitaliza este proceso. A inicios de los 90 se avanza en las políticas macroeconómicas monetarias, cambiarias, financieras y de pagos.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es Unión Aduanera desde 1995, año en que entra en vigencia el Arancel Externo Común, (AEC) que rige para todos aquellos productos que ingresen de terceros países y que tiene un promedio de 13.6%. Sin embargo, quedan aun algunas pocas líneas arancelarias de productos de la agricultura en las que aun no se ha logrado un AEC.

Gracias al proceso de integración se han incrementado las exportaciones intraregionales en mas de 50 veces entre 1970 y el 2001, además del aumento en la inversión extranjera y el componente manufacturero.

Como parte de la Política Agrícola Común Andina (PACA) con que cuenta la CAN se encuentra el Sistema Andino de Sanidad Agropecuario y el Sistema Andino de Franja de Precios. La CAN utiliza el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) para estabilizar el precio de importación de ciertos productos agropecuarios caracterizados por una inestabilidad en los precios internacionales.<sup>3</sup> Los precios piso y techo tienen una vigencia de 1 año. Los productos que gozan del sistema andino de franja de precios son: arroz, cebada, maíz amarillo, maíz blanco, soya, trigo, aceite crudo de soya, aceite crudo de palma, azúcar blanco y crudo, leche entera en polvo, trozos de pollo (muslos), y carne de cerdo. La referencia al SAFP es particularmente relevante por cuanto una de los aspectos mas ásperos de la actual negociación del TLC con estados unidos es la posición de los agricultores andinos a que se mantenga la posibilidad de aplicar la banda de precios para los productos sensibles; a lo cual se oponen los Estados Unidos.

Por otro lado los tres países andinos insisten en poder incluir en el texto del tratado con Estados Unidos, una cláusula de salvaguarda que les permita un aumento del

arancel y/o la prohibición de importación cuando se anticipe o se evidencie daño por exceso de importaciones. De incluirse esta salvaguarda debe resolverse la compatibilidad con lo ya logrado por algunos de los países (excepto Perú) en la OMC, sobre el uso de la salvaguarda agrícola, tema que también está en discusión.

### **2.3. Esquema de análisis de los efectos distributivos**

Cuando se trata de medir efectos distributivos de los términos en los que se logre los asuntos relativos al acceso a mercados en el acuerdo, surgen varios aspectos importantes, brevemente referidos a continuación.

El primero se refiere a la distribución de los beneficios al interior de la cadena de producción de cada rubro o grupo de rubros bajo la misma categoría arancelaria, cuando se bajan los aranceles.<sup>4</sup> En unos casos este beneficio puede ser mayor para el industrial, por ejemplo si se liberaliza la importación de trigo utilizado por la industria molinera o de maíz amarillo utilizado por la industria de concentrados y la producción avícola. En estos casos, si esta práctica conduce a menores precios, hay un perjuicio para los productores nacionales, pero además es evidente la mayor facilidad para importar grandes volúmenes, que para coleccionar desde muchos pequeños productores. En otros casos si el acceso mejora en el mercado de exportación, el beneficio puede ir en forma directa al productor, por ejemplo si este está integrado a una cadena de comercialización (lo cual ocurre pocas veces) y logra acceso preferencial al mercado del socio comercial, por ejemplo para flores, espárragos o alcachofas.

En realidad una de las preocupaciones mayores sobre los efectos distributivos es que con frecuencia se argumenta que son los pequeños productores los más afectados negativamente por la apertura comercial adicional que trae consigo un tratado de libre comercio. Ello depende en gran medida si sus ingresos se derivan de la producción de los rubros sensibles cuyos precios se reducirían al aumentarse las importaciones o si los ingresos se derivan de su salario en rubros de exportación (en predios vecinos o hacia donde migran estacionalmente), cuya producción y exportaciones se incrementarían.

El segundo aspecto de distribución ocurre entre las diferentes regiones del país. Estos efectos se dan según donde se produzcan los rubros para los cuales se concede acceso o se obtiene más acceso en el mercado del socio comercial. En este caso, la diversidad ecológica de los países andinos es muy variada y sería atrevido pretender una diferenciación de cada una de ellas. Se puede considerar básicamente dos grandes categorías. La primera se refiere a las zonas de producción comercial,

con acceso a riego y niveles razonables de tecnología; y dado que tienen mejor acceso, confrontan menores costos de transacción. La otra categoría de región es aquella en que predomina la agricultura campesina, las pequeñas propiedades, el acceso limitado a riego y, por su ubicación y acceso, confrontan mayores costos de transacción.

Esta diferenciación de regiones no debe excluir a priori a la segunda categoría como potencial beneficiaria de la liberalización comercial y más específicamente del acceso al mercado del socio comercial, en este caso los EUA. Lograr estos beneficios requiere la consideración explícita de los rubros con potencial en esas regiones y conseguir el acceso, y darle atención especial a aspectos particulares como los derechos de propiedad intelectual y las denominaciones de origen (o denominaciones geográficas). Por otro lado, los beneficios crecerán en la medida que crezca el apoyo del Estado para el desarrollo de esas regiones.

Otro aspecto distributivo que se debe tomar en cuenta es lo pertinente al momento en el que se dan los costos y los beneficios. Si la liberalización es inmediata en el mercado de los países andinos puede anticiparse que aumentarían las importaciones y por lo tanto se sentiría el efecto en los precios de los productos y los ingresos de quienes los producen, y luego vendrá el desaliento en la siguiente campaña y la disminución de las siembras y la producción. Por otro lado si en EUA se amplía el acceso a productos que ya se exportan, puede esperarse un aumento de las exportaciones (vis a vis otros mercados) y aumentos en la producción de cultivos de ciclo corto, pero una respuesta más lenta en el caso de los cultivos de ciclo largo, como los frutales. Por otro lado, los beneficios para los productores con potencial exportador, tomarán más tiempo en materializarse, el tiempo en que se hagan efectivas las medidas de apoyo.

En la distribución de los beneficios de la liberalización comercial es importante reconocer los cambios en los ingresos fiscales. La reducción de aranceles significa que el gobierno central deja de percibir tales ingresos. Se ha argumentado que ello implica una importante reforma fiscal a fin de captar otros ingresos por la vía del impuesto a la renta y a las ventas. Sin embargo, la evidencia demuestra que hasta ahora eso es poco factible de lograr, estando aquí uno de los problemas que confrontan los países de Latinoamérica para poder obtener los recursos que se requiere para financiar las obras, las reformas institucionales y los programas de compensación que demanda la liberalización comercial.

El último punto a considerar en cuanto a los efectos distributivos de un TLC, es

la calidad y la efectividad de las medidas de política. Ambas representan un gran desafío a la luz del rezago que ya existe al respecto. Estas medidas son en varios campos y deben estar orientadas especialmente al desarrollo de capacidades y a bajar los costos de transacción. En la última sección del documento se aborda este tema.

#### **2.4. Identificación de Productos para el análisis**

Dado que el tema central de este trabajo se refiere al acceso a mercados, es de utilidad hacer explícito los productos a los que se refiere el análisis. Al respecto debe recordarse que en materia de comercio, los aranceles se establecen por línea arancelaria. En el caso de los productos de la agricultura estas se han especificado a 8 dígitos. Se trata de más de quinientas líneas arancelarias. Sin embargo, tomando en cuenta el interés de identificar actores (que producen y transforman los productos agropecuarios) y regiones, se trata más bien de un análisis para un grupo reducido de productos (primarios o procesados).

Además hay que reconocer que un número reducido de partidas arancelarias de productos de la agricultura y agroindustria (entre el 10 y 15 por ciento del total, según el país) representan la mayor proporción (entre el 80 y 90 por ciento) del valor de las exportaciones e importaciones agroalimentarias.

En relación a los productos de la agricultura, para propósito de este análisis, se consideran básicamente tres grandes categorías. La primera incluye los productos denominados sensibles, proveyéndose como argumentos de tal sensibilidad, que son producidos especialmente por pequeños productores; que sus niveles tecnológicos no permiten suficiente rentabilidad; que son importantes para la seguridad alimentaria; y que los precios son menores que los que se tendría si no existiesen los subsidios en los países desarrollados. Estos productos son casi los mismos en los tres países andinos, y todos sin excepción están expuestos a subsidios en los países desarrollados, se comercializan en grandes volúmenes, los comercializan empresas transnacionales y tienen mercados altamente distorsionados.

Sin embargo no todas las importaciones proceden de los países que subsidian la producción. Estos son los casos del maíz y el trigo que se importan de Argentina y la soya que se importa de Argentina, Bolivia y Brasil; los lácteos que además de proceder de Argentina, también se importan de Nueva Zelanda; y el arroz que procede de Uruguay y los países asiáticos.

El segundo grupo de productos, desde el punto de vista de los países andinos, se refiere a los productos llamados tradicionales de exportación, y muchos de los cuales ahora se exportan a los Estados Unidos, aunque no en forma exclusiva. Estos son productos altamente generadores de empleo directo, de efectos multiplicadores en la economía rural, y de divisas; y que por lo tanto se desea lograr acceso preferencial en el mercado del socio comercial. En este caso hay algunas variantes en cuanto al interés de cada país andino por incluir tales productos, debiendo considerarse el café, el banano, el cacao, el azúcar, los espárragos, y las flores, especialmente.

Un tercer grupo de productos esta cobrando importancia en los países andinos. Este grupo incluye los productos étnicos, aquellos con valor agregado y nuevas frutas y hortalizas. En esta amplia lista se incluyen por ejemplo el ají, las mandarinas, las paltas, las aceitunas, las alcachofas, el pisco, las papas nativas, las mermeladas de productos nativos, el café gourmet, los quesos especiales, etc. Todos ellos tienen un potencial importante y pueden referirse como los nuevos productos agropecuarios de exportación.

Desde el lado de Estados Unidos los productos para los que proveerían un acceso limitado o no reducirían los aranceles, son aquellos en los que hay fuertes intereses del sector productor, como por ejemplo el azúcar. Y en cuanto a aquellos para los cuales desean conseguir mejor acceso en los mercados de los socios comerciales, son precisamente aquellos que gozan de subsidios, suele generarse excedentes ocasionales y a los que los países andinos califican como sensibles.

### **3. AGRICULTURA Y COMERCIO AGRICOLA EN LA CAN**

#### **3.1. Introducción**

La agricultura de los países andinos es compleja, diversa y de una extraordinaria variedad. Esta se refiere a una gran gama de productos, muchos de ellos destinados a mercados locales. Por otro lado, la agricultura, (por creciente reconocimiento) incluye la agroindustria y por lo tanto una extensa variedad de productos que se destinan a los mercados nacionales, regionales y externos.

La agricultura andina se refiere también a una extensa diversidad de actores incluyendo los productores (de muchas diferencias en capacidades y activos) agroindustriales, comerciantes y proveedores de insumos y servicios. Mas aun, en lo que ya es una visión común, y una necesidad para este tipo de análisis, deben incluirse también

a los supermercados. Cada uno de estos grupos de actores es afectado en forma diferente, según los productos cuyo comercio se liberaliza.

Caracterizar la agricultura de los países andinos en cuanto a actores, productos más importantes, estructura de la producción primaria y agroindustrial, tecnologías y niveles de gestión, etc., implicaría un análisis mucho más detallado que lo previsto dentro de este trabajo. Más bien se ha considerado oportuno describir brevemente la producción y el comercio de los denominados productos sensibles y de los productos estratégicos. Al respecto con el propósito de presentar información lo más uniforme posible para los tres países, se ha utilizado las bases de datos de FAOSTAT.

### ***3.2. Producción y Comercio de Productos Sensibles***

En el Cuadro 2 se muestra la identificación de productos sensibles, como consta aun en las posiciones nacionales de los tres países. Puede apreciarse una elevada coincidencia en cuanto a los productos incluidos en esta categoría en los tres países. Debe recordarse que dentro de esta restringida categoría de productos primarios se logra definir entre 150 y 200 líneas arancelarias. Por ejemplo en la categoría de lácteos se diferencian 16 líneas arancelarias.<sup>5</sup>

**Cuadro 2**  
**Países Andinos, Productos sensibles por país en el TLC con EUA**

<b>Producto</b>	<b>Perú</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Colombia</b>
Papa	X	X	-
Trigo	X	-	-
Soya	X	X	-
Maíz amarillo	X	X	X
Maíz blanco	-	-	X
Arroz	X	X	X
Lácteos	X	X	X
Carne bovino	X	X	X
Carne de pollo	X	X	X
Carne de cerdo	X	X	X
Carne de ovino	X	-	--
Azúcar	X	X	X
Algodón	X	-	X
Aceite de palma	X	X	X

**Fuente: Ministerio de Comercio y Ministerios de Agricultura**

En el Cuadro 3 se presentan los productos más importantes de la agricultura en cuanto al uso de la tierra. Puede apreciarse que los productos básicos o sensibles representan una área un poco mayor que las de los otros productos, entre los cuales son importantes los rubros de exportación. Con ligeras variantes entre países, los productos con mayor área sembrada son café, arroz, maíz, plátano y banano, caña de azúcar, frutales y palma africana, yuca, papa. No se incluyen los datos de producción de pastos, ni los volúmenes producidos de productos pecuarios, incluyendo carne bovina, de ave y de cerdo y lácteos, todos considerados como productos sensibles. Es importante destacar que la producción ganadera (bovinos, ovinos y camélidos) es de alta relevancia para las economías alto andinas.

La producción nacional de los rubros sensibles (Cuadro 4) es complementada en todos los casos con las importaciones (Cuadro 5) Esta información es referencial y no se puede integrar en un solo cuadro, por cuanto los productos en ambos cuadros no coinciden en cuanto al grado de procesamiento. Por ejemplo en el cuadro 4 el rubro papa se refiere a la producción de papa fresca, pero en el Cuadro 5 se refiere a la papa pelada prefrita y congelada. En otros casos como el arroz, este se comercializa internacionalmente pilado y en cáscara, aunque esta última forma es menos común.

**Cuadro 3**  
**Superficie sembrada de productos agrícolas, por país año 2003**

Producto <sup>6</sup>	Área sembrada (Hectáreas)		
	Perú	Ecuador	Colombia
Papa	258.017	48.813	164.088
Trigo <sup>7</sup>	138.126	22.567	19.643
Maíz	487.410	484.402	567.632
Arroz en cáscara	314.655	334.041	498.486
Caña de Azúcar	77.720	72.981	435.000
Palma aceitera	11.500	125.000	150.399
Algodón (en fibra) <sup>8</sup>	65.269	1000	42.348
Soya <sup>9</sup>	1.069	62.262	27.315
<b>Total sensibles</b>	<b>1.353.766</b>	<b>1.026.191</b>	<b>1.904.911</b>
Café	230.000	292.708	630.000
Frutas	293.059	465.944	569.617
Hortalizas	183.708	78.961	108.225
Legumbres	153.805	112.557	144.007
<b>Total otros cultivos<sup>10</sup></b>	<b>860.572</b>	<b>950.170</b>	<b>1.451.849</b>
<b>Total (sensibles y otros)</b>	<b>2.214.338</b>	<b>1.976.361</b>	<b>3.356.760</b>

Fuente: FAOSTAT

**Cuadro 4**  
**Productos sensibles, Producción en los países andinos, 2003**

Producto	Producción en TM		
	Perú	Ecuador	Colombia
Papa	3.151.355	396.639	2.872.284
Trigo	190.634	14.994	41.841
Maíz	1.356.942	677.479	1.208.595
Arroz en cáscara	2.135.672	1.235.967	2.543.161
Leche total <sup>11</sup>	1.246.330	2.465.310	5.920.000
Carne bovino (fresca)	144.929	232.840	680.000
Carne de pollo	635.980	210.937	630.000
Carne de cerdo	85.656	153.991	110.000
Carne de ovino	38.994	10133	13040
Caña de Azúcar	9.550.000	5.690.895	37.000.000
Palma aceitera	180.446	1.450.000	2.633.000
Algodón (sin desmotar)	126.125	1.207	87.829
Soya	1.928	108.816	57.714

Fuente: FAOSTAT

**Cuadro 5**  
**Importaciones de productos sensibles por país, en TM, 2003**

Producto	Perú	Ecuador	Colombia
Papa (congeladas)	3.503	4.188	1289
Trigo	1.297.133	414.576	1.146.463
Maíz (total)	933.167	377.890	2.031.673
Arroz (total)	15.877	204	44.772
Leche equiv. <sup>12</sup>	153.577	7.246	38.682
Carne bovino	5.197	103	602
Carne de pollo	3.521	57	130
Carne de cerdo	359	702	2.472
Carne de ovino	36	16	0
Azúcar (eq bruto)	11.910	9.221	118.820
Aceite de Palma	21.688	1.041	21.519
Fibra de Algodón	40.054	14.256	64.556
Soya	104.792	77	452.097

Fuente: FAOSTAT

### ***3.3 Exportaciones Agropecuarias***

Las principales exportaciones de productos de la agricultura de los países andinos se resumen en el Cuadro 6. Hay variantes importantes entre países, lo cual dificulta una posición común al respecto. Colombia tiene un interés especial en café y flores, Perú lo tiene en espárragos y Ecuador en banano.

**Cuadro 6**  
**Exportaciones de principales productos agropecuarios por país, en millones de dólares, año 2003**

Productos Agropecuarios	Perú	Ecuador	Colombia
Azúcar	19.20	19.81	228.47
Café (verde y tostado)	181.05	10.99	813.92
Bananos y plátanos	7.28	1.099.25	425.47
Algodón	5.23	0.66	--
Espárragos (en diversas formas)	108.85	0.76	1.24
Mangos	31.10	16.33	0.63
Uvas	24.31	--	--
Manteca de cacao	15.29	16.86	7.56
Cebollas	11.36	3.06	0.21
Fibras textiles	31.59	8.40	0.49

Fuente: FAOSTAT

Nota: La información sobre flores y follajes no está disponible en FAOSTAT, sin embargo son productos de importancia en las exportaciones de Colombia, Ecuador y Perú, al igual que los camarones y langostinos en el caso de Ecuador.

**Cuadro 7**  
**Estados Unidos, Importaciones de productos agropecuarios por país andino, en millones de dólares, año 2003**

Productos Agropecuarios	Totales	De Perú	De Ecuador	De Colombia	De otros países
Flores y follajes	1.247.40	2.72	105.96	347.54	791.1
Café verde	1.408.86	57.81	7.51	322.64	1.020.8
Café tostado e instantáneo	552.23	3.89	2.06	51.48	494.7
Azúcar de caña y remolacha	537.50	17.84	4.67	39.03	475.9
Azúcar, edulcorantes y bases	346.10	0.98	--	6.84	338.2
Bananos	1.114.18	4.46	273.97	164.38	671.3
Otras frutas frescas	2.415.41	20.49	26.27	0.71	2.367.9
Bocadillos (incluyendo chocolate)	3.061.51	1.077	3.60	30.76	3.026.0
Frutas y vegetales procesados	3.168.82	33.29	38.73	14.72	3.082.0
Cacao	701.94	0	42.68	0.17	659.0
Manteca de cacao	661.56	3.011	13.94	4.72	639.8
Tabaco	756.88	139	14.61	4.34	737.7
Especies	752.18	8.25	3.58	3.68	736.6
Jugos de frutas y vegetales	798.31	1.1	5.37	2.01	789.7
Vegetales frescos	2.987.58	97.27	4.65	1.99	2.883.6

Fuente: FAS USDA. BICO Reports

### **3.4. Sustitución de Cultivos, Ingresos y Empleo**

Uno de los temas centrales por el que los países andinos están interesados en el libre comercio con los Estados Unidos es el acceso para productos que pueden ser más rentables y mayores generadores de empleo. Algunos de ellos podrían producirse

en las zonas donde actualmente se produce coca, sin embargo los programas de apoyo para la sustitución de la coca han sido hasta ahora poco efectivos. En muchas otras zonas de los países andinos es posible la producción de rubros generadores de empleo y altamente rentables, pero debe advertirse que en general todos ellos son mucho más exigentes en gestión y capital.

En cuanto a los diversos rubros en la agricultura hay diferencias importantes en el valor de la producción por hectárea y la generación de empleo por hectárea. En cuanto al valor de la producción, los datos del cuadro 8 muestran importantes variaciones en el caso del Perú para algunos productos en estas dos categorías. En forma similar el Cuadro 8 muestra también los jornales requeridos por hectárea para esos productos. En el caso de los productos no tradicionales, se incluyen aquellos jornales que se generan por el empaque y preparación para la comercialización y exportación en el caso de los productos frescos y para el procesamiento, en el caso de aquellos que pasan por la industrialización.

**Cuadro 8**  
**Perú, Superficie en ha, Empleo generado (jornales/ha) y Valor de la Producción (US\$/ha) de algunos cultivos. Periodo 2003-2004**

<b>Producto</b>	<b>Superficie en ha</b>	<b>Jornal/ha</b>	<b>VPB en US\$/ha</b>
Pimiento piquillo	5000	154	8330.43
Espárrago	18255	154	7620.61
Alcachofa	2212	137	5727.07
Cítricos	54941	147	4491.07
Mango	11853	150	3397.23
Arroz	314655	80	1962.15
Papa	258017	114	1575.38
Maíz	287410	84	618.15
Algodón	77600	120	510.76
Café	230000	100	493.23
Trigo	138216	30	302.15

Fuente: Sistema de Información Agraria MINAG. Campaña 2003-2004

### **3.5. Las Medidas de apoyo a la agricultura en EUA**

Uno de los aspectos más difíciles de la negociación del TLC es la resistencia de Estados Unidos a eliminar las ayudas a la agricultura (Cuadro 9). El país se reserva el derecho de negociar este tema y aceptaría hacerlo solo en el contexto multilateral. Por otro lado, el sector productor agropecuario en los países andinos ha

expresado con vehemencia su renuencia a que se conceda acceso preferencial para los productos que en los Estados Unidos reciben subsidios, argumentando que en el peor de los casos, si así fuese, debe recurrirse a la banda de precios como mecanismo de protección, a lo cual se oponen los Estados Unidos.

Por otro lado, como esta de por medio el tema del acceso a los productos andinos de exportación, se ha producido un distanciamiento entre los subsectores respectivos en la agricultura de los países. La argumentación sobre cuales son las condiciones más convenientes sigue aun en debate. Desde luego que un análisis de los posibles efectos distributivos de más acceso para los productos andinos al mercado americano o menos acceso a los productos americanos en el mercado andino, puede contribuir a tener más elementos de juicio al respecto de un tema de alta sensibilidad.

**Cuadro 9**  
**Estados Unidos Ayuda a la Agricultura (en programas de ayudas referidas a productos específicos) en millones de US\$ para el año 2001<sup>13</sup>**

<b>Producto<sup>14</sup></b>	<b>Ayuda Total en millones<sup>15</sup> US\$</b>	<b>% del monto total<sup>16</sup> (US\$ millones)</b>
Lácteos	4.483.33	30.64
Soya	3.610.04	24.67
Algodón	2.810.11	19.20
Maíz	1.269.66	8.67
Azúcar	1.060.96	7.25
Arroz	762.88	5.21
Trigo	189.39	1.29
Ovejas y cabras	21.70	0.001
Otros productos <sup>17</sup>	419.56	3.06
<b>Total</b>	<b>14.627.63</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: MINCETUR, 2004. Subsidios Agrícolas en Estados Unidos, Oficina Estudios Económicos de MINCETUR, y Revilla, 2004

#### **4. ESCENARIOS COMERCIALES E IMPLICACIONES DISTRIBUTIVAS.**

##### **4.1. Antecedentes**

El análisis de los efectos esperados de los tratados de libre comercio en la agricultura ha generado una cantidad considerable de opiniones. Una parte de ellas surgen de

apreciaciones empíricas, y no por ello despreciables, aunque en algunos casos están revestidas de posiciones de orden político. Otras se sustentan en simulaciones logradas con modelos cuantitativos sobre posibles escenarios. Algunos de ellos son modelos de equilibrio general; otros son de equilibrio parcial y otros son circunscritos a esquemas de articulación de cadenas de productos agropecuarios. Varios de los modelos ofrecen suficiente desagregación para tener una idea de los efectos distributivos entre segmentos de actores; y cuando incluyen opciones de exportación y de importación, han podido llegar a conclusiones tentativas sobre los ingresos y el empleo.

En general hay concordancia en cuanto a que los posibles efectos van a variar en función de las políticas que acompañen el proceso de liberalización comercial, pero no se conoce de trabajos que se hayan detenido a simular escenarios alternativos en función de las políticas que se pongan en práctica para acompañar la liberalización comercial. Parte de la dificultad está en que muchas de las medidas de política no se pueden traducir fácilmente en indicadores de producción y comercio, como por ejemplo una política para el desarrollo de capacidades.

A continuación se ofrece una referencia a estudios previos muy recientes que permiten hacer comentarios sobre la complejidad de llegar a conclusiones sobre los efectos distributivos de diferentes escenarios de acuerdos comerciales. Al respecto debe recordarse que un tratado de libre comercio incluye muchos temas y cláusulas en cada uno de ellos; y aun en el caso de acceso a mercados, este se define para varios rubros, algunos de los cuales pueden ser substitutos en la producción.

#### **4.2. Banda de precios y efectos distributivos en cadenas agroalimentarias**

Es conocido que los subsidios a las exportaciones y ayudas internas a la agricultura en los países desarrollados, deprimen los precios internacionales, especialmente de los granos. Si prosperan las negociaciones agrícolas multilaterales, desaparecieran con el tiempo los subsidios a las exportaciones y las ayudas internas se hiciesen menos distorsionantes del comercio y los precios, el resultado esperado es sería que los precios internacionales de los granos subirían.

Sin embargo, por otro lado, el avance en la biotecnología podría permitir que aumente la productividad y que continúe la tendencia secular de disminución de los precios internacionales, que como se aprecia en el Cuadro 10, ha sido extremadamente pronunciada.

Como existe la inquietud de que los precios internacionales de los granos disminuyan, los agricultores de los países andinos son bastante firmes en la posición de que se aplique la banda de precios para los granos, aun después de que se haya culminado la desgravación, por ahora planteada a diez años.

**Cuadro 10**  
**Tendencia de los precios reales de los productos agrícolas básicos**

Producto	1961-63	1971-73	1981-83	1991-93	2001-02	2000	2001	2002
Bananas	43	25	29	24	22	17.5	23.5	20.7
Cocoa	114	125	143	56	38	36.3	42.5	32.8
Café	n.a.	188	196	66	40	56.9	39.2	40.4
Algodón	146	158	128	70	40	52.3	41.3	38.7
Maíz	...	5.5	4.4	2.5	1.7	1.6	1.6	1.7
Arroz	726	685	565	290	155	180.3	148.6	160.8
Azúcar	n.a.	25.28	18.11	10.15	6.56	7.24	7.44	5.68
Tabaco	...	3 975	4 002	3 498	2 431	2 644.4	2 572.3	2 289.8
Trigo	8.4	7.3	7.3	3.3	2.9	2.8	2.9	2.8

**Notas:** Los precios nominales han sido deflatados por el índice de precios al consumidor de EEUU (1995=1), n.a. = no disponible

**Fuente:** FAO, 2004

A continuación se ofrece una discusión de los posibles efectos distributivos para el caso del maíz, recurriendo a los resultados del trabajo de Arias (2004) para la cadena de maíz – avicultura – porcicultura si los precios internacionales del maíz amarillo duro (MAD) aumentarían un 10%.<sup>18</sup> De acuerdo a Arias (2004) los porcentajes en el Cuadro 11 pueden considerarse como elasticidades de equilibrio general si estos se dividen entre 10 y por lo tanto representan el cambio en la producción, las importaciones, etc. ante un cambio en un 1% en los precios internacionales (definición estricta de una elasticidad).

Un aumento en dólares de un 10% en los precios internacionales del MAD reduciría las importaciones del maíz en -4.53%. Al mismo tiempo, los cambios en los precios internacionales se transmiten a los precios domésticos, y hacen que la oferta y demanda agregadas de maíz se deban ajustar. Los precios al productor aumentarían en 1.30%; lo que repercute en un aumento de la producción en chacra en 2.82%. Los precios al consumidor final de maíz (las fabricas de concentrados) aumentarían en 3.34%, lo cual deprime la demanda final de maíz en -3.35%. El maíz se utiliza como materia prima para los concentrados; los cuales a su vez representan solo una proporción del costo total de producción de pollos y cerdos.

Un insumo más costoso para la industria implicaría un mayor precio de los concentrados y reduciría la producción doméstica de pollos y cerdos en - 0.34% y - 0.70%, respectivamente, por lo tanto los precios al productor y al consumidor de ambos productos suben y la demanda final de carnes cae (Carne de pollo: -0.56% y Carne de cerdo: - 0.63%).

El valor agregado agrícola del MAD aumenta en 3.01%, pero se reduce el aporte al Producto Interno Bruto de la avicultura, porcicultura, otros productos sensibles, la agroindustria relacionada y el resto de la economía (-4.22%, -7.57%, -0.29, -0.86, - 0.01%, respectivamente).

### Cuadro 11

#### Simulación de impacto sobre la cadena de maíz - avicultura - porcicultura de un aumento en un 10% en los precios de Maíz Amarillo Duro\*

Impacto sobre:	Rubro					
	MAD	Pollos	Cerdos	Otros Sensibles	Agroindustria	Resto Economía
<i>Precios de importación (s/)</i>	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Precios al Productor (s/)</i>	1.30	0.50	0.60	0.00	0.00	0.00
<i>Precios consumidor final (s/)</i>	3.34	0.43	0.61	-0.09	0.10	0.10
<i>Importaciones (t)</i>	-4.53	0.04	0.00	-0.09	-0.06	0.00
<i>Producción doméstica (t)</i>	2.82	-0.34	-0.70	-0.07	-0.11	-0.01
<i>Oferta doméstica (t)</i>	-0.32	-0.31	-0.52	-0.06	-0.08	-0.02
<i>Demanda final consumidores (t)</i>	-3.35	-0.56	-0.63	-0.01	-0.08	-0.03
<i>Valor agregado agrícola (VAA)</i>	3.01	-4.22	-7.57	-0.29	-0.86	-0.01

Fuente: Arias, 2004

\* Nota: MAD: maíz amarillo duro, Pollo: carne de pollo, cerdo: carne de cerdo, Otros Sensibles: otros productos sensibles no incluidos en el cuadro, Agroindustria: agroindustria relacionada con los productos sensibles primarios o sin desagregación en el estudio, Resto de la economía incluye otros productos agrícolas como los de exportación

Lo aquí expuesto, con las limitaciones que tiene un modelo estático, revela que es necesario valorar los efectos para los diferentes actores a lo largo de una cadena agroalimentaria. Las decisiones finales deben de tomarse en función de la magnitud de los efectos distributivos. En este caso particular puede apreciarse que el costo adicional para los consumidores de pollo y cerdo es ínfimo, sin embargo si podría lograrse un efecto positivo en los ingresos de los productores, por la vía del mejor precio y mayor producción.

### **4.3. Efectos distributivos entre regiones**

Los efectos distributivos del libre comercio pueden ser muy variados entre regiones de un país en función de donde se producen los rubros sensibles y los de exportación. Este tipo de análisis es particularmente necesario en el caso de los países andinos, si se considera su tamaño y su diversidad agroecológica. En el caso del Perú el país está dividido en 24 regiones y en cuanto a los productos agropecuarios, se han considerado tres grandes categorías: los productos sensibles, los que actualmente se exportan y los potenciales para el mercado interno y para exportación.

A continuación se exponen los posibles efectos de dos medidas reportadas en el estudio realizado por Pomareda (2005). Primero, una mayor liberalización comercial de todos los productos sensibles; y luego un mayor acceso al mercado americano para los productos de exportación.

#### **Disminución de los precios de los productos sensibles**

Una de las preocupaciones principales en relación a los Tratados de Libre Comercio es que se produzca una importación significativa de los llamados productos agropecuarios sensibles, lo cual traería consigo una disminución de los precios internos. El tema es controversial, tanto por las diferencias de interés de los diferentes actores en las cadenas, como por razones de las condiciones que favorecen las importaciones.

En este caso se ha considerado el efecto que podría tener en la agricultura de las diferentes regiones del Perú, una disminución del valor de la producción de todos los productos sensibles, asumiendo que ello es una resultante del menor precio doméstico. No se ha incluido, por no disponerse del modelo requerido, una sustitución entre cultivos si cambian los precios relativos.

En el Cuadro 12 se puede apreciar el efecto que podría tener a nivel de rubros y para las diferentes regiones, una disminución del 10% en el precio de los productos sensibles. Se puede valorar que los efectos son muy diferentes entre regiones, debido a la importancia relativa de estos rubros en las diferentes regiones del país.

En términos de la contribución relativa al valor total de la producción agropecuaria nacional, ésta es notoria, dada la importancia relativa que los productos sensibles ya tienen en las respectivas regiones. El impacto sería mayor especialmente en

las regiones de la Costa, siendo mucho más visible en regiones como Tumbes y Lambayeque, donde es notorio el peso del arroz. Los casos de la Libertad y Piura son también relevantes por el peso del arroz, el maíz y el algodón.

**Cuadro 12**  
**Variación del VBPA Regional por disminución del 10% productos sensibles**

Departamento	Situación Actual VBPA	Situación hipotética VBPA por disminución 10%	Variación VBPA Región
Tacna	144,648	143,837	-0.56%
Moquegua	47,301	46,977	-0.69%
Madre de Dios	34,758	34,124	-1.82%
Loreto	351,904	345,431	-1.84%
Ucayali	122,585	120,070	-2.05%
Junín	604,799	590,175	-2.42%
Ayacucho	241,189	235,157	-2.50%
Cusco	392,381	382,338	-2.56%
Arequipa	601,188	582,876	-3.05%
Amazonas	399,453	386,702	-3.19%
Lima	1,024,377	991,612	-3.20%
Cajamarca	793,749	766,749	-3.40%
Ica	720,717	695,257	-3.53%
Huancavelica	180,553	173,644	-3.83%
Pasco	148,353	142,437	-3.99%
Apurímac	146,122	139,583	-4.48%
San Martín	458,070	437,179	-4.56%
Puno	430,333	410,304	-4.65%
Piura	534,540	507,110	-5.13%
Ancash	324,104	306,174	-5.53%
La Libertad	1,225,797	1,153,098	-5.93%
Huanuco	399,915	375,200	-6.18%
Lambayeque	688,968	641,620	-6.87%
Tumbes	81,392	74,962	-7.90%
<b>Total</b>	<b>10,097,193</b>	<b>9,682,616</b>	<b>-4.11%</b>

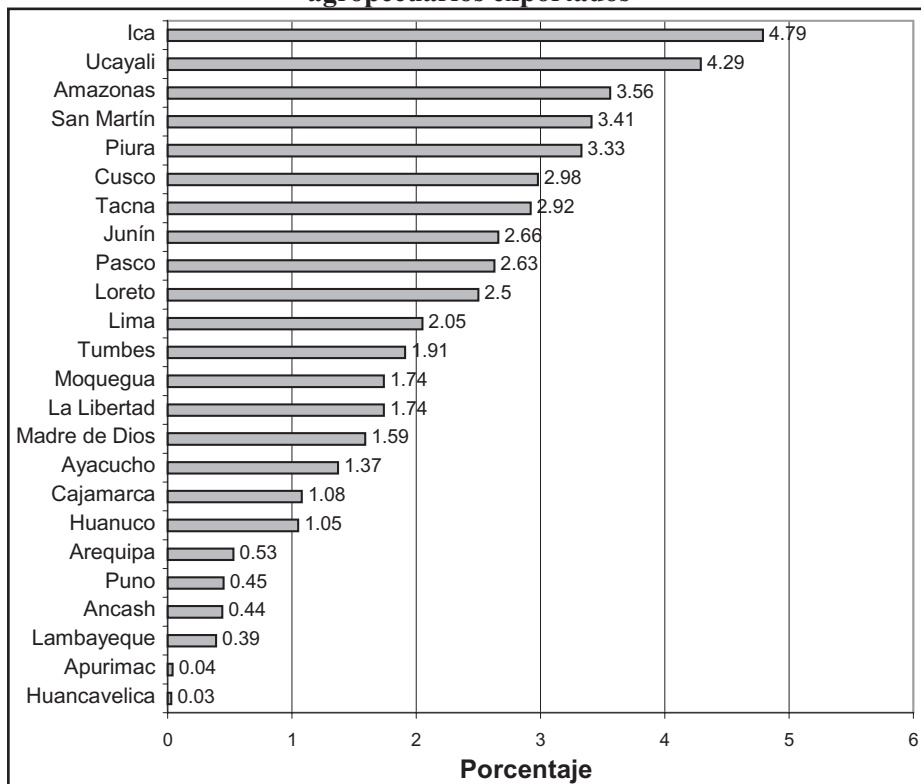
Fuente: Pomareda, (2004)

### ***Producción de rubros exportados y potenciales***

Se ha considerado la posibilidad de que a raíz del TLC con EUA se mejoren las condiciones de acceso a los mercados y que por lo tanto se pueda aumentar la exportación de aquellos rubros que actualmente se exportan y en forma comparativa

lo que ocurriría si se obtiene acceso preferencial para otros productos que aun no se exportan. Mientras los primeros se producen en muy pocas regiones, los segundos se producen en muchas regiones y especialmente las de la sierra y selva, hasta ahora marginadas de los beneficios de la exportación.

**Figura 1**  
**VBPA regional con un aumento 10% en el valor de los productos agropecuarios exportados**



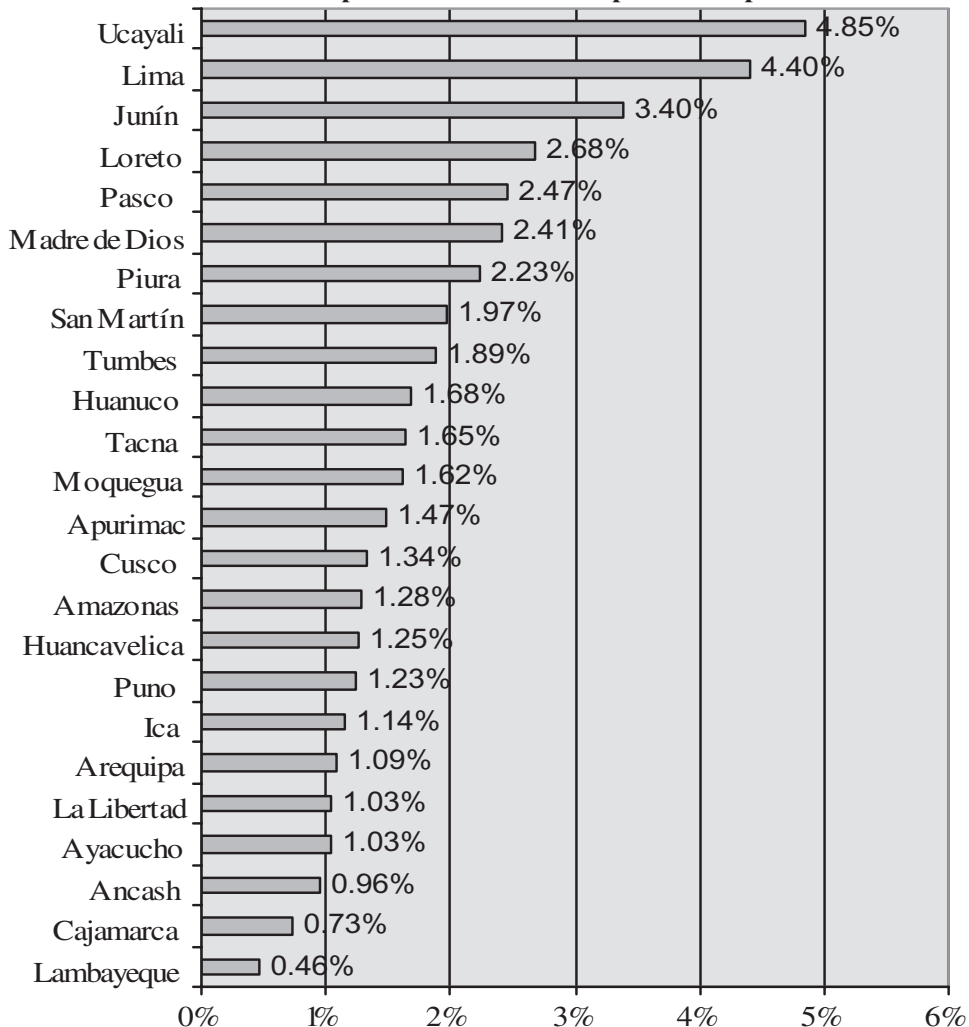
Los resultados se aprecian en las figuras 1 y 2, y al igual que en el caso anterior, los efectos son muy variados entre regiones. Dada la concentración de los rubros actualmente exportados, en cuanto a su producción en muy pocas regiones, en el primer escenario se profundizarían las diferencias económicas entre regiones.

Debido a la gran diversidad agroecológica del país, en todas las regiones se produce en pequeña escala una amplia variedad de productos de alta rentabilidad. Muchos de ellos son producidos por pequeños productores. Una política de desarrollo del agro podría incluir el fomento de estos productos para el mercado interno y para el mercado de exportación. Se ha simulado un aumento del 10% del valor de la

producción de estos rubros y pueden apreciarse diferencias notables entre regiones en relación a la situación antes referida.

**Figura 2**

**Variación del VBPA por aumento 10% de productos potenciales**



Fuente: Pomareda, 2004

Este resultado debe inducir a considerar especialmente la importancia que estos rubros tienen para los agricultores más pequeños, quienes difícilmente pueden salir de la pobreza, permaneciendo con productos sensibles de baja rentabilidad en propiedades de una o dos hectáreas. Debe también considerarse que la producción de algunos de estos rubros, especialmente frutas, pueden lograrse con denominación de origen y por lo tanto precios mayores. Además, en general la demanda por estos productos está creciendo en forma significativa.

El aspecto más importante a destacar en la comparación de las Figuras 1 y 2 es que en el segundo caso las regiones más beneficiadas son las más pobres y por otro lado los beneficios se distribuyen en forma más equitativa entre regiones (la curva de Figura 2 es menos asimétrica)

#### **4.4. Gradualidad, sustitución de cultivos y empleo**

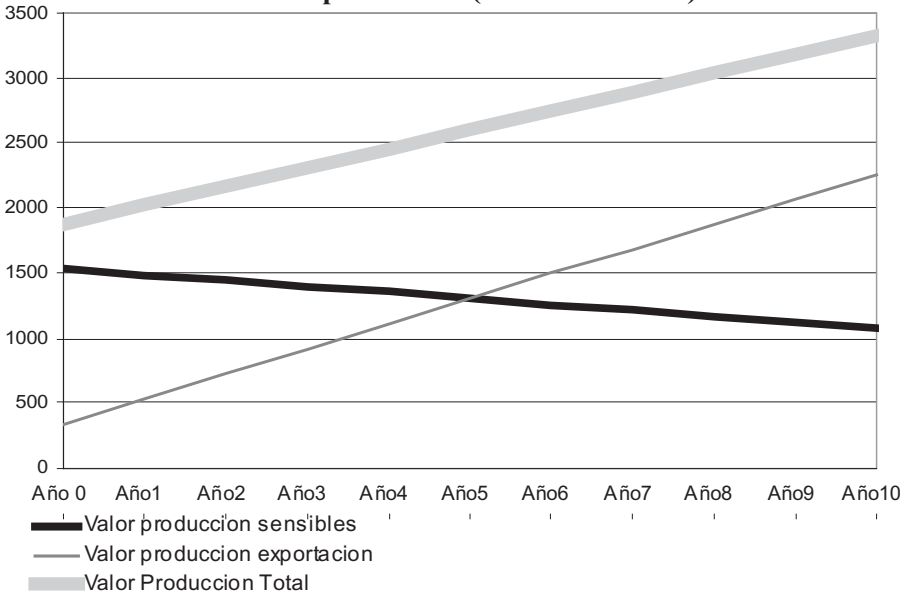
Uno de los aspectos más argumentados para apoyar la firma de acuerdos de libre comercio con EUA, es que ello permitiría un mayor acceso al mercado más amplio y con alto poder adquisitivo. Por lo tanto, sería necesario reorientar la producción hacia los rubros demandados en dicho mercado y para los cuales se puede tener ventaja competitiva. Como se vio antes, dichos productos pueden ser más generadores de empleo<sup>19</sup> por hectárea y en general son más rentables. A ello se suma el hecho que por sus elevados requerimientos de insumos y servicios, contribuyen a dinamizar las economías rurales.

La argumentación anterior es válida, sin embargo debe ir acompañada de dos aclaraciones. Estos productos son más riesgosos, más demandantes de capital y tecnología y bastante más exigentes en gestión. Por otro lado, el mercado es volátil, se depende de actores externos que no siempre son confiables y están sujetos a crecientes normas de sanidad, e inocuidad.<sup>20</sup> Por lo anterior no en todos los casos estos rubros pueden ser producidos y exportados exitosamente por pequeños productores en forma individual y en organizaciones de productores con limitaciones de capacidad de gestión. Sin embargo, cuando se superan tales limitaciones y cuando se construyen alianzas exitosas entre actores en las cadenas, se logran resultados positivos.

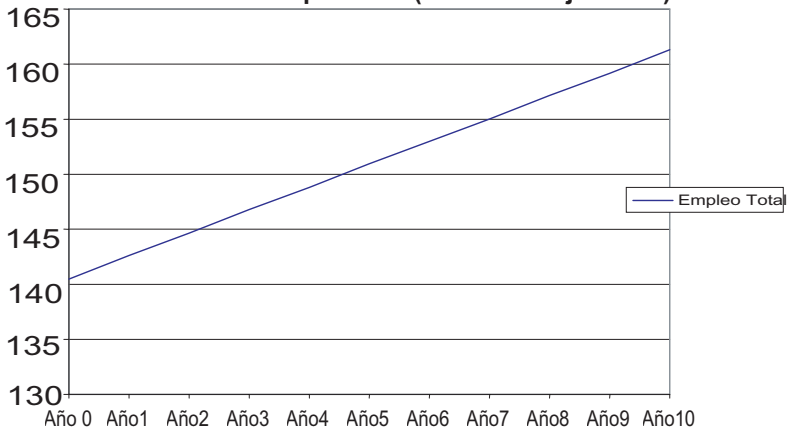
A continuación se muestran los resultados de una sustitución gradual (93 por ciento anual) de cultivos especialmente destinados al mercado interno, por rubros destinados a la exportación, en el caso del Perú. El valor de la producción por hectárea y el

empleo por hectárea fueron tomados del Cuadro 8.

**Figura 3**  
**Posibles efectos sobre el valor bruto de la producción agropecuaria ante la sustitución de cultivos**  
**Valor de producción (millones de soles)**



**Figura 4**  
**Posibles efectos sobre el empleo total de asalariados ante la sustitución de cultivos**  
**Crecimiento del empleo total (Millones de jornales)**



Se puede apreciar que si efectivamente se lograra la sustitución de rubros, aunque parcial y a una tasa moderada, los impactos en el empleo y los ingresos brutos de la producción agropecuaria serían muy significativos. Sin embargo, hay que estar muy concientes que esta situación solo puede lograrse si existe un programa muy serio y con abundantes recursos financieros para hacer posible la ansiada transformación productiva y el desarrollo de la agroindustria de calidad internacional.

Se ha argumentado que la ausencia de estos programas de apoyo ha dado como resultado que los acuerdos de liberalización comercial no hayan rendido sus frutos de inducir la transformación de la agricultura. Por otro lado, se puede argumentar que no es la liberalización comercial per se la que induce la transformación productiva, sino el afán y el esfuerzo de ser más competitivos y las políticas de apoyo. Tales medidas son discutidas en la próxima sección.

#### ***4.5. Ingresos fiscales y otros impactos macroeconómicos***

Cuando se analiza la liberalización comercial para un sector amplio de la economía, digamos la agricultura en conjunto, incluyendo la agroindustria, puede apreciarse mejor los efectos en variables macroeconómicas, siendo una de ellas la recaudación de ingresos de parte del Estado por medio de los aranceles a la importación. Este es un aporte no despreciable de los ingresos fiscales. En esta sección se presentan resultados del trabajo de Arias (2004) sobre el posible impacto sobre las importaciones, la producción doméstica, el Producto Bruto Interno, los ingresos del gobierno, y sobre los precios internos, de distintos escenarios de apertura, vía reducción de los aranceles a los productos de la agricultura en el Perú.

Se analizan los resultados de dos escenarios de acceso a mercados: Escenario a) arancel cero para todos los productos de importación, agrícolas y no agrícolas, Escenario b): el mismo Escenario a), pero excluyendo los productos agrícolas primarios sensibles.

El resultado neto esperado de un acceso libre para todos los productos de importación en el Perú sería un aumento en el PIB de 0.87%, y tanto los ingresos como el consumo de los hogares aumentarían en 2.77% y 2.82%, respectivamente. Sin embargo, el volumen de las importaciones aumentarían también en un 7.03%, mientras que el volumen de producción doméstica aumentaría en un porcentaje mucho menor (0.87%). El gobierno vería sus ingresos fiscales contraerse en -5.51%.

Arias (2004) reconoce que debido a los encadenamientos productivos en la

economía, es posible que disminuya la producción de sensibles ante la competencia de productos importados básicos (especialmente granos) y que de manera simultánea aumenten las importaciones de tales rubros. Los productos que perderían ante la mayor competencia de productos importados y más baratos serían: maíz amarillo duro, trigo, caña de azúcar, palma aceitera y aceite crudo de palma.

El Escenario b) es similar al primero, sólo que se mantienen constantes los aranceles para los productos agrícolas sensibles. Los efectos positivos sobre la producción doméstica (PBI y volumen de producción), y sobre los ingresos y consumo de hogares, son menores cuando se mantienen los aranceles para los productos agrícolas sensibles.

Así por ejemplo, el PBI en lugar de aumentar 0.97%, en el Escenario b aumentaría 0.70%, que equivaldría, en términos monetarios y con base al año 2002, a una diferencia de 373 millones de soles. El ingreso de los hogares también aumentaría 2.26% en vez del 2.77% mostrado cuando se liberó toda la economía, una diferencia para los hogares de 651 millones de soles. Los ingresos del gobierno se reducirían en un porcentaje menor de -4.84%, comparado con el -5.51% del Escenario a. En términos monetarios la diferencia en ingresos fiscales entre el Escenario a y b es de 247 millones de soles por año aproximadamente 75 millones de dólares por año.

Con la desgravación arancelaria solo del resto de la economía, todos los productos agrícolas sensibles se verían beneficiados por aumentos en los precios al productor y en la producción doméstica, lo cual aumentaría los ingresos del sector. De la misma manera, se verían favorecidos los productos agrícolas sensibles no importados como la papa, la leche, el algodón, la caña de azúcar, y el arroz cáscara. La única excepción sería la palma aceitera, donde tanto los precios como la producción decaen.

El trabajo de Arias no incluye un rubro de ingresos gubernamentales por impuestos a la renta. Ello habría sido necesario para valorar como el Estado genera mas ingresos por la vía de las mayores ganancias que obtendrían los exportadores de productos de la agricultura y de otros sectores.

Estas simulaciones de efectos macroeconómicos son importantes por cuanto no solo es relevante lo que ocurre en los ingresos de la empresa privada y en el gasto de los consumidores, sino también en los ingresos del Gobierno Central. Esto es particularmente relevante cuando se plantea que los procesos de liberalización comercial deben ir acompañados de medidas de compensación para aquellos productores que no capturan los beneficios del libre comercio.

#### **4.6. Implicaciones para la negociación del TLC**

Lo expuesto en las secciones previas es solo una muestra del tipo de complejos efectos que se crean por efecto de algunas de las condiciones que se establecen en la negociación comercial en aquellos asuntos relacionados al acceso a mercados (solamente). Aun cuando se trata de simulaciones, detrás de las cuales hay varios supuestos, los casos presentados ilustran que la negociación de un tratado de libre comercio debe hacerse en base a investigaciones previas sobre escenarios de negociación y una participación de los actores de la sociedad civil y distintas instancias de gobierno en el análisis de las implicaciones.

Por otro lado, aun cuando el análisis aquí presentado se centra en el caso de los productos de la agricultura, es necesario reconocer que un tratado como el previsto con los EUA, abarca varios otros sectores. Por lo tanto, si bien en el caso de la agricultura pueden haber costos, es necesario conocer si los beneficios agregados le darían al Gobierno la posibilidad de generar mayor crecimiento económico e ingresos fiscales, como para disponer de los recursos necesarios para implementar programas de compensación y de apoyo a la transformación productiva de la agricultura en la dirección deseable.

### **5. POLITICAS PARA ACOMPAÑAR LA LIBERALIZACION COMERCIAL**

En trabajos previos sobre políticas para la agricultura en el contexto de la liberalización comercial y la globalización (Pomareda, 2004) éstas políticas se han segmentado en tres grandes categorías. Las políticas sectoriales agropecuarias (tecnología, sanidad, inocuidad, gestión gremial, riego, etc.), las multisectoriales (ambiental, laboral, obras rurales, educación) y las macroeconómicas. En esta ocasión las medidas propuestas se han agrupado en las siguientes grandes categorías: políticas para la negociación como tal, para la defensa comercial, para el logro de mayor competitividad; para la compensación en la agricultura y para la administración de los tratados.<sup>21</sup>

#### **5.1. Políticas para la negociación comercial**

En este terreno, se ubican las políticas que deben ser tomadas en cuenta como guía para los compromisos a ser adquiridos en los tratados comerciales en los próximos años incluyendo el TLC con EUA. Ello incluye la profundización de los acuerdos en la OMC, los acuerdos regionales en la Comunidad Andina de Naciones (CAN),

el Acuerdo del G3 suscrito entre Colombia, Venezuela y México, la revisión del acuerdo con el MERCOSUR (si se tomase una decisión al respecto) y los tratados bilaterales.

El respeto a los compromisos previos es fundamental para que los países andinos conserven credibilidad internacional. Por otro lado es necesario que las cláusulas establecidas en el texto del TLC con EUA no entren en conflicto con compromisos previos o que se presten para futuros conflictos.

Al respecto, es importante destacar que tales tratados imponen dos tipos de desafíos. Por un lado, la presión para competir en el mercado doméstico y en los mercados externos. Y por otro, el requerimiento de que tales tratados acarreen beneficios para toda la sociedad. En el caso particular de la agricultura, el interés de orden social es la generación de empleos de calidad y la participación con beneficios sustantivos para los pequeños productores y microempresas.

## ***5.2. Políticas de Defensa Comercial***

Los países andinos tienen claramente definidos sus instrumentos de defensa comercial y al respecto se ofrecen las siguientes recomendaciones, aplicables en cualquiera de los foros de negociación, pero especialmente en el caso de la negociación del TLC con EUA.

- En relación a la desgravación para los productos sensibles, especialmente en el marco de la negociación del tratado de libre comercio con EUA, se recomienda definir una política de Estado que se sustente en la valoración en forma muy acuciosa de los resultados de los estudios que alertan sobre la compleja trama de interacciones y efectos distributivos. Esto es muy importante, dadas las condiciones estructurales que limitan la rentabilidad y las distorsiones que aún prevalecen en los mercados; la diversidad del origen de las importaciones; los regímenes arancelarios con los distintos socios comerciales y la trama de interrelaciones entre sectores en la agricultura de cada país.
- En cuanto a la aplicación del sistema de bandas de precios, se admite que es un tema de alta sensibilidad y que por ello es indispensable valorar su uso a la luz de la experiencia sobre su efectividad, la distribución de los beneficios de su aplicación y los riesgos de ser aplicado en forma inadecuada. Reconociendo las particularidades de la estructura interna de la producción primaria y de la agroindustria y del mercado de cada producto, deben tomarse en cuenta las

siguientes opciones, y su negociación en los foros multilaterales y especialmente en el TLC con EUA:

- \* Mantener el uso de la banda de precios (siguiendo los principios del SAFF) como una política necesaria para que los países andinos puedan tener a mano un instrumento que les permita una defensa adecuada de la producción nacional, en aquellos casos en que por razones relacionadas a subsidios o simples excedentes, los precios de importación se depriman en forma sustancial.
- \* Trabajar rápidamente con otros países para que este instrumento sea aceptado y estandarizado en cuanto a la metodología, con la aprobación de la OMC, a fin de que su aplicación no conduzca a un uso indebido.
- \* Reconociendo que existe resistencia de algunos países para su aplicación, es necesario la búsqueda de un consenso internacional sobre su inclusión o exclusión en dichos tratados y que, dependiendo de lo que se acuerde los países tengan a mano instrumentos alternativos de semejante efectividad e inclusión en tratados bilaterales.
- \* En el evento de que la medida como tal no fuese aceptada multilateralmente, debe preverse la posibilidad de recurrir a cuotas de importación, condicionadas a niveles de precios; es decir, la cuota tendrá que ser cada vez menor cuanto menor es el precio al que se va a importar el producto.

Si bien las dos primeras opciones pueden sonar optimistas, es oportuno reconocer que hay experiencias previas que se pueden valorar y rescatar para un uso adecuado. Es propio reconocer también que en los países andinos hay un sentimiento de estrés sobre el tema y debe dársele mucha atención para un análisis de todas las posibles opciones, para evitar que se convierta en el Talón de Aquiles de la negociación del TLC con EUA.

- En cuanto a la aplicación de la Salvaguardia Especial Agrícola, Colombia y Ecuador están en mejor posición que el Perú pues este país no puede invocarla, de acuerdo a sus compromisos en la OMC. Sin embargo, el Perú sí puede recurrir a la Salvaguarda General. Se conoce que su aplicación es lenta, dado el requerimiento de autorización y comprobación de daño. Se recomienda que esta medida se incluya en el texto del TLC con EUA y otros tratados, y que se insista ante la OMC para la flexibilización de requerimientos para su aplicación, como un medio para prevenir o resarcir el daño causado por

el ingreso de productos a precios menores que los costos de producción, bajo prácticas de dumping comprobado. Desde luego que es fundamental al respecto tener la capacidad para la vigilancia de las prácticas comerciales, tema que se aborda mas adelante.

- El ejercicio de las prácticas internacionales de sanidad e inocuidad debe seguir constituyendo una de las medidas más efectivas de defensa comercial. Sin embargo, es importante desarrollar la capacidad para su aplicación bajo la norma estricta y evitar su uso indebido con fines de discriminación comercial. Si se violan estos principios, se puede asegurar que las guerras comerciales echarían por tierra cualquier esfuerzo de liberalización comercial.
- Asimismo, la defensa comercial debe ser objeto de un análisis muy cuidadoso en el caso de la importación de productos sustitutos (caso de fructosa de maíz que sustituye a azúcar y productos de soya que sustituyen a lácteos, etc). También el caso de las partes oscuras de pollo que se pueden vender a precios muy bajos, aunque tal práctica no califique como dumping. Y por último, en cuanto a la importación de productos resultantes de material transgénico (maíz y soya) que son usados para alimentación animal, pudiendo haber restricciones para la exportación de carnes que han usado tales insumos.

### **5.3. Política de fomento de la competitividad**

Es incuestionable que los países andinos requieren redoblar su apoyo a la modernización de la agricultura y al proceso agro exportador que ya se ha iniciado en forma exitosa en algunas regiones. Al respecto se sugiere considerar en forma complementariamente a las actuales medidas, las siguientes, las cuales tienen ligeras variantes entre países:

- Respecto al uso del drawback (en el caso del Perú) se recomienda una evaluación de la experiencia, dando una atención mayor a la forma en que se administra, de modo que sea utilizado en la mejor forma posible como un mecanismo de apoyo financiero al proceso de innovación. Al respecto se recomienda también analizar la aplicación que en el sector agroexportador.
- Respecto a la devolución del Impuesto General a las Ventas del saldo a favor del exportador, generado por el monto de las adquisiciones de bienes y servicios vinculados al proceso exportador; se recomienda que se haga una evaluación de la efectividad de esta medida.

- Se recomienda definir y aportar recursos para fondos específicos como por ejemplo: Fondo para el Fomento de la Innovación y la Competitividad de la Microempresa Rural, Fondo de Inversión Nacional para la Electricidad y la Telefonía Rural, y Fondo de Fomento de las Exportaciones y enriquecer fondos competitivos existentes para facilitar la innovación tecnológica. Este tipo de mecanismos financieros deben definirse en forma explícita y administrarse individualmente para valorar su impacto.
- Los países deben poner en práctica un Programa de Fomento a las Exportaciones entre los pequeños productores, recurriendo para ello a varios instrumentos. Algunas de las acciones en este campo incluyen la capacitación en e-commerce; apoyo al mejoramiento de la calidad y gestión ambiental en las Pequeñas y Medianas Empresas Rurales; acceso a bonos para adquirir servicios y enlazamiento de la oferta de las PYMES con exportadores y facilitación de contratos con empresas de mayor dimensión.
- Debe ponerse en práctica un programa más agresivo del estado a fin de ofrecer servicios a los exportadores potenciales, especialmente a las PYMES rurales y aquellas urbanas articuladas a las rurales, para simplificar los procedimientos comerciales, difundir información sobre oportunidades, y apoyar el desarrollo de productos. Esto debe incluir un programa de investigación y apoyo para el logro de productos con “denominación de origen”. Los cuales tienen un alto potencial en la agricultura andina.

#### ***5.4. Política de compensación por daño comercial***

Como se ha expuesto antes, la liberalización comercial, especialmente cuando persisten los subsidios, lleva a una tendencia negativa sistemática de los precios internacionales. Ello tiene en algunos casos efectos negativos en los precios internos de los productos y en algunos casos termina por eliminar la producción local. Lo ocurrido en el caso del algodón en el Perú es un ejemplo real de tal situación. Teniendo esto en consideración, es importante definir una política nacional al respecto, tal como lo han hecho México y Chile. Ella tendría que incluir los siguientes aspectos:

- Reconocer que su aplicación no es de responsabilidad específica de las autoridades estatales de comercio, pero que ellas tendrían que respaldarla para facilitar el avance en las negociaciones comerciales. Y en tal sentido, las medidas deben ser consultadas en primera instancia entre las autoridades de Agricultura y Comercio, para luego llevarlas al Ministerio de Economía y

Finanzas.

- Debe precisarse cómo se definirá y administrará en forma efectiva las medidas compensatorias “transitorias” para ayudar a los segmentos de la población rural que se perjudican de los acuerdos de libre comercio; dada la evidencia de que de estos surgen ganadores y perdedores. La participación de los gobiernos regionales será fundamental, la ayuda debe atarse a la evidencia de cumplimiento de compromisos de cambio.<sup>22</sup>Es de suma importancia no caer en el clientelismo ni en la creación de subsidios generalizados que no se originan en los acuerdos comerciales o que poco llegan a quienes más los necesitan.
- En la administración de los recursos captados por aranceles (sobre tasas, banda de precios) es indispensable que se logre un acuerdo al interior de cada sector – cadena, y con el respectivo Ministerio de Economía en cuanto al uso de los recursos captados. Esto requiere reglamentarse en forma general y específica para cada rubro-cadena. Los fondos pueden utilizarse en proporciones variables para cuatro fines: el erario público, pagos compensatorios a los productores, fondo de investigación en aspectos de la producción, industria y otros; y fondo competitivo para el fomento de la transformación productiva. En los dos últimos casos se requiere en forma efectiva de la contrapartida de los productores y/o de la agroindustria que participa en la cadena.
- Desde luego que en la administración de las políticas de compensación comercial, es importante mantener un enfoque que garantice que los recursos lleguen en su mayor parte a los actores en las regiones donde se da la producción.

### **5.5 Política de administración de acuerdos y compromisos internacionales**

En el contexto de un proceso de acelerada globalización, los acuerdos suscritos y los que suscriban los gobiernos de los países andinos, cobrarán creciente importancia. Los países han suscrito acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales en diversos campos, entre los que destacan aquellos relacionados a la sanidad agropecuaria y la inocuidad de alimentos, los asuntos ambientales, la propiedad intelectual, la biodiversidad y los aspectos explícitamente comerciales.

En el campo comercial, los países han suscrito varios acuerdos entre los que destacan los acuerdos de la integración regional andina, el acuerdo con MERCOSUR, el acuerdo del G3 y el Acuerdo del GATT, ahora administrado por la OMC. A ello se

sumarán los acuerdos en negociación para el libre comercio con Estados Unidos, y posiblemente la Unión Europea.

Todos estos acuerdos tienen creciente importancia para el desarrollo de las iniciativas privadas en el agro y el medio rural en general, porque tanto para exportar como para importar, es indispensable acatar las normas internacionales establecidas. Desde el punto de vista de las exportaciones hay que cumplir las normas para asegurar el acceso, evitar los rechazos y asumir en forma integral un compromiso nacional. Cuando se exporta y el producto no cumple las normas establecidas, no sólo se desacredita la empresa, sino el país. Y desde el punto de vista de las importaciones es importante conocer los derechos para evitar el ingreso de productos descompuestos, o aquellos que tratan de ingresar sin cumplir las reglas de origen o en condiciones de dumping. En todos los casos existen las medidas para prevenir el daño de tales importaciones.

En este campo las políticas a definir y poner en práctica incluyen:

- Fortalecer la capacidad de seguimiento de los acuerdos comerciales y que además de la propia unidad responsable de esta tarea, se establezca una Red de Administración de Tratados Comerciales que permita que todas las entidades del Estado (incluyendo los Ministerios de agricultura) tomen conocimiento permanente de la administración de los acuerdos. Cada entidad además asumiría responsabilidades específicas en los diferentes asuntos pertinentes a la administración y mantendría informados a las demás entidades.
- Se debe elaborar y poner en práctica un programa con urgencia para mejorar la labor que debe desempeñar el respectivo ministerio de agricultura, en cuanto a la democratización de la información sobre los tratados comerciales vigentes y en negociación, entre su personal a nivel nacional.
- En relación a los tratados internacionales que tiene suscrito cada país y los que suscribirá, se debe poner en práctica un programa nacional de información y capacitación que permita que sean conocidos por la empresa privada interesada en la producción, la importación y la exportación de rubros del agro. Ello será decisivo para una participación efectiva en los negocios internacionales. En tal sentido debe aumentarse los recursos públicos y privados y la efectividad de uso de los mismos para extender tal conocimiento y mejorar las capacidades, especialmente en las regiones.
- Es fundamental que se haga un examen cuidadoso del cumplimiento de los

principios de competencia y en particular en los casos del transporte aéreo y marítimo, las empresas importadoras, los supermercados y el sistema financiero. Nada le haría mas daño a la economía y por ende a los sectores productivos y a las iniciativas de exportación, que la creación de estructuras de mercado que distan de las reglas de la sana competencia.

## **5.6 Comentario Final**

A manera de cierre de esta sección son muy importantes cuatro observaciones:

- Primero, anotar que el mayor dilema no está en la definición de las medidas de política, sino en la instrumentación de las mismas y el análisis de los resultados que se logran. De allí que el desarrollo de capacidades institucionales para instrumentar las políticas se ha considerado como uno de los asuntos que requiere atención especial.
- Segundo, en este documento se hace una referencia breve a posibles instrumentos de política que se pueden usar en cada caso; sin embargo es necesario que en cada país se proceda a definirlos para cada área de política y con los recursos necesarios para hacer posible su aplicación.
- Tercero, sería de gran ayuda que para poder definir con mayor precisión los instrumentos específicos en cada caso; los sectores agropecuarios (y de ser posible los gremios para rubros particulares) previamente definan su estrategia para los próximos años, y cuales son sus requerimientos específicos de política. Esto desde luego requiere además que cada gremio adquiera compromisos específicos al respecto.
- Y cuarto, no se proponen medidas de políticas en el campo macroeconómico, por cuanto se considera que en ese terreno lo más razonable es una política neutral que favorezca el desarrollo de todos los sectores y que no privilegie a algunos.

## **6. REFLEXIONES FINALES**

Cada una de las secciones previas ha aportado elementos que ponen en evidencia la importancia de que los aspectos distributivos de los tratados de libre comercio sean tomados muy en cuenta en las negociaciones de estos tratados. La distribución de

los beneficios y los costos se da entre actores en distintos segmentos en las cadenas agropecuarias y entre regiones y a través del tiempo. Así mismo, hay implicaciones distributivas entre lo que gana la empresa privada y lo que deja de percibir el Estado.

Por otro lado, se ha mostrado también la importancia de que, en función de los compromisos que se van a adquirir, se definan y pongan en práctica las políticas necesarias. Estas se han sugerido en cinco campos; para la negociación, para la competitividad, para la defensa comercial, para la compensación y para la administración de los tratados. Se destaca también la relevancia de que no solo se definan las políticas adecuadas, sino que haya la capacidad y responsabilidad para su administración efectiva.

Lo expuesto lleva a una pregunta y es ¿Cual es el grado de aprovechamiento de la investigación y el debate profesional sobre estos aspectos, por parte de quienes negocian los tratados y por parte de quine definen e implementan las políticas?

La percepción del autor sobre este tema es que el aprovechamiento es ínfimo por varias razones. Entre ellas se puede mencionar: porque no hay coincidencia de momentos en los que se realiza la investigación y cuando se conduce la negociación; porque los negociadores están sumamente ocupados y no se dan el tiempo para atender los resultados de la investigación; y porque quienes negocian tienen muy poco o ningún diálogo con quienes definen las políticas. Sumado a lo anterior, y quizás mas importante es que los políticos que deciden que quieren que el país suscriba un tratado comercial con determinado país, no le dan la seriedad del caso, construyen ilusiones sobre los beneficios o porque tienen intereses que prevalecen por encima del interés nacional, de modo que no les interesa el resultado de un estudio.

Lo anterior no tiene el propósito de desalentar la suscripción de tratados comerciales, pero si de alertar sobre la importancia de negociar las condiciones adecuadas. El argumento de que con los países más ricos no hay espacio para negociación, no se puede aceptar y es necesario hacer un esfuerzo mayor para prepararse mejor para las negociaciones. Este es un desafío importante para las organizaciones como la Red LATN que apoyan los procesos de análisis y debate profesional.

## NOTAS

1. Incluyéndose innumerables acápite en cada uno de estos temas, siendo algunos de ellos verdaderos tratados en si mismos, como por ejemplo cuando se aborda el tema de la propiedad intelectual.
2. En la práctica de la negociación, este marco lógico no se ha seguido con rigor y dos sectores, la agricultura y los servicios, han pasado a ser temas (o mesas) de negociación, cuando en el fondo debían tratarse como cualquier sector y considerando para cada sector, todos los temas que se negocian.
3. El Sistema Andino de Franjas de Precios –SAFP- (establecido mediante la Decisión 371 de la Comunidad Andina establece que en algunos productos se puede sobrepasar el techo de arancel consolidado, debido a la aplicación de una sobretasa bajo la figura de Salvaguardia Transitoria Adicional
4. Alternativamente puede valorarse lo que ocurra si se sube el arancel, por ejemplo por medio de la banda de precios o por la aplicación de una salvaguarda
5. Esto incluye varias clases de leche en polvo y de quesos, yogurt, mantequilla, etc.
6. Los productos pecuarios como carne de cerdo, pollo, bovino, ovino y lácteos no se incluyen.
7. Es un producto sensible solo en el caso peruano.
8. El algodón es producto sensible para Perú y Colombia
9. La soya es producto sensible solo para Ecuador.
10. Incluye café, frutas, hortalizas y legumbres secas. No incluye pastos y forrajes. No se dispone de información sobre flores, producidas especialmente en sistemas muy intensivos
11. Incluye leche fluida de vaca, cabra, oveja y búfala
12. Incluye todos los derivados lácteos y leche fluida de vaca, cabra, oveja, y búfala.
13. Ultimo año en que se reportaron datos a OMC
14. Las carne de cerdo, carne de bovino y las papas no fueron reportadas a OMC con algún tipo de ayudas para ese año.
15. Las ayudas de caja ámbar están conformadas por:
  - a) MGA Total Corriente (incluyen además de las referidas a productos específicos, las ayudas no referidas a productos específicos) y
  - b) de minimis.
16. El Monto total de Ayudas referida a productos específicos para 2001 fue de: US\$ 14 627.63. La MGA Total Corriente fue de US\$ 14413.06, y de minimis 214.57
17. Se incluyen productos como: maní, avena, cebada, canola, linaza, girasol,

miel, lana, sorgo, semilla de colza, semilla de mostaza, crambe, mohair, papas, cebollas, tomates, semilla de cártamo, sésamo, centeno, tabaco, carne de cerdo, carne de vaca y ternera; y frutas como manzanas, melocotones, peras, albaricoque, arándanos rojos.

18. Es oportuno anotar que el trabajo de Arias se refirió solamente a un aumento del precio del maíz, sin aludir que este pudiese deberse a la aplicación de la banda de precios.
19. Dicho empleo se refiere a trabajadores de campo, capataces, jefes de cuadrillas, técnicos, maquinistas, especialistas en prácticas culturales, gerentes, etc.
20. EUREGAP en la Unión Europea y la Ley de Bioterrorismo en los EUA, son dos de ellas.
21. En este trabajo no se incluyen comentarios sobre las políticas sectoriales. Se sugiere ver el trabajo de Pomareda (2004)
22. Por ejemplo en México el pago por animal vendido se hace siempre que los animales se entreguen a mataderos (camales) acreditados que cumplen las normas de sanidad e inocuidad. En esta forma se crea una agroindustria rural moderna y se contribuye a reducir los riesgos del abigeato y los peligros de enfermedades.

## **BIBLOGRAFIA**

- Arias Joaquín, 2004 Posible impacto económico de la Apertura Comercial. IICA, Lima noviembre, 2004
- Bernal, Luisa. E. 2004. Guidelines for approaching the designation of special products and SSM in developing countries. Paper prepared for ICTSD Informal Consultation "Special Products and special Safeguards Mechanism after the July Framework". Geneva, September 30, 2004.
- Blackarby, C. 1999. Partial equilibrium Welfare Analysis. Journal of Public Economic Theory. Pp 359-374
- Elorza, Juan C. 2003. Las negociaciones del ALCA y la Comunidad Andina en Acceso a Mercados de Bienes Agrícolas y no Agrícolas. Secretaría General, CAN. Lima, Perú.

- Fairlie, Alan. 2005. Costos y Beneficios del TLC con EUA. Fundación Albert-LATN. Lima, Perú.
- FAO. 2003. WTO Agreement on Agriculture: The implementation Experience-Developing Country Case Studies. Commodities and Trade Division. FAO, Rome.
- FAOSTAT. 2005. FAO, Roma.
- Hernandez Maria Pia. 2005. Incorporating Gender Considerations for the Designation of Special Products in WTO Agriculture Negotiations. International Gender and Trade Network. Geneva, Switzerland, March, 2005.
- Kjollerstrom, Mónica. 2005. Similitudes y Diferencias en Tratados de Libre Comercio Firmados por países Latinoamericanos. Taller Regional Clarificación sobre negociaciones Comerciales en Agricultura para los países de América Latina. FAO, Santiago de Chile, Marzo 31, 2005.
- Lofgren, Hans. 2002. Exercises in General Equilibrium Modeling using GAMS. IFPRI, Washington, D.C.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Colombia, 2004 El agro Colombiano frente al TLC con los EUA Bogota, Colombia, 2004
- Ministerio de Agricultura, Ecuador, 2004 Definición de Productos Estratégicos para la Negociación del TLC con EUA. Quito, Ecuador, Abril 2004
- Morales, Cesar et al 2005 Los Impactos diferenciados del TLC Ecuador – EUA sobre la agricultura de Ecuador. CEPAL- FAO, Santiago de Chile, enero 2005
- OXFAM. 2000. “Agricultural, Trade and the Livelihoods of Small Farmers”. A discussion paper for DFID. London, England.
- Pawelyn, Foost, 2004. The Puzzle of WTO Safeguards and Regional Trade Agreements. Journal of international economic Law. 7(1) 109-142, Oxford University Press.

- PC-TAS. 2002. Trade Análisis System in personal Computers. International Trade Center. UNCTAD-WTO.
- Pomareda, Carlos, 2004 Políticas para la agricultura ante las oportunidades de la globalización y la Apertura Comercial. IICA, Lima Noviembre 2004
- Pomareda, Carlos. 2005. Los Productos Agropecuarios Sensibles en Perú: Implicaciones para las Negociaciones Comerciales del TLC con EUA IICA-MINAG. Lima, Perú. Enero, 2005.
- Pomareda, Carlos, 2005 Special Agricultural Products and safeguard Mechanisms and Related Issues in Bilateral Trade Agreements. ICTSD, Ginebra, Junio 2005
- Rudloff, Bettine and Johannes Simona, 2004. Comparing EU Free Trade Agreements. In Brief No 6A. July 2004, ICTSD, Geneva, Switzerland.
- Tello, Mario. 2004. El Tratado de Libre comercio Perú-EUA: Aportes Específicos para la negociación. CENTRUM. Lima, Perú.
- SIDE. 2005. “Electronic File of Bilateral and Regional Free Trade Agreements”. San Jose, Costa Rica. Updated to February 2005.
- Stevens, C. et al. 2003. “International Trade, Livelihoods and food security in developing countries”. IDS, Working Paper 215, December 2003.
- Umaña, Darío. 2004. Los Regimenes Preferenciales de los EUA: el ATPAS y el ATPDEA. Secretaria General, CAN. Lima, Perú.