

# DEL ATPA AL ATPDEA Y HACIA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO: UNA NUEVA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y EL PERÚ

ABDIAS SOTOMAYOR VÉRTIZ

Profesor de Derecho Antidumping de la Maestría en Derecho de la Competencia y de la Propiedad Intelectual de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

**Sumario:** 1. Introducción 2. Orígenes, evolución y definición del ATPA y del ATPDEA 3. Condiciones para ser beneficiario del ATPDEA 4. Diferencias entre el ATPA y otros regímenes especiales concedidos por Estados Unidos. 5. Diferencias entre el ATPA y un acuerdo internacional. 6. Dumping y obstáculos técnicos al comercio. Limitación del ATPDEA. 7 Reglas de origen 8. Planteamientos nuevos para mejorar el comercio entre los Estados Unidos y Perú 9. A manera de conclusión.

## 1. Introducción

América Latina en general y en especial el Perú tienen varios problemas que afectan su desarrollo como país, afectan al Estado como responsable del bienestar de la población y, por último, afectan también a cada ciudadano en particular. De estos problemas, para la finalidad del presente artículo, resaltaremos sólo dos de ellos: la pobreza y falta de empleo, y el narcotráfico.

Los dos problemas antes mencionados han tratado de ser solucionados durante décadas, y una nueva herramienta hacia su solución fue la aprobación de la **Ley de Preferencias Arancelarias, Andean Trade Preference Act** o mejor conocida como ATPA por sus siglas en inglés (en adelante la denominaremos ATPA). Para el Perú, esta Ley permitió incentivar el comercio exterior con los Estados Unidos de Norteamérica (en adelante EEUU) como lo veremos en el presente artículo; motivo por el cual para los exportadores peruanos de productos no tradicionales es de suma importancia el mantenimiento del ATPA e, incluso, extender su alcance a otros productos exportables así como alargar el periodo de vigencia.

Por el lado de la lucha contra el narcotráfico, EEUU ha puesto en marcha distintas medidas para controlar la producción u oferta de drogas (pasta básica, amapola, derivados de la coca, entre otras drogas producidas en los países andinos). Una de esas herramientas ha sido el ATPA que no sólo ha servido para incrementar la demanda de exportaciones lícitas provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (beneficiarios del ATPA).

No obstante las bondades ofrecidas por el ATPA, consideramos que los beneficios arancelarios serían garantizados para ambos países, Perú y los Estados Unidos, mediante la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (tipo particular de Tratado entre dos Estados) o el establecimiento de una Zona de Libre Comercio (proceso de integración también basado en la suscripción de un tratado internacional). Cabe señalar que el Perú actualmente es parte de un proceso de integración como es el caso de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y tiene suscritos Acuerdos Bilaterales al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Si bien la razón original que motivó la aprobación del ATPA fue contar con una herramienta de lucha contra el narcotráfico, en la actualidad el ATPA ha generado efectos en el comercio internacional. Esta ley ha permitido incrementar la balanza comercial entre los países beneficiados por el ATPA y los EEUU; por lo que debería de considerarse la suscripción de un Acuerdo Bilateral Arancelario o un Tratado de Libre Comercio que le diese mayor estabilidad y un mejor marco jurídico (desde el punto de vista del Derecho Internacional Público) a las relaciones comerciales entre los países andinos y los Estados Unidos (para el Perú ello sería muy importante ya que le daría una mayor estabilidad a la oferta exportable no tradicional que podría desarrollar nuestro sector agro industrial).

Con la aprobación en **agosto del año 2003 del ATPDEA (Andean Trade Preference Drug Eradication Act)** se abren nuevas posibilidades para el comercio entre los Estados Unidos y el Perú, hasta el año 2006. Esta nueva ley no sólo constituye una renovación del ATPA, sino que además incluye nuevos beneficios para los países andinos en pos de la tan ansiada erradicación de los cultivos de coca y mejora de la balanza comercial de los países en vías de desarrollo.

En adición a lo antes señalado, debemos considerar cuál será el destino del ATPDEA una vez que se logre establecer un Área de Libre Comercio en las Américas con la suscripción del Tratado de Libre Comercio ALCA o, en todo caso, la suscripción de un Tratado de Libre Comercio Bilateral. En este proyecto de integración regional, tanto los países andinos como los Estados Unidos, serían Países Miembros al igual que otros países del continente americano, por lo que la eliminación de aranceles al interior de la Zona de Libre Comercio sería la regla o beneficio general y, en este caso, cabría preguntarse que beneficios adicionales podrían recibir los beneficiados por el ATPDEA o si ellos perderían o verían limitado el trato preferencial.

Por último, el presente artículo pretende demostrar la necesidad de incentivar el comercio internacional vía el otorgamiento de beneficios arancelarios otorgados a países en vías de desarrollo que necesitan incrementar su oferta exportable, generar valor agregado y, en el caso puntual de los países ofertantes de coca, como es el caso del Perú, gozar de privilegios que le permitan hacer frente al narcotráfico,

solucionar sus problemas de pobreza y superar sus problemas de balanzas comercial y de pagos.

## 2. Orígenes, evolución y definición del ATPA y del ATPDEA

El ATPA tiene sus orígenes bajo el mandato del presidente George Bush (padre), exactamente el **04 de diciembre del año 1991** (y venció el 4 de diciembre del año 2001). La administración de Bush planteó al Senado norteamericano una serie de propuestas para fortalecer la lucha contra el narcotráfico. Entre dichas propuestas estaba el otorgamiento de beneficios arancelarios a la exportación de ciertos productos provenientes de los países productores de coca. Si bien la ley fue aprobada en diciembre, recién en julio del año 1992 se hizo efectiva cuando el presidente Bush otorgó los privilegios a Bolivia y Colombia; posteriormente los beneficios de la Ley ATPA alcanzaron a Ecuador (abril de 1993) y **Perú (agosto de 1993)** bajo la administración del presidente Bill Clinton.

La Ley ATPA aprobada en 1991 significó un planteamiento nuevo en la lucha contra el comercio de drogas, ya que el principal país consumidor, los EEUU, reconocía la problemática de los países productores y exportadores de drogas ilícitas y en particular de las poblaciones dedicadas al cultivo de las hojas de coca. La administración del presidente Bush consideró necesario abrir sus mercados hacia productos no tradicionales lícitos a ser exportados hacia los Estados Unidos, los mismos que tendrían como condición el provenir de los países productores de coca (países andinos para los términos de la Ley).

La finalidad buscada por la administración Bush era el de otorgar una alternativa rentable para los propios campesinos de los países andinos, a fin de dejar de lado el cultivo de coca y dedicarse a actividades lícitas. De esta forma no tradicional, se buscaba eliminar las hectáreas cultivadas de coca y ser reemplazadas por hectáreas cultivadas con otros productos antes no rentables a los campesinos. Esta nueva estrategia significaba reconocer la no culpa de los campesinos en cuanto al problema de los cultivos de coca y convertirlos en aliados en esta lucha.

Para entender mejor lo señalado en el párrafo anterior, es necesario tener en claro que el ATPA se basa en el **principio de la responsabilidad compartida** sobre el cual se basa la Ley ATPA (y ahora la Ley ATPDEA). En base a este principio, tanto las autoridades estatales de los países consumidores de drogas ilícitas como las de los países productores de coca son los responsables de una lucha contra el narcotráfico. Ambas autoridades deben cooperar en esta lucha y sobre todo establecer y dirigir políticas coordinadas y conjuntas, una de ellas es la ley que comentamos en el presente artículo.

La evolución del ATPA ha sido favorable. Originalmente se consideró sólo a Bolivia y Colombia como los beneficiarios de la Ley, luego también se consideró a Ecuador y Perú. El intercambio comercial entre los beneficiados del ATPA y los EEUU se ha incrementado tanto en exportaciones hacia los EEUU como en importaciones por parte de los beneficiarios del ATPA; también se ha verificado una reducción considerable en las hectáreas de cultivo de hojas de coca.

Cabe anotar que la evolución del ATPA ha sido objeto de **reportes trianuales** por parte del Presidente de los EEUU ante el Congreso norteamericano, reportes al tercer, sexto y noveno año de vigencia del ATPA. En dichos reportes se han descrito los logros

comerciales y efectividad de la Ley en cada periodo de tres (3) años. Los logros se analizan por separado, distinguiéndose entre cada uno de los cuatro (4) países beneficiarios del ATPA.

Aparte de la obligación del Presidente de informar cada tres años al Congreso sobre el ATPA, la **Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States International Trade Comision o USITC)**, en cumplimiento de la sección 206 de la Ley ATPA, **anualmente** debe remitirle al Congreso un informe sobre el impacto de esta Ley en las industrias y consumidores norteamericanos, así como informar sobre la efectividad de esta norma en la promoción de la erradicación de los cultivos de coca y de los esfuerzos de los países andinos por sustituir la coca por otros cultivos legales.

Otra autoridad norteamericana que está relacionada con la aplicación y efectos del ATPA es el **Secretario de Trabajo**, quien en coordinación con otras agencias gubernamentales debe estar al tanto del impacto laboral del ATPA en los Estados Unidos, anualmente el Congreso de los EEUU le solicita un informe al Secretario de Trabajo sobre estos dos temas.

Bajo la administración de George W. Bush, a partir del 04 de diciembre del año 2001 (y con efectos retroactivos en virtud de la aprobación de la Ley ATPDEA del 06 de agosto del año 2002) rige la **Ley ATPDEA** hasta el 31 de diciembre del año 2006.

Después del resumen sobre la evolución, fines y características del ATPA (hoy ATPDEA), cabe preguntarse ¿cuál es la naturaleza jurídica del ATPA o ATPDEA?

Como ya lo dijimos en los primeros párrafos del presente artículo, el ATPA es una ley expedida por el Congreso de los Estados Unidos, la cual para fines del comercio internacional representa una concesión unilateral de beneficios arancelarios por parte de un Estado. Estos beneficios unilaterales son concesiones especiales concedidas por un Estado hacia otro; sin embargo debe existir una justificación

El ATPA, y ahora el ATPDEA, son **normas jurídicas nacionales de los Estados Unidos de Norteamérica**, por ende pertenecen privativamente al derecho interno de dicho Estado y no a los países andinos beneficiados, ya que no nos encontramos frente a la figura de un Acuerdo Comercial que formaría parte del derecho interno de los Estados Partes firmantes. Por esta razón, los gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú no podrían solicitar mayores beneficios a los concedidos en la Ley norteamericana, ni tener una injerencia imperativa en la modificación de sus estipulaciones, ni mucho menos efectuar algún requerimiento en caso que la autoridad americana considere que los productos exportados no cumplen con las condiciones del ATPDEA (salvo algún reclamo ante tribunales judiciales norteamericanos por errores en la aplicación de una norma norteamericana).

## 3. Condiciones para ser beneficiario del ATPDEA<sup>1</sup>

Tanto el ATPA como el ATPDEA utilizan el término *«producto elegible»* para referirse a los bienes a ser exportados a los Estados

<sup>1</sup> Para desarrollar este punto se ha tomado como base la publicación hecha por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. Suplemento Especial publicado el día 25 de agosto del 2002 en el diario El Comercio.

Unidos y que gozan de los beneficios arancelarios. Para que un producto pueda ser considerado como elegible, dentro de los términos del ATPDEA, debe cumplir con las siguientes condiciones:

- a. El producto debe ser importado directamente desde un país beneficiario del ATPDEA hacia el territorio o zona aduanera de los Estados Unidos de Norteamérica (incluido Puerto Rico y el Estado de Columbia).
- b. El producto importado debe ser parte del cultivo, producción o fabricación en un país beneficiario del ATPDEA.
- c. Por lo menos un 35% del valor agregado del producto debe provenir de uno de los países beneficiarios del ATPDEA.
- d. El producto a ser importado debe estar en la lista de productos o partidas elegibles.

A continuación explicamos cada una de las condiciones para gozar de los beneficios del ATPDEA.

Con relación a la **primera condición** debe entenderse que entre el país beneficiario del ATPDEA y los Estados Unidos se realiza una **operación aduanera de importación definitiva y directa**; es decir, que el producto no ha provenido de otro país ajeno al beneficio y ha sido transbordado a un país que sí es uno de los beneficiarios.

Por ejemplo, no cabría importar un bien proveniente de Venezuela que ha sido previamente importado en Perú ya que en este caso estaríamos ante un supuesto de **re-importación**, lo que no está permitido por la Ley ATPDEA. Tampoco la Ley acepta la figura del trasbordo, por la cual se altera el destino final de un bien (originalmente, por dar un ejemplo, el bien estaba destinado a Perú y luego se cambian los datos y el bien tiene un nuevo destino).

Para esta condición el bien exportado debe haber sido embarcado en un país andino beneficiado y tener como destino final los Estados Unidos.

Respecto de la **segunda condición**, ella está relacionada con el **origen del bien (normas de origen)**. A diferencia de la anterior condición, lo que interesa es que el bien a ser exportado forme parte de los cultivos o producción del País andino beneficiado.

Esta condición toma en cuenta que el ofertante u exportador de los bienes se encuentre localizado en Bolivia, Colombia, Ecuador o Perú, y haya extraído o procesado bienes oriundos de ese mismo país o de otro país beneficiado por el ATPDEA.

Para poder certificar el cumplimiento de esta condición se requiere que la importación definitiva esté acompañada de un certificado de origen expedido por la autoridad administrativa del país exportador (usualmente es un órgano dependiente del Ministerio de Comercio Exterior).

Con relación a la **tercera condición** del ATPDEA, ella está referida a la **valoración aduanera** de todo bien exportado. Para el Acuerdo de Valoración Aduanera el valor FOB (free on board) es el valor de transacción comercial, de dicho valor se debe calcular que:

entre mano de obra, insumos y/u otros componentes del producto final, por lo menos el 35% sea de procedencia de uno de los 4 países beneficiarios de la Ley de preferencias.

Debemos tener presente que tanto el ATPA como ATPDEA, tenían como sustento y exposición permitir que los campesinos de los países andinos tengan una alternativa distinta al cultivo de coca y decidan dar un nuevo *destino o fin* a su mano de obra, la cual servirá para obtener otros cultivos (por ejemplo frutas), envasarlos y obtener de esta forma mayor valor agregado.

Para finalizar con los requisitos y para referirnos a la última condición, ella está referida a que como parte de la Ley ATPDEA existe una lista taxativa de bienes incluidos dentro del marco de los beneficios.

Del párrafo anterior podemos llegar a una conclusión, que existen dos listas de bienes, los bienes incluidos en la lista de privilegios ATPDEA y también existe otra lista de bienes excluidos o no considerados.

Si comparamos la lista ATPA y la lista ATPDEA, el nuevo régimen ha facultado al presidente de los Estados Unidos a permitir el ingreso de los siguientes bienes, si es que la industria nacional no es sensible o es afectada por su ingreso. Estos productos son:

- a. Calzado.
- b. Petróleo o algún derivado.
- c. Relojes y partes de relojes.
- d. Carteras y maletines de mano, guantes y confecciones de cuero.

El ATPDEA también ha permitido el libre ingreso para:

- a. Atún empacado en aluminio y que no pese más de 6.8 kilogramos.
- b. Prendas de vestir con pelos finos de camélidos.
- c. Prendas de vestir como resultado de un proceso de maquila con insumos americanos.

#### 4. Diferencias entre el ATPA y otros regímenes especiales concedidos por Estados Unidos

Existen otros beneficios otorgados unilateralmente por los EEUU (al amparo de una Ley) a países de América Latina. Entre ellos tenemos el **Sistema General de Preferencias** (conocido como SGP) y la **Ley de Asociación Comercial Cuenca del Caribe** (conocida por sus siglas en inglés CBTPA - Caribbean Basin Trade Partnership Act). Estos regímenes especiales los pasaremos a explicar y a diferenciar entre sí.

En el año 1968, el Grupo de los 77 (con Estados Unidos a la cabeza) se reunieron con ocasión de la II Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en la ciudad de Nueva Delhi, lo que motivó que en el año 1970 se incluyese una modificación al GATT de 1947 incluyéndose la **Parte IV del GATT**, ello con la finalidad de otorgar un tratamiento preferencial y diferenciado para la circulación y libre ingreso de productos provenientes de países en vías de desarrollo. Posteriormente, esto fue conocido como **Sistemas Generalizado de Preferencias - SGP**.

Entre los **objetivos del Programa SGP** se pueden señalar los siguientes:

- a. Fomentar el intercambio comercial entre los distintos países, con énfasis en productos industrializados y sólo algunos productos agrícolas.
- b. Incrementar los ingresos por divisas por exportaciones de productos.
- c. Promover la industrialización a fin de diversificar las exportaciones.

Para lograr estos objetivos el programa consideró necesario el otorgamiento de privilegios o beneficios arancelarios a fin de incentivar las exportaciones hacia los mercados de los países desarrollados. Sin embargo, el programa no incluía el universo total de productos agrícolas debido a que el sector agrario siempre ha sido protegido por cada país desarrollado (por ejemplo las ayudas estatales o subsidios en Estados Unidos o en la Unión Europea en beneficio de sus propios agricultores).

Con el paso de los años, el beneficio SGP se ha extendido a varios países en vías de desarrollo, comprendiendo a América Latina, África, países de Europa Oriental y Rusia. Bajo este sistema se han otorgado beneficios a más de 4,450 productos.

La condición para ser favorecido con este programa es que el país se encuentre en vías de desarrollo; por lo que, cuando los niveles de ingreso *per cápita* en dichos países se elevan por encima de cierto margen (en el año 1994 era de US\$ 11,000.00), el país deja de ser favorecido con las exenciones arancelarias (ello ha ocurrido, por ejemplo, con Singapur, Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur y México<sup>2</sup>).

En el caso de la **Ley CBTPA** el beneficio arancelario nace en 1982 con la iniciativa de la Cuenca del Caribe y la aprobación de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe o Caribbean Basin Economic Act y se empieza a aplicar en el año de 1984. Los beneficios arancelarios son similares a los otorgados originalmente por el ATPA.

Los países beneficiarios de la **Ley CBTPA** son: Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, las Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Islas Grenadinas, Trinidad y Tobago y las Islas Vírgenes Británicas.

La Ley no ha incluido a Cuba, las Islas Caymán, Turks ni Caicos.

Esta ley tiene semejanzas con el modelo original ATPA, ello se debe a que es anterior y le sirvió de modelo a esta última. No obstante ello, hay grandes diferencias con la Ley ATPA ya que la Ley CBTPA otorga un tratamiento libre de aranceles y cuotas a la ropa confeccionada en los países beneficiados con textiles y/o hilanzas de origen estadounidense. Los beneficios también se extienden para la ropa tejida confeccionada en los países beneficiarios con telas confeccionadas en la región, siempre que se utilicen hilanzas estadounidenses.

<sup>2</sup> Al respecto debemos anotar que México fue excluido del SGP en razón de ser parte del NAFTA o TLCAN.

La **Ley CBTPA** también ha considerado un tratamiento preferencial para los productos folklóricos y se ha dispuesto un tratamiento de aranceles similar a las importaciones provenientes del NAFTA como son los casos de los zapatos, atún en lata, derivados del petróleo, relojes y piezas de reloj.

Entre los muchos requisitos para gozar de los beneficios del CBTPA están los siguientes que citamos:

- «1) Que el país beneficiario haya demostrado el compromiso de asumir sus obligaciones bajo la OMC según la agenda de ésta o con anterioridad al mismo, y de participar en negociaciones dirigidas a completar el acuerdo de libre comercio de la ALCA u otro acuerdo que promueva el comercio libre.
- 2) Hasta qué punto el país ofrece protección de los derechos de propiedad intelectual igual o mayor que la protección brindada bajo el Acuerdo de los Aspectos Comerciales de los Derechos de la Propiedad Intelectual (ADPIC).
- 3) Hasta qué punto el país dispone de derechos laborales internacionalmente reconocidos, incluyendo:
  - (I) el derecho de asociación;
  - (II) el derecho de organización y negociación colectiva;
  - (III) prohibición del uso de cualquier forma de mano de obra obligatoria o forzada;
  - (IV) edad mínima en el empleo de menores; y
  - (V) condiciones laborales aceptables con respecto al sueldo mínimo, horas laborales y seguridad y salud ocupacionales;
- 4) Que el país haya implementado sus compromisos de eliminar las peores formas de mano de obra infantil.
- 5) Hasta qué punto el país ha cumplido con los criterios para la certificación contra-narcóticos de los Estados Unidos bajo la Ley de Ayuda Extranjera del 1961.
- 6) Hasta que punto el país ha dado pasos para integrarse e implementar la Convención Interamericana Contra la Corrupción.
- 7) Hasta qué punto el país ha aplicado procedimientos transparentes, no-discriminatorios y competitivos en las compras gubernamentales, y su aporte a los esfuerzos para desarrollar e implementar reglas transparentes en adquisiciones gubernamentales.»<sup>3</sup>

Los beneficios de la **Ley CBTPA** han pasado por las siguientes etapas y leyes de prórroga:

- a. Caribbean Basin Economic Recovery Act of 1983.
- b. Caribbean Basin Economic Recovery Expansion Act of 1990.
- c. U.S.- Caribbean Basin Trade Partnership Act of 2000.

Respecto de la Ley otorgada para la Cuenca del Caribe debemos anotar además que el 18 de mayo del año 2000, el presidente

<sup>3</sup> Texto insertado de la siguiente página web: <http://www.usemb.gov.do/IRC/ecocom/cbifacts.htm>.

Clinton renovó la Ley de Comercio y Desarrollo (Trade and Development Act) en la cual se incluyó un rubro referido al CBTPA, en las condiciones descritas en párrafos anteriores.<sup>4</sup>

## 5. Diferencias entre el ATPA y un acuerdo internacional

Como ya lo señalamos al definir que es el ATPA (o ahora ATP-DEA), es una ley y, por ende, es una liberalidad unilateral otorgada por los EEUU bajo condiciones establecidas expresamente en la ley, sujetas a la presentación de un informe por parte de la autoridad de comercio de los Estados Unidos así como un informe presidencial ante el Congreso.

Al ser una liberalidad unilateral ella puede ser revocada en cualquier oportunidad o suspendida sin que los Estados beneficiarios puedan oponerse o solicitar una reconsideración a dichas decisiones. Por el contrario, en el caso del ATPDEA, el beneficio unilateral siempre está condicionado a la aprobación de los informes presidenciales y de la autoridad del comercio internacional de los Estados Unidos que son presentados ante el Congreso.

Dentro del marco de las estipulaciones de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, entiéndase GATT, existen los **principios de la Nación más Favorecida e Igualdad de Trato** en virtud de los cuales un beneficio otorgado a un País Miembro de la OMC debe ser extendido a otros Miembros, con la excepción de los procesos de integración o los convenios bilaterales.

En los casos de Convenios Bilaterales Arancelarios pueden ocurrir dos supuestos: el de la **liberalización comercial** y el de las **preferencias arancelarias**. En el primer caso estamos frente a una desgravación o eliminación del arancel (arancel 0) para el comercio entre los Estados Parte (condicionado p.e. por partidas arancelarias, geográfica o temporalmente). En el segundo caso, existe un arancel mayor a 0 pero inferior al cobrado a las importaciones provenientes de terceros países que no son parte del Convenio.

La suscripción de Tratados de desgravación entre Estados genera como efecto directo un aumento de las balanzas comerciales de las Partes, tanto en su parte activa como en la pasiva, ya que aumentan las importaciones y exportaciones.

La eliminación del arancel (o en todo caso otorgar un arancel preferencial a los bienes originarios de los Países Miembros) generará, en primer lugar, un aumento del número de consumidores, ya que un mismo bien tendrá demandantes tanto en el mercado interno de uno de los Estados como en el de la contraparte. En segundo lugar, se generará un mayor nivel de competencia que redundará en beneficio de los consumidores, si es que se trata de un mismo producto o productos similares sustitutos.<sup>5</sup>

Todo Acuerdo o Convenio (bilateral o multilateral) de desgravación deberá desarrollar los siguientes puntos:

- a. Una **lista de las mercancías o productos** objeto de la desgravación o liberación comercial. Se deberán indicar expresamente los números de la o las partidas arancelarias.
- b. El **periodo de vigencia** (en caso que la medida sea temporal) de la liberalización o desgravación.
- c. El **tipo de arancel o preferencia otorgada**. En los Acuerdos bilaterales se podrá disponer un arancel equivalente a 0. El Tratado puede incluso sólo disponer el otorgamiento de un arancel preferencial mayor a 0, pero inferior al que se cobra a las importaciones provenientes de terceros países.
- d. En el caso de las preferencias arancelarias, usualmente se exigen **condiciones para el ingreso** de las mercancías (o productos) p.e. la disposición de lugares por donde deben ingresar los bienes o los periodos en los cuales deben ingresar para gozar de la preferencia.
- e. Normalmente se requiere que se acompañe un **certificado de origen** que indique y pruebe que la mercancía es de procedencia de uno de los Estados parte del Tratado. En el Convenio bilateral o multilateral se indicarán los requisitos del producto para ser considerado como de origen nacional de un Estado contratante, para lo cual se establecerán reglas o normas de origen<sup>6</sup>.

En el caso del Perú, algunos Convenios de desgravación arancelaria han sido acordados al amparo de lo dispuesto por las **Decisiones 321 y 414 del Acuerdo de Cartagena** (hoy Comunidad Andina) y de la Resolución No. 506 (que regula los requisitos específicos de origen para el intercambio comercial entre el Perú y los demás Países Miembros de la Comunidad Andina). También existen otros Convenios suscritos en el marco del ALADI (desgravaciones parciales).

El marco jurídico peruano sobre desgravación está dispuesto en el Decreto Legislativo No. 560 - Ley del Poder Ejecutivo, y en el Decreto Ley 25831 - Ley Orgánica del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales. Para el caso particular del intercambio comercial entre Perú y Bolivia se han aprobado las siguientes normas: D.S. 015-92-ITINCI, D.S. 022-92-ITINCI y el D.S. 030-92-ITINCI, por medio de estas normas el Poder Ejecutivo aprobó el Acuerdo Comercial suscrito entre los gobiernos de Bolivia y Perú<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> El certificado de origen es un requisito exigido no sólo en los Acuerdos bilaterales sino que también es exigido en procesos de integración como zonas de libre comercio, unión aduanera o mercado común.

En el certificado de origen se señalan los componentes o materias integrantes del producto y sus respectivos porcentajes y procedencia a fin de ser verificado si el producto es considerado de origen de un Estado contratante. En el ejemplo hipotético de un acuerdo bilateral entre Canadá y China se puede señalar que para que un producto sea considerado como de origen chino o canadiense se puede indicar como condición que el porcentaje de componentes nacionales (incluida la mano de obra) sea de por lo menos 60 % (o incluso señalarse la condición de un grado de transformación que implique un cambio de partida arancelaria como condición). De esta forma se impide que al amparo del beneficio otorgado ingresen p.e. al mercado chino productos de origen alemán al tener solo un porcentaje de origen canadiense del 40 o 59%.

<sup>7</sup> Al revisarse estos Decretos Supremos se puede observar como parte integrante de los mismos, los anexos que contienen las listas de productos con sus respectivas partidas arancelarias y el requisito de los certificados de origen.

<sup>4</sup> Al respecto puede consultarse la siguiente página web: <http://www.usemb.gov.do/IRC/ecocom/cbifacts.htm>.

<sup>5</sup> Si la desgravación es respecto de bienes complementarios los beneficiarios serán los productores y los consumidores.

El proceso de desgravación o liberalización arancelaria es paulatino y en el caso del Perú está ligado y basado en un proceso de integración (sea la Comunidad Andina o los Acuerdos de alcance parcial del ALADI). Los Acuerdos (bilaterales o multilaterales) de desgravación son el primer acercamiento entre los Estados, y normalmente son seguidos por la suscripción de un Tratado de integración<sup>8</sup>.

Estos Convenios son Tratados y están en el ámbito del Derecho Internacional Público y están normados por sus Principios, Reglas y, en especial, por el Tratado de Roma que regula los derechos y obligaciones provenientes de la suscripción de Tratados internacionales.

En caso de incumplimiento de uno de los Estados Parte, se tendría derecho a recurrir a un procedimiento de Solución de Controversias, de conformidad con lo pactado o someterse ante la Corte Internacional de Justicia.

Un Tratado más elaborado son los Tratados de Integración subregional, como son el caso de MERCOSUR, la Comunidad Andina, el Grupo G-3, el NAFTA, entre otros.

En los procesos de integración, más allá de los beneficios arancelarios, lo que buscan los Estados es crear un mercado ampliado con sus propias reglas que faciliten la libre circulación de bienes en un principio, y luego la libre circulación de servicios, personas y capitales. En el caso del ATPDEA, no se ha planteado ello a pesar de que se establezcan condiciones, como es el caso de las **normas o reglas de origen** que están presentes.

## 6. Dumping y obstáculos técnicos al comercio. Limitación del ATPDEA

Si bien por un lado el ATPA ha otorgado beneficios o preferencias arancelarias, ello no quiere decir que las importaciones provenientes de los países andinos no puedan ser objeto de una investigación por prácticas dumping.

La Ley ATPDEA no excluye a las importaciones provenientes de los países andinos de la aplicación de las medidas o derechos anti dumping, sólo se ha limitado a excluirlas de la aplicación de los aranceles y de las cuotas de importación en ciertos casos.

El propio gobierno de los Estados Unidos está en total libertad de poder aplicar sus normas nacionales proteccionistas para los casos en que considere necesarios, si es que se logra acreditar una práctica de dumping que dañe a sus industrias nacionales. También estará en libertad de aplicar sus normas en materia de protección de los consumidores (si es que la calidad de un producto pone en riesgo la salud de los consumidores norteamericanos) o normas fito sanitarias en los casos en que el ingreso de productos agrícolas pongan en riesgo los cultivos norteamericanos (en este caso se busca proteger todo el mercado americano o la llamada «salud del campo» ya que un plaga de origen vegetal puede brotar en los EEUU).

<sup>8</sup> El Perú tiene otros Acuerdos Bilaterales denominados Acuerdos de Alcance Parcial y que se han dado al amparo del ALADI con otros países de la región (p.e. con Uruguay puede destacarse el caso de los productos de origen vacuno); por lo que no sólo se tiene como base a la normativa supranacional de la Comunidad Andina.

Si bien la ley ATPDEA ha buscado facilitar el acceso al mercado norteamericano con la eliminación de los aranceles, por otro lado no ha logrado, ni han sido sus fines (desde los orígenes del ATPA u otras leyes semejantes) el conceder privilegios de no aplicación de las normas antidumping o las normas fito sanitarias norteamericanas al ingreso de bienes importados a los Estados Unidos. Más aún en el caso del propio NAFTA (que es un Tratado de Integración Comercial) tampoco México se ha visto beneficiado con dicho tratado y también le pueden ser aplicables estas normas proteccionistas por naturaleza.

Cabe señalar que los Estados Unidos de Norteamérica, al igual que muchos países, aplican normas contra prácticas desleales del comercio internacional como el dumping y los subsidios. También llegan a aplicar normas vinculadas con la sanidad animal (normas de control zoo sanitario vinculadas con la importación de productos de origen animal), salud de las personas (normas de protección de la seguridad y salud de los consumidores) y normas de protección de los ecosistemas (normas de control fito sanitario).

Cabe señalar que los beneficios de las Leyes ATPA, ATPDEA o CBTPA no han considerado la no aplicación de normativas contra prácticas de dumping, subsidios, o de las normas de protección de la salud humana, protección al consumidor, control fito y zoo sanitario; por el contrario dichas normas siguen vigentes y son de igual aplicación. Debemos resaltar que las **barreras** que afectan el comercio internacional se clasifican en **arancelarias y para arancelarias**. Como parte de la eliminación de las primeras están las leyes o tratados que eliminan el pago de aranceles a la importación; sin embargo las medidas o barreras para arancelarias son las que no se eliminan fácilmente y este grupo de barreras no han sido incluidas en las Leyes ATPA, ATPDEA o CBTPA.

El presente artículo no busca extenderse en los temas descritos en los párrafos anteriores, pero sí resalta el hecho de que para facilitar aún más el ingreso de productos importados a los Estados Unidos, deben flexibilizarse las normas norteamericanas sobre dumping y condiciones de sanidad en los productos procedentes del campo.

## 7. Reglas de origen

Como resultado de la puesta en vigencia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPDEA, se incrementa el comercio entre los Estados Unidos con los países andinos beneficiarios; por lo que el número de potenciales consumidores se incrementa ya que los productos andinos son consumidos no sólo al interior de sus propios países sino que son exportados, por lo que se amplía el mercado (con la salvedad que no se logra constituir un mercado ampliado resultado de un proceso de integración internacional).

Como es de público conocimiento, hacia los Estados Unidos de Norteamérica exportan diversos países, no sólo Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; más aún los cuatro países andinos tienen una variada oferta exportable. Para poder distinguir y controlar la importación de los distintos bienes (bienes beneficiados y no beneficiados), es necesario que la Ley de Preferencias Arancelarias establezca el modelo de integración americano que deberá contar con reglas de origen. Éstas permiten que los beneficios otorgados a determinadas importaciones por parte de los EEUU, no sean extendidos a productos provenientes de otros países no beneficiados con el ATPDEA.

De igual manera, en los tratados de integración internacional (del tipo zonas de libre comercio, unión aduanera o mercado común), los principios de libre circulación de bienes y de trato nacional, están relacionados con las **reglas o normas de origen** que para tal efecto se establezcan en dicho tratado. Una vez más queda reafirmado el rol de dichas normas, el de limitar los beneficios y otorgarlos sólo a los bienes incluidos en los alcances del proceso de integración internacional.

Mediante este tipo de normativa (como ya indicamos cuando nos referimos a la Comunidad Andina), se controla el comercio de bienes entre los Países Miembros, diferenciando los bienes según el grado de transformación y si proviene de la región o de la extra zona. Los beneficios de la integración, como la eliminación de aranceles, sólo serán respecto de bienes importados de un Estado Parte y de acuerdo a las condiciones de la propia norma de origen.

En el caso de los procesos de integración, las reglas de origen representan una **restricción o condición a la libre circulación de bienes** al interior de la zona de libre comercio, pero es una restricción necesaria para que los beneficios de la integración se restrinjan a los Países Miembros.

En cualquiera de los dos casos (ley nacional o tratado internacional de integración), las **reglas o normas de origen** exigen que para que un bien sea considerado como de origen comunitario se acredite un **porcentaje** de componentes comunitarios (p.e. 60 o 40% de componentes materiales o mano de obra proveniente de uno de los países beneficiarios). En otros casos, las normas de origen pueden exigir que por efectos de la mano de obra nacional se produzca un salto o **cambio en las partidas arancelarias** (p.e. se importa tela y se exportan ternos).

Un problema detectado con relación a las reglas de origen son los casos de los **insumos y/o materias primas** importados de terceros países no beneficiados por leyes especiales o que no son Estados Parte del proceso de integración, los cuales podrían ser exportados a **precios dumping**. Estos bienes podrían ser aprovechados por un industrial comunitario de la zona americana, quien luego de un proceso de transformación daría lugar a un nuevo bien por efecto del salto en las partidas arancelarias entre la materia prima y el producto final. El bien final producido con materia prima a precios dumping, dependiendo las reglas de origen establecidas, podría gozar de los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias o del tratado de integración comercial según sea el caso.

Como ejemplo del problema descrito en el párrafo anterior, analicemos un hipotético caso:

La tela para confeccionar ternos (lanilla) es importada en **condiciones dumping** desde la China por una empresa ubicada en un País Miembro o beneficiado (p.e. Colombia), luego el empresario exporta ternos hacia otro (p.e. Perú). En este caso, el exportador colombiano **se ha beneficiado** del dumping en las materias primas y ha podido ofrecer en el mercado ampliado de la región americana ternos a precios menores que los exportados por otros industriales del continente americano; sin tener que pagar aranceles ni ser sujeto de derechos antidumping.

El ejemplo planteado en el párrafo anterior es uno de los **riesgos del otorgamiento de preferencias arancelarias**, ya que los insu-

mos o materias primas en condiciones dumping podrían ser aprovechados por empresas ubicadas en los Países Miembros y transformados en productos comunitarios.

El Tratado que establezca algún proceso de integración en América, como sería un Tratado de Libre Comercio Bilateral o Multilateral, podría permitirle a sus futuros Miembros **formular listas de excepciones** que incluirían bienes que no gozarían de los beneficios particulares del proceso de integración. Sobre la base de las excepciones, cada Estado tendría la posibilidad de mantener aranceles o las normas antidumping para el comercio regional entre Miembros para ciertos bienes. No obstante lo señalado, lo deseable, para aprovechar los beneficios del mercado ampliado, es que las excepciones fuesen mínimas o no existiesen.

Las listas de excepciones no son una novedad en los Tratados de Libre Comercio (p.e. tenemos el Tratado NAFTA o TLCN) y tampoco son una novedad en el ATPDEA. Cada Estado en ejercicio de su soberanía y autonomía puede decidir que **sectores son de su interés**<sup>9</sup> y «proteger» algunas de sus industrias nacionales. En el caso de los Estados Unidos, al otorgar los beneficios arancelarios puede establecer las condiciones mínimas para controlar que el comercio internacional preferencial con los países andinos sea de acuerdo a las condiciones especiales de la Ley.

## 8. Planteamientos nuevos para mejorar el comercio entre los Estados Unidos y Perú

El Perú tiene varios caminos para poder incentivar su intercambio comercial con los Estados Unidos y obtener una mayor inversión extranjera norteamericana en nuestro territorio. Entre los caminos más concretos que pueden plantearse en la actualidad están:

- a. Convenio Bilateral de Beneficios Arancelarios.
- b. La suscripción de un Acuerdo o Tratado de Libre Comercio con los EEUU.
- c. Integrar el ALCA.
- d. Suscribir un Acuerdo o Tratado de Libre Comercio con los EEUU y con los demás Países Miembros de la Comunidad Andina de Naciones.

Respecto a las dos primeras opciones, cabe señalar que la negociación de un Acuerdo, Tratado o Convenio Bilateral entre Perú y los EEUU es larga y difícil ya que abarca diferentes campos; ello debido a la complejidad de todo tratado internacional de integración en el cual se crea un mercado ampliado ya que se regularán las libertades de circulación (de bienes, servicios y capitales). Respecto de la opción de la negociación de un tratado de integración con elementos de supranacionalidad<sup>10</sup>, es poco probable que los EEUU deseen suscribir en dichos términos ya que su política exterior no es igual al modelo seguido por la Unión Europea, por el contrario ya

<sup>9</sup> Por ejemplo, podría establecerse que los productos agrícolas estarían en la lista de excepciones o los textiles, por citar algunos ejemplos de particular interés para los Estados Unidos de Norteamérica y el Perú.

<sup>10</sup> Como es el caso del Acuerdo de Cartagena que creó a la Comunidad Andina.

que la política internacional de los EEUU considera a lo más modelos de tratados de libre comercio o creación de zonas de libre comercio como es el caso del NAFTA o el anterior Acuerdo de Libre Comercio con Canadá.

El modelo de integración ALCA propuesto y que actualmente se encuentra en suspenso, es un modelo de integración del tipo **zona de libre comercio**, será integrado por todos los países del continente americano<sup>11</sup> (desde el norte por Canadá hasta el sur por Argentina) y dará lugar al mercado ampliado más grande del mundo. Este ambicioso proyecto de concretarse, agruparía también a distintos modelos de integración sub-regional como el MERCOSUR (mercado común), la CAN (mercado común), el NAFTA (zona de libre comercio), el G-3 (zona de libre comercio), entre otros<sup>12</sup>, por lo que el ordenamiento jurídico comunitario americano que se adopte será complejo.

El futuro proceso americano, en la actualidad está en suspenso ya que sólo se ha plasmado en negociaciones de los grupos de trabajo que se han establecido y en las reuniones de los representantes de cada país. Respecto del ALCA, sólo se tiene la certeza que será un área de libre comercio y que ella debería de iniciarse según los planes originales en el año 2005, por lo que el proyecto tiene un gran retraso).

Al ALCA, le serían aplicables las consideraciones sobre las zonas de libre comercio con sus particularidades. En ella no sólo debe permitirse la libre circulación de bienes, también se buscaría la libre circulación de servicios, personas y capitales, sin llegar a convertirse en un mercado común.

Originalmente se conformaron doce grupos de trabajo, luego de las reuniones de Ministros de Denver, Cartagena y Belo Horizonte, los que en un futuro tendrían su correlato en capítulos del futuro Acuerdo. A continuación señalamos los grupos originales:

1. Acceso a Mercados.
2. Procedimientos Aduaneros y Reglas de Origen.
3. Inversión.
4. Normas y Barreras al Comercio.
5. Economías más pequeñas.
6. Medidas Sanitarias y Fito sanitarias.
7. Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios.
8. Compras del Sector Público.
9. Propiedad Intelectual.
10. Servicios.
11. Política de Competencia.
12. Solución de Controversias.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Zona de libre comercio multilateral para diferenciarla de las zonas de libre comercio bilaterales.

<sup>12</sup> El Mercado Común de los países del Caribe y el Mercado Común de Centro América.

<sup>13</sup> Los doce originales Grupos de Trabajo que mencionamos, en la actualidad se han reducido y ahora se denominan Grupos de Negociación. En el futuro Tratado de Libre Comercio del ALCA o en un modelo de Tratado Bilateral de Libre Comercio, se podrían incluir capítulos que retomasen los temas tratados en los originales grupos.

Luego de las reuniones de Denver, Cartagena y Belo Horizonte se plasmó la Declaración Ministerial de San José en la que se establecieron nueve (9) Grupos de Negociación: Acceso a Mercados, Inversión, Servicios, Compras del Sector Público, Solución de Diferencias, Agricultura, Derechos de Propiedad Intelectual, Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios, y el grupo de Política de Competencia.

En vista que Estados Unidos será integrante del proceso, puede esperarse que las condiciones bajo las cuales se permitan las tres libertades de circulación en la región americana serán más o menos semejantes a las regulaciones que sobre dichos puntos se han adoptado en el Acuerdo NAFTA. Las razones para nuestra afirmación se basan en:

- a. La importancia político internacional de los Miembros del NAFTA.
- b. El NAFTA es el mercado ampliado subregional más grande que sería parte del ALCA<sup>14</sup>.

El comercio internacional de bienes al interior de una zona de libre comercio es objeto de regulaciones particulares, dadas p.e. por las normas fito y zoo sanitarias, las medidas de salvaguardia, las reglas de origen y otros puntos.

La razón para plantear la eliminación o reducción de las medidas para arancelarias o medidas de efecto equivalente (ya que para el Tribunal de Justicia Europeo este concepto es sinónimo de restricción para arancelaria) se debe a que ellas son limitantes del libre comercio (o de la libre circulación de bienes), disminuyen o toman en ineficientes los beneficios de la integración regional.<sup>15</sup> En la actualidad la mayoría de los futuros Miembros del ALCA mantienen distintos tipos de normas que limitan o condicionan las importaciones.

Como medidas para arancelarias que deben ser eliminadas podemos señalar las siguientes: las cuotas de importación, los aranceles adicionales, las licencias de importación, las normas de calidad, medidas zoo y fito sanitarias, entre otras.<sup>16</sup> Si bien países como Perú han optado por una eliminación de las medidas para arancelarias, otros países podrían mantenerlas; por lo que cabe preguntarse ¿si al interior de la futura zona de libre comercio ALCA, se restringirán o no el libre comercio y circulación de bienes? En lo particular esperamos

<sup>14</sup> Desde ya reconocemos que la regulación comunitaria y estructura institucional que se le otorgue al ALCA dependerá de factores políticos que escapan de lo jurídico; por lo que otras propuestas pueden darse ya que dependerán de los intereses de cada Estado americano y de los bloques que integrarían el ALCA.

Es por ello que la unión de Comunidad Andina y Mercosur es importante políticamente ya que serviría para que se negocie en una mejor posición con el resto de países americanos (en especial con Estados Unidos, Canadá y México).

<sup>15</sup> Si bien algunos países como Perú han eliminado las medidas para arancelarias como las licencias previas, cuotas de importación por volúmenes o temporadas, otros países como Estados Unidos, Canadá, Brasil y Argentina mantienen medidas para arancelarias que dificultan (y dificultarán) el libre comercio de bienes.

A nivel de ALCA podría establecerse la obligación de reducción y eliminación de las medidas para arancelarias según un cronograma general o particular para cada futuro Miembro.

<sup>16</sup> También, como veremos mas adelante, proponemos la eliminación del dumping al interior del ALCA.

que ello no vaya a ocurrir y por el contrario se promuevan y defiendan los principios del comercio internacional regulado por la OMC.

Por otra parte, debo señalar que el modelo del ALCA también sirve de partida para las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio Bilateral entre los Estados Unidos de Norteamérica y el Perú, ello debido a que en ambos casos estamos frente a tratados de libre comercio con la diferencia de que uno es a nivel multilateral y el otro a nivel bilateral. Depende de las partes el establecer o señalar los temas a ser negociados en grupos de trabajo, así como las propuestas de excepciones y condiciones especiales.

A diferencia del modelo de integración del ALCA, la negociación de un tratado bilateral de libre comercio tiene diferencias favorables y desfavorables. La primera de ellas es que sólo dos partes intervendrán en las negociaciones a diferencia del modelo del ALCA en donde todos los países del continente americano a excepción de Cuba, esta es una gran diferencia ya que al existir varias partes existen varias propuestas a ser discutidas y negociadas (como prueba de ello tenemos las distintas versiones de borradores del texto del Tratado ALCA). En el caso del tratado bilateral la negociación es menos compleja que en el caso multilateral.

Como segunda diferencia está la convergencia de posiciones, en el caso del tratado bilateral sólo son dos (2) partes las que están en negociaciones, por lo que no hay aliados que sirvan de apoyo a una de las partes. En el caso del tratado multilateral la posición de un Estado puede ser reforzada por otro Estado negociador.

Por último y respecto a la cuarta alternativa planteada referida a la negociación de un tratado de libre comercio con los EEUU dentro del marco de la Comunidad Andina de Naciones, dicha posibilidad supone que previamente al interior del ente supranacional se haya adoptado una posición en común antes de entrar en negociaciones con los EEUU. Dicha negociación supondría un refuerzo en las posiciones particulares de los Miembros de la CAN quienes no estarían solos en la negociación sino que por el contrario negociarían en bloque.

Considerando el ordenamiento jurídico comunitario andino, sería recomendable evaluar una negociación por bloque con los Estados Unidos de Norteamérica, ya que la ampliación del comercio entre los seis (6) países (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Estados Unidos de Norteamérica y Venezuela) necesitaría de reglas claras no sólo en la parte referida a la eliminación de los aranceles sino también en los siguientes aspectos (los cuales han sido materia de regulación en algunos casos por parte de Decisiones de la propia CAN):

1. Acceso a Mercados.
2. Procedimientos Aduaneros y Reglas de Origen.

3. Inversión.
4. Normas y Barreras al Comercio.
5. Economías más Pequeñas.
6. Medidas Sanitarias y Fito Sanitarias.
7. Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios.
8. Compras del Sector Público.
9. Propiedad Intelectual.
10. Servicios.
11. Política de Competencia.
12. Solución de Controversias.

Estas alternativas vienen siendo manejadas por el Estado Peruano y actualmente se viene negociando un Tratado de Libre Comercio con EEUU pero considerando y siguiendo de lejos las posiciones que Ecuador y Colombia tomarán en las similares negociaciones.

## 9. A manera de conclusión

Luego de haber revisado los antecedentes del ATPA, del ATPDEA y de leyes similares que han beneficiado a los países del Caribe, cabe señalar que dichas leyes no son permanentes sino temporales, por tal razón es necesario contar con instrumentos jurídicos que garanticen su permanencia a fin de poder promover las exportaciones desde los países andinos hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

Una excelente alternativa para promover las exportaciones es la suscripción de Tratados de Libre Comercio que eliminen las barreras de ingreso de productos importados a los EEUU. Como primer tipo de tratado tenemos a los que sólo eliminan las barreras arancelarias. Otra alternativa es la suscripción de tratados que eliminen barreras no arancelarias, como son la aplicación de normas antidumping y de medidas para arancelarias que puedan dificultar el ingreso de productos peruanos al mercado norteamericano.

Por otra parte, debe tenerse presente que la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (bilateral o multilateral) sólo es un instrumento jurídico que otorga seguridad jurídica a las partes, ya que establece un derecho a ser aplicado el cual va más allá de las propias leyes de cada Estado (como todo tratado debe ser respetado por las partes). Suscribir un Tratado de Libre Comercio, es la llave que abre los mercados del exterior para ambas partes, por lo que, antes de la negociación, cada Parte debe haber identificado las potenciales ganancias que obtendrá y el libre ingreso de bienes desde el exterior por importaciones.

Para terminar debemos señalar que las necesidades propias de un mundo globalizado exigen un incremento del libre comercio y por consiguiente la eliminación de barreras entre los Estados.