Liberalización comercial, tratados de libre comercio y pobreza rural*

Javier Escobal
Carmen Ponce

INTRODUCCIÓN

El Perú ha suscrito acuerdos de libre comercio con la Comunidad Andina y acuerdos de complementación económica con Argentina, Brasil, Cuba, Chile, México, Paraguay y Uruguay. Además, aprobó recientemente un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos;[1] tiene negociaciones avanzadas con el Mercosur, Tailandia y Singapur, y está por iniciar negociaciones con la Unión Europea y China. En teoría, estos convenios se basan en un Plan Estratégico Nacional Exportador que busca desarrollar y diversificar la oferta exportable peruana (Mincetur 2003).

Como parte de estas negociaciones, el Estado peruano pretende abrir y consolidar mercados para la oferta agroexportadora nacional y, al mismo tiempo, establecer un periodo de transición para los segmentos menos desarrollados de la agricultura, con el propósito de que estos sectores ganen eficiencia y sean capaces de competir exitosamente en un contexto de liberalización creciente de mercados. Sin embargo, la agenda complementaria que sería indispensable para que este tiempo de transición sea usado "productivamente" casi no se ha discutido. En este contexto, el propósito de este trabajo es doble. En primer lugar, se presenta un balance de las investigaciones nacionales e internacionales sobre los impactos que una apertura comercial tiene en el bienestar de la

* Este documento resume diversas investigaciones realizadas con el apoyo de Save The Children UK —en el marco del Proyecto Niños del Milenio—, el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) y el Banco Mundial.

1 Al momento de escribir este documento, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se encuentra pendiente de ratificación en el Congreso de los Estados Unidos.

población rural. Cabe notar que muchos de estos estudios limitan su atención a los impactos sobre la actividad agropecuaria, sin tomar en consideración las actividades no agrícolas que realizan los hogares rurales y cuyas rentabilidades son también afectadas por las políticas de liberalización comercial. Este documento pone particular énfasis en la necesidad de reconocer al hogar rural y su compleja estrategia de diversificación entre actividades económicas como sujeto de análisis, dejando de lado la limitada visión del poblador rural como productor agrícola. Por otro lado, el estudio destaca los ejes estratégicos de una agenda complementaria, en términos de la inversión en infraestructura, y las políticas de innovación, de educación y capacitación, de regulación y de desarrollo institucional que serían necesarias para que el sector rural aprovechara las oportunidades de mercado que dichos acuerdos podrían generar. De esta manera, se busca discutir cómo las políticas que deberían acompañar estos acuerdos comerciales pueden evitar que se consoliden procesos de exclusión, procesos en los cuales solo unos pocos en el medio rural terminarían capturando los beneficios que la apertura comercial generaría. Al respecto, el estudio de experiencias de países con dinámicas rurales similares a la peruana puede dar luces sobre las políticas que resultarían más efectivas y los errores cuya repetición habría que evitar.

El documento está dividido en cuatro secciones, además de esta introducción. En la siguiente sección se presenta un breve resumen de la literatura internacional sobre los impactos que una apertura comercial podría generar sobre la pobreza y la distribución del ingreso en el medio rural. A continuación, en la sección 2, se presentan algunos resultados de las evaluaciones de distintos autores sobre el impacto que podría tener el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC)[2] sobre la agricultura peruana y sobre el bienestar de los hogares rurales. A la luz de este balance bibliográfico, en las últimas dos secciones del documento se reflexiona sobre la agenda de política y la agenda de investigación que se requiere desarrollar.

1. IMPACTOS DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE LA POBREZA RURAL: ¿QUÉ NOS DICE LA LITERATURA INTERNACIONAL?

Sobre la base de más de 250 trabajos reseñados, Winters y otros (2004) muestran que los impactos de la liberalización comercial sobre la pobreza son bastante heterogéneos. Al respecto, identifican diversos mecanismos a partir de los cuales una apertura comercial puede afectar de manera diferenciada a distintos agentes económicos. El balance bibliográfico es organizado en torno a cuatro áreas

2 El nombre oficial del TLC es “Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos”.

temáticas: a) impactos macroeconómicos; b) impactos sobre mercados y hogares; c) impactos sobre empleo y salarios; y, finalmente, d) impactos fiscales. En primer lugar, a nivel macroeconómico, la liberalización económica podría generar crecimiento a partir de incrementos de la productividad. A este nivel también es posible evaluar si las economías abiertas son más o menos vulnerables, y si cambios en la estabilidad macroeconómica generados por la apertura comercial tienen impacto en la pobreza. A nivel microeconómico, los autores reseñan un conjunto de investigaciones que evalúan cómo la liberalización comercial afecta el comportamiento de los mercados de productos y factores, así como el comportamiento mismo de los hogares. Ellos se preguntan si la liberalización crea o destruye mercados, y si los cambios en los precios de frontera se transmiten a los hogares pobres. En el ámbito laboral, evalúan la evidencia que sugiere que la liberalización incrementaría los salarios o el empleo al reasignar recursos de acuerdo con sus ventajas comparativas. Sin embargo, también muestran en qué medida la liberalización puede generar desempleo transitorio y en qué circunstancias este se concentraría en los pobres. Finalmente, evalúan cuán importante es el "sacrificio fiscal" que hace un gobierno cuando reduce los aranceles y en qué medida dicho sacrificio afecta de manera diferenciada el gasto dirigido a distintos segmentos de la sociedad.

Winters y otros (2004) son cautos al afirmar que, aunque cada canal implícito en las cuatro áreas mencionadas puede potencialmente contribuir a la reducción de la pobreza, en ninguno de ellos se puede hacer una generalización sin matices sobre el impacto de la liberalización comercial. Esto se debe a la heterogeneidad misma de la pobreza, la que a su vez estaría condicionada por estructuras sumamente distintas de posesión de activos privados y acceso a bienes y servicios públicos. Aunque los autores no han organizado el balance bibliográfico distinguiendo explícitamente entre los impactos de corto y largo plazo, una relectura del mismo a la luz de esta división muestra resultados particularmente interesantes. Así, la mayor parte de evidencia sobre impactos positivos de la liberalización comercial en la pobreza se halla en estudios que analizan impactos de "largo plazo" (varios años después de la apertura).[3] La importancia de la dimensión temporal tendría que ver con el hecho de que los factores tienden a ser poco móviles en el corto plazo, y solo luego de que la reforma es internalizada por los agentes productivos cabría esperar las

3 Winters y otros (2004) muestran evidencia sobre los vínculos de largo plazo entre liberalización comercial y crecimiento económico, enfatizando además que no existe evidencia en contrario. El canal de transmisión que operaría según esta evidencia sería el asociado a incrementos en productividad. Sin embargo, si el incremento requerido para que este vínculo opere ocurre en el corto plazo a un ritmo mayor que el incremento del producto, la tasa de retorno a los factores (entre ellos la mano de obra) puede verse afectada negativamente.

ganancias en eficiencia que típicamente se presumen en los modelos estáticos. No obstante lo anterior, los autores enfatizan que no es posible hacer predicciones *ex ante* acerca del efecto de una liberalización comercial sobre la pobreza prescindiendo de las particularidades de cada región y proceso de apertura. En este sentido, los autores concluyen: "[…] no se puede asegurar que la liberalización comercial sea uno de los determinantes más importantes de la reducción de la pobreza ni que los efectos estáticos y microeconómicos de la liberalización serán siempre beneficiosos para los pobres" (Winters y otros 2004: 106-107, traducción propia).

Ravallion (2006) muestra también que cuando uno evalúa a nivel microeconómico la relación entre liberalización comercial y pobreza, los resultados son bastante heterogéneos: se hallan casos en los cuales los pobres han ganado y casos en los que han perdido, como producto de la apertura comercial. De acuerdo con la evidencia presentada por Ravallion (2006), solo cuando el análisis se circunscribe a países para los que se cuenta con información de largos periodos de tiempo, la correlación estimada entre pobreza y liberalización comercial es negativa (esto es, a mayor comercio internacional menor pobreza). Según el autor, incluso en esos casos la evidencia de dicha correlación no es robusta. Para el caso de China, Ravallion (2006) muestra que los efectos positivos en el área urbana son ligeramente mayores en los hogares más ricos que en los más pobres. Para el área rural, donde se habrían concentrado los "perdedores", las pérdidas en bienestar habrían sido bastante mayores entre los más pobres. Similares conclusiones parecen emerger en el caso de Marruecos, analizado por el mismo autor.

Por su parte, Bardhan (2006) evalúa el impacto de la liberalización comercial y financiera sobre los hogares, distinguiendo a sus miembros en sus roles de trabajador, consumidor, usuario de servicios públicos y usuario de recursos de propiedad común. Para este autor, debido a las restricciones crediticias y comerciales, a la ausencia de mecanismos de aseguramiento y al reducido acceso a bienes públicos, no es de extrañar la dificultad que enfrenta un productor rural pobre para competir con la mediana o gran agroindustria (ya sea nacional o internacional). De hecho, existe evidencia de que aquellos que no enfrentan estas restricciones logran aprovechar los beneficios de la apertura comercial.

Aceptar como razonable la idea de que la liberalización comercial tiene efectos diferenciados entre hogares con distintas dotaciones de activos privados y acceso diferenciado a bienes y servicios públicos, hace que no resulte extraño encontrar en la literatura especializada evidencia de impactos distributivos significativos de los procesos de apertura comercial. Al respecto, Anderson (2005) hace un balance de los estudios que han evaluado el impacto de la liberalización comercial sobre la distribución del ingreso. El estudio indica que los canales más importantes a través de los cuales una mayor apertura afecta la distribución del ingreso en los países en vías de desarrollo son el cambio en los

precios relativos de los factores (especialmente en la mano de obra calificada y no calificada), la desigualdad en la posesión de activos, las desigualdades regionales y las desigualdades de género. La mayor parte de la evidencia basada en estudios longitudinales (para un país a lo largo del tiempo) muestra que la mayor apertura amplía las brechas de ingreso al aumentar la demanda relativa de mano de obra calificada. Sin embargo, la mayor parte de los estudios de corte transversal (que estudian varios países en un momento del tiempo) encuentran que no existe una relación entre apertura comercial y distribución del ingreso. El autor reconoce, empero, que una razón importante de esta divergencia es que la gran heterogeneidad de las características estructurales de los países hace poco robustas las estimaciones de corte transversal, sugiriendo que los resultados obtenidos en los estudios longitudinales son más confiables.

Basu (2006) complementa el trabajo de Anderson (2005) argumentando en su estudio que el segmento calificado de la fuerza laboral de un país que abre su economía al comercio internacional tiende a beneficiarse más de la liberalización que el segmento no calificado. Del mismo modo, Basu señala que el segmento más pobre se podría ver excluido del mercado, al menos en el corto plazo, configurando un escenario en el cual la liberalización comercial amplía las brechas entre pobres y ricos. Por otro lado, el estudio de Milanovic (2002) muestra que los impactos varían a lo largo del tiempo: mientras que al inicio de la apertura comercial la distribución del ingreso se vería afectada negativamente, luego de consolidado el proceso de liberalización se podría esperar un impacto distributivo positivo.

Los impactos diferenciados también son evidentes cuando uno compara la distribución de ingresos entre regiones (entre países o al interior de un mismo país). Por ejemplo Rodríguez-Pose y Gill (2006) muestran, a partir de una comparación entre países, que las brechas regionales se amplían cuando existen cambios en la composición del comercio, y que estas brechas se amplían en contra de las regiones productoras de materias primas. Aunque la conclusión de estos autores está redactada en términos del impacto que la apertura comercial podría tener en la apertura de brechas entre países desarrollados y en desarrollo, el argumento también se aplica al crecimiento desigual que la liberalización puede traer consigo al interior de un país. En el contexto del crecimiento regional al interior de un país, aquellas regiones con mayor capacidad de modificar su composición de comercio hacia productos con mayor valor agregado logran capturar de manera más eficaz las ganancias dinámicas del comercio. Esto es consistente con la evidencia de México, donde la liberalización comercial habría generado dinámicas regionales marcadamente distintas entre el norte y el sur (Lederman y Serven 2005).

Los impactos de la liberalización comercial ocurrida en México a raíz del tratado de libre comercio firmado con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) son particu-

larmente relevantes para el Perú, en la medida en que México tiene un importante sector campesino. La evidencia de distintos autores apunta a que el impacto del TLCAN sobre el sector rural mexicano ha sido mixto. Por un lado, hay evidencia de que la tasa de pobreza rural se redujo de 56% a 47% durante el periodo de vigencia del TLCAN.[4] En ese mismo periodo, sin embargo, tal como lo indica King (2006), el decil más rico de hogares incrementó sus ingresos a tasas mayores que los deciles más pobres. Como es de esperar, las diferencias en la posesión de activos privados y en el acceso diferenciado a infraestructura y servicios públicos ha determinado la capacidad de los distintos subsectores de responder al cambio en las condiciones económicas que el TLCAN trajo consigo. Por su parte, Quintana (2006) documenta que en los estados del norte de México se ha dado una fuerte tendencia a la concentración de tierras en manos de empresas más tecnificadas, que están en capacidad de realizar las inversiones necesarias para el desarrollo de cultivos de frutas y hortalizas y de explotaciones pecuarias industriales.

En síntesis, la literatura internacional parece indicar que existe suficiente evidencia sobre los impactos positivos de la liberalización comercial sobre el crecimiento (y la pobreza) en el largo plazo. En el corto plazo, sin embargo, no hay evidencia de efectos positivos de la liberalización sobre los más pobres. Por el contrario, la evidencia sugiere que los más pobres pueden tener más problemas para protegerse contra efectos negativos o aprovecharse de oportunidades positivas que podrían surgir a partir de la liberalización comercial. De esta manera, si bien la reforma comercial puede mejorar el ingreso medio de una economía e incluso el ingreso de los pobres, al mismo tiempo tiende a ampliar las brechas entre aquellos cuya dotación de activos privados y públicos les permite aprovechar las ganancias de comercio y aquellos que no.

Frente a esta evidencia, la posibilidad de aislarse de los procesos de globalización puede ser vista por algunos como una alternativa deseable. Sin embargo, Stern y Deardorff (2006) muestran que aunque en principio es posible que quienes se aíslen logren algunas ganancias mediante una mejora en los términos de intercambio, lo más probable es que dichos países se perjudiquen. Esto ocurriría debido a que estarían excluidos de las concesiones preferenciales que se otorgan entre sí los países que optan por la liberalización comercial. Así, el reto frente a la globalización —especialmente para proteger a los más vulnerables e incrementar sus oportunidades de generación de ingresos— es, antes que aislarse de los procesos de liberalización comercial, diseñar políticas públicas que mejoren la productividad y competitividad de estos sectores, aumentando la probabilidad de una inserción exitosa a los mercados internacionales.

4 Cabe notar que hubo un incremento inicial abrupto de la tasa de pobreza rural, el que puede ser asociado al ajuste macroeconómico que ocurrió a inicios de la década de 1990 *(efecto tequila)*.

2. EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS DEL TLC SOBRE LA AGRICULTURA Y EL SECTOR RURAL EN EL PERÚ

Las exportaciones peruanas de productos agrícolas han venido creciendo rápidamente durante la última década. Entre los cultivos de exportación tradicional únicamente el café ha mantenido su vigencia, mientras que el algodón y el azúcar han sido reemplazados por cultivos no tradicionales, entre los que destacan los espárragos, mangos, uvas, cebollas, paltas, alcachofas y páprika. Este importante dinamismo del sector exportador ha generado un importante crecimiento del empleo, especialmente en algunos valles costeños. Según la Asociación de Gremios Agroexportadores del Perú [citada en MINAG (2006)], la cadena agroexportadora estaría absorbiendo en la actualidad casi 600.000 puestos de trabajo formales.[5]

Por otro lado, aunque las importaciones agrícolas en valores nominales han venido creciendo sostenidamente durante las últimas décadas, el índice del volumen de las importaciones *(quantum)* ha estado creciendo a tasas inferiores que la tasa de crecimiento de la población (Escobal 2006a). Esta evolución de las exportaciones e importaciones agrícolas ha permitido que la balanza comercial agrícola, que tradicionalmente ha sido deficitaria, empiece a mostrar ligeros superávits.[6]

Es en este contexto que el país se embarca en un proceso de negociación con Estados Unidos, nuestro principal socio comercial. Los compromisos adquiridos en la negociación del TLC en materia de agricultura se pueden resumir en los siguientes puntos:[7]

- Acceso consolidado al mercado estadounidense de todos los productos hoy beneficiados por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus iniciales en inglés), y extensión a otros productos hasta cubrir casi 100% de lo que actualmente se exporta al mercado norteamericano. El resto del universo arancelario —que incluye un grupo importante de lácteos, azúcar y derivados— podrá ingresar libre de aranceles mientras no sobrepase cuotas crecientes establecidas en el propio acuerdo. Por último, salvo el caso del azúcar, los cronogramas de ampliación de cuotas aseguran que todos los productos sujetos a cuota entrarán libres de aranceles en periodos que varían entre cinco y diecisiete años.

5 Cabe reconocer, sin embargo, que no existen estudios sobre los cambios que habrían ocurrido en el mercado de trabajo rural, especialmente de los registrados durante la última década.

6 La balanza comercial agrícola pasa a ser deficitaria en la década de 1970, cuando entran en crisis las exportaciones de azúcar.

7 El texto completo del acuerdo se encuentra en MINCETUR (2006).

- El Perú otorga a Estados Unidos acceso libre de aranceles para 56% de las partidas nacionales, las que según MINAG (2006) representan 88,7% del valor total importado desde Estados Unidos. Para 125 partidas arancelarias asociadas al arroz, aceites, carne bovina, cuartos traseros de pollo, lácteos y maíz amarillo duro, los plazos de desgravación varían entre diez y diecisiete años.
- Ambos países se comprometen a la no aplicación de subsidios a la exportación en el comercio que desarrollan entre ellos.
- Posibilidad de restituir parcialmente el arancel por un tiempo limitado si el volumen de las importaciones de un grupo específico de productos supera en un porcentaje determinado la cuota establecida anualmente en el acuerdo. Entre los productos cubiertos por esta salvaguarda especial destacan el arroz, la leche en polvo, la mantequilla y los quesos, la carne bovina y los cuartos traseros de pollo.
- Posibilidad de que Estados Unidos reemplace la desgravación arancelaria del azúcar por un mecanismo de compensación para los exportadores peruanos, equivalente a la reducción de costos que generaría la reducción arancelaria.
- Desmonte gradual de la franja de precios, en el sentido de que se aplicará mientras no exceda los topes arancelarios considerados en el cronograma de desgravación.

2.1. Impactos de largo plazo

Dada la importancia relativa de Estados Unidos como socio comercial del Perú, y la política de masivos subsidios que este país otorga a su agricultura, no es de extrañar que hayan empezado a aparecer varios trabajos que pretenden evaluar los probables impactos de un tratado de libre comercio con este país sobre la agricultura. Muchos de estos estudios han extendido sus conclusiones a los impactos que tendría la liberalización comercial en el bienestar de la población peruana.

Uno de los primeros ejercicios de simulación que se han efectuado para estimar el impacto del TLC con Estados Unidos sobre la economía peruana es el modelo construido por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) basado en el modelo GTAP (*Global Trade Analysis Project* [8]). Las simulaciones muestran que las ganancias del TLC alcanzan el 1% del producto bruto interno (PBI) cuando se compara el escenario "con TLC" con el escenario "sin TLC

8 Para mayor información sobre el GTAP, ver <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/>.

pero con ATPDEA". A su vez, las ganancias en una situación "con TLC" respecto de un escenario "sin TLC y sin ATPDEA" serían de 2% del PBI. Estas ganancias son significativas y podrían generar un cambio sustancial en la trayectoria de crecimiento en el largo plazo. Aunque el modelo desarrollado por el MINCETUR no muestra los impactos en el sector rural en su conjunto, sí muestra que el crecimiento de la producción agrícola respecto de un escenario sin ATPDEA es importante (14%) y que las ganancias adicionales a las logradas con el ATPDEA serían modestas (0,3%).

Existen varios modelos que complementan las estimaciones hechas por el MINCETUR y que revelan que los beneficios sobre la economía en su conjunto —y sobre el sector agropecuario en particular— podrían ser mayores si se lograra dinamizar las inversiones hacia el sector agropecuario y se lograran incrementos de productividad. Por ejemplo, Fairlie (2004) y Cuadra y otros (2004) presentan una variante del modelo GTAP y simulan diversos escenarios en los que se permite reasignar la mano de obra (admitiendo desempleo), acumulación de activos e incrementos en productividad (vía externalidades generadas por comercio). Los resultados de dichos ejercicios de simulación son bastante más optimistas que los que se presentan en el modelo MINCETUR. Esto es así precisamente porque los escenarios simulados permiten ganancias adicionales de eficiencia.

A partir de un marco de equilibrio parcial, Roningen (2004) construye un modelo de comercio mundial en el que se analizan en detalle las relaciones comerciales entre el Perú y Estados Unidos para sesenta sectores económicos. Adicionalmente, el modelo evalúa en mayor detalle el sector textil y el sector azucarero. El autor evalúa tanto las pérdidas que se generarían en caso que se dejen sin efecto las preferencias arancelarias obtenidas en el marco del ATPDEA, como las ganancias adicionales que se podrían generar si se eliminan los aranceles entre ambos países en el marco de un TLC. El estudio muestra que la mayor parte de las ganancias en el sector textil y confecciones ya habría ocurrido como producto del ATPDEA y que es poco lo adicional a ganar. En este contexto, sugiere que la no aprobación del TLC podría tener impactos negativos importantes si se pierden las preferencias arancelarias obtenidas en virtud del ATPDEA. En el caso del sector azucarero, las ganancias estimadas serían marginales.

Adicionalmente, Roningen (2004) simula los efectos de una liberalización del comercio mundial para el azúcar y los textiles. Encuentra que el impacto sería negativo sobre los productores nacionales, en la medida en que el incremento de precios que se generaría por la liberalización del comercio no compensa la pérdida de protección que se generaría al eliminar el Perú sus aranceles y subsidios. Esto es un indicador de la sobreprotección que tales sectores estarían recibiendo.

Por su parte, Morón y otros (2005) estima los impactos de un acuerdo con Estados Unidos manifestando explícitamente que no es materia de su estudio

identificar qué sectores resultarían ganadores o perdedores de la rebaja arancelaria. El modelo de equilibrio general dinámico y estocástico se basa en un agente representativo y tres sectores (exportables, importables y no transables), los que se asume que incrementan su productividad gracias a la apertura comercial.

Sanguinetti y Bianchi (2005) estiman los cambios en flujos comerciales que se generarían a partir de un TLC con Estados Unidos usando el modelo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus iniciales en inglés) y lo combinan con Matriz Insumo Producto para identificar ganancias de empleo. De manera consistente con el modelo MINCETUR, encuentran que las exportaciones crecerían entre 0,4% y 1,5% cuando se compara la simulación con una línea de base que ya incorpora las ganancias del ATPDEA, pero las ganancias se incrementarían sustancialmente (entre 10,7% y 35,8%) si se hace la comparación con la situación pre Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus iniciales en inglés).

Tello (2005) resume un buen número de los trabajos que han estimado los potenciales impactos económicos del TLC con Estados Unidos. Aquí se indica que los trabajos de este autor apuntarían a que el grueso del incremento de las exportaciones atribuibles a un acuerdo comercial con Estados Unidos estaría asociado a incrementos en el rubro azúcar y en el rubro "otros cultivos" (flores, semillas de frutas y flores, etcétera).

Hertel y otros (2003) sistematizan la evidencia sobre los efectos que habrían tenido los procesos de globalización sobre la pobreza. Utilizando información de catorce países en vías de desarrollo, incluido el Perú, los autores indican que debido al patrón fuertemente especializado de los hogares estudiados (ya sea en actividades agrícolas no salariales o alternativamente en actividades salariales) existiría una alta vulnerabilidad frente a cambios en los niveles de protección arancelaria. Los autores combinan los resultados de una liberalización comercial a escala global obtenida a partir de una variante del modelo GTAP (Hertel 1997) con información de hogares, y encuentran que para el caso peruano la liberalización comercial global (multilateral) no beneficia al Perú. Así, en tanto importador neto de alimentos, el incremento de precios que podría generar una liberalización global incrementa ligeramente la tasa de pobreza en las simulaciones realizadas por estos autores.

Segura y García (2006) evalúan el impacto que habría tenido la apertura comercial ocurrida en el Perú a inicios de la década de 1990 sobre la pobreza y la desigualdad, aislando el efecto de la política comercial de las demás políticas emprendidas durante ese periodo. Para ello, calibran un modelo de equilibrio general computable a partir de la construcción de una matriz de contabilidad social de 1994 y simulan distintos escenarios contrafácticos (reducción arancelaria, incremento del tipo de cambio, incremento exógeno de las exportaciones, etcétera). Los resultados indican que una apertura mejoraría los niveles de

empleo, pero no de forma significativa. La mejora se concentra en el sector de trabajadores no calificados. En lo que respecta a las remuneraciones el impacto es heterogéneo, pero tiende a ser negativo en las zonas rurales. La combinación de efectos se traduce en un cambio no significativo en los indicadores de pobreza y en un incremento en la desigualdad de ingresos, en parte por los efectos diferenciados entre sectores transables y no transables.

La Comisión de Comercio de Estados Unidos ha publicado recientemente un reporte que evalúa desde el lado norteamericano los impactos de largo plazo del TLC (USITC 2006). Aunque el estudio reconoce que los impactos serán muy pequeños para Estados Unidos, dado el peso relativo tan pequeño de las exportaciones peruanas en el comercio norteamericano, considera que el superávit comercial que el Perú tiene actualmente con Estados Unidos se reduciría de 750 millones de dólares a 40 millones de dólares. Sin embargo, la mayor parte de este impacto provendría de una expansión de las importaciones no agrícolas provenientes de Estados Unidos (esto es, maquinaria, equipo electrónico, etcétera). La balanza comercial agropecuaria se mantendría aproximadamente en los mismos niveles.

Cabe resaltar que los modelos en los que se basan las predicciones empíricas de estos trabajos comparten un conjunto de características que impiden identificar los impactos inmediatos y de corto plazo que tendría un TLC. En particular, los trabajos que utilizan modelos de equilibrio general computables (MINCETUR, Fairlie y Cuadra, entre otros) presumen que los sectores productivos se ajustan rápidamente a los cambios en los precios relativos generados luego de una apertura comercial. Estos modelos asumen una perfecta movilidad de factores productivos y no introducen restricciones estructurales que podrían impedir que las ganancias potenciales estimadas se conviertan en ganancias efectivas. Así, en el mejor de los casos, capturan una dinámica de largo plazo en la cual los agentes económicos se ajustan perfectamente a los cambios de la rentabilidad relativa de inversiones y, por consiguiente, la tierra, el capital y la mano de obra son asignados a sus usos más eficientes. En este contexto, los estudios de largo plazo tienden a sobreestimar los impactos positivos o negativos, al asumir que los agentes económicos reaccionan inmediatamente al cambio de políticas. Por ello, se requiere complementar estos estudios con otros que muestren los impactos de corto plazo de los procesos de liberalización comercial.

2.2. Impactos de corto plazo

Entre los estudios que evalúan los impactos de corto plazo que podría generar la liberalización comercial se encuentra el estudio del efecto de la implementación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) sobre la economía peruana

elaborado por Toledo (2004). El ejercicio de simulación de Toledo está basado en un modelo de equilibrio general, en el cual cada uno de los cuatro sectores (agricultura, minería, manufactura y servicios) emplea un factor específico al sector junto con otros factores de producción comunes a todos los sectores. Al igual que los demás modelos reseñados, el modelo de Toledo presume perfecta movilidad laboral entre sectores. Sin embargo, a diferencia de los anteriores, predice cambios sustanciales como producto del ALCA. El sector agrícola y el sector servicios enfrentarían una reducción importante de precios, mientras que los sectores minero y manufacturero enfrentarían precios crecientes. El cambio en los precios relativos que genera el modelo viene acompañado por una caída en los salarios tanto de la mano de obra calificada como de la mano de obra no calificada.

Sumado al problema de asumir perfecta movilidad de factores referido en la sección anterior, un problema común a la mayoría de los estudios reseñados es que se han concentrado en identificar los impactos sobre sectores productivos (asumiendo la existencia de un "agente representativo" y típicamente involucrado en una sola actividad económica), en vez de definir al hogar como sujeto de análisis. Este problema es particularmente limitante cuando se analiza el impacto sobre el bienestar en áreas rurales, donde los hogares manejan una cartera de actividades que incorpora múltiples cultivos y crianzas, junto con actividades salariales agrícolas y no agrícolas y actividades independientes como comercio, artesanía, etcétera. Típicamente, los miembros de estos hogares toman decisiones conjuntas sobre el uso de sus activos productivos, incluidas las horas de trabajo que cada miembro del hogar dedica a cada actividad. En este contexto, una mirada sectorial no permite identificar adecuadamente los potenciales impactos sobre el bienestar de la población tanto de corto como de largo plazo; y, más importante aún, impide definir cuáles serían los segmentos de población vulnerables respecto de los cuales sería necesario tomar acciones inmediatas.

Para compensar en cierta medida estas carencias, Escobal y Ponce (2006a) han efectuado un conjunto de estudios para identificar los segmentos potencialmente más vulnerables frente a la liberalización comercial que acompaña al TLC con Estados Unidos, tomando como sujeto de análisis al hogar peruano y diferenciando dinámicas económicas rurales y urbanas.[9] Los autores modelan, en el marco de un modelo de equilibrio general, dos canales de transmisión: (i) un canal que conecta la política comercial y los precios domésticos, y (ii) un canal que conecta los precios domésticos y el bienestar de los hogares. El primer canal identifica el impacto directo de una liberalización comercial sobre los precios

9 Es importante resaltar aquí que estos ejercicios de simulación no pretenden pronosticar el impacto del TLC sobre el sector rural, sino más bien proporcionar órdenes de magnitud acerca de cómo se distribuye el impacto entre los distintos hogares rurales (los más pobres y los menos pobres; los de la costa, los de la sierra y los de la selva).

de productos transables. Una vez que se reducen los aranceles, y la economía se enfrenta de manera más intensa a la competencia internacional, los precios domésticos tienden a alinearse con los precios internacionales. Estos cambios en los precios de productos transables pueden, a su vez, inducir cambios en los precios de los productos no transables que se venden en el mercado nacional, así como cambios en los salarios y en los ingresos laborales de los trabajadores independientes. El segundo canal identifica cómo el cambio en los precios domésticos (de productos transables y no transables) y en los salarios afecta el consumo y el ingreso de los hogares.

La metodología que usan Escobal y Ponce (2006a) está basada en el Modelo de Porto (2003), desarrollado para evaluar los impactos distributivos sobre los hogares argentinos del Mercosur. El modelo asume que solo existe un factor móvil, el trabajo. Los demás factores de producción (como tierra o capital) se mantienen fijos en cada sector productivo. Debido a este supuesto, se puede considerar esta como una evaluación de corto plazo.[10] El impacto del TLC sobre el bienestar de los hogares se mide aquí como el negativo del valor de la transferencia (expresada como porcentaje del gasto del hogar) que sería necesaria para compensar al hogar por el efecto del TLC. En este contexto, si el estimado de variación compensatoria es negativo (positivo) el TLC induciría una pérdida (ganancia) de bienestar.

Debido a que este estudio se realizó antes de que las negociaciones concluyeran, los autores simularon los efectos del TLC en dos escenarios extremos: un escenario pesimista de desgravación inmediata y un escenario optimista definido con base en el segundo cronograma de desgravación propuesto por el Perú a inicios de la negociación. Las simulaciones indican que inclusive en el corto plazo cabría esperar un impacto agregado positivo del TLC, con un incremento de bienestar en el ámbito nacional de entre 215 millones de dólares y 417 millones de dólares para el primer año. Sin embargo, mientras que en el sector urbano las ganancias en bienestar oscilarían entre 315 millones de dólares y 575 millones de dólares, en el sector rural se registrarían pérdidas de bienestar en el rango de 100 millones de dólares a 158 millones de dólares.[11] Estas cifras contrastan con el monto de compensaciones que el gobierno peruano ha comprometido.

Uno de los aspectos más importantes de la simulación realizada por Escobal y Ponce (2006a) es la evidencia de que los sectores que absorberían la mayor proporción de la pérdida de bienestar estimada son los de la sierra y la selva, y no tanto el sector de agricultura comercial de costa que viene haciendo *lobby*

10 La descripción detallada del modelo utilizado puede encontrarse en Escobal y Ponce (2006b).

11 El canal principal mediante el cual se produce el impacto negativo (agregado y regresivo) es el producido en el componente de ingreso agrícola de autoempleo.

para recibir mayor atención por parte del gobierno. Aunque el modelo utilizado para hacer estas simulaciones no es capaz de distinguir cultivos específicos, es probable que la reducción arancelaria ligada al maíz y el arroz en la selva, y a los lácteos y productos cárnicos en la sierra, explique parte importante de la reducción de bienestar observada.

Tal como muestran Escobal y Ponce (2006a), el impacto de corto plazo sobre el sector rural dependerá del cronograma de desgravación finalmente acordado. Si, por ejemplo, se toma como punto de partida una desgravación gradual como la planteada por el Perú al iniciarse las negociaciones, los autores muestran que buena parte de los impactos negativos ocurrirían luego del décimo año de vigencia del acuerdo. Si bien el cronograma de desgravación finalmente acordado difiere del que los autores evalúan, las conclusiones del ejercicio de simulación se mantendrían, en el sentido de que la naturaleza gradual de la desgravación arancelaria obtenida por la posición peruana debería ser aprovechada estableciendo un conjunto de políticas que mejoren la competitividad del sector rural y reduzcan su vulnerabilidad frente a la apertura comercial. Cabe notar que, según estos autores, determinadas inversiones complementarias podrían modificar sustantivamente el impacto del TLC. Así, la provisión de bienes y servicios públicos focalizada en los más pobres permitiría "emparejar el piso", dando a los segmentos más pobres del sector rural la oportunidad de engancharse en el motor de crecimiento que podría ser el TLC.

Una posible crítica a la simulación realizada por Escobal y Ponce (2006a) es que, en tanto no existe movilidad de capitales, subestima la capacidad de reacción de la agricultura más moderna para incrementar su productividad y aprovechar la apertura comercial. Si bien esto es cierto, si se asume que las exportaciones agrícolas pueden alcanzar tasas de crecimiento sostenidas de 7% al año, siguiendo una trayectoria como la de Chile y México (a pesar de que la base de infraestructura productiva del país es hoy más precaria que la que tenían estos países al inicio de sus TLC), las ganancias de bienestar obtenidas podrían superar las pérdidas estimadas para la región de la costa, pero no las estimadas para el resto de regiones del país. Esto hace evidente que hay segmentos de la población rural altamente vulnerables, especialmente en la sierra y la selva, que requieren políticas complementarias para enfrentar el TLC en el corto plazo.

Por otro lado, Florián y López (2006) introducen y modelan fricciones en el mercado laboral en la búsqueda de evaluar los impactos de corto plazo del TLC. El estudio combina un modelo de equilibrio general (CGE), en el que se asume que no existe movilidad laboral intersectorial, con un modelo microeconométrico de las decisiones laborales de los individuos. Los resultados de las simulaciones del modelo de equilibrio general (demanda laboral por sectores y niveles de calificación, y cambios en los precios transables y no transables) son incorporados a un modelo de hogares que introduce fricciones laborales (los

individuos no pueden transitar entre sectores, pero sí moverse desde y hacia el desempleo). Los resultados preliminares del modelo indican, como cabría esperar dados los supuestos de movilidad laboral restringida, que los impactos sobre el PBI son reducidos (0,18% versus entre 1% y 2% del modelo MINCETUR). El ejercicio de microsimulación complementario tampoco muestra impactos sustantivos sobre pobreza y distribución.

Es interesante notar que tanto este modelo como el de Escobal y Ponce (2006a) utilizan ecuaciones de comportamiento para los ingresos salariales, que dependen de la dotación de activos privados y públicos que poseen los hogares o a los que tienen acceso. Sin embargo, sus estimaciones tienen la limitación de no distinguir entre tipos de hogares [las estimaciones se realizan a nivel nacional en el estudio de Florián y López (2006) y diferenciando entre hogares urbanos y hogares rurales en el caso de Escobal y Ponce (2006a)]. Eso lleva a que se presuma que las rentabilidades marginales de los distintos activos son las mismas para los distintos hogares, y que la ecuación que vincula el cambio en los precios de transables con los ingresos salariales es la misma para distintos tipos de hogares. Es de esperar que el uso de este supuesto reduzca la heterogeneidad de los impactos en ambos modelos.

Finalmente, otros estudios —como el de OXFAM (2006)— muestran su preocupación acerca de los impactos de corto plazo de la liberalización comercial debido a la asimetría entre ambos países y al enorme monto con el que Estados Unidos subsidia su producción agropecuaria. Del mismo modelo, dicho estudio alerta sobre los impactos negativos que podría ocasionar la eliminación de la franja de precios, pero no reconoce o discute las implicancias de la salvaguarda especial.

2.3. Impactos sobre el sector agropecuario por productos

Algunos estudios han tratado de evaluar el impacto del TLC sobre cultivos y crianzas específicas. El modelo del MINCETUR, por ejemplo, tiende a concentrar los impactos negativos de la reducción de aranceles en cuatro productos (trigo, algodón, maíz y arroz). Zegarra (2005), por su parte, indica que existirían varios grupos de productos agropecuarios que podrían ser considerados vulnerables. Estos productos serían:

(a) productos comerciales en los que Estados Unidos tiene gran capacidad de exportación, por lo que cabría esperar un impacto importante en el mercado interno: algodón, arroz y maíz;
(b) productos andinos con probabilidad de sufrir impactos negativos indirectos por sustitución del consumo hacia productos de origen importado: carnes, lácteos, trigo y papa;
(c) productos especiales: aceite de palma en la selva y oleaginosas.

El conjunto de estos productos abarca 50% de la superficie sembrada y 60% del valor bruto de producción agropecuaria, involucrando a cerca de un millón de agricultores de los 1,7 millones que existen en el país.

Frente a esta posición, contrasta lo señalado por el Ministerio de Agricultura. Según MINAG (2006), el efecto del TLC sería neutro o positivo para 59% del área cosechada en el país (equivalente a 65% del valor bruto de producción agrícola). Para hacer esta aseveración se considera que dichas extensiones están dedicadas a cultivos que hoy se exportan, que potencialmente se pueden exportar o considerados como no transables y dirigidos fundamentalmente al mercado interno. Es interesante hacer notar que no se analizan los potenciales efectos indirectos que pudieran generarse vía efecto sustitución entre cultivos transables importables y no transables. En este sentido, se define como potencialmente sensibles solo a los productos que enfrentan directamente la competencia de productos importados (cebada, trigo, maíz amarillo duro, algodón y arroz), que representarían 41% restante del área cosechada y 35% del valor bruto de la producción agrícola.

Por otro lado, Pomareda (2004) resume un conjunto de estudios realizados por encargo del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), que pretenden evaluar los posibles impactos de la liberalización comercial, así como sugerir medidas de política que pudieran acompañar la firma y entrada en vigencia de tratados. Tal como indica Pomareda (2004), los estudios se limitan a mostrar las características estructurales de los cultivos y crianzas estudiados (algodón, arroz, azúcar, papa, cadena maíz amarillo-pollo-cerdo, oleaginosas, trigo, carne bovina, carne ovina y lácteos) y describen las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (análisis FODA), sin hacer ningún tipo de predicción de cuál sería el impacto del TLC sobre estos cultivos.

En el caso de los productos sujetos al sistema de franja de precios, Rebosio y Macedo (2005) analizan los impactos de la eliminación de este instrumento en el marco del TLC. Los autores reconocen los sesgos proteccionistas que se han introducido en los mecanismos implementados y los problemas que ha tenido el sistema para aislar los precios internos frente a la variabilidad de las cotizaciones internacionales. Sin embargo, se llama también la atención sobre el hecho de que parte de la mayor protección se ha diluido al firmarse un conjunto de acuerdos comerciales bilaterales. En este contexto, la firma del TLC con Estados Unidos profundizaría estas tendencias, haciéndose evidente, según los autores, la necesidad de contemplar mecanismos alternativos para la promoción de la producción agrícola nacional.

Rapsomanikis y Sarris (2006) evalúan de qué manera la volatilidad de los precios internacionales afecta a los hogares rurales en Ghana, Vietnam y el Perú. Para el caso peruano los autores muestran, como sería razonable esperar, que la volatilidad afecta especialmente a quienes son monoproductores. Sin embargo,

el estudio subraya que el componente más importante de la volatilidad de los precios internos se puede atribuir a la variabilidad de las políticas internas y no a la volatilidad de las cotizaciones internacionales. Similares resultados han sido registrados por Escobal (1997) y Vargas (2003). En este sentido, no es necesariamente cierto que una mayor apertura incrementaría la volatilidad de los precios internos. Por otro lado, Rebosio (2004) documenta cómo el Sistema Peruano de Franja de Precios (SPFP) ha continuado siendo manipulado, introduciendo cambios discrecionales para elevar las tasas nominales de protección.

Por su parte, Zegarra y Salcedo (2004) evalúan las características estructurales del sector azucarero peruano y reseñan distintas simulaciones hechas con el propósito de evaluar el impacto en este sector de un TLC con Estados Unidos. Los resultados del estudio indican que, en un contexto en donde solamente se desmontan los sistemas de protección comercial (aranceles o barreras no arancelarias), el Perú profundizaría una tendencia de importador neto de azúcar, ya que el precio internacional de equilibrio caería por debajo de los costos internos de producir azúcar. Sin embargo, tanto estos autores como MINAG (2006) resaltan que, aunque las importaciones de jarabe de maíz de alta fructosa para las industrias de bebidas pueden hacerle perder mercado a la industria azucarera nacional, la liberalización comercial abre simultáneamente el mercado norteamericano del etanol producido a partir de la caña de azúcar.

Tal como lo indica MINAG (2006), la cadena maíz amarillo-aves mantendría su competitividad frente a las importaciones de Estados Unidos, tanto por la compensación que se estaría otorgando al maíz como por el hecho de que es improbable que las importaciones de carne de pollo se incrementen fuertemente, dada la existencia de numerosas barreras implícitas y altos costos de comercialización (preferencia del mercado local por el pollo fresco, ausencia de una cadena de frío adecuada, etcétera).

En cuanto a las carnes, MINAG (2006) sustenta con bastante detalle por qué no se debe esperar un impacto negativo. Sin embargo, el mismo estudio reconoce que el ingreso de menudencias libres de aranceles sí podría afectar significativamente a ese segmento del mercado.

En el caso del algodón, Escobal y Salcedo (2004) reconocen que aunque el ATPA y el ATPDEA incentivaron las exportaciones textiles, estos acuerdos no habrían generado encadenamientos importantes con el sector algodonero. Los autores reseñan algunas simulaciones realizadas para evaluar el impacto del TLC con Estados Unidos e indican que la industria textil y de confecciones podría obtener beneficios adicionales por 42 millones de dólares. A estos habría que agregar un beneficio ya recibido del orden de 127 millones de dólares, que podría perderse si no se concretara el acuerdo comercial y Estados Unidos optase por no darle continuidad a los beneficios del ATPDEA. En la medida en que persista la poca integración del sector textil con la producción algodonera, el panorama

para el sector algodonero podría ser negativo si la producción local de algodón (especialmente de la variedad Tangüis) no responde a la mayor demanda de la industria y obliga a esta a recurrir a mayores importaciones para cubrir sus requerimientos.

Finalmente, es interesante resaltar que el reconocimiento a nivel del gobierno de que el arroz contribuye sustancialmente al problema de salinización de los suelos en la costa contrasta fuertemente con el tratamiento "preferencial" que ha recibido en las negociaciones, con mayores plazos de desgravación que cualquier otro producto (MINAG 2006). En este contexto, es difícil que programas complementarios para sustituir arroz por otros cultivos sean muy eficaces.

2.4. Impactos diferenciados según integración mercantil de los productores agropecuarios

El impacto de una liberalización comercial depende no solo de las características individuales de los productores y de su posesión y acceso a activos privados y bienes públicos, sino, además, de las características de los mercados que enfrentan. La relación entre estos factores determina cuán integrados están los distintos productores a los mercados de productos. Entender cómo se integran los productores a los mercados de productos es central en el proceso de identificar productores (o cultivos) potencialmente vulnerables frente al proceso de apertura comercial. MINAG (2006), por ejemplo, sostiene que muchos productores no serían afectados por el proceso de liberalización comercial que se impulsa a través del TLC con Estados Unidos, simplemente porque son agricultores con una producción orientada de manera fundamental al autoconsumo.

Escobal (2006b) define dos indicadores para evaluar la vinculación entre grado de integración comercial e impacto de la liberalización comercial: integración mercantil y posición comercial. La integración mercantil es definida como el valor de las compras y ventas de productos alimentarios, expresada como porcentaje del valor bruto de la producción agrícola (incluyendo solo productos alimentarios). El autor define tres grados de integración comercial: bajo, medio y alto (dividiendo en tercios la muestra de productores analizados). Por otro lado, la posición comercial fue definida como las compras netas (compras en productos alimentarios menos ventas en productos alimentarios), expresada también como porcentaje del valor bruto de la producción agrícola. Esto permitió definir si los productores agrícolas eran compradores netos, vendedores netos o se encontraban en balance.

Para evaluar el impacto diferenciado del TLC, Escobal (2006b) deja de lado los hogares con baja integración mercantil, por considerar que su análisis no captura de manera adecuada los potenciales impactos sobre este grupo. Los resultados del análisis indican que a mayor integración mercantil, mayor sería la

proporción de hogares que ganan y menor sería la proporción de hogares que pierden tras una eliminación de aranceles como producto del TLC. Este efecto parecería ser el resultado del impacto positivo en el consumo, así como del impacto positivo en la generación de otras fuentes de ingresos: fuentes a las que hogares más integrados al mercado podrían acceder, tales como empleo salarial y no salarial no agrícola. Con respecto a hogares diferenciados por posición comercial, como era de esperar, el porcentaje de hogares compradores netos que pierden es menor que el de vendedores netos y que aquel que se encuentra en una posición balanceada.

3. HACIA UNA AGENDA COMPLEMENTARIA FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Tal como se ha mostrado en las dos secciones precedentes, existe evidencia de que, por lo menos en el corto plazo, el sector rural podría ser afectado negativamente en el marco del proceso de liberalización comercial que acompaña al TLC con Estados Unidos. Aunque existe amplia evidencia internacional sobre los vínculos positivos a largo plazo entre liberalización comercial, crecimiento y reducción de la pobreza, es importante reconocer que estos vínculos toman tiempo en consolidarse y, como es lógico, suelen ser mejor aprovechados por quienes tienen las capacidades para ello. En este contexto, la política gubernamental debería considerar dos ejes estratégicos: a) mejorar la competitividad de amplios sectores de la población rural para que puedan aprovechar las oportunidades comerciales que los procesos de liberalización ofrecen, evitando así que los más pobres queden al margen de dicho proceso; y b) identificar los segmentos más vulnerables frente a la apertura comercial y desarrollar políticas eficaces que permitan enfrentar dicha vulnerabilidad.

3.1. Promoción de la competitividad del sector rural

Los mayores plazos de desgravación obtenidos en la negociación del TLC con Estados Unidos deberían permitir “comprar tiempo” para que el sector rural se pueda reacomodar y mejore su competitividad. Las políticas dirigidas a este propósito deben aprovechar tanto las lecciones de nuestro pasado reciente como las lecciones que nos ofrecen las experiencias de otros países, reseñadas en la literatura internacional.

En nuestra opinión, existen elementos centrales de una política orientada a elevar la competitividad del sector rural que es indispensable tomar en cuenta. En primer lugar, es importante considerar la actividad agropecuaria como parte

del conjunto de actividades productivas que se dan en el área rural, y no de manera aislada. En segundo lugar, cualquier estrategia de desarrollo rural que busque elevar la competitividad de los productores debe reconocer las estrategias individuales y colectivas que ocurren al interior de los hogares rurales; por lo tanto, debe estar dirigida al hogar y no a un producto particular. Finalmente, es importante reconocer que la construcción de mercados no debe ocurrir de "arriba hacia abajo" (es decir, impuesta por el Estado), sino que se debe construir desde las demandas y capacidades concretas de los productores.

El reconocimiento, tanto en la literatura nacional como internacional, del papel crítico que cumple el desarrollo de actividades no agropecuarias en la estrategia de diversificación de ingresos de los hogares rurales, es una alerta sobre la necesidad de incorporar una visión más amplia del desarrollo rural en las estrategias que busquen vincular a los productores rurales con los mercados locales, regionales, nacionales e inclusive internacionales. La diversificación de ingresos hacia actividades no agropecuarias ha mostrado ser, en muchos contextos, una estrategia muy importante para reducir la pobreza rural y para enfrentarse de mejor manera a la liberalización comercial. Al respecto, Yúnez-Naude y Dyer (2004) señalan que son estas actividades las que han respondido de manera muy dinámica frente a la apertura comercial ocurrida en México a raíz del TLCAN.

Junto con ampliar la visión hacia lo rural —en vez de restringirla a lo estrictamente agropecuario—, es necesario reconocer que las estrategias para elevar la competitividad deben orientar sus políticas y programas a potenciar las capacidades de los hogares rurales y de sus miembros, y no a impulsar o proteger un producto o sector en particular. Así, debe ser más importante la pregunta de cuál es el impacto del TLC sobre los hogares y sus miembros que la de cuál es su impacto sobre un producto o sector económico determinado. Asimismo, es necesario reconocer que el hogar no es una unidad compacta y homogénea (está compuesto por individuos que interactúan de manera compleja y que enfrentan vulnerabilidades distintas), por lo que el bienestar de cada uno de sus miembros no se ve afectado de la misma manera frente al TLC.[12]

En relación con el sector agropecuario en particular, es importante reconocer los límites de las políticas públicas para identificar cultivos o crianzas "ganadores" en el marco de una política de apertura. Lo que parece rentable en un momento

12 Un caso importante del que poco se ha discutido en el debate público sobre la agenda complementaria es el impacto sobre los niños en edad escolar. Por ejemplo, el importante papel que jugarían los centros de educación preescolar en un escenario donde las oportunidades de empleo rural femenino se incrementan —y, por lo tanto, el costo de oportunidad de estudiar de los niños también se incrementa— ha sido prácticamente ignorado. Escobal y Ponce (2006b) estudian con mayor profundidad algunos de estos impactos.

determinado, puede dejar de serlo muy rápido. Además, es extremadamente complejo determinar si un productor dado está en condiciones de establecer un vínculo comercial exitoso en un determinado producto. Esto es así porque las restricciones que enfrenta un hogar rural para articularse a los mercados de productos y factores varían de zona a zona y de productor a productor. Esta constatación obliga a diseñar políticas que sean neutras y no induzcan a privilegiar ningún cultivo o crianza por sobre otro; y así, que sean las condiciones locales que enfrenta cada hogar las que determinen sus ventajas comparativas. Una política activa de provisión de bienes y servicios públicos cumple con estas condiciones.

Es evidente que, antes que una política agraria o agropecuaria que vincule al productor pobre con los mercados internacionales, el país requiere una política de desarrollo rural que le dé viabilidad. El pilar de esa política es justamente la política de provisión de los bienes y servicios públicos que el gobierno deberá proveer para elevar la rentabilidad de la producción agropecuaria, y sobre todo para ampliar el rango de posibilidades de inserción exitosa a los mercados agropecuarios y no agropecuarios por parte de los pobladores rurales. Antes que "identificar los cultivos ganadores", el Estado tiene la responsabilidad de igualar las oportunidades de acceso al mercado de la población rural. Un burócrata, por más bien intencionado que sea, jamás será capaz de sustituir al productor rural en sus decisiones de inversión y producción. Por ello, antes que definir programas de promoción de algún cultivo o crianza, el Estado debe proveer aquellos bienes y servicios públicos que elevan las posibilidades de una exitosa inserción a los mercados. De poco le vale a un productor nacional una política de promoción transitoria que lo induce a hacer inversiones en un cultivo cuya rentabilidad desaparecerá totalmente una vez que el Estado abandone su práctica paternalista. Es interesante anotar, como lo señala Trivelli (2005), que existe una Estrategia Nacional de Desarrollo Rural aprobada en septiembre del 2004, que recoge una parte importante de las propuestas que los investigadores agrarios y rurales han desarrollado en la última década. A pesar de que esta estrategia es una suerte de propuesta consensual, esta no se ha traducido aún en una estrategia operativa y práctica de promoción del desarrollo rural, y por ende no ha logrado aun transformar lo que el Estado viene haciendo para impulsar el desarrollo de los espacios rurales.

¿Cómo se traducen estos principios generales en políticas concretas que permitan elevar la competitividad de los sectores económicos del área rural, de cara a la apertura? El incremento del gasto público dirigido al área rural y la mejora en su eficiencia son elementos centrales de una estrategia que permita pasar de priorizar productos específicos (tal como lo sugiere la Agenda Interna para el Desarrollo Agrario al 2010 sugerida por el gobierno) a una estrategia centrada en mejorar capacidades e igualar oportunidades. Dicho gasto público debe estar dirigido prioritariamente a incrementar la dotación de bienes y servi-

cios públicos (educación, infraestructura vial y de telecomunicaciones, sistemas de información, servicios de sanidad animal y vegetal, servicios de certificación, desarrollo tecnológico y asistencia técnica).

El reto de elevar la competitividad agropecuaria de los sectores rurales más pobres, especialmente de la sierra y selva, pasa también por la voluntad política de desarrollar programas de largo plazo que impulsen el desarrollo tecnológico y las capacidades de los hogares rurales para enfrentarse a mercados de productos y factores crecientemente complejos. Por ejemplo, solo a través de un programa de sanidad animal y de mejoramiento genético de largo aliento se podría aspirar a mejorar la calidad de la fibra de camélidos, como para desarrollar de manera sostenible un "nicho" en los mercados internacionales que genere importantes oportunidades de ingreso a estos productores.

Así, aunque el Programa Sierra Exportadora, recientemente impulsado por el actual gobierno, tiene el mérito de poner en la agenda política la necesidad de incluir a amplios sectores de la población más pobre del país en un proyecto común —nacional— de desarrollo, para que este gesto político se convierta en una opción estratégica se requiere avanzar en las líneas estratégicas antes mencionadas. No obstante, lo primero es reconocer que lo que se necesita es mejorar la competitividad de los hogares rurales (en tanto productores) frente a todos los mercados: locales, regionales, nacionales y, eventualmente, frente a los mercados internacionales, y no solo frente a estos últimos. Alimentar la "quimera" de que cualquier productor de la sierra puede vender sus productos en mercados más complejos, como los internacionales, es innecesario.

3.2. Política de compensaciones

La literatura reconoce que hay ganadores y perdedores en cualquier proceso de liberalización. De hecho, al menos en el corto plazo un segmento importante de quienes son considerados pobres puede ser vulnerable frente a los efectos de una apertura comercial. Así, junto con el desarrollo de políticas y programas de provisión de servicios públicos que den un marco de igualdad de oportunidades para que el sector rural pueda también aprovechar las oportunidades comerciales que trae consigo la apertura comercial, es importante reconocer la existencia de vulnerabilidades. Asimismo, de manera consistente con los lineamientos presentados en el acápite anterior, es importante reconocer que estas vulnerabilidades van más allá de la agricultura. El foco de atención no debe estar dirigido, por lo tanto, a proteger un cultivo o crianza particular sino a proteger a los miembros de un hogar rural, para evitar que este se pueda ver afectado negativamente, en el corto plazo, debido a la liberalización comercial que traería consigo el TLC con Estados Unidos.

Al mismo tiempo, el diseño de cualquier política de compensación debe asegurar que la estructura de incentivos que genere no juegue en contra de la estrategia global de desarrollo que se planea establecer. En este contexto, cualquier compensación no debería ser vinculada al cultivo o crianza sino al individuo o al hogar, para evitar que se perpetúe una cédula de cultivos o crianzas ineficiente.

El gobierno ha aprobado un programa de compensaciones por 800 millones de soles, a desembolsarse en cinco años, para compensar a los productores de trigo, maíz y algodón que podrían ser afectados por el TLC con Estados Unidos. Ha optado por definir como sensibles estos productos, dejando de lado otros que enfrentarán desgravación arancelaria rápida (como hortalizas, lácteos o productos cárnicos, por citar los más importantes). Complementariamente, el gobierno ha decidido lanzar un Plan de Reconversión del Arroz y ha empaquetado un conjunto de políticas ya definidas bajo el pomposo título de Agenda Interna para el Desarrollo Agrario al 2010.

Es probable que junto con el TLC aparezca un conjunto de medidas internas que intenten reemplazar el arancel perdido por mecanismos alternativos que aíslen a los productores de las tendencias del mercado internacional. Esto no sería raro. Barceinas y Yúnez-Naude (2005) muestran para México que el TLCAN no logró transformar de manera sustancial el tipo de vinculación preexistente entre los precios nacionales de cultivos importables y las cotizaciones internacionales.

Es importante evaluar el programa de compensaciones planteado por el gobierno a la luz de la evidencia internacional. El caso de México es tal vez el ejemplo más relevante, en la medida en que —al igual que el Perú— tiene un muy importante segmento de economía campesina. México desarrolló, hace más de diez años, un programa de compensaciones para enfrentar los impactos negativos del TLCAN. Dicho programa, denominado PROCAMPO, otorgó transferencias directas a los agricultores que producían cultivos básicos que se podían ver afectados por el tratado. Los cultivos fueron: cebada, frejol, maíz, algodón, arroz, sorgo, soya, girasol y trigo. Las transferencias se realizaron por hectárea y con independencia de los rendimientos que obtenían los productores.

La evidencia de México es clara: el programa de compensación fue eficaz para "vender políticamente" el TLCAN, pero las compensaciones fueron regresivas y no incentivaron el cambio de la cédula de cultivos de los productores campesinos. En cambio, programas totalmente desvinculados —como Oportunidades— sí contribuyeron a aumentar la liquidez (en el momento oportuno) en las zonas más vulnerables, mejorando al mismo tiempo las condiciones de salud y educación de los niños de dichas zonas.

El hecho de que la compensación desarrollada a través de PROCAMPO se dirigiera a cultivos específicos y no a todos los productores generó, antes de su

implementación, que el área declarada como cultivada con estos productos se incrementara considerablemente. Aunque se anunció que el monto de compensación no se reduciría si el productor cambiaba su cédula de cultivos hacia otros más rentables, la poca confianza que el productor mexicano tenía en su gobierno llevó a que muy pocos productores cambiaran sus cultivos. En la práctica, la política de compensación a productos específicos generó un efecto no previsto ni deseado: "encadenó" a los productores agrícolas a los cultivos menos rentables, a pesar de que se habían ampliado mercados para otros cultivos con mayor rentabilidad relativa. Por otra parte, aunque 46% de los potenciales beneficiarios tenían menos de dos hectáreas, las compensaciones se concentraron en los productores más grandes. De hecho, apenas 10% del total de las transferencias programadas benefició a pequeños agricultores. Peor aún: aunque es cierto que el programa favoreció la aceptación política del TLCAN en México, no hay evidencia de que haya contribuido de alguna manera a mejorar la eficiencia del sector de agricultura campesina, al cual estuvo, en teoría, dirigido (Castañeda 2004). Por último, en este país se ha montado un importante *lobby* alrededor del mencionado programa, lo que hace improbable que se pueda desactivar cuando se cumplan los quince años de vigencia originalmente previstos.

A partir de la experiencia internacional discutida por diversos autores —entre los que destacan Castañeda (2004), Sadoulet y otros (2001), Baffes y De Gorter (2003), Baffes (2004) y Banco Mundial (2003)—, se hace evidente que en su mayoría los programas de compensaciones, aunque pueden incrementar el nivel de liquidez de los productores durante la transición, no han sido exitosos en facilitar la reconversión hacia otros cultivos o hacia nuevas tecnologías. Las políticas complementarias asociadas a lo que se denomina redes de protección serían útiles, en cambio, para enfrentar las vulnerabilidades que se podrían exacerbar en el contexto de una profundización de la apertura comercial. Los programas de transferencias condicionadas han mostrado, sí, impactos positivos para transferir liquidez y elevar capacidades (en el largo plazo). En este sentido, las transferencias de liquidez del Programa Juntos (mejor diseñado e implementado) podrían tener un papel importante si su focalización incluyera a zonas que se prevea puedan ser afectadas negativamente por el TLC con Estados Unidos. Cabe enfatizar, sin embargo, que, a la luz de la evidencia internacional, estos programas de transferencias condicionadas requieren mejorar su diseño e implementación.

Finalmente, en consonancia con la referida dificultad para identificar con claridad a ganadores y perdedores en cualquier proceso de apertura, las políticas que se diseñen deben ser lo suficientemente flexibles para atender segmentos vulnerables que no fueron previstos a tiempo. En este sentido, una política de compensaciones no dirigida a cultivos sino a regiones potencialmente vulnerables —a partir de un programa de transferencias condicionadas tipo Juntos— debería

ser combinada con la creación de un "fondo contingente" que atienda vulnerabilidades no previstas.

4. LA AGENDA DE INVESTIGACIÓN

El diseño de políticas y programas que reduzcan las vulnerabilidades y mejoren las oportunidades de los más pobres en un contexto de liberalización comercial requiere también del desarrollo de una agenda de investigación que cubra los vacíos de conocimiento sobre cómo afecta al sector rural la apertura comercial. Una de las principales limitaciones de muchos estudios desarrollados para el caso peruano es la tipificación del poblador rural como productor agropecuario (considerado incluso, en muchos casos, monoproductor). Consideramos esencial situar como sujeto de análisis al hogar rural, reconociendo que su estrategia de generación de ingresos está caracterizada por la diversificación de actividades económicas, entre las que típicamente se cuentan las no agropecuarias además de las agropecuarias (más de un cultivo o crianza particular). Esto es central porque la asignación de activos privados y de tiempo de trabajo de los miembros del hogar (incluidas las decisiones de migración temporal) no se suele decidir individualmente sino que se define en conjunto, como estrategia familiar, tomando en consideración las necesidades y limitaciones de los miembros.[13] Comprender los efectos sobre el bienestar derivados de los cambios ocurridos en la estructura de precios relativos y rentabilidades demanda una mirada a las decisiones del hogar en su conjunto; requiere superar las limitaciones del análisis individual neoclásico y obliga a asumir una mirada de lo rural que va más allá de lo estrictamente agropecuario.

En relación con los temas que requieren análisis, en primer lugar tenemos el asociado a la transmisión de precios de frontera a mercados específicos y el acceso, por lo demás heterogéneo, de los hogares rurales a dichos mercados en tanto consumidores y productores.

Por un lado, la vinculación entre los hogares rurales —en tanto productores— y los mercados internacionales no es homogénea: cambia según la zona de residencia y los mercados a los que se articula el hogar. Dicha vinculación también varía según el portafolio de actividades económicas del hogar (cartera de cultivos y crianzas, y tipos de actividades no agropecuarias). Sin embargo, la mayor parte de ejercicios de simulación que se realizan para evaluar el impacto de liberalización comercial hacen abstracción de esta heterogeneidad. Solo será

13 Por ejemplo, el caso de las decisiones conjuntas de escolaridad de los niños y las niñas, y de empleo de los demás miembros del hogar.

posible diseñar mejores políticas en la medida en que se tenga una mayor evidencia empírica sobre cómo distintos contextos afectan la relación entre apertura y oportunidades de generación de ingresos de los hogares rurales.

Por otro lado, dependiendo de la magnitud de los costos de transacción y del grado de competencia de los mercados de bienes y factores a los que se enfrenta el hogar, la transmisión del impacto de un cambio en los precios internacionales sobre los precios a nivel de hogar será distinta e "imperfecta" (en el sentido de que la elasticidad de impacto es típicamente menor que 1).[14] La mayor parte de los modelos que han evaluado el impacto de la apertura comercial —si no todos— suponen explícita o implícitamente que la conexión entre el precio internacional y el precio pagado en chacra es automática y la elasticidad de transmisión es unitaria. Esto equivale a considerar que se cumple la "ley de un solo precio". Tal supuesto es a todas luces incorrecto para muchos productos, especialmente los importables y los no transables (es de esperar que se cumpla en mayor medida para los exportables). Un mayor conocimiento de los canales de comercialización y de las estructuras de mercado que enfrentan los productores rurales permitiría tener una mejor idea de la magnitud de esta elasticidad de transmisión y de cómo se modifica según el grado de competencia que existe en los distintos mercados de productos.

Es importante enfatizar que el efecto neto de la liberalización en el bienestar de los hogares rurales dependerá, por un lado, de cuán integrados al mercado estaban y de cuál era su posición comercial (consumidores netos o productores netos) antes de la apertura; y, por otro, de su capacidad de adaptación al nuevo entorno. La mayoría de los estudios reseñados no inciden en las diferencias en el grado de integración mercantil ni en la posición comercial de los hogares rurales afectados por la liberalización. Una de las excepciones es el trabajo de Escobal (2006b) reseñado anteriormente; sin embargo, en dicho ejercicio de simulación el tipo de vinculación mercantil es exógena al proceso mismo de liberalización comercial. En la medida en que uno reconozca que la liberalización también puede cambiar la posición comercial de los productores (de compradores netos a vendedores netos o viceversa), este resultado puede diferir del originalmente planteado por el autor. La utilidad de este tipo de estudio es evidente cuando uno analiza los argumentos proteccionistas en el debate sobre la agenda complementaria. Por un lado, se reclama que es necesaria una mayor protección pues esta efectivamente se transmite a los agricultores, lo que solo es cierto si los mercados operan competitivamente. Sin embargo, las mismas personas tienden a reconocer los graves problemas de competitividad que presenta la pequeña agricultura, planteando que el pequeño productor está a merced de los

14 Efecto conocido en la literatura especializada como *pass through*.

acopiadores, comerciantes o mayoristas. Como señala Escobal (2006b), ambos discursos potencialmente contradictorios requieren ser conciliados a partir de nueva investigación. Este tipo de estudio aportaría en la construcción del discurso sobre la articulación de los pequeños productores al mercado, así como en la instrumentación de mejores políticas de cara a la apertura comercial.

Cabe resaltar que la investigación sugerida solo es posible si se subsana la falta de información sobre estructuras de mercado, costos de transacción y elasticidades de transmisión de precios a mercados regionales específicos, así como información detallada de calidad sobre el consumo y la producción de los hogares rurales.

Uno de los impactos de largo plazo más importantes que la apertura comercial podría generar es, según la literatura especializada, el cambio tecnológico en los sectores que muestran mayores oportunidades comerciales. En principio, el acceso a nuevo conocimiento, tecnologías, capital o insumos incentivado por el comercio debería contribuir al aumento de la productividad. Buena parte de estas ganancias en productividad provendrían de las inversiones adicionales que la liberalización comercial debería generar. Adicionalmente, la adecuación a estándares laborales y comerciales más estrictos también podría generar ganancias dinámicas de eficiencia.

Identificar las ganancias dinámicas del comercio no es sencillo. Las ventajas comparativas dinámicas se determinan endógenamente debido a cambios en tres áreas que pueden ser afectadas por la liberalización comercial: a) cambio en los precios internacionales de bienes e insumos transables; b) cambios en el costo de oportunidad de los recursos domésticos no transables (fundamentalmente tierra y trabajo); y c) cambio tecnológico. Para identificar qué sectores podrían generar dichas ganancias dinámicas y qué restricciones enfrentan, sería conveniente explorar el grado de respuesta que tendrán distintos segmentos de la agricultura comercial frente al proceso de apertura ante distintos escenarios. Asimismo, sería importante modelar el impacto de los incrementos de la demanda internacional por productos peruanos que se produzcan en el área rural (exportaciones) y los nuevos flujos de inversión que dicha demanda podría generar. Este ejercicio es especialmente importante para productos que se cultivan en la costa y en los pisos de valle de la sierra. Complementariamente, es importante identificar nuevos "nichos" de mercado que podrían surgir. Para ello, podrían profundizarse ejercicios que permitan identificar cuán "lejos" están los productores de "mercados dinámicos" —en línea con lo sugerido por Escobal (2006c)—.

Otra área que conviene estudiar es aquella ligada a los cambios institucionales que vienen asociados con la liberalización comercial. Teniendo en cuenta que las instituciones pueden ser entendidas como las "reglas del juego", la liberalización comercial puede ser entendida como un conjunto de cambios

institucionales. Lograr que la liberalización comercial provea oportunidades para los pequeños productores rurales depende, sin lugar a dudas, de los arreglos institucionales que se logre diseñar. Dichos arreglos deben permitir reducir los costos de transacción que enfrentan los productores rurales, y deben promover el fortalecimiento de mercados rurales más eficientes y competitivos. Al mismo tiempo, es indispensable estudiar el papel de otros mecanismos de coordinación que fortalezcan la capacidad de negociación de los pequeños productores rurales en entornos de liberalización comercial. Este conjunto de innovaciones institucionales debería contribuir a reducir los riesgos que enfrentan los pequeños productores rurales cuando se articulan a mercados más complejos.

A nivel más global, la institucionalidad detrás de las reglas del comercio internacional también debe ser estudiada. Al respecto, es evidente que las negociaciones internacionales que ha venido emprendiendo el país no parecen estar articuladas entre sí ni articuladas a un proceso de desarrollo rural. El Perú ha privilegiado múltiples acuerdos comerciales bilaterales, en lugar de negociar como parte integrante de un bloque comercial mayor. En el espacio de negociaciones multilateral, el Perú formó parte del grupo conocido como G21. El Grupo G21 incluye a buena parte del Grupo Cairns, a China e India y postula objetivos similares a este, aunque, para efectos de acceso al mercado de países desarrollados, postula además una reducción arancelaria mayor en el caso de productos procesados y una eliminación completa de aranceles para productos que provengan de países en desarrollo. El Perú se retiró de este grupo en octubre del 2003. Otros sugieren que el Perú debería incorporarse al Grupo Cairns, que representa a los grandes exportadores de productos agrícolas, los que abogan por un desmantelamiento acelerado de los subsidios. Es bastante notorio que el país no tiene claridad sobre qué alianzas le convienen y qué grupos son más idóneos para representar los intereses nacionales en los foros comerciales. Investigaciones en esta área son prioritarias, por lo tanto, si el Perú mantiene su interés de profundizar el proceso de liberalización comercial.

Finalmente, retomando la relación entre apertura comercial y bienestar económico, un conocimiento más detallado de cómo afecta la liberalización a distintos segmentos del mundo rural puede ayudar también a mejorar nuestra comprensión de cómo la mayor volatilidad con la que se suela asociar la apertura comercial afecta las oportunidades de generación de ingresos de los hogares rurales y su capacidad para enfrentar eventos no anticipados.

La liberalización comercial suele estar asociada a un aumento del riesgo que enfrentan los hogares, en tanto productores. Si la liberalización cambia estructuralmente la volatilidad de las distintas fuentes de ingreso y la correlación entre ellas, portafolios de actividades que antes mostraban ser eficientes para diversificar ingresos pueden ser inconvenientes en un contexto de mayor apertura. Al mismo tiempo, la liberalización también puede modificar el costo

de oportunidad de los distintos miembros del hogar rural, afectando la asignación de recursos al interior del mismo. Estudios más detallados que den cuenta de estos procesos pueden contribuir a identificar los hogares y los miembros del hogar más vulnerables, así como el tipo de intervención que podría reducir dicha vulnerabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSON, Edward (2005). "Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence", *World Development*, vol. 33, n.º 7, julio, pp. 1045-1063.

BAFFES, John (2004). "Experience with Decoupling Agricultural Support", University of Georgia. Abril, mimeo. Disponible en: <http://www.agecon.uga.edu/~aaec/rodziemer_04.pdf>.

BAFFES, John y Harry DE GORTER (2003). "Decoupling Support to Agriculture: an economic analysis of recent experience", *Annual Bank Conference on Development Economics-Europe*. París, 15-16 de mayo.

BANCO MUNDIAL (2003). "Income Support Program in Turkey and Mexico and New Zealand Case Studies". Washington DC. Mimeo.

BARCEINAS, Fernando y Antonio YÚNEZ-NAUDE (2005). "TLCAN y cambio estructural en la agricultura mexicana", ponencia presentada en el VIII Encuentro de Economía Aplicada, Universidad de Murcia, Departamento de Economía Aplicada. Murcia, 16-18 de junio.

BARDHAN, Pranab (2006). "Globalization and rural poverty", *World Development,* vol. 34, n.º 8, agosto, pp. 1393-1404.

BASU, Kaushik (2006). "Globalization, poverty, and inequality: What is the Relationship? What can be done?", *World Development*, vol. 34, n.º 8, agosto, pp. 1361-1373.

CASTAÑEDA, Tarcisio (2004). "Compensation for trade reforms in the agriculture in Latin America and the Caribbean: Policy options and design and implementation issues". Washington DC. Mimeo.

CUADRA, Gabriela; Alan FAIRLIE y David FLORIÁN (2004). *Escenarios de integración del Perú en la economía mundial. Un enfoque al equilibrio general computable.* Lima: Fundación Friedrich Ebert.

ESCOBAL, Javier (2006a). "Globalización económica y agricultura: balance de una década de estudios", en *Perú: el problema agrario en debate, SEPIA XI.* Lima: Seminario Permanente de Investigación Agraria.

— (2006b). "La agricultura peruana frente al TLC: ¿oportunidad o maldición? Informe de avance". Lima: Centro de Investigación Económica y Social, julio. Disponible en <http://www.consorcio.org>.

— (2006c). *Desarrollando mercados rurales: el rol de la incertidumbre y la restricción crediticia.* Documento de Trabajo 49. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo.

— (1997). "Evaluación del sistema de sobretasas a la importación de productos agrícolas: 1991-1997". Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo. Mimeo. Disponible en <http://www.grade.org.pe/asp/brw_pub11.asp?id=666>.

ESCOBAL, Javier y Carmen PONCE (2006a). "Vulnerabilidad de los hogares peruanos ante el TLC", *Análisis & propuestas: contribuciones al debate sobre formulación de políticas públicas*, n.º 10. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo, abril.

— (2006b). "Trade Liberalization and Children welfare: Assessing the impact of a FTA between Peru and United States". Documento de Trabajo, Niños del Milenio. Disponible en <http://www.ninosdelmilenio.org/inicio.html>.

ESCOBAL, Javier y Rodrigo SALCEDO (2004). "La cadena algodón-textil: desafíos frente al TLC con los Estados Unidos". Documento preparado para el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Internacionales. Lima, octubre. Mimeo. Disponible en: <http://www.congreso.gob.pe/cip/tlc/4_DOSSIER_TEMATICO/4_2/4_2_3/4_2_3_1/01.pdf>.

FAIRLIE, Alan (2004). "Luces y sombras del TLC Andino-Estados Unidos", Nueva Sociedad. Lima: Fundación Friedrich Ebert. Disponible en <http://www.perufrentealtlc.com/documentos>.

FLORIÁN, David y Kristian LÓPEZ (2006). "Impacto del TLC sobre la distribución del ingreso y la pobreza". Presentación en el simposium "Modelos de análisis de impacto realizados en el Perú". Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 7 de agosto.

HERTEL, Thomas (1997). *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. Nueva York: Cambridge University Press.

HERTEL, Thomas; Maros IVANIC, Paul PRECKEL y John CRANFIELD (2003). "Trade Liberalization and the Structure of Poverty in Developing Countries". Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.

KING, Amanda (2006). "Ten Years with NAFTA: A Review of the Literature and an Analysis of Farmer Responses in Sonora and Veracruz, Mexico". CIMMYT/Congressional Hunger Center, México DF.

LEDERMAN, Daniel y Luis SERVEN (2005). "Tracking NAFTA's Shadow 10 Years on: Introduction to the Symposium", *World Bank Econ Rev*, vol. 19, n.º 3, pp. 335-344.

MILANOVIC, Branko (2002). "Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from Household Budget Surveys". Washington DC: Banco Mundial.

MINAG-MINISTERIO DE AGRICULTURA (2006). "Informe técnico. Resultados del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos". Lima: Ministerio de Agricultura.

MINCETUR-Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2006). "Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU. 12 de abril de 2006". Disponible en: <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe>.

— (2003). "Perú: Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013". Lima. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

MORÓN, Eduardo; María BERNEDO, Jorge CHÁVEZ, Antonio CUSATO y Diego WINKELRIED (2005). *Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía.

OXFAM (2006). "Cantos de sirena: por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional". Oxford: Oxfam Internacional, junio.

POMAREDA, Carlos (2004). *Los productos agropecuarios sensibles ante la apertura comercial en el Perú*. Lima: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y Consejo Empresarial para las Negociaciones Internacionales.

PORTO, Guido (2003): "Using Survey Data to Assess the Distributional Effects of Trade Policy". Washington DC. Disponible en: <http://econ.worldbank.org/files/29916_wps3137.pdf>.

QUINTANA, Víctor M. (2006). "Adiós a los *farmers:* el TLCAN y los agricultores de la frontera norte de México". Programa de las Américas, Silver City, NM: International Relations Center, 6 de febrero.

RAPSOMANIKIS, George y Alexander SARRIS (2006). "The Impact of Domestic and International Commodity Price Volatility on Agricultural Income Instability Ghana, Vietnam and Peru". UNU-WIDER. Discussion Paper 2006/04, junio.

RAVALLION, Martin (2006). "Looking beyond averages in the trade and poverty debate". *World Development*, vol. 34, n.º 8, agosto, pp. 1374-1392.

REBOSIO, Guillermo (2004). *Pequeña agricultura y libre mercado: posibles impactos del TLC y el ALCA*. Lima: Comisión Episcopal de Acción Social y Caritas del Perú.

REBOSIO, Guillermo y Miguel MACEDO (2005). "Impacto de la eliminación del sistema peruano de franja de precios: opciones de políticas para compensar sus efectos en el sector agrario". Informe de avance. Lima: Centro de Investigación Económica y Social.

RODRÍGUEZ-POSE, Andrés y Nicholas GILL (2006). "How does trade affect regional disparities?", *World Development*, vol. 34, n.º 7, pp. 1201-1222.

RONINGEN, Vernon (2004). "The Economic Impact of a Peru Free Trade Agreement (FTA) with the United States on the Sugar, Cotton, and Other Sectors in Peru. A Partial Equilibrium Analysis". Virginia: Nathan Associates Inc.

SADOULET, Elisabeth; Alain DE JANVRY y Benjamin DAVIS (2001). "Cash transfer programs with income multipliers: Procampo in México". Discussion paper 99, Washington DC: International Food Policy Research Institute.

SANGUINETTI, Pablo y Eduardo BIANCHI (2005). "Liberalización comercial, pobreza y distribución del ingreso en América Latina". Documento preparado para la Corporación Andina de Fomento. Mimeo.

SEGURA, Alonso y Juan GARCÍA (2006). "Peru: assessing the poverty impact of trade opening. Capítulo 17", en R. Vos, E. Ganuza, S. Morley y S. Robinson (eds.) *Who gains from free trade?: export-led growth, inequality and poverty in Latin America*. Londres y Nueva York: Routledge. Versión en español disponible en <www.undp.org/rblac/finaldrafts/sp/Capitulo17.pdf>.

STERN, Robert M. y Alan V. DEARDORFF (2006). "Globalization's bystanders: Does trade liberalization hurt countries that do not participate?", *World Development*, vol. 34, n.º 8, agosto, pp. 1419-1429.

TELLO, Mario (2005). "Estudios del impacto económico ex-ante del Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos". Documento preparado para la conferencia "The U.S.-Andean Free Trade Negotiations: Issues and Prospects". CIES-Center for Latin American Issues. George Washington University. Washington DC, 19 de octubre.

TOLEDO, Hugo (2004). "FTAA, Output Adjustments, and Income Redistribution in A Small Open Economy: The Case of Peru", *Journal of Economic Development,* vol. 29, n.º1, junio.

TRIVELLI, Carolina (2005). "Estrategia y política de desarrollo rural en el Perú". Ponencia presentada a la Mesa Especial Balance y Recomendaciones de Políticas para el Desarrollo Rural. Seminario Permanente de Investigación Agraria XI-SEPIA, 19 de agosto.

USITC-United States International Trade Commission (2006). "US-Peru Trade Promotion Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects. Investigation TA-2104-20". Washington DC: US International Trade Commission.

VARGAS, Carlos Augusto (2003). "El sistema de estabilización de precios agropecuarios. La experiencia peruana", Seminario Permanente de Investigación Agraria-SEPIA X, Lima.

WINTERS, L. Allan; Neill MCCULLOCH y Andrew MCKAY (2004). "Trade Liberalization and Poverty: The evidence so far", *Journal of Economic Literature*, n.º XLII, pp. 72-115.

YÚNEZ-NAUDE, Antonio y George DYER (2004). "The effects of NAFTA and domestic reforms in the agriculture of Mexico: predictions and facts". Ponencia, Seminaire Acralenos. Montpellier, 19-20 noviembre.

ZEGARRA, Eduardo (2005). "La firma del TLC con USA y la agricultura peruana". VI Evento Semestral de Información Agraria. Cusco, 19 de mayo.

ZEGARRA, Eduardo y Rodrigo SALCEDO (2004). "La industria azucarera peruana en el contexto internacional y la posible firma del TLC con los Estados Unidos". Documento preparado para el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Internacionales. Lima, octubre. Mimeo. Disponible en: <http://www.grade.org.pe/asp/brw_pub11.asp?id=644>.