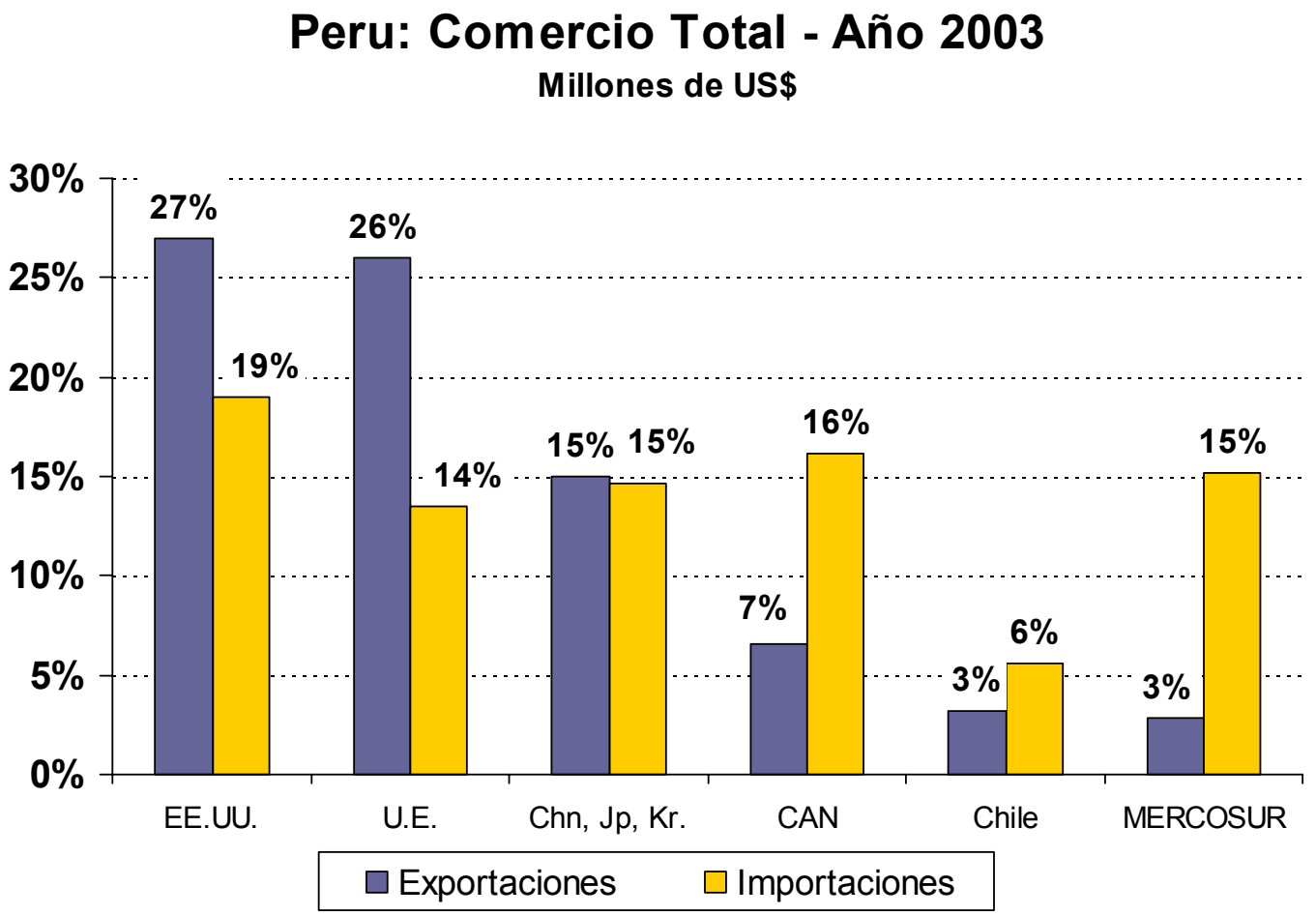
RETOS Y PERSPECTIVAS DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC CON EE.UU.

ALFREDO FERRERO

Ministro de Comercio Exterior y Turismo

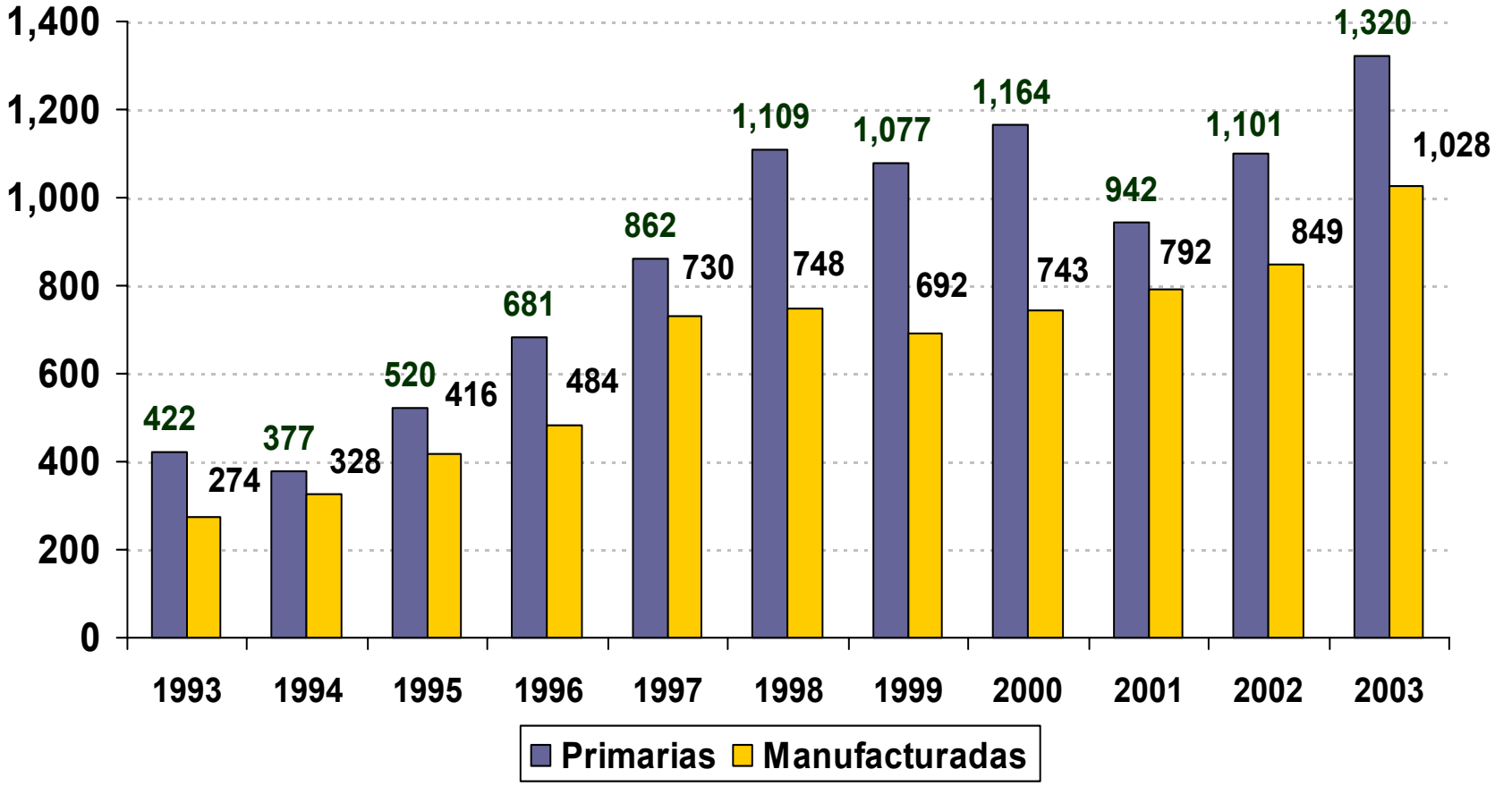
Lima, 30 de Abril de 2004

Estados Unidos es el principal socio comercial del Perú con una participación del 27% de las exportaciones y el 19% de las importaciones



Fuente: SUNAT

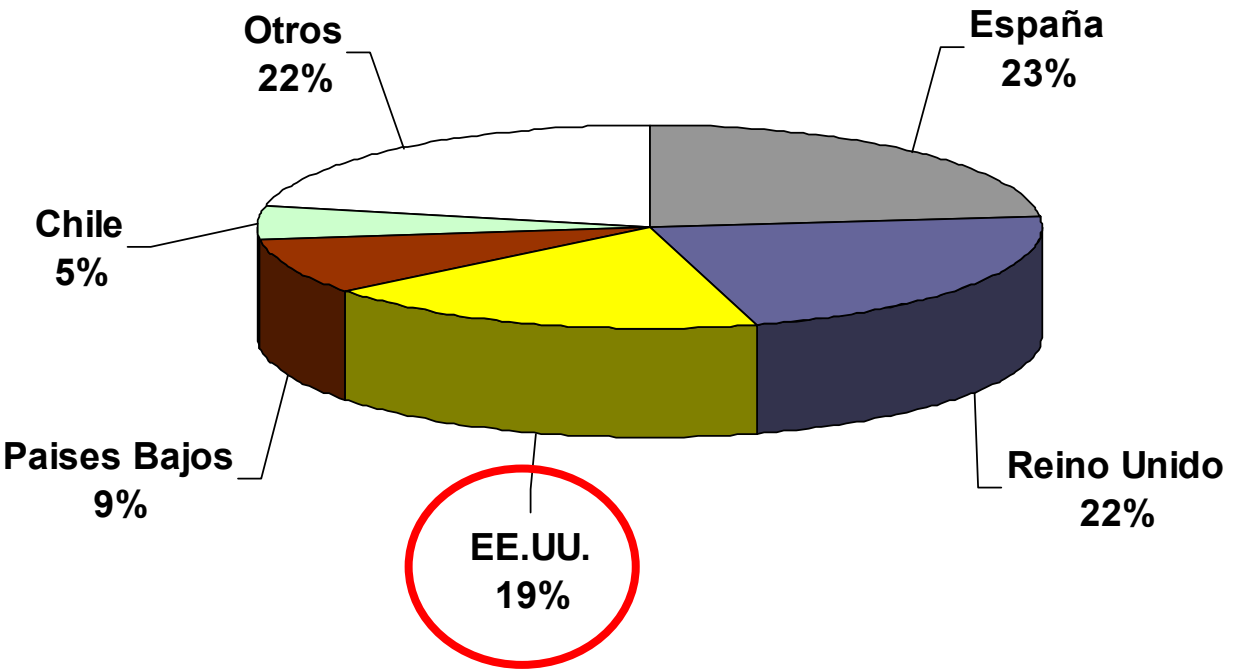
Perú: Exportaciones hacia EE.UU.
Millones de US$ FOB



Fuente: SUNAT

Estados Unidos es una importante fuente de Inversión Extranjera Directa para el Perú

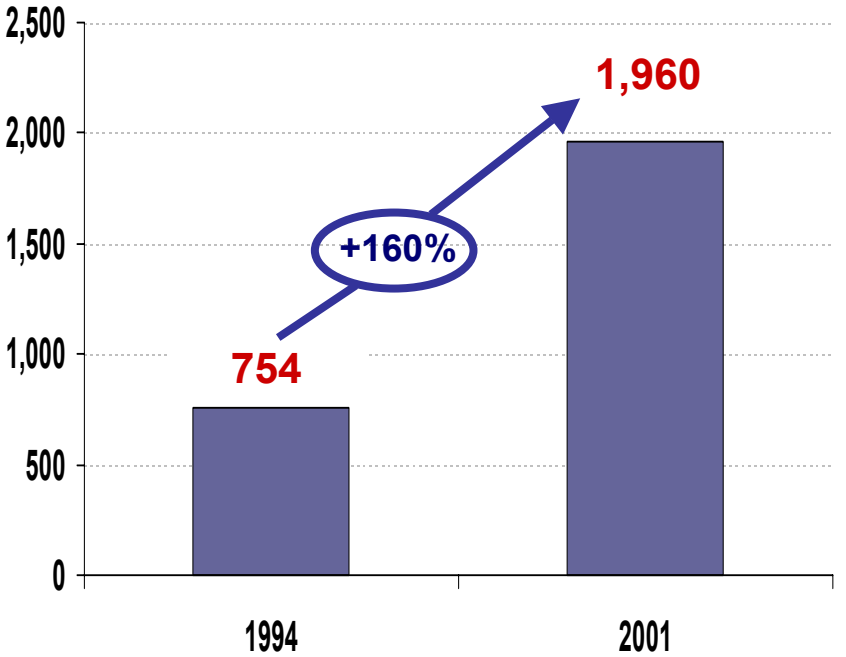
IED según país de origen



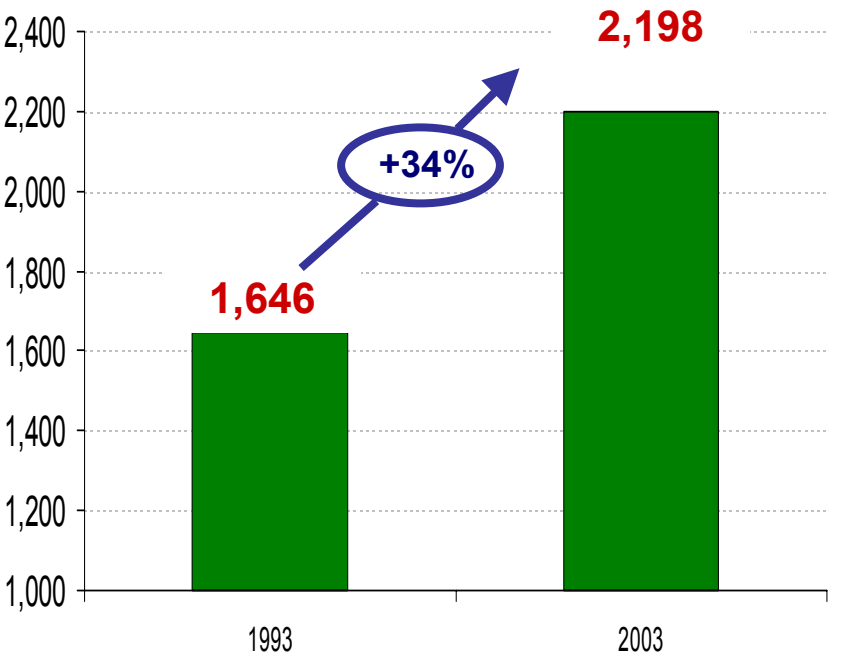
Fuente: CONITE, Año 2001

Stock de IED de EE.UU. y Empresas Exportadoras a EE.UU.

Perú: Stock de IED Millones de US$



Perú: Número de Empresas Exportadoras a EE.UU.



Fuente: SUNAT

EE.UU. y su gran potencial para el Perú

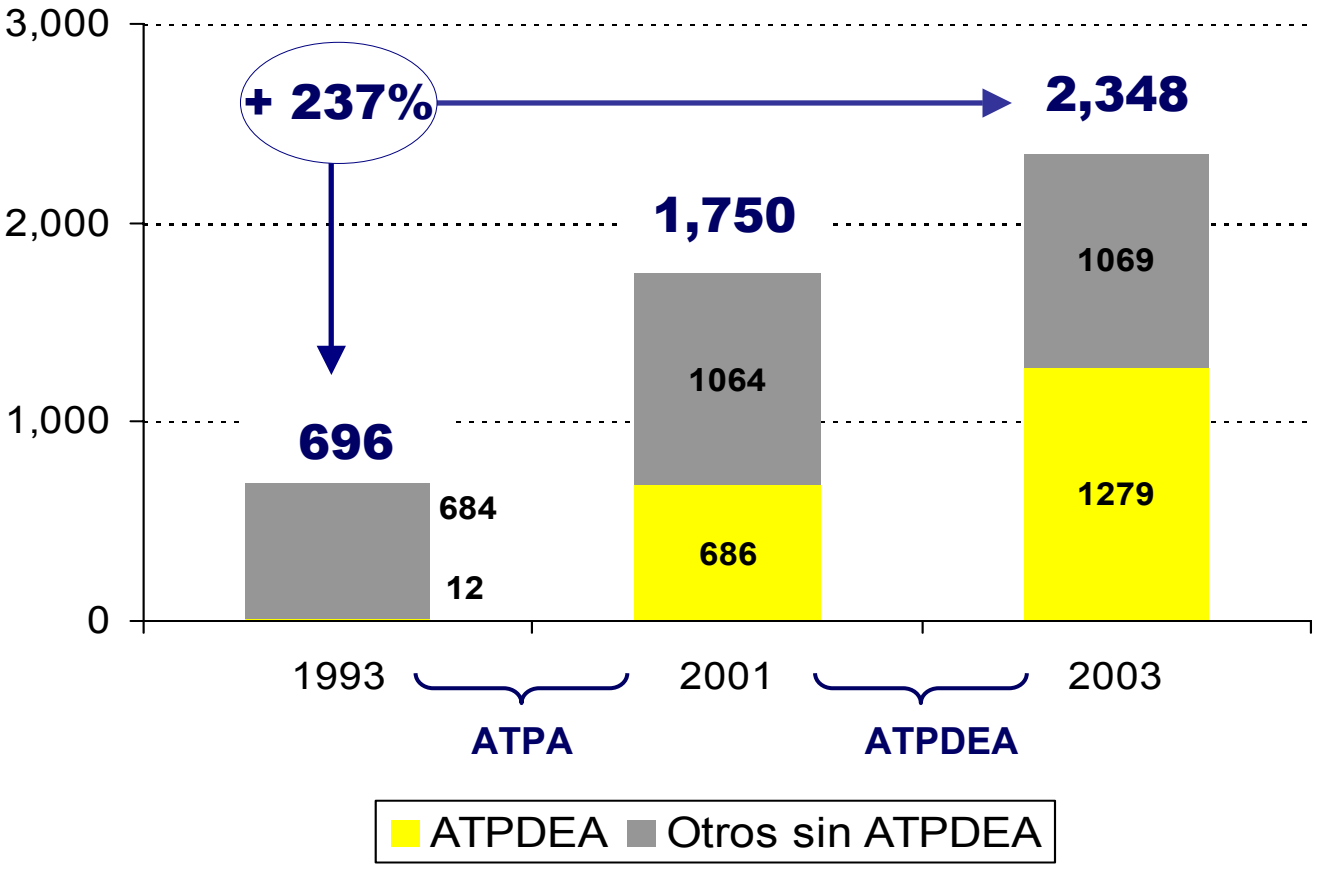
- EE.UU. representa la principal economía en el mundo al concentrar el 25% del PBI mundial.
- En el 2003, fue el mayor exportador en el mundo al totalizar US$ 713 mil millones (12% del total mundial)
- Asimismo constituyó el principal importador en el mundo al registrar US$ 1.25 millones de millones (19% del total mundial). De ese total importado, el Perú apenas contribuyó con el 0.19%.
- En síntesis se trata de un mercado con una población que asciende a 288 millones de habitantes (11 veces la población del Perú), con un ingreso per cápita de US$ 35,400 (17 veces el peruano) y un mercado equivalente a 170 veces el del Perú.

EE.UU. y su gran potencial para el Perú

- Las exportaciones peruanas del año 2003 (US$ 8.8 mil millones) equivalen escasamente a dos días y medio de todo lo que importa EE.UU.
- En ese sentido para satisfacer el equivalente a un mes de importaciones de EE.UU., el Perú tendría que multiplicar sus exportaciones por un factor cercano a 11. Ese es el tamaño del mercado que se puede consolidar con un TLC.

ATPDEA: Una historia de éxito

Exportaciones del Perú a Estados Unidos (US$ millones)



- Las exportaciones bajo el ATPDEA han dinamizado el comercio con EE.UU.
- Las exportaciones a EE.UU. han dinamizado el comercio exterior peruano.

Desventajas del ATPDEA

Si bien el ATPDEA ha sido muy positivo para el Perú, es un mecanismo que presenta algunas dificultades que limitan la atracción de inversión privada:

- Es unilateral
- Es transitorio
- Mantiene algunas restricciones cuantitativas
- No provee de beneficios a todo el universo arancelario

No constituye plataforma para atraer inversiones de largo plazo

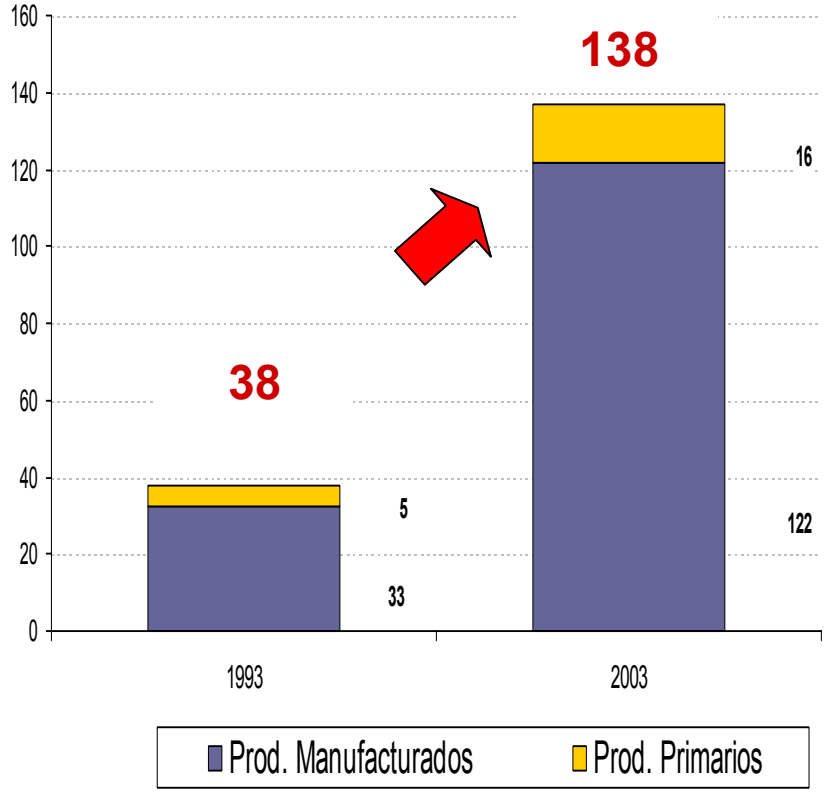
Beneficios para el Perú de un TLC

- Consolidar las preferencias del ATPDEA haciéndolas **permanentes** e incluir a todo el universo arancelario sin limitaciones cuantitativas.
- Constituir un **acuerdo integral**, donde se negociarán temas claves de la economía.
- Contribuir a través de un instrumento vinculante a hacer del Perú un lugar mas **predecible y confiable** para la inversión privada.

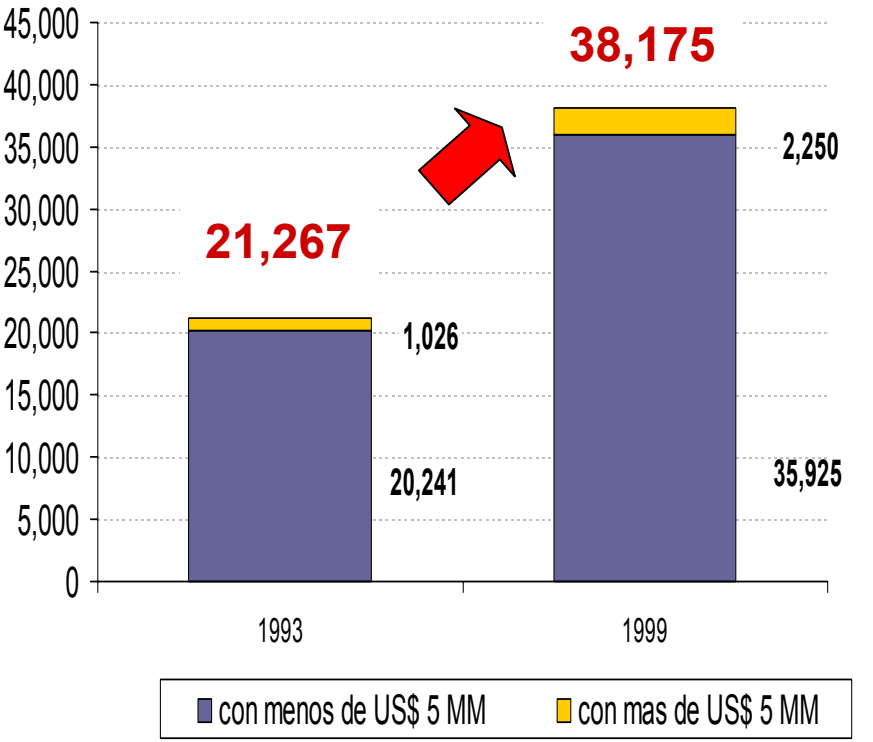
EXIGENCIA UNO: COMPETITIVIDAD

México: Impacto del NAFTA

Exportaciones de México a EE.UU.
Miles de Millones de US$



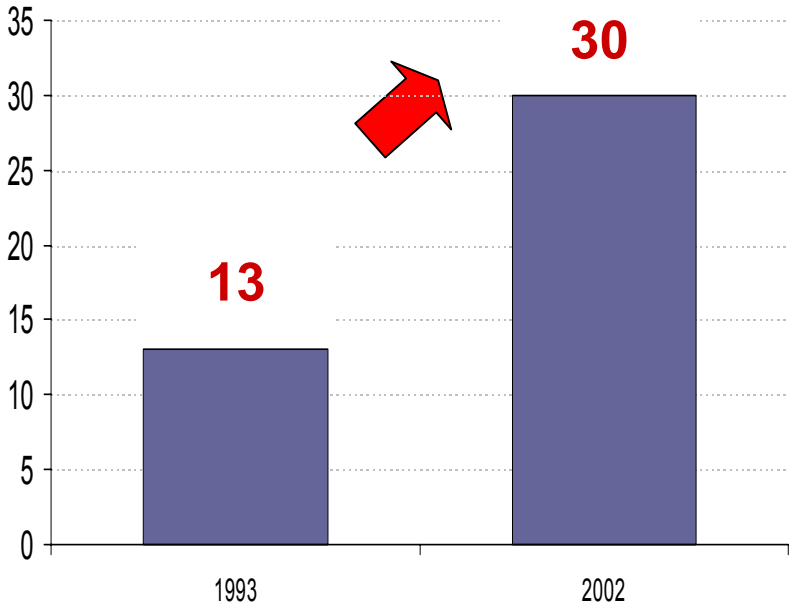
Número de Empresas Exportadoras



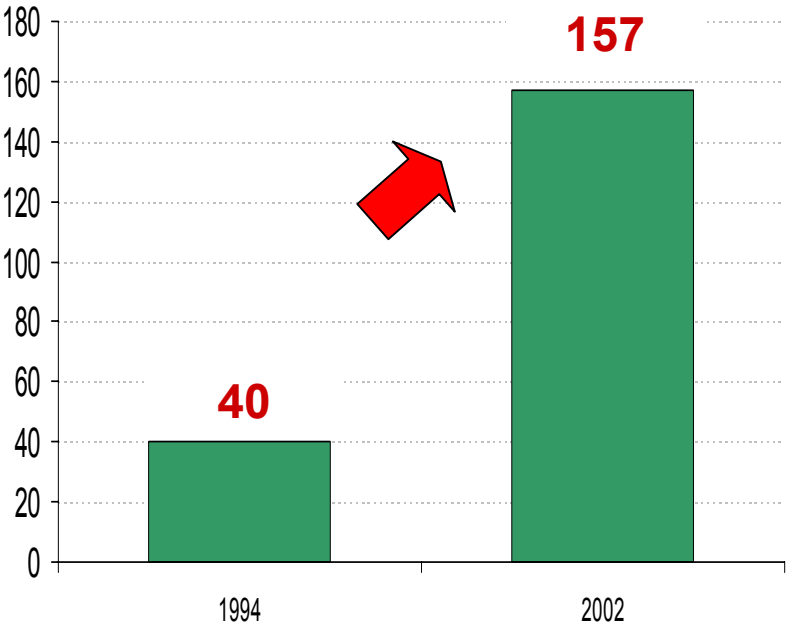
Fuente: Secretaría de Economía

México: Impacto del NAFTA

Exportaciones como porcentaje del PBI



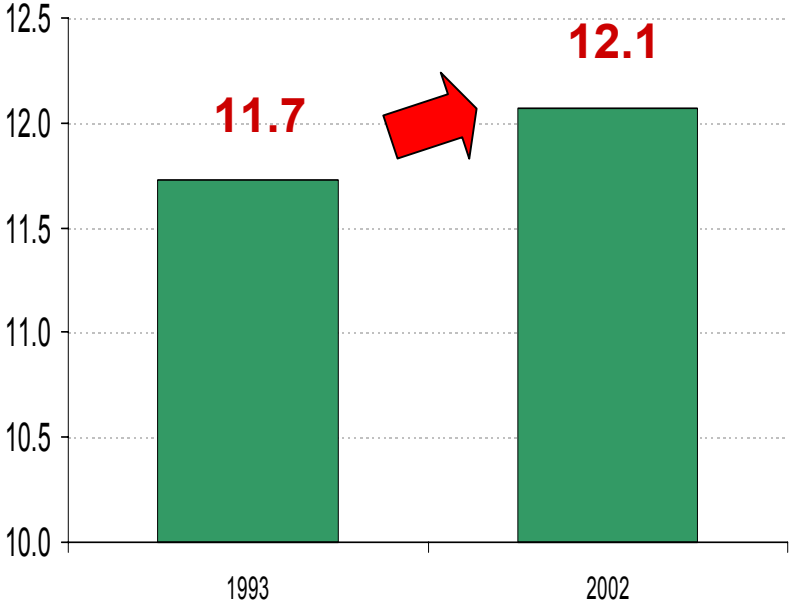
Stock de IED Miles de Millones US$



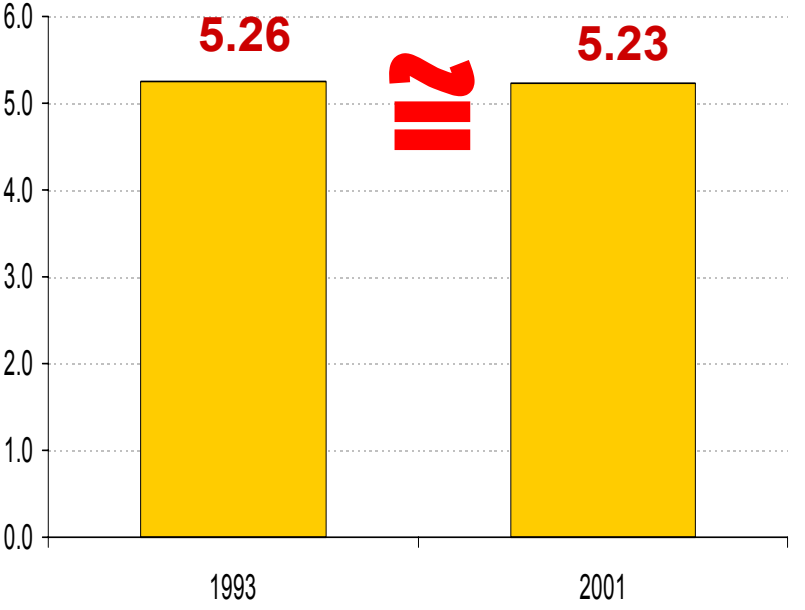
Fuente: Secretaría de Economía

México: Impacto del NAFTA en el Agro

Superficie Cosechada Agrícola (millones de hás)



Población Ocupada en el Agro Millones de personas



Fuente: Secretaría de Economía

México: Impacto del NAFTA en el Agro

En la actualidad **21** productos agropecuarios mexicanos ocupan el **PRIMER LUGAR** en las importaciones de Estados Unidos

- Semilla de girasol
- Alcachofas
- Okra
- Jícama
- Apio
- Lechuga
- Garbanzo
- Tamarindo
- Guayaba
- Col de Bruselas
- Rábano
- Chícharo
- Papaya
- Pasitas
- Queso Fresco
- Calabaza
- Aceituna
- Aceite de jojoba
- Nopal
- Pulpa de limón
- Chile

México: Impacto del NAFTA en el Agro

En la actualidad del consumo total de Estados Unidos:

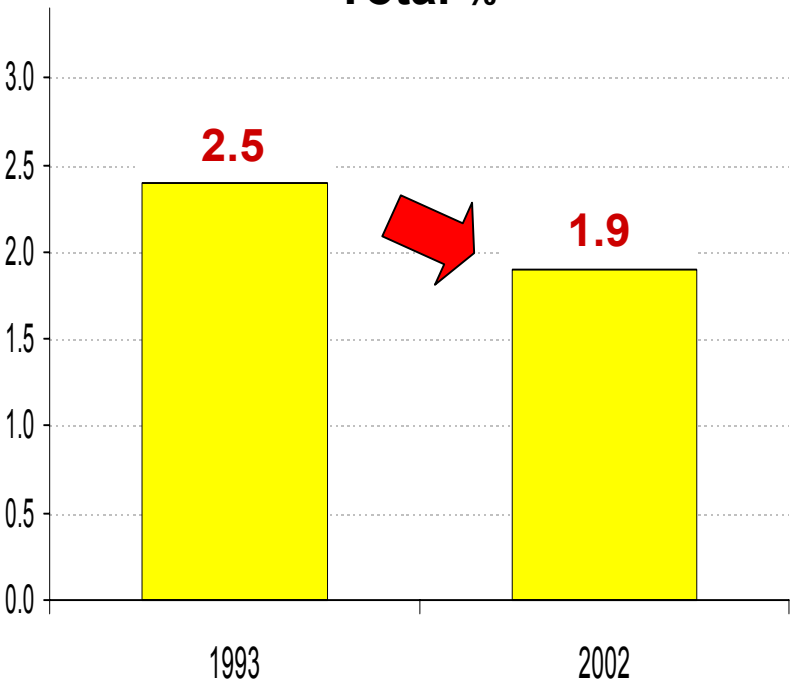
- ✓ más del 50% de los pepinos
- ✓ 9 de cada 10 limones
- ✓ 9 de cada 10 mangos
- ✓ 50% de las berenjenas
- ✓ 33% de los tomates
- ✓ 1 de 4 espárragos y melones
- ✓ 1 de cada 5 kg de espinacas
- ✓ 1 de cada 6 sandías

…provienen del campo mexicano

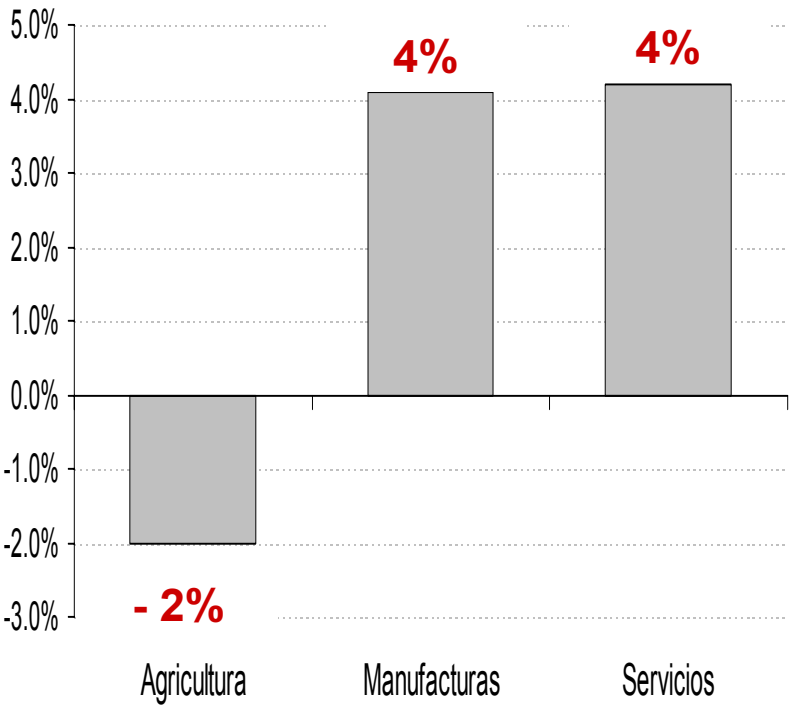
En el agro hubieron productos claramente ganadores

México: Impacto del NAFTA en el empleo

Tasa de Desocupación Total %



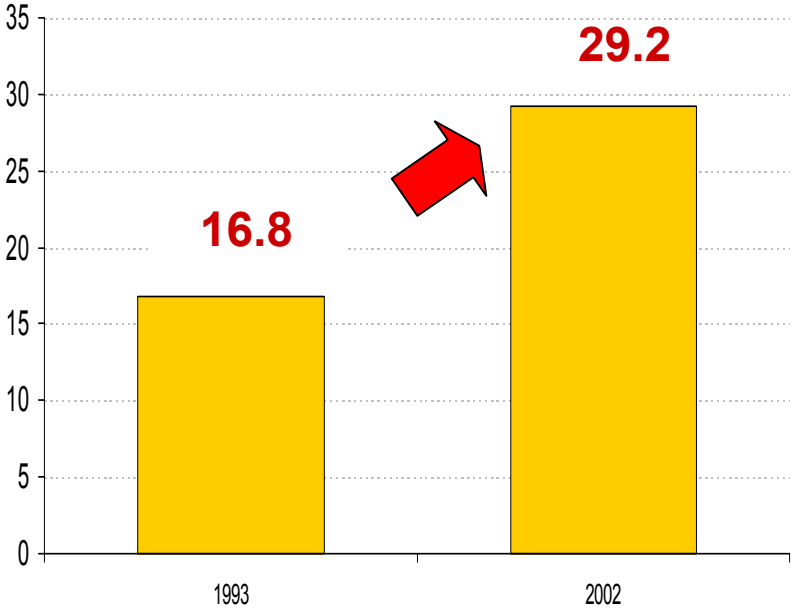
Crecimiento Promedio anual del empleo por sectores (1994 – 2002) %



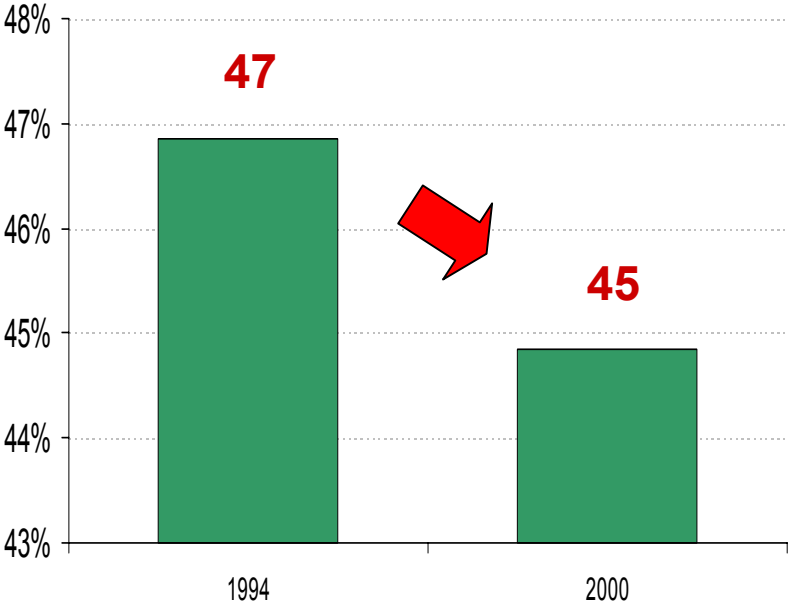
Fuente: Secretaría de Economía

México: Impacto del NAFTA en la Pobreza

Ingreso Rural Real Total
Miles de Millones de pesos 1993



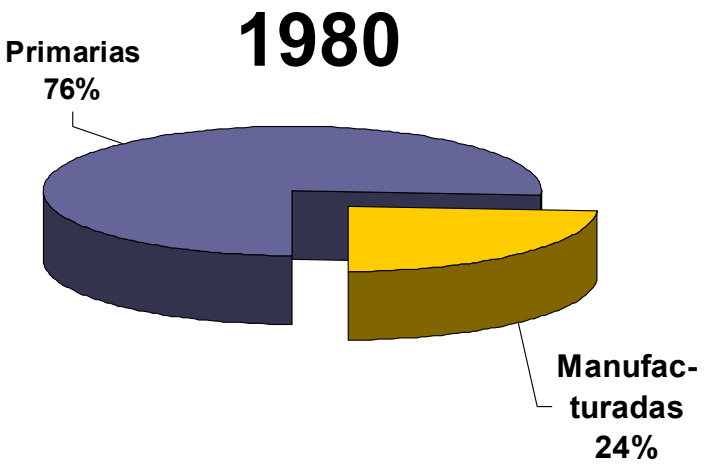
Situación de Pobreza en hogares Rurales

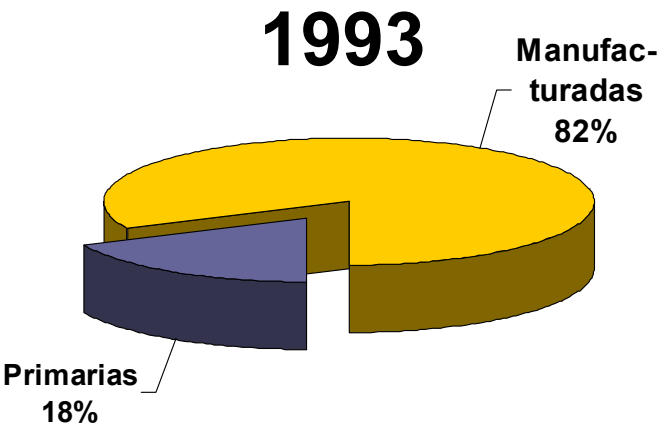


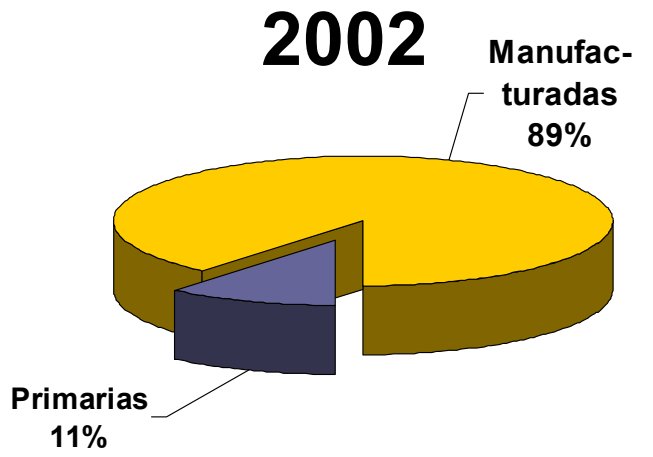
Fuente: Secretaría de Economía

Consolidación de la nueva estructura de exportaciones

México: Estructura % de las exportaciones

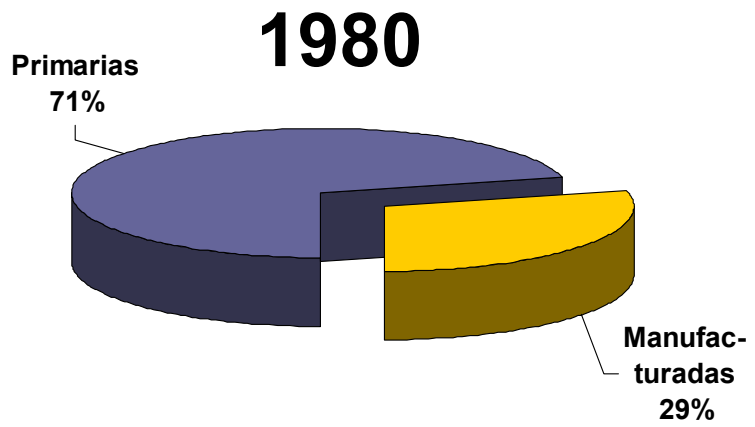


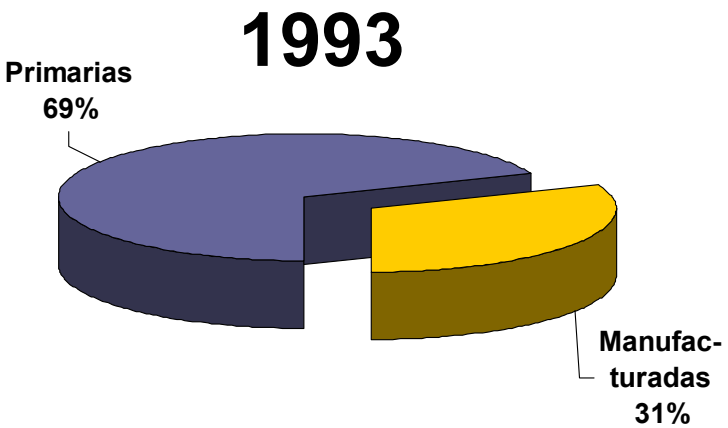


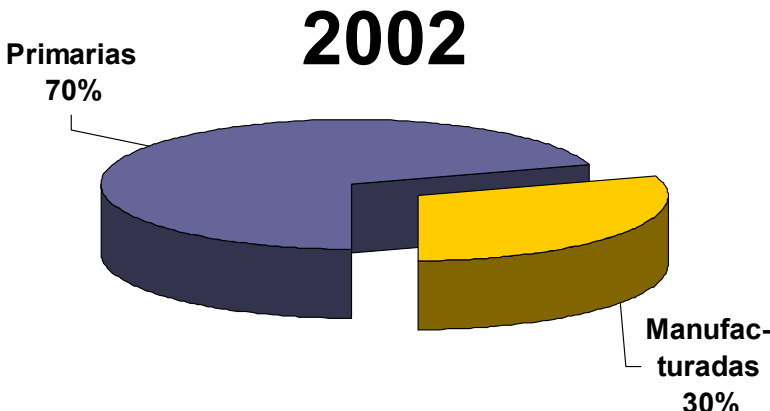


Mientras que el Perú mantiene una estructura exportadora poco diversificada...

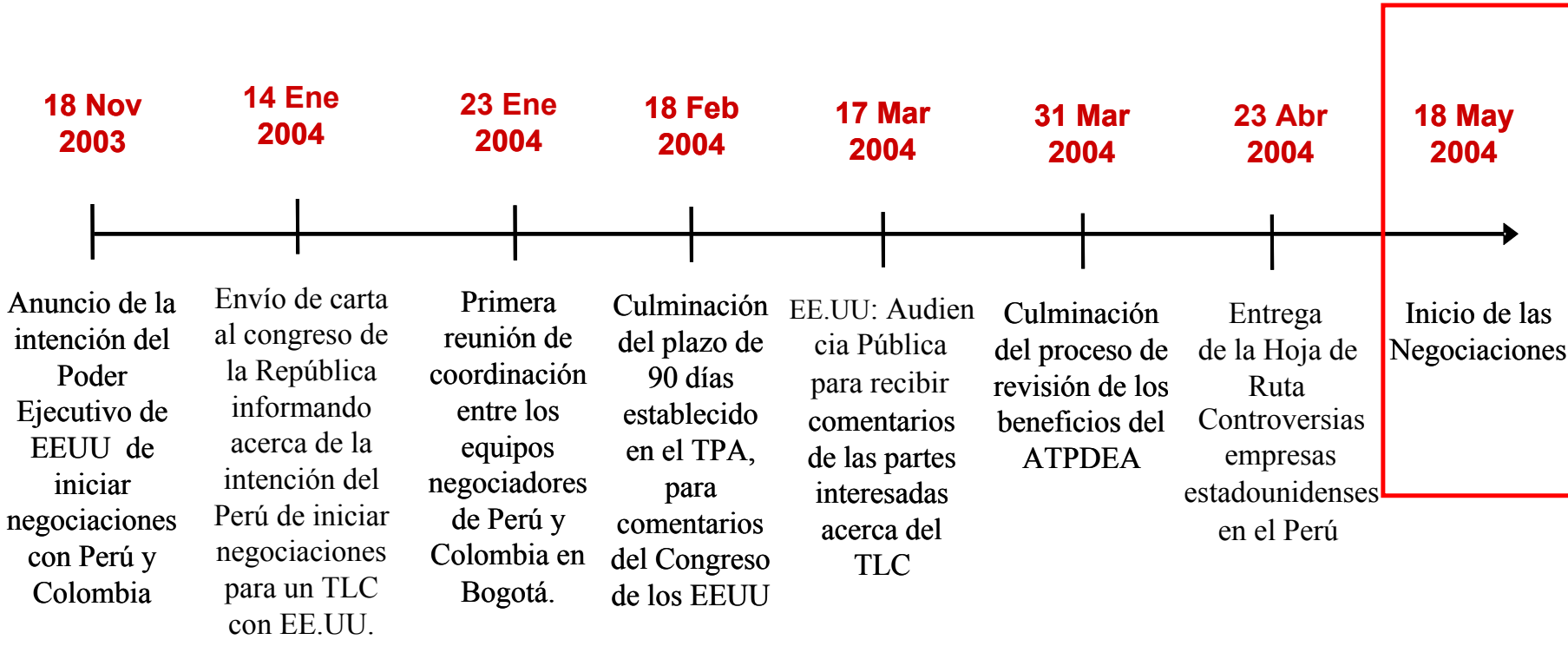
Perú: Composición de las Exportaciones







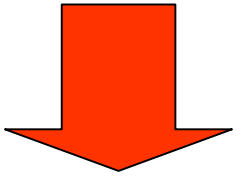
¿Dónde Estamos?



Se espera terminar las negociaciones del TLC a mediados de febrero del 2005

Objetivos del TLC con EE.UU.

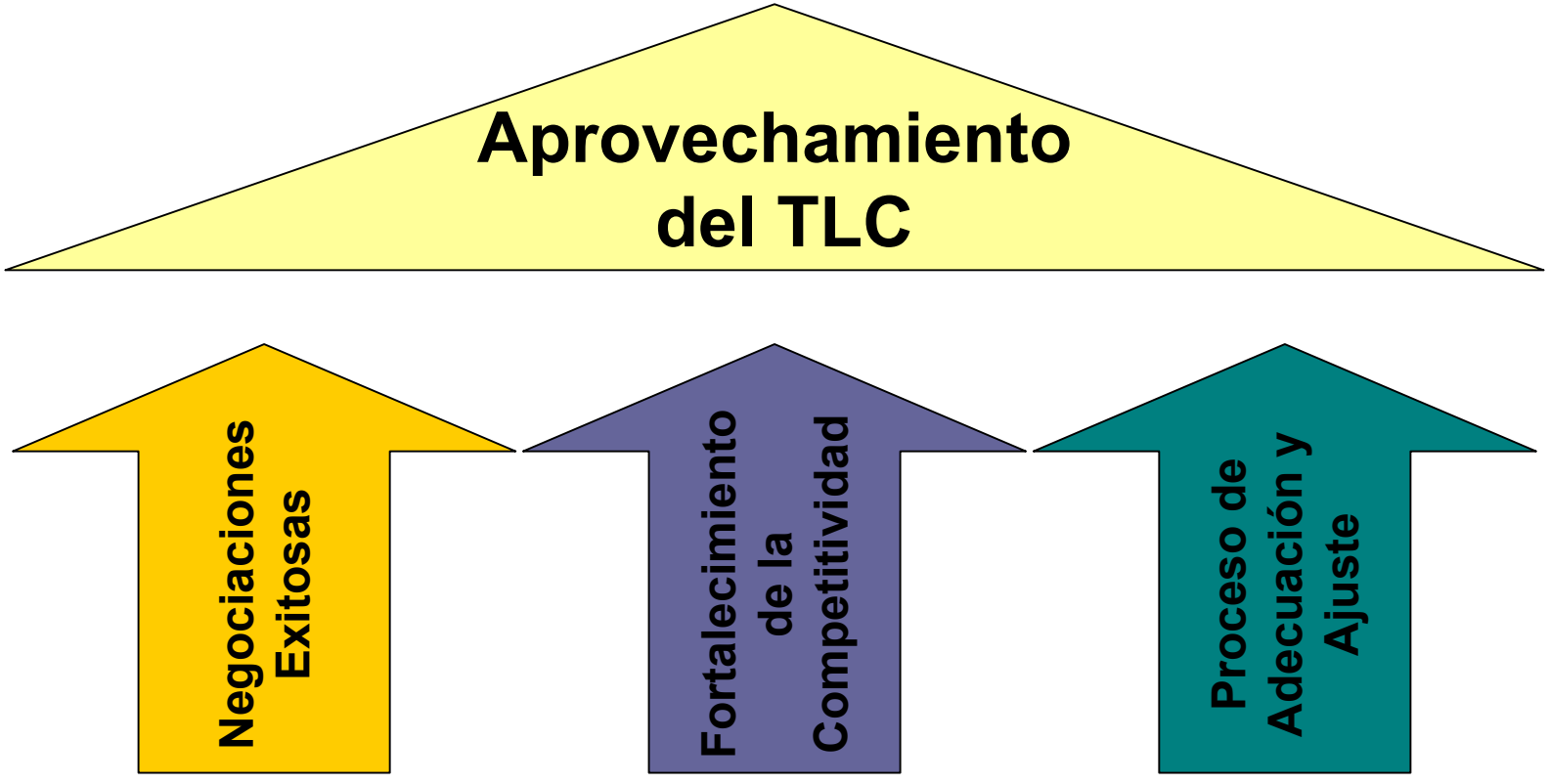
- Fortalecer la **integración del Perú al mundo,** vital para el desarrollo de una economía pequeña como la nuestra.
- Incrementar los flujos de **inversión,** tanto extranjera como nacional
- Generar mayor **eficiencia** económica a través de la asignación más conveniente de los factores de producción.



- **Mejorar calidad de vida** de los peruanos
  - precios más bajos para los consumidores
  - mayor variedad y calidad de productos
  - expansión del empleo

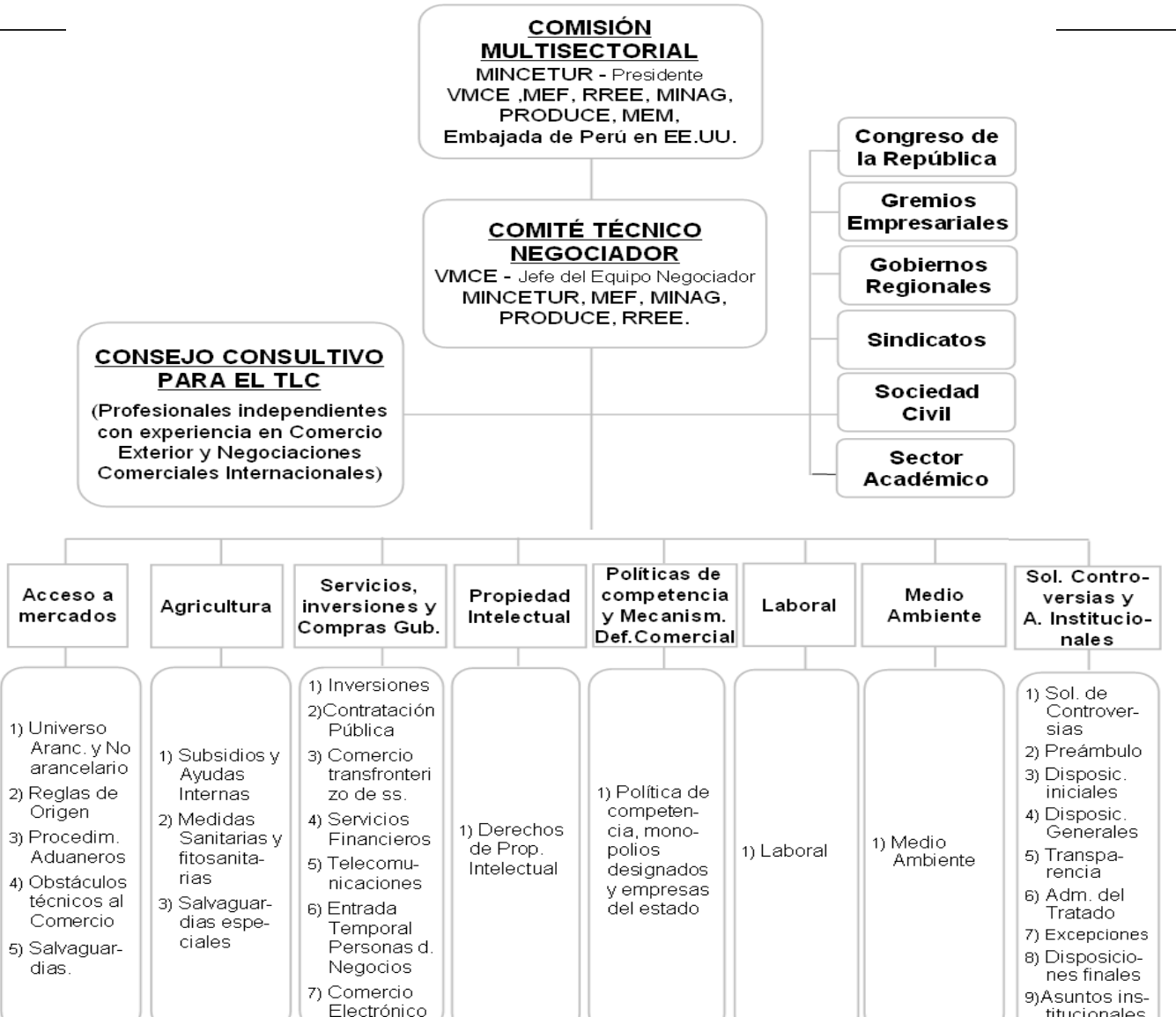
Riesgos de no firmar el TLC con EE.UU.

- En el mejor de los casos: Se mantiene un esquema que incluye prórroga de las preferencias, pero con dificultades:
  - **Unilateralidad:** Tratamiento sujeto a condicionalidades introduce inestabilidad
  - **Transitoriedad:** Tiene plazo de caducidad que desincentiva las inversiones.
  - Mantiene restricciones cuantitativas (cuotas) a diversos productos.
  - No cubre el universo arancelario.
- En el peor de los casos: Se pierden todas las preferencias arancelarias para el ingreso al mercado americano.
- En ambos casos: Se erosiona la competitividad de las exportaciones peruanas y se pierde capacidad para atraer inversión privada.



Consulta y participación amplia de los sectores productivos, congreso de la república y sociedad civil

Esquema Organizacional del TLC



COMISIÓN MULTISECTORIAL

MINCETUR - Presidente
VMCE ,MEF, RREE, MINAG, PRODUCE, MEM, Embajada de Perú en EE.UU.

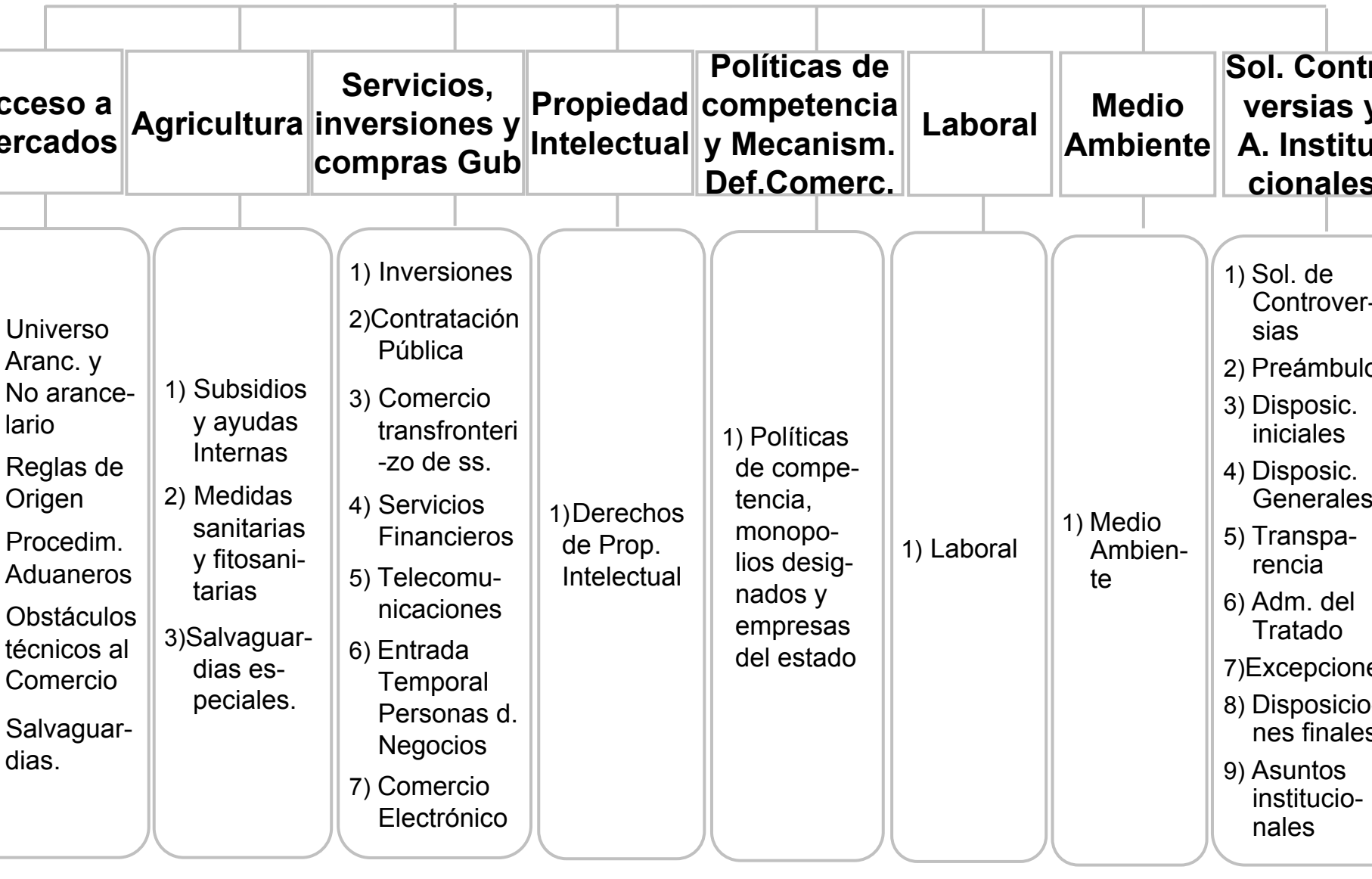
COMITÉ TÉCNICO NEGOCIADOR

VMCE - Jefe del Equipo Negociador
MINCETUR, MEF, MINAG, PRODUCE, RREE.

CONSEJO CONSULTIVO PARA EL TLC

(Profesionales independientes con experiencia en Comercio Exterior y Negociaciones Comerciales Internacionales)

- **Congreso de la República**
- **Gremios Empresariales**
- **Gobiernos Regionales**
- **Sindicatos**
- **Sociedad Civil**
- **Sector Académico**


cceso a ercados
Agricultura
Servicios, inversiones y compras Gub
Propiedad Intelectual
Políticas de competencia y Mecanism. Def.Comerc.
Laboral
Medio Ambiente
Sol. Contr versias y A. Institu cionales
Universo Aranc. y No arance-lario
Reglas de Origen
Procedim. Aduaneros
Obstáculos técnicos al Comercio
Salvaguar-dias.
1) Subsidios y ayudas Internas
2) Medidas sanitarias y fitosani-tarias
3)Salvaguar-dias es-peciales.
1) Inversiones
2)Contratación Pública
3) Comercio transfronteri -zo de ss.
4) Servicios Financieros
5) Telecomu-nicaciones
6) Entrada Temporal Personas d. Negocios
7) Comercio Electrónico
1)Derechos de Prop. Intelectual
1) Políticas de compe-tencia, monopo-lios desig-nados y empresas del estado
1) Laboral
1) Medio Ambien-te
1) Sol. de Controver-sias
2) Preámbulo
3) Disposic. iniciales
4) Disposic. Generales
5) Transpa-rencia
6) Adm. del Tratado
7)Excepcione
8) Disposicio nes finales
9) Asuntos institucio-nales

Esquema Organizacional del TLC

- Liderado por la **Comisión Multisectorial para el Desarrollo de la Política Comercial con los Estados Unidos.** Está conformada por 6 Ministros de Estado, el Vice Ministro de Comercio Exterior y el Embajador del Perú en Washington. Aprobará la posición negociadora peruana.
- **Comité Técnico Negociador** (CTN), presidido por el VMCE (Jefe del CTN) e integrado por representantes de 5 ministerios. Aportará los lineamientos técnicos a la posición de los distintos Grupos de Negociación.

Esquema Organizacional del TLC

- **Comité Técnico Consultivo** (CTC), conformado por profesionales de prestigio y amplia experiencia en comercio exterior y negociaciones comerciales internacionales.
- "**Sala Adjunta**": Sector Privado, Congreso de la República, Gobiernos Regionales, Sindicatos, Organizaciones de la Sociedad Civil, del Sector Académico, entre otros.

Esquema Organizacional del TLC

- Se han conformado 8 **Grupos de Negociación** (GN), los cuales están integrados únicamente por funcionarios del Sector Público:

1. GN de Acceso a Mercados
2. GN de Agricultura
3. GN de Servicios, Inversiones y Compras Gubernamentales
4. GN de Propiedad Intelectual
5. GN de Políticas de Competencia y Mec. de Defensa Comercial
6. GN de Asuntos Laborales
7. GN de Asuntos Medio Ambientales
8. GN de Solución de Controversias y Asuntos Institucionales

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación: Acceso a Mercados

- Consolidar y ampliar las condiciones actuales de acceso del ATPDEA para las exportaciones a los Estados Unidos.
- Eliminar progresivamente las barreras arancelarias y no arancelarias que dificulten el intercambio comercial.
- Identificar e implementar mecanismos de cooperación técnica y financiera

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación: Agricultura

- Conseguir la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas.
- Incorporar una salvaguardia agrícola que contrarreste las distorsiones comerciales existentes.
- Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se constituyan en mecanismos de protección encubierta.
- Identificar e implementar mecanismos de cooperación técnica y financiera en materia agrícola

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación: Inversiones, Servicios y Compras Gubernamentales

Capítulo Inversiones

- Consolidar un marco jurídico que garantice y proteja las inversiones
- Propiciar la realización de potencialidades productivas, la generación de empleo y el crecimiento de exportaciones.

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación: Inversiones, Servicios y Compras Gubernamentales

Capítulo Servicios

- Lograr mayores niveles de acceso a fin de potenciar nuestras exportaciones de servicios.
- Consolidar reglas claras y transparentes que permitan un comercio de servicios mutuamente beneficioso .

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación: Inversiones, Servicios y Compras Gubernamentales

Capítulo: Compras Gubernamentales

- Consolidar la adopción de reglas claras que garanticen la transparencia y el debido proceso de las compras estatales.
- Consolidar el principio de no discriminación con el fin de lograr los beneficios máximos en términos de costos y calidad de las compras.

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación Solución de Controversias

- Establecer un mecanismo jurídico accesible, equitativo y eficiente para resolver las controversias .
- Incorporar un mecanismo que garantice la idoneidad de los árbitros así como la implementación efectiva de las decisiones de los paneles arbitrales .

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación Propiedad Intelectual

- Incorporar esquemas de reconocimiento y protección de los conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas y acceso a productos genéticos.
- Incorporar mecanismos que permitan el adecuado acceso de los consumidores peruanos a productos farmacéuticos necesarios.
- Propiciar un esquema adecuado para la promoción y protección de las indicaciones geográficas.
- Asegurar mecanismos para una adecuada cooperación técnica y transferencia de tecnología

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación Mecanismos de Defensa Comercial

- Contar con mecanismos de defensa comercial equilibrados a través de una reglamentación clara y previsible que garantice una adecuada competencia.
- Poseer un mecanismo rápido y efectivo que contrarreste el aumento imprevisto de importaciones que causen daño a los productores nacionales como consecuencia de la apertura bilateral

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación Medio Ambiente

- Propiciar un comercio de bienes y servicios ambientalmente sostenible.
- Implementar un mecanismo de cooperación ambiental efectivo que permita abordar los intereses y las necesidades reales del Perú en materia ambiental.
- Evitar la utilización de estándares o medidas medioambientales tan elevados que se constituyan en barreras al comercio de bienes y servicios entre las partes.
- Lograr que el tema medioambiental no sea indebidamente utilizado para aplicar sanciones comerciales unilaterales.

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación Laboral

- Establecer un mecanismo de cooperación laboral efectivo que permita abordar los intereses y las necesidades reales del Perú en materia laboral.
- Evitar que los estándares o medidas laborales se constituyan en barreras al comercio de bienes y servicios entre las partes.
- Asegurar la no utilización del tema laboral para aplicación de sanciones comerciales unilaterales.

Objetivos Específicos del TLC

Grupo de Negociación Políticas de Competencia

- Negociar la posibilidad que las empresas nacionales accedan a los procedimientos en materia de competencia, previstos en la legislación de EE.UU., y no sean discriminadas por concepto de nacionalidad.
- Establecer un acuerdo de cooperación entre las agencias investigadoras en materia de competencia.
- Lograr la realización de investigaciones conjuntas entre autoridades cuando la práctica anticompetitiva se genere en el territorio de una de las partes y tenga efectos en el territorio de la otra parte.
- Establecer un mecanismo de solución de controversias

El TLC es una gran oportunidad para el país. Para aprovecharla, se requiere el trabajo conjunto y coordinado del sector público, privado, congreso de la república y la sociedad civil.

RETOS Y PERSPECTIVAS DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC CON EE.UU.

ALFREDO FERRERO

Ministro de Comercio Exterior y Turismo

Lima, 30 de Abril de 200