

Impacto del Tratado de Libre Comercio sobre la Agricultura Peruana

Luis J. Paz Silva

Ministerio de Agricultura

Viernes 30 de Abril del 2004

Contenido

- **De qué depende el impacto del TLC sobre la agricultura peruana?**
 - 1.Capacidad para aprovechar apertura de USA.**
 - 2.Programa para incrementar la competitividad.**
 - 3.Habilidad para negociar.**
- **Principales productos agrícolas del Perú.**
- **Acciones de Largo Plazo**

Qué impacto queremos lograr?

- No se trata solo de incrementar la producción o las exportaciones agropecuarias, sino de lograr:
- Mayor inversión, empleos e ingresos.
- Mejor distribución de los ingresos.

Qué impacto queremos lograr?

- Cuando sea necesario, aplicar mecanismos de compensación y capacitación, para la sustitución gradual de cultivos y crianzas, por actividades productivas y de servicios que mejoren los ingresos de la población rural.

De qué depende el Impacto del TLC sobre la Agricultura

- **Depende de 3 factores:**
 - **Capacidad para aprovechar apertura del mercado de Estados Unidos.**
 - **Decisión política y acción del Gobierno y de los Gremios para incrementar nuestra competitividad.**
 - **Habilidad de los peruanos en la negociación.**

Capacidad para aprovechar apertura del mercado de USA

- **En cuánto podemos incrementar las exportaciones de cada producto cada año?**
- **En cuánto podemos diversificar los productos de exportación?**
- **Cuáles son las limitaciones técnicas o sanitarias para ingresar al mercado?**

Qué exportamos a los Estados Unidos? Año 2003

Espárragos	\$ 93'
------------	--------

Café	\$ 55'
------	--------

Maderas	\$ 46'
---------	--------

Mangos	\$ 17'
--------	--------

Ázúcar de Caña	\$ 14'
----------------	--------

Cebollas	\$ 11'
----------	--------

- Se requiere incrementar competitividad para competir con otros abastecedores de

Cómo nos afectaría la apertura del mercado a EEUU?

- **Más ingreso de productos que ahora nos exportan?**
- **Ingreso de nuevos productos que la apertura hará más competitivos en el mercado interno?**

Qué importamos de los Estados Unidos?

- Trigo \$ 104'
- Algodón \$ 50'
- Aceite de soya \$ 19'
- Maíz Amarillo Duro \$ 3'
- Total (300 partidas) \$ 242'
- Definir cuáles sí y cuáles no podemos producir competitivamente en cada Región.

Importaciones de Trigo

Años 2002 y 2003- \$

<u>País</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>
Argentina	58'	21'
USA	55'	89'
Canadá	44'	24'
Otros	16'	42'
Total	173'	176'

Importaciones de Maíz

Amarillo – Años 2002 y 2003

<u>País</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>
Argentina	84'	103'
USA	21'	3'
Paraguay	---	9'

Definición de Competitividad

- Capacidad de un país, sector o empresa, de utilizar eficientemente sus recursos humanos, naturales y de capital:

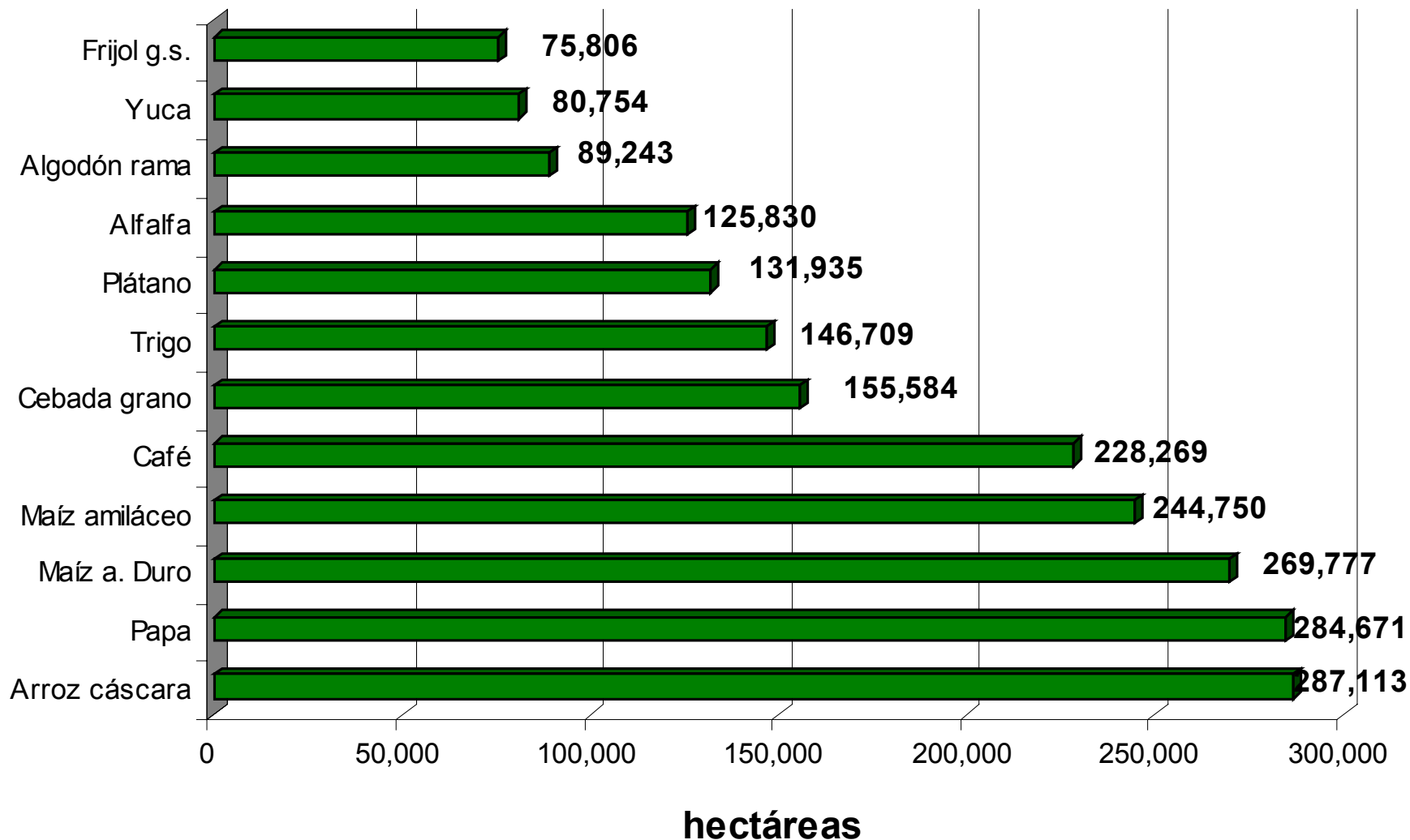
“Hacer más y mejor con menos”.

Programa para incrementar la competitividad

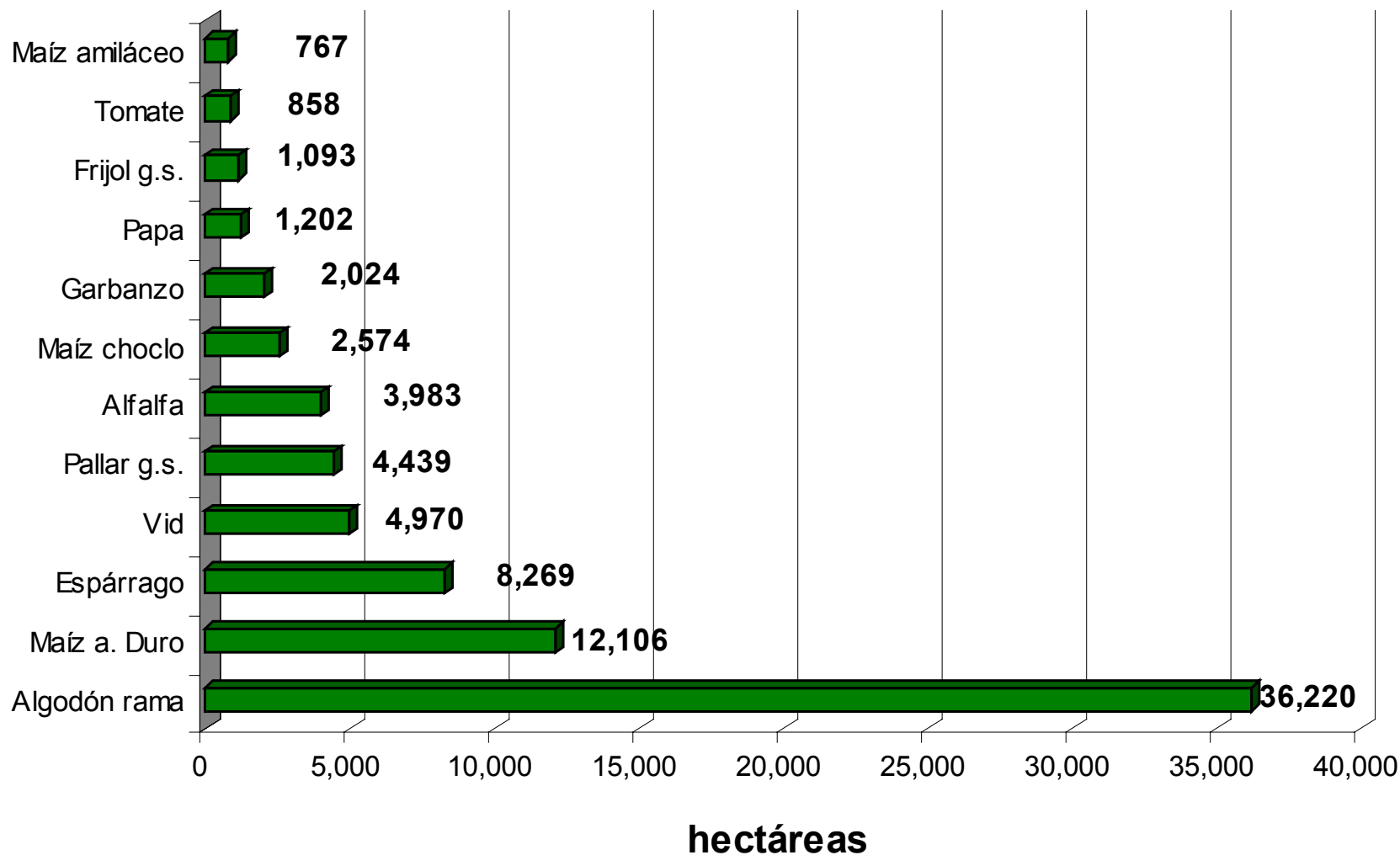
- Tipos de productos:

1. Productos actualmente competitivos.
2. Productos con ventaja comparativa, pero aún no competitivos.
3. Productos que no podrán ser competitivos y que requieren reconversión.

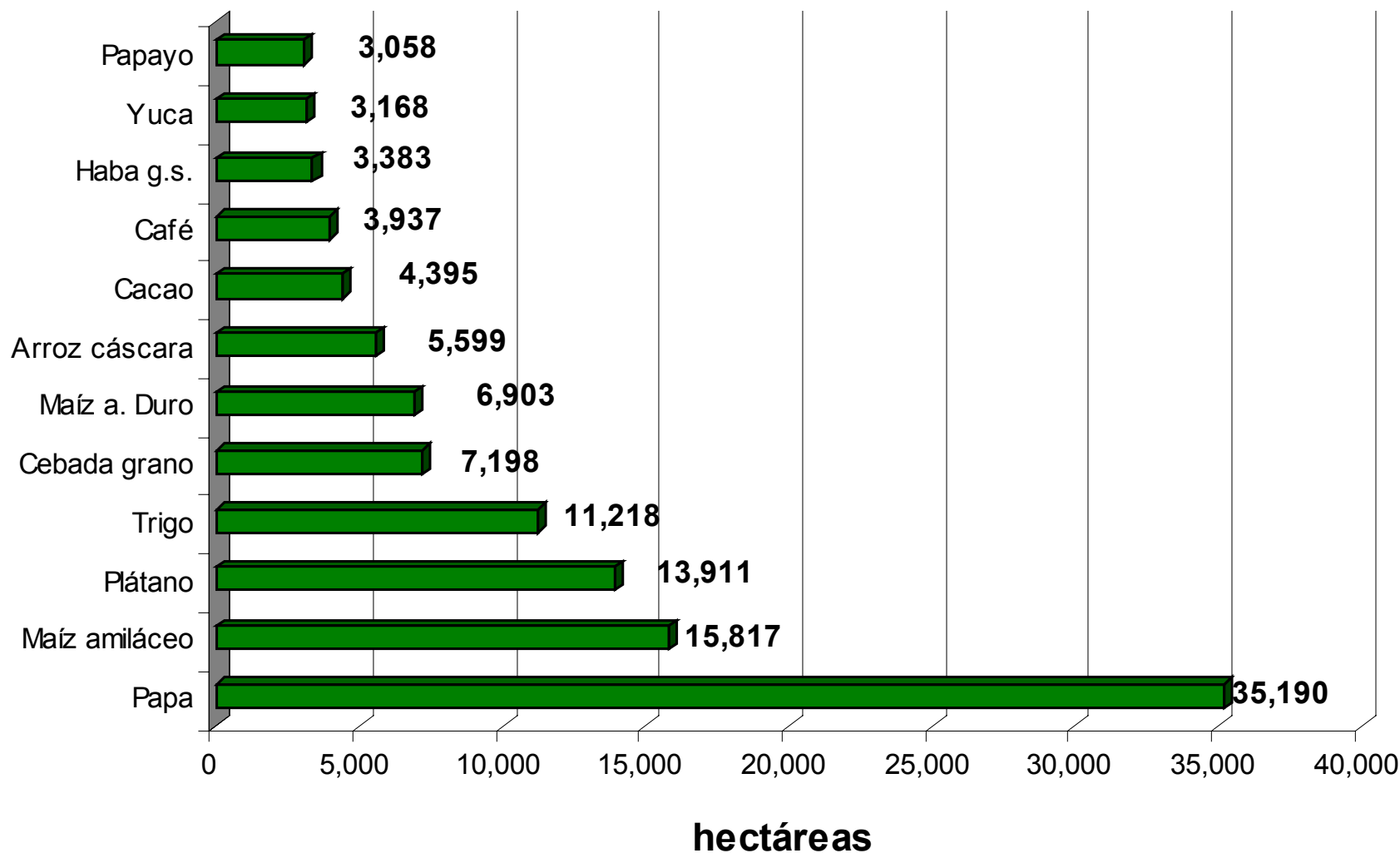
PERU: Superficie Cosechada de los Principales Productos Agrícolas - Año 2000



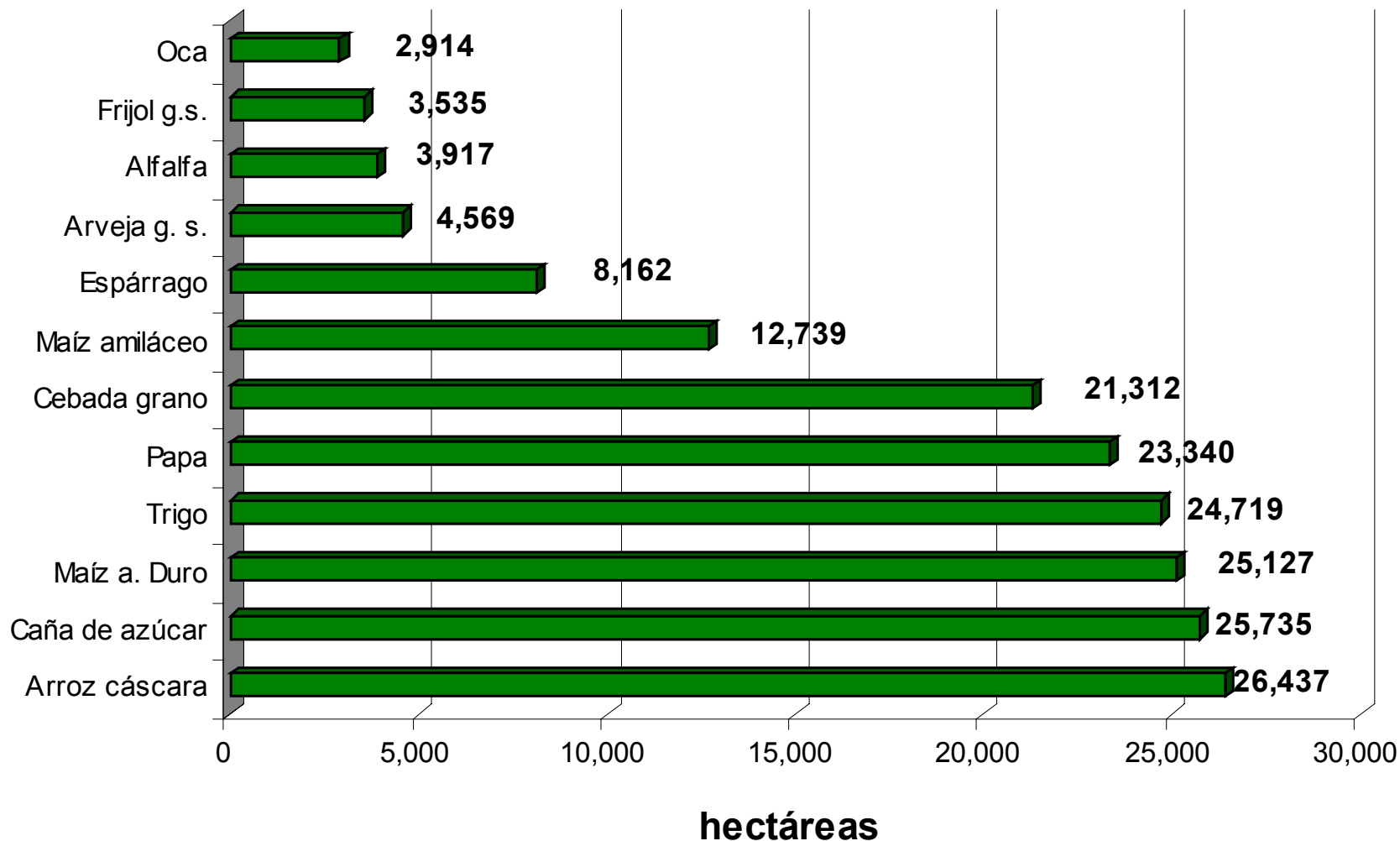
ICA: Superficie Cosechada de los Principales Productos Agrícolas - Año 2000



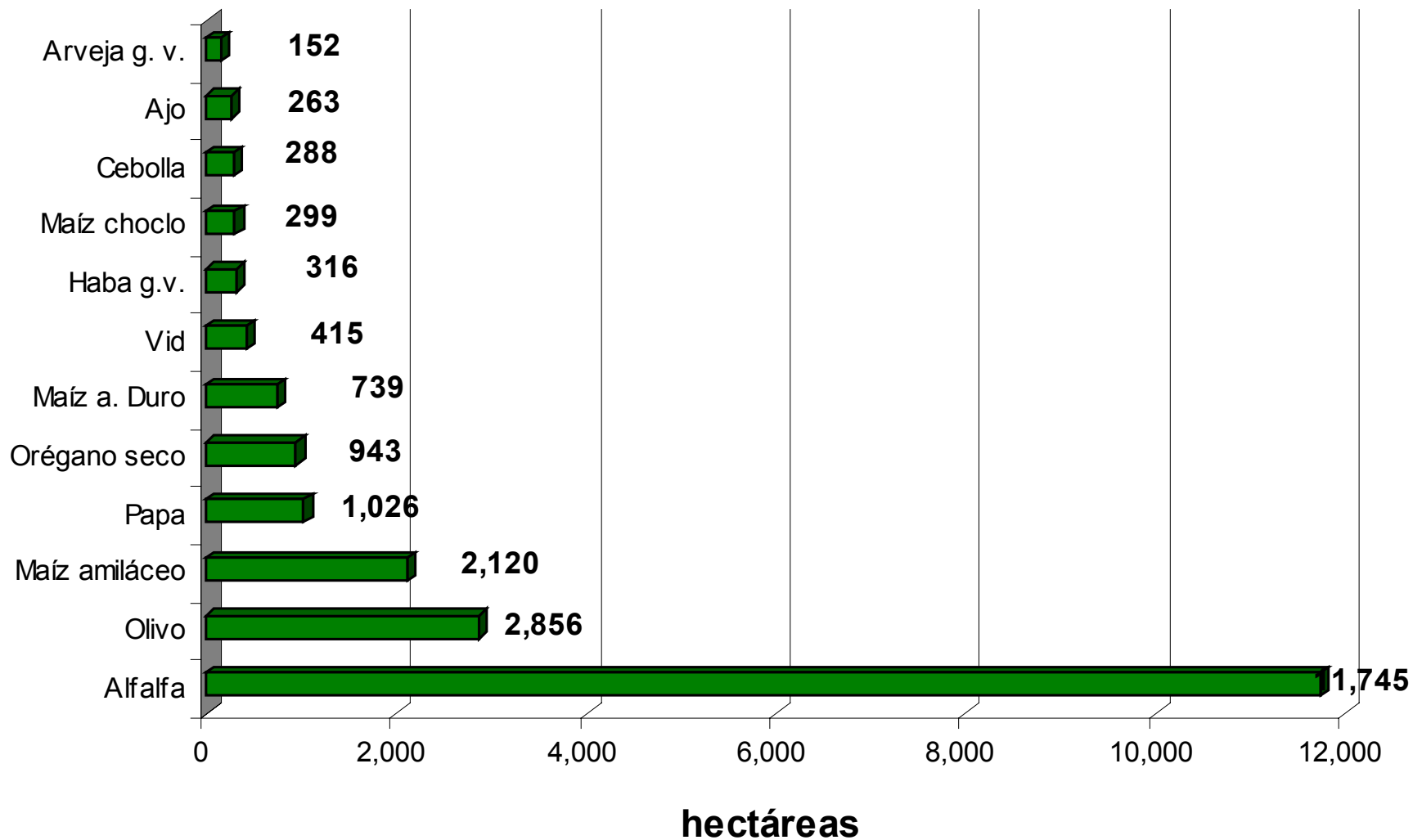
HUANUCO: Superficie Cosechada de los Principales Productos Agrícolas - Año 2000



LA LIBERTAD: Superficie Cosechada de los Principales Productos Agrícolas - Año 2000



TACNA: Superficie Cosechada de los Principales Productos Agrícolas - Año 2000



1. Productos actualmente competitivos

- **Requieren estudios de competitividad de las Cadenas Productivas para identificar cuellos de botella y subsanarlos.**
- **Elaborar, analizar y después del consenso, firmar Acuerdos de Competitividad con identificación de responsabilidades de los Gremios, de cada Ministerio y de los Gobiernos Regionales y Municipales.**

2. Productos con ventajas comparativas.

- **Identificar y caracterizar los productos prioritarios de cada Región.
(Biodiversidad y conocimiento tradicional).**
- **Elaborar programas para convertirlos en productos con ventajas competitivas.**
- **Identificar “nichos” latinos para estos productos.**
- **Facilitar producción, procesamiento y exportación hacia esos “nichos”**

3. Productos que no podrán ser competitivos y que requieren reconversión

- Evaluación de productos en cada Región.
- Formulación y aplicación de programa de incentivos para la reconversión:
 - Nuevos productos agropecuarios
 - Nuevos productos agroindustriales con la misma materia prima.
 - Producción y servicios rurales no agrícolas.

Habilidad para negociar

- **Depende de:**
 - **Claridad en la visión de lo que debe ser la agricultura peruana en cada una de sus regiones en el año 2015.**
 - **Consenso entre el sector público y privado sobre las acciones que se deben realizar para lograr una agricultura competitiva en el 2015.**
 - **Asuntos críticos de negociación.**

Acciones inmediatas pero de largo plazo

- **Para aumentar el tamaño de las unidades agropecuarias.**
- **Para mejorar la educación rural, en especial.**
- **Otros servicios requeridos: salud, transporte, etc.**

Acciones para aumentar el tamaño de las unidades agropecuarias

- Incentivar acciones orientadas a lograr economías de escala en todas las operaciones: alquiler, venta, asociación, siembras por contrata, Mesas de Diálogo y Concertación, Centros de Acopio con facilidades para procesamiento, etc.
- Actividades no agrícolas, pero rurales, para generar empleo fuera de la agricultura.

Mejorar la educación, principalmente la rural.

- **Con agricultores de 5to. de Primaria o menos, nunca vamos a ser competitivos.**
- **Experiencia del Sistema de la Alternancia Educativa en 18 localidades del Perú: Cusco (7), Piura (3), Lambayeque, La Libertad, Huánuco (2), Apurímac, Loreto, Ayacucho, Arequipa.**

Acciones en proceso para incrementar la competitividad

- **Promoción de Cadenas Productivas.**
- **Promoción de Centros de Acopio.**
- **Promoción de Mesas de Diálogo y Concertación.**
- **Capacitación en Gestión de la Calidad y Buenas Prácticas Agrícolas.**
- **Planes Estratégicos y estudios de competitividad regional (GTZ e IICA)**

Síntesis

- Corto y Mediano Plazo
 - Visión concertada para negociar.
 - Programa para incrementar la competitividad de 3 tipos de productos, con metas y presupuesto.
- Largo Plazo
 - Actuar sobre el tamaño de la propiedad.
 - Actuar sobre la educación rural.
 - Servicios de Salud, Transportes, etc.

Cambiamos o salimos del mercado

- Los peruanos tenemos que cambiar nuestra actitud, nuestro comportamiento y nuestra conducta.
- Definición de “Locura”:
**“LOCURA” ES SEGUIR HACIENDO
LO MISMO Y ESPERAR
RESULTADOS DIFERENTES.**

Albert Einstein

Gracias!