

**tlc****tratado de libre comercio
PERÚ-EE.UU.**

Para Entender el TLC

Preguntas y Respuestas

Aspectos Generales

1. ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?

Un tratado de libre comercio es un contrato entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países que es de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio) y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada. Con el fin de profundizar la integración de las economías, el TLC incorpora, además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y medio ambientales, entre otros. De otro lado, para resguardar a los sectores más sensibles de la economía, el TLC apunta al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian y establece foros y mecanismos para dirimir controversias comerciales.

2. ¿Quiénes negocian y quiénes aprueban un TLC Perú-Estados Unidos?

El TLC es un instrumento de Política Comercial y como tal es negociado por entidades rectoras de cada Gobierno. En el caso del TLC Perú – Estados Unidos, las negociaciones oficiales las llevan a cabo el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), en coordinación con otros ministerios e instituciones públicas, y el United States Trade Representative (USTR) o Representante de Comercio de los Estados Unidos, quienes diseñan las estrategias negociadoras. Dichas instituciones pueden recurrir a funcionarios de otras entidades públicas para negociaciones específicas. Finalmente, el texto del acuerdo es aprobado o desaprobado por el Poder Legislativo de cada uno de ambos países.

3. ¿Cuáles son los temas que se negocian en un TLC?

Un TLC constituye un acuerdo integral, que incluye temas clave de la relación económica entre las partes. En el caso del acceso al mercado de bienes, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial. El TLC incorpora también asuntos relativos al comercio de servicios (telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, software, entre otros), al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y protección recíproca de inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y medioambientales y la aplicación de mecanismos de solución de controversias. Las negociaciones de un TLC trascienden la esfera del comercio y abarcan otros ámbitos relacionados a una visión de desarrollo más comprehensiva, por lo que suponen la generación de espacios de diálogo en la sociedad peruana para alcanzar propuestas consensuadas y socialmente aceptadas.

Roles de otros actores

4. ¿Cómo participarían los actores de la sociedad civil y el sector privado?

En las mesas de negociación solamente estarán presentes los representantes del sector público y los jefes de los equipos negociadores. Los actores no públicos participarán en el proceso de negociación a través del Consejo Consultivo para el TLC y de la Sala Adjunta (Comité de Concertación Público). El Consejo Consultivo, integrado por profesionales con experiencia en comercio exterior y negociaciones comerciales internacionales, asesorará al Comité Técnico Negociador para fortalecer las posiciones nacionales que serán llevadas a la mesa de negociación. Por su parte la Sala Adjunta, conformada por representantes de instituciones empresariales, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil, sector académico, Congreso de la República, partidos políticos y Gobiernos Regionales, recogerá sus propuestas acerca de cada uno de los temas materia de negociación. Para tal efecto, se sostendrán reuniones periódicas antes, durante y después de cada ronda de negociación. Para evaluar el estado de la negociación. Asimismo, para garantizar una participación amplia en la construcción de la posición negociadora que representará los intereses nacionales, se implementará un mecanismo de consulta transparente con todos los sectores de la sociedad, incluyendo, además de los mencionados, la consulta abierta a la ciudadanía.

**tlc**

tratado de libre comercio

PERÚ-EE.UU.

5. ¿Cuál es el papel del Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales?

El Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI) está constituido por instituciones del sector privado que representan a la gran, mediana y pequeña empresa (Asociación de Exportadores, Asociación de Gremios Productores Agro Exportadores, Cámara de Comercio de Lima, Sociedad de Comercio Exterior, Convención Nacional del Agro Peruano, Sociedad Nacional de Industrias, Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía y Sociedad Nacional de Pesquería, entre otras). El CENI atiende consultas de los grupos negociadores y, como miembro de la Sala Adjunta, propone posiciones negociadoras, sugiere posibles posturas "ofensivas" y señala puntos sensibles del Perú. La conformación del CENI demuestra la disposición del sector privado de actuar coordinadamente para alcanzar objetivos nacionales comunes a través de la negociación del TLC.

6. ¿Cuál es el Rol de los Ministerios?

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) es el responsable de conducir las negociaciones y de determinar la posición negociadora oficial en consulta con las instituciones públicas y no públicas vinculadas a los temas comprendidos en la negociación del TLC. El éxito de las acciones encaminadas a la suscripción de un TLC con Estados Unidos descansa sobre tres pilares: (a) una buena negociación, (b) la mejora de la competitividad y (c) los programas de ajuste estructural. Por ello, por el sector público participan, además del MINCETUR y la Presidencia del Consejo de Ministros, los Ministerios de Agricultura, Economía y Finanzas, Energía y Minas, Justicia, Producción, Relaciones Exteriores, Salud y Trabajo. También intervienen activamente otros Ministerios cuando las negociaciones abordan temas de su competencia. Asimismo, juegan un rol importante, entre otras entidades, el Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), el Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE), y la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

Beneficios del TLC

7. ¿Cuál ha sido la evolución reciente del comercio bilateral con Estados Unidos?

El acceso preferencial a través del ATPA, ley que se renovó y amplió el 31 de octubre del 2002 con el ATPDEA, ha sido fundamental para el desempeño de las exportaciones peruanas dirigidas a los Estados Unidos. Así, en el 2003 nuestras exportaciones hacia dicho mercado (US\$ 2,348 millones) alcanzaron un nivel 3,3 veces mayor que el de 1993 (US\$ 696 millones). Gran parte de ese dinamismo exportador del Perú se sustenta en la elevada demanda norteamericana por productos manufacturados y agroindustriales peruanos (US\$ 1.028 millones), la que alcanzó un nivel 3,8 veces mayor que el de 1993 (US\$ 274 millones). Por otro lado, la creciente expansión de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos en años recientes, resultado de las preferencias del ATPA / ATPDEA y de la disminución de las importaciones, ha contribuido a revertir el saldo deficitario de la balanza comercial. De hecho, desde el año 2000, el Perú mantiene un superávit comercial con Estados Unidos, el mismo que alcanzó un máximo histórico en el 2003 (US\$ 790 millones). Hoy, el Perú le exporta a Estados Unidos significativamente más de lo que importa de él.

8. Si el Perú tiene acceso preferencial al mercado estadounidense, ¿para qué negociar un TLC?

En efecto, el Perú ya cuenta con acceso preferencial al mercado norteamericano a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que beneficia al 53% de las exportaciones del Perú, las que ingresan liberadas del pago de aranceles a los Estados Unidos. Sin embargo, estos mecanismos resultan insuficientes para promover y planificar las exportaciones y la inversión en el largo plazo, al haber sido otorgados unilateralmente y de manera transitoria (el ATPDEA vence el 31 de diciembre de 2006). Con el TLC se buscará asegurar un acceso preferencial permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias.



tlc tratado de libre comercio **PERÚ-EE.UU.**

9. ¿Por qué es importante un TLC con Estados Unidos para el Perú?

El TLC ofrece, fundamentalmente, dos oportunidades. Primero, la de vender nuestros productos a un mercado con un poder de compra 180 veces mayor que el peruano (ofrecemos un mercado de sólo 26 millones de habitantes con un ingreso promedio de 2 mil dólares anuales y ganamos un mercado de 285 millones con un ingreso de 35 mil dólares). Segundo, la de incrementar la estabilidad de nuestros indicadores macroeconómicos, hoy en día estables, al vinculamos más estrechamente con las tendencias de la economía más grande y estable del mundo. Ambas cosas tendrían un poderoso efecto sobre nuestra clasificación de riesgo país, nuestro acceso a crédito barato y, en definitiva, nuestra capacidad de dotar al desarrollo nacional de una perspectiva de futuro. Por otro lado, la integración comercial constituye uno de los factores que más inciden en la decisión de los inversionistas norteamericanos, europeos o asiáticos de asentarse en un país. Si no tenemos un TLC y sí lo tienen países competidores nuestros, los inversionistas van a dar prioridad a esos países –desde los que pueden exportar con arancel cero a Estados Unidos–, alejando del Perú una buena oportunidad de generar empleos mejor pagados.

10. ¿Cuáles son los objetivos de un TLC con Estados Unidos para el Perú?

El TLC persigue seis objetivos fundamentales: (a) garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a su principal mercado de destino, haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las que en el ATPDEA son preferencias unilaterales, temporales y parciales; (b) incrementar los flujos de inversión privada, al otorgar certidumbre y seguridad jurídica al inversionista; (c) incrementar las exportaciones, a través de la eliminación de distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para arancelarias; (d) propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos; (e) fortalecer la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país; y (f) mejorar la calidad de vida de los peruanos como resultado de la integración comercial.

11. ¿Qué beneficios ofrece el libre comercio a ciudadanos comunes, agricultores y PYMES?

Cuando se piensa en comercio exterior o libre comercio, debido a la complejidad de escenarios y actores que estos temas involucran, se suele olvidar que sus verdaderos beneficiarios son personas comunes y corrientes. Hoy, los potenciales ganadores de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos están todavía incógnitos o desconocen los beneficios de un posible acuerdo. En la práctica, un TLC debe significar mejor calidad de vida para las personas a través de múltiples vías: el acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo, el incremento de los salarios reales en el sector exportador y la disminución de las tasas de interés en el mediano plazo debido al menor riesgo país.

Límites del TLC

12. ¿Será el TLC la solución a los problemas estructurales del país?

El TLC no es una fórmula mágica, sino un instrumento para estimular el crecimiento de la economía del país y generar más empleos mejor pagados. En ese sentido, el TLC constituye una herramienta dentro de la estrategia de desarrollo del país, cuyo impacto está condicionado al cumplimiento de una serie de condiciones internas que permitan consolidar un escenario competitivo para las empresas y atractivo a la inversión. Para tal efecto, el TLC ofrece una oportunidad única de introducir cambios en el ámbito económico, jurídico e institucional, educativo y productivo, a fin de adecuar al país a la competencia internacional. Los países que han crecido sostenidamente y reducido sus niveles de pobreza, al mismo tiempo han incrementado significativamente la competitividad de su comercio exterior.



tlc tratado de libre comercio **PERÚ-EE.UU.**

13. ¿Qué políticas complementarias se requieren para aprovechar al máximo el TLC?

A pesar de la liberalización comercial y la armonización institucional que introducirá el TLC entre ambos países, persistirá una brecha institucional entre el Perú y Estados Unidos. La experiencia de México indica que las mejoras institucionales no deben esperarse como subproductos automáticos de un TLC. Esfuerzos unilaterales sustanciales son requeridos para reducir la brecha institucional con Estados Unidos y explotar al máximo el potencial de un TLC. Entre ellos destacan, (a) el reforzamiento del respeto a la ley y a los derechos de propiedad; (b) la lucha contra la corrupción y la rendición transparente de cuentas por parte del Estado; (c) la elevación de la eficacia del marco regulador y la facilitación de la actividad empresarial, incluidos el acceso a fuentes de financiamiento, la eliminación de sobre-costos y la reducción de barreras de entrada y salida al mercado; (d) la promoción del trabajo conjunto de universidades y centros de investigación con el sector productivo, la preparación y el reentrenamiento de los recursos humanos para utilizar procesos productivos innovadores de los países avanzados y la promoción de la difusión e innovación tecnológica; (e) la reconversión productiva de nuestros sectores más vulnerables, en especial la agricultura tradicional, y la asistencia técnica a través de un sistema integral de extensión agropecuaria; y (f) el desarrollo de la infraestructura de transportes y de conectividad, apoyada en el relanzamiento del proceso de concesiones.

Sobre la negociación

14. ¿Cómo ha organizado el Gobierno Peruano su equipo negociador?

El equipo negociador está conformado por una Comisión Multisectorial, liderada por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo e integrada por el Viceministro de Comercio Exterior, por los Ministros de Agricultura, Economía y Finanzas, Energía y Minas, Producción y Relaciones Exteriores, y por la Embajada del Perú en Washington. Dicha Comisión supervisará la labor del Comité Técnico Negociador, a cargo del Viceministro de Comercio Exterior e integrado por representantes técnicos de los portafolios de Agricultura, Economía y Finanzas, Justicia, Producción, Relaciones Exteriores, Salud y Trabajo. A su vez, han sido conformados ocho grupos de negociación, los que determinan la posición negociadora preliminar: acceso a mercados; agricultura; servicios, inversiones y compras gubernamentales; laboral; medio ambiente; propiedad intelectual, políticas de competencia y mecanismos de defensa comercial; y solución de controversias y asuntos institucionales.

15. ¿Cuánto tiempo duraría el proceso de negociación y cuáles serían sus etapas?

El principal compromiso del equipo negociador es salvaguardar los intereses nacionales sin importar los límites de tiempo, porque lo que se busca es llegar a un balance que le convenga al país. En ese sentido, más importante que el cuándo es el qué se negocia, es decir, el contenido final del tratado. En principio, la negociación en sí se estructuraría en Rondas de Negociación rotativas, separadas alrededor de un mes y medio entre sí, las que contemplan reuniones alternadas en los cuatro países que negociarían: Colombia, Ecuador, Estados Unidos y Perú. El Perú está trabajando para integrarse a las negociaciones en mayo de 2004 y eventualmente culminarlas alrededor de febrero o marzo de 2005, para lograr su posterior aprobación hacia mediados de dicho año. Las rondas abordarían todos los temas de negociación en simultáneo.

16. ¿Cómo se hará la negociación conjunta entre los países andinos y Estados Unidos?

Perú y Colombia —más Ecuador, en caso éste país ingrese a las negociaciones— negociarán temas comunes de manera conjunta ante Estados Unidos. Sin embargo, existirá la libertad, según lo sugiere la experiencia del Tratado de Libre Comercio para Centro América (CAFTA), de profundizar o no ciertos compromisos de manera independiente. Tal podría ser el caso de la negociación de los temas de acceso al mercado y agricultura, particularmente en lo referido a las preferencias arancelarias y los calendarios de desgravación. En el caso de aspectos sensibles para nuestra economía, se entablarán negociaciones directas con Estados Unidos.