

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE EL TLC PERÚ – EE.UU.

1. ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento legal (bilateral o de más partes) de carácter vinculante, es decir de cumplimiento obligatorio, que tiene como objetivo consolidar el acceso de bienes y servicios, favorecer la captación de inversión privada y contar con reglas estables para facilitar el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes.

En ese sentido, un TLC incorpora temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales, medio ambientales, entre otros, con la finalidad de profundizar el proceso de apertura comercial e integración de las economías. De igual forma, un TLC esta enfocado a preservar y resguardar los sectores más sensibles de la economía fortaleciendo las capacidades institucionales de los países que lo negocian.

2. ¿Quiénes negocian y quienes aprueban un Tratado de Libre Comercio?

El TLC es un instrumento de Política Comercial. Como tal, es negociado por los gobiernos, los cuales -sobre la base de su organización interna- tienen una institución rectora para llevar a cabo las negociaciones conducentes a un TLC.

En el Perú esta responsabilidad es asumida por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), quien coordina con un equipo negociador conformado por diferentes Ministerios y entidades del sector público. Sin embargo, esta responsabilidad es compartida con el sector privado y otras instituciones de la sociedad civil, quienes participan activamente durante todo el proceso de negociación.

Una vez culminadas las negociaciones, el texto final del Tratado es aprobado por el Poder Legislativo de cada país. En el Perú, el Congreso de la República, como órgano representativo de la Nación, tiene la función de aprobar o desaprobado el TLC, de acuerdo con los procedimientos establecidos por la Constitución Política de la República.

3. ¿Cuáles son los temas que se negocian en un Tratado de Libre Comercio?

Un TLC constituye un Acuerdo Integral que incluye todos los aspectos de la relación económica entre las partes tales como: Comercio de bienes y servicios, comercio electrónico, telecomunicaciones, contrataciones gubernamentales, promoción y protección recíproca de las inversiones, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y de protección del Medio Ambiente, etc.

Por otro lado, incorpora la aplicación de instrumentos que promuevan la competencia en los mercados, mecanismos de solución de controversias, entre otros temas.

4. ¿Por qué negociar un TLC con los Estados Unidos?

Para el Perú, un TLC con los Estados Unidos implica consolidar y ampliar el flujo comercial con su principal socio comercial. En la actualidad el mercado de Estados Unidos representa aproximadamente el 27% de las exportaciones peruanas y el 19% de las importaciones que realiza el país. Asimismo, Estados Unidos constituye una importante fuente de inversión extranjera directa (IED).

Respecto de las exportaciones, desde Agosto de 2002, el acceso de los productos peruanos al mercado estadounidense, se encuentran liberados del pago de aranceles al amparo de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA). No obstante, este mecanismo de preferencias -que es concedido por el gobierno de Estados Unidos a los países andinos- es temporal (vence el 31/12/2006) y unilateral, haciéndolo un mecanismo poco atractivo para lograr captar inversiones e impulsar las exportaciones en el largo plazo.

Ciertamente en el Perú existen sectores de exportación que requieren prolongados períodos de maduración de la inversión e involucran montos significativos que tienen un horizonte de retorno de largo plazo.

En tal sentido, un TLC -a diferencia del ATPDEA- consolidaría de manera permanente las preferencias logradas por el ATPDEA, haciéndolas vinculantes otorgando certidumbre al inversionista y facilitando la toma de decisiones. Esto a su vez implica el establecimiento de reglas claras y permanentes de cumplimiento obligatorio por las partes.

5. ¿Cuáles son los objetivos de un Tratado de Libre Comercio con EE.UU. para el Perú?

Los principales objetivos que el Perú pretende alcanzar al suscribir un TLC con Estados Unidos se pueden resumir en:

1. Consolidar las preferencias unilaterales y temporales del ATPDEA -que culminan el 31 de Diciembre del 2006- haciéndolas vinculantes y permanentes en el tiempo.
2. Favorecer la atracción y promoción de inversión privada a través de un mecanismo que otorgue seguridad y certidumbre jurídica al inversionista.
3. Incrementar las exportaciones a través de la eliminación de las distorsiones que pueden generarse por los aranceles, cuotas de importación, subsidios a la exportación así como las barreras que impidan o dificulten el ingreso de productos peruanos a los Estados Unidos, propiciando el desarrollo de economías de escala y mayores ganancias en eficiencia productiva.

6. ¿Qué papel juega un Tratado de Libre Comercio con los EE.UU. para el desarrollo del Perú?

Es necesario comprender que el TLC con Estados Unidos es un **medio**, más no un **fin** en sí mismo, para encaminar al Perú hacia el crecimiento económico y la generación de empleo.

Como tal, el TLC por si mismo no es suficiente ni garantiza el desarrollo del país. Independientemente de todos sus beneficios, el TLC no es más que un **instrumento** dentro de la estrategia de desarrollo del país. En ese sentido, el impacto del TLC esta condicionado al cumplimiento de un conjunto de condiciones internas, que permitan consolidar un escenario competitivo para las empresas y favorable para la atracción de inversión privada.

En este contexto, las condiciones están enmarcadas en la necesidad de acceder a mayores niveles de **productividad** y **competitividad** para posibilitar un mejor aprovechamiento de los beneficios del tratado y lograr una mejor asignación de los recursos existentes.

7. ¿Es una desventaja para el Perú la libre importación de productos?

De ninguna manera. La eliminación de los aranceles beneficia al consumidor al mejorar su capacidad adquisitiva (consecuencia de la reducción de los precios de las importaciones). De otro lado, un TLC favorece una mayor variedad de productos disponibles en el mercado y, por tanto mayores niveles de competencia.

En el caso de la industria, un TLC contribuirá a mejorar la competitividad, al permitir a las empresas acceder a un menor precio por los insumos y bienes de capital importados. En el caso del Perú, el 88% de las importaciones que provienen de Estados Unidos representan insumos y bienes de capital, lo que evidencia una marcada **complementariedad** de la producción nacional con las importaciones provenientes de Estados Unidos. Esta complementariedad se reforzará al propiciar una rebaja en los aranceles para los productores nacionales.

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

El equipo negociador peruano esta conformado por una Comisión Multisectorial, liderada por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Dr. Alfredo Ferrero y reúne a los Ministros de Economía y Finanzas, Relaciones Exteriores, Agricultura, Producción, Energía y Minas, Viceministerio de Comercio Exterior y la Embajada de Perú en los EE.UU.

La Comisión Multisectorial supervisará la labor del Comité Técnico Negociador, que esta a cargo del Viceministro de Comercio Exterior, Pablo de la Flor y se encuentra conformado por los representantes técnicos de los Ministerios de Comercio Exterior y Turismo, Economía y Finanzas, Agricultura, Producción y Relaciones Exteriores.

El Comité Técnico Negociador tiene a su cargo 7 grupos de trabajo preliminares, que analizarán los temas de: 1) Acceso a Mercados; 2) Agricultura; 3) Servicios, Inversiones y Compras Gubernamentales; 4) Propiedad Intelectual; 5) Políticas de Competencia y Mecanismos de Defensa Comercial; 6) Sociedad Civil; 7) Solución de Controversias y Asuntos Institucionales.

9. ¿Participarán en la negociación otros actores de la Sociedad Peruana?

Si, durante todo el proceso de negociación se mantendrá un mecanismo de participación activa y transparente con todos los sectores de la sociedad, tales como: el Congreso de la República, Gobiernos Regionales, Gremios Empresariales, Pymes, Sindicatos de Trabajadores, Sociedad Civil, Sector Académico, Colegios Profesionales, entre otros.

Este proceso de negociación implica una activa y permanente labor de coordinación para establecer una posición negociadora consensuada, que representará la posición nacional en cada uno de los temas de la negociación.

10. ¿Cómo se organizará la participación de los actores que no forman parte del Sector Público para las negociaciones?

El sector privado, los trabajadores, los académicos, las organizaciones de la sociedad civil, los Gobiernos Regionales, el Congreso de la República a través de sus respectivas comisiones, los profesionales independientes, entre otros, participarán en un Comité de Concertación Público - Privado (en la práctica conocido como "sala adjunta"). No obstante, en las mesas de negociación solo estarán presentes los representantes de sector público y los jefes de los equipos negociadores.

En tal sentido, todos los actores tanto públicos como privados, tendrán una presencia permanente en la construcción de una posición negociadora que representara los intereses nacionales.

El Comité de Concertación Público Privado servirá como apoyo para establecer propuestas en cada uno de los temas que serán materia de negociación. Para ello, se tendrán reuniones periódicas, antes, durante y después de cada ronda de negociación, para evaluar la situación de las negociaciones que serán llevadas a la mesa de negociación.

11. ¿Cuánto tiempo duraría el Proceso de Negociación?

Según la experiencia de otros países, el proceso de negociación efectiva puede tomar alrededor de 2 años.

Sin embargo, resulta importante mencionar que el principal compromiso del Perú en esta negociación es **salvaguardar** los intereses nacionales sin importar los límites de tiempo. En tal sentido, el énfasis de la negociación que emprenderá el Perú con los Estados Unidos estará enfocado en el **contenido** del Tratado, mas no en el cumplimiento riguroso de un cronograma establecido.

12. ¿Cómo se llevara a cabo el Proceso de Negociación de un TLC con los EE.UU.?

Este proceso se llevará a cabo a través de Rondas de Negociación Rotativas, donde se contemplan reuniones alternadas en los tres países que participan en la negociación, es decir Perú, Colombia y Estados Unidos.

Durante este proceso se instalarán mesas de trabajo, tanto para los temas específicos como para los temas generales. De otro lado, para optimizar recursos se tiene previsto desarrollar reuniones conjuntas con Colombia en los temas comunes a la negociación. En los casos de temas sensibles para el Perú, se desarrollarán reuniones de negociación directas con Estados Unidos para llevar a cabo una negociación eficiente y beneficiosa para el país.