



Negociaciones Comerciales con Asia y Oceanía

Carlos Kuriyama

Asesor

Vice Ministerio de Comercio Exterior

Beneficios de la Apertura Comercial





¿Cómo debería ser una apertura comercial?

Consideraciones:

- Apertura comercial recíproca (mediante acuerdos negociados) permite el acceso al mercado de los socios lo que no es posible a través de la apertura unilateral.
- Los beneficios de la apertura comercial son mayores si está acompañada por las reformas en otros sectores en el marco de la "Agenda Interna"



Importancia de las Negociaciones Comerciales

- Acceso más favorable a mercados internacionales
- Transparencia en reglas de juego
- Previene impacto negativo de acuerdos firmados por otros países
- Acuerdos comerciales facilitan conversión del Perú como centro de negocios en la región
- Preservan espacio para políticas internas por el lado de la oferta



Frentes de Negociaciones Comerciales

Simultáneos:

- Multilateral: Prioriza temas que requieren compromisos a nivel de todos los países. Ejemplo: Subsidios agrícolas en OMC
- Bilateral – Regional: Profundiza temas pactados más allá de ámbito multilateral. Tenemos tres grandes frentes:
 - América
 - Europa
 - Asia Oceanía

¿Por qué Negociar con Asia y Oceanía?

Exportaciones e Importaciones Peruanas al Mundo
US\$ millones

Región	Exportaciones				Importaciones			
	Prom. 1996-2000		Prom. 2001-2005		Prom. 1996-2000		Prom. 2001-2005	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
CAN	440.1	7.1	689.8	6.6	1,323.7	17.0	1,693.4	18.5
MERCOSUR	254.0	4.1	327.9	3.1	732.9	9.4	1,285.5	14.0
Centro América	66.6	1.1	224.9	2.1	58.2	0.7	33.1	0.4
UE-25	1,446.8	23.3	2,384.1	22.7	1,241.6	15.9	1,172.9	12.8
APEC	3,223.6	51.9	6,028.1	57.3	4,159.2	53.4	4,489.3	49.0
NAFTA	1,910.3	30.7	3,496.2	33.2	2,537.8	32.6	2,227.7	24.3
Este Asiático y Oceanía	1,131.1	18.2	1,964.0	18.7	1,270.1	16.3	1,743.8	19.0
Rusia	16.2	0.3	25.3	0.2	35.9	0.5	45.2	0.5
Chile	166.0	2.7	542.6	5.2	315.4	4.0	472.6	5.2
Otros	781.8	12.6	868.1	8.3	277.1	3.6	490.9	5.4
Total Mundo	6,212.9	100.0	10,522.9	100.0	7,792.7	100.0	9,165.1	100.0

- Aparte, las economías ubicadas presentan alto crecimiento y creciente poder adquisitivo. Del mismo modo, disponen del mercado más populoso.



Negociaciones con Tailandia

- En el 2005 se firma el Protocolo de Cosecha Temprana (PCT) a través del cual se busca acelerar la liberalización del comercio de mercancías y la facilitación del comercio entre Perú y Tailandia.
- En el Programa de Desgravación Arancelaria del PCT, Perú ha incluido 5014 subpartidas arancelarias (71.7% del total de subpartidas de la Nomenclatura Nacional) y Tailandia ha incluido 4050 subpartidas (73.6% del total de subpartidas de la Nomenclatura tailandesa).
- Disposiciones generales sobre: Reglas de Origen, Salvaguardias, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Procedimientos Aduaneros y Solución de Controversias.



Negociaciones con Tailandia

Pendientes:

- Incorporación del PCT completo a las legislaciones internas de Perú y Tailandia.

Para el TLC se encuentra pendiente de negociación:

- Productos agrícolas sensibles (arroz, azúcar, pollos, entre otros).
- Definición del restante 28% del universo arancelario.
- Negociación de capítulos en materia de servicios e inversión



Negociaciones con Singapur

Estado Actual

- Las negociaciones se iniciaron en febrero de 2006 y a la fecha se han llevado a cabo 4 Rondas de Negociación.
- Se han cerrado los siguientes temas: Acceso a Mercados, Medidas Sanitarias, Políticas de Competencia, Procedimientos Aduaneros no relacionados al origen, Compras Gubernamentales, Inversiones, Comercio Electrónico, Solución de Controversias, Servicios, Defensa Comercial y se llegó a un acuerdo en todos los REO's.

Temas Pendientes

- En Procedimientos Aduaneros queda pendiente acordar algunas provisiones relacionadas al origen.
- Además quedan pocos pendientes en Obstáculos Técnicos al Comercio y Asuntos Institucionales.



China

- La intención es iniciar en el futuro una negociación comercial, que, con presencia de exclusiones, plazos largos de desgravación y mecanismos de defensa comercial, tome en cuenta nuestras sensibilidades.
- Primer paso: Elaboración del Estudio Conjunto de Factibilidad para un Acuerdo Comercial entre Perú y China.
- Dos reuniones: Mayo 2007 (Beijing) y Julio 2007 (Lima).
- Se espera concluir este Estudio a fines de Agosto 2007



Corea

- En la última reunión bilateral de Ministros de Comercio en noviembre de 2006, se acordó que ambos países realizarán un Estudio Conjunto de Factibilidad para un Acuerdo Comercial.
- Se acordó que el estudio deberá ser liderado por el sector privado y académico, y contará con la supervisión y coordinación del MINCETUR
- Ambas partes están haciendo las coordinaciones finales para iniciar el Estudio en el transcurso de este año.



Marco general con los países de Asia y Oceanía

- Política activa para lanzar negociaciones
- En el marco de las reuniones de APEC en Setiembre 2007, sostendremos reuniones con otros países para explorar nuevas posibilidades de negociación bilaterales y avanzar en las negociaciones multilaterales.



Negociaciones Comerciales con Asia y Oceanía

Carlos Kuriyama

Asesor

Vice Ministerio de Comercio Exterior