



Lo que no dicen los Tratados de Libre Comercio

Dr. José Antonio de la Puente
Socio

FORO: Tratados Comerciales - COMEXPERU
17 de Junio de 2010

¿Qué NO dicen los Acuerdos Comerciales?

- 1. Temas No Negociados**
- 2. Instrumentos Negociados pero que generan Restricciones**
- 3. Retos Institucionales Públicos y Privados**

1. Temas No Negociados

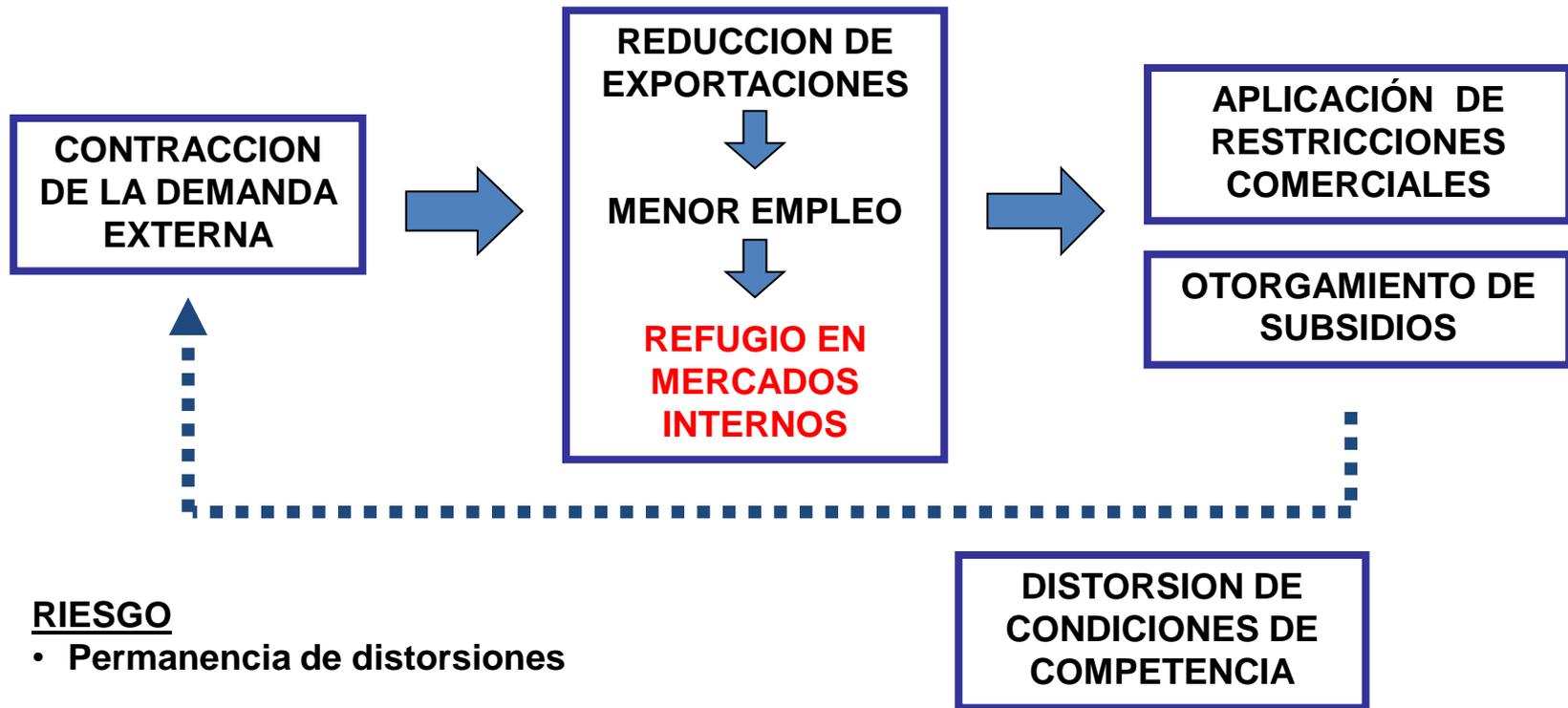
1. Subsidios a la Agricultura.
2. Subsidios Industriales y Programas de Apoyo a la Competitividad
3. Regulaciones Internas no Cubiertas
4. Normas de Competencia
5. Normas Privadas

Subsidios Agrícolas

Agrícolas:

- Deprimen los precios internacionales.
- No se incluyen en los Acuerdos Comerciales por razones estratégicas de los países que subsidian
- OMC sirve como foro para controlar estas medidas / con escasos avances.
- Subsidios de EE UU al algodón y de la UE al Azúcar han sido sancionados como violatorios de las normas OMC.
 - Brasil obtuvo autorización para aplicar sanciones comerciales hasta por US\$ 591 millones a productos de EE UU (Sobretasas arancelarias a 222 items: textiles, farmacéuticos y derechos de propiedad intelectual).
 - Estados Unidos acordó pagar a Brasil US\$ 143 millones/año a un fondo asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades a la industria algodonera brasileña en tanto no levante los subsidios.

Incremento de Subsidios ante la Crisis



RIESGO

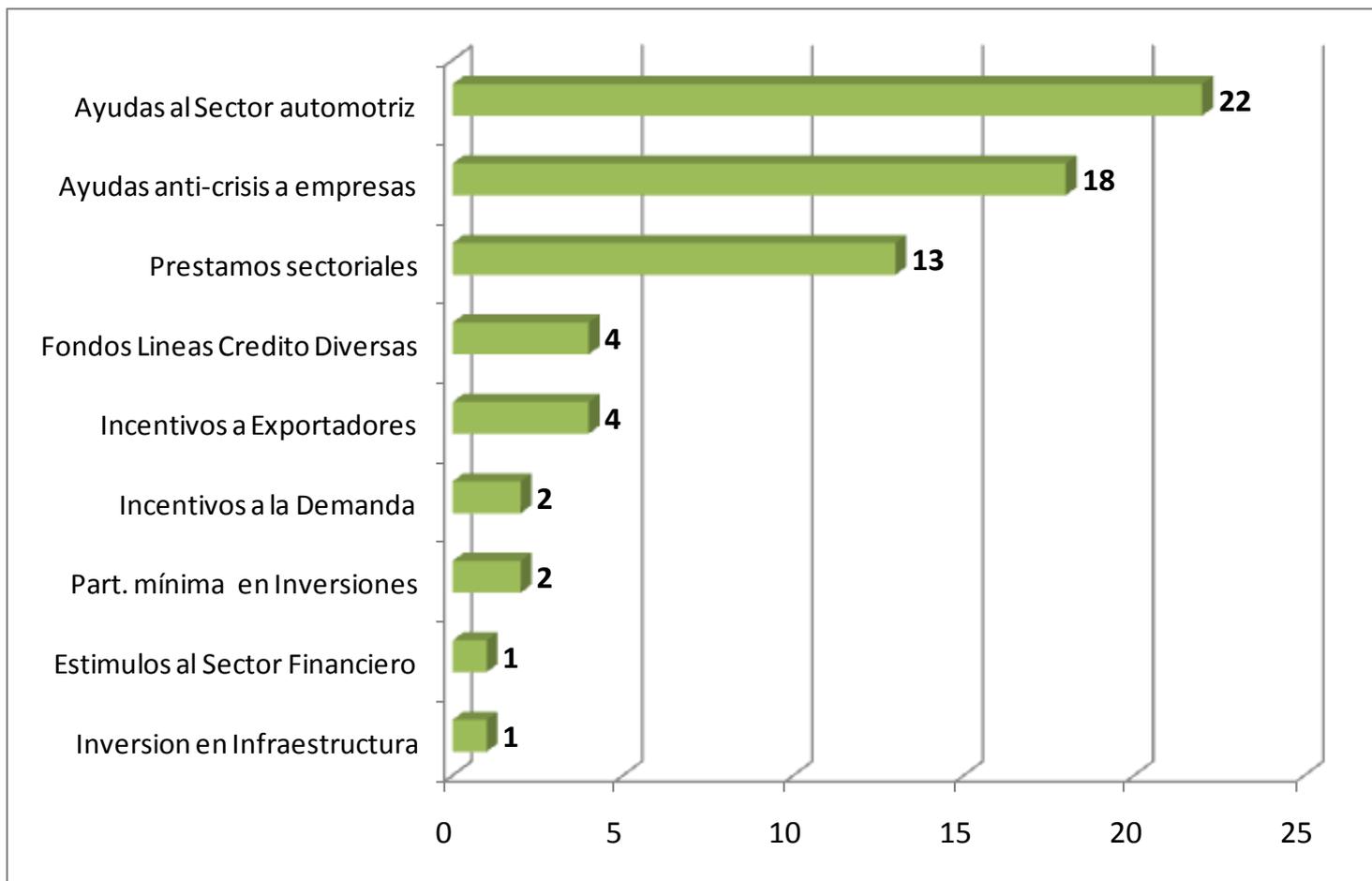
- Permanencia de distorsiones

DEFENSAS

- TLCs
- Reglas Multilaterales

Medidas Generales de Estímulo Económico

(Marzo – Junio 2009)



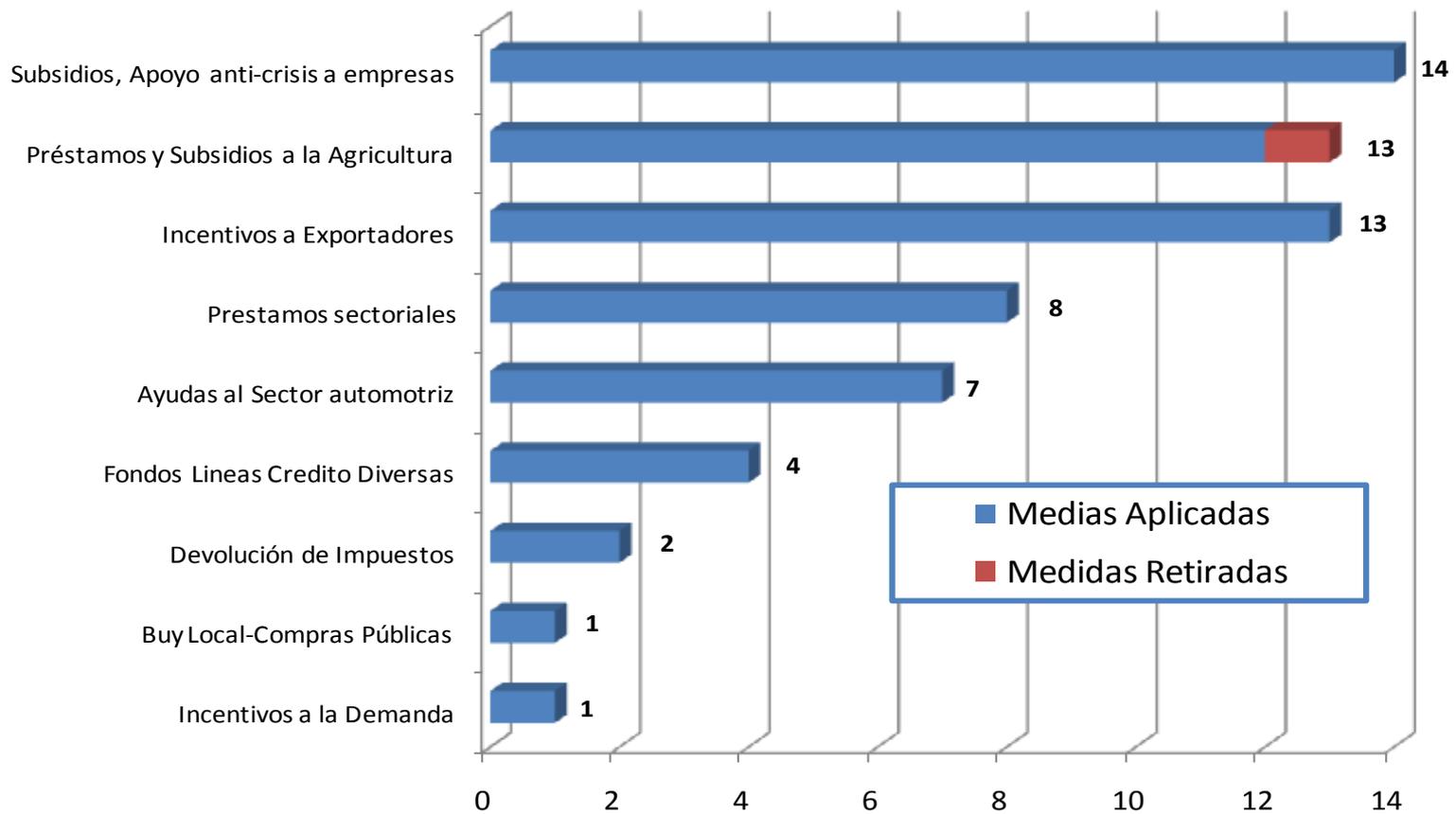
Fuente: OMC

Elaboración: Comercia Consulting SAC

Medidas Generales de Estímulo Económico

(Noviembre 2009– Mayo 2010)

Medidas de Apoyo Aplicadas: Nov-09 a May-10



Fuente: OMC

Elaboración: Comercia Consulting SAC

Medidas de Apoyo

- **JAPON:** Nuevo paquete de estímulo (**US\$169.2 billones**) (3% PBI) para promover la concesión de créditos, establecer una red de protección de los desempleados y estimular la demanda de los consumidores.
- **INDIA:** Extensión de los paquetes de estímulo para exportadores en el sector textil y confecciones, ingeniería, electrónica, agroindustria y agroquímicos, desde el 31 de marzo del 2010.
- **CANADA:** Paquete de incentivos "Plan de Acción Económica del Canadá" (cerca de **US\$ 27.900 millones**) en 2009, pero en los dos próximos años excederá de US\$ 46.500 millones, incluidos incentivos de otros niveles del Gobierno).
- **UE:** Mecanismo que permite conceder donaciones directas de 500.000 € (740.000 \$EE.UU.) como máximo por empresa. (Beneficiarios: empresas que no estuvieran en dificultades al 1º de julio de 2008).

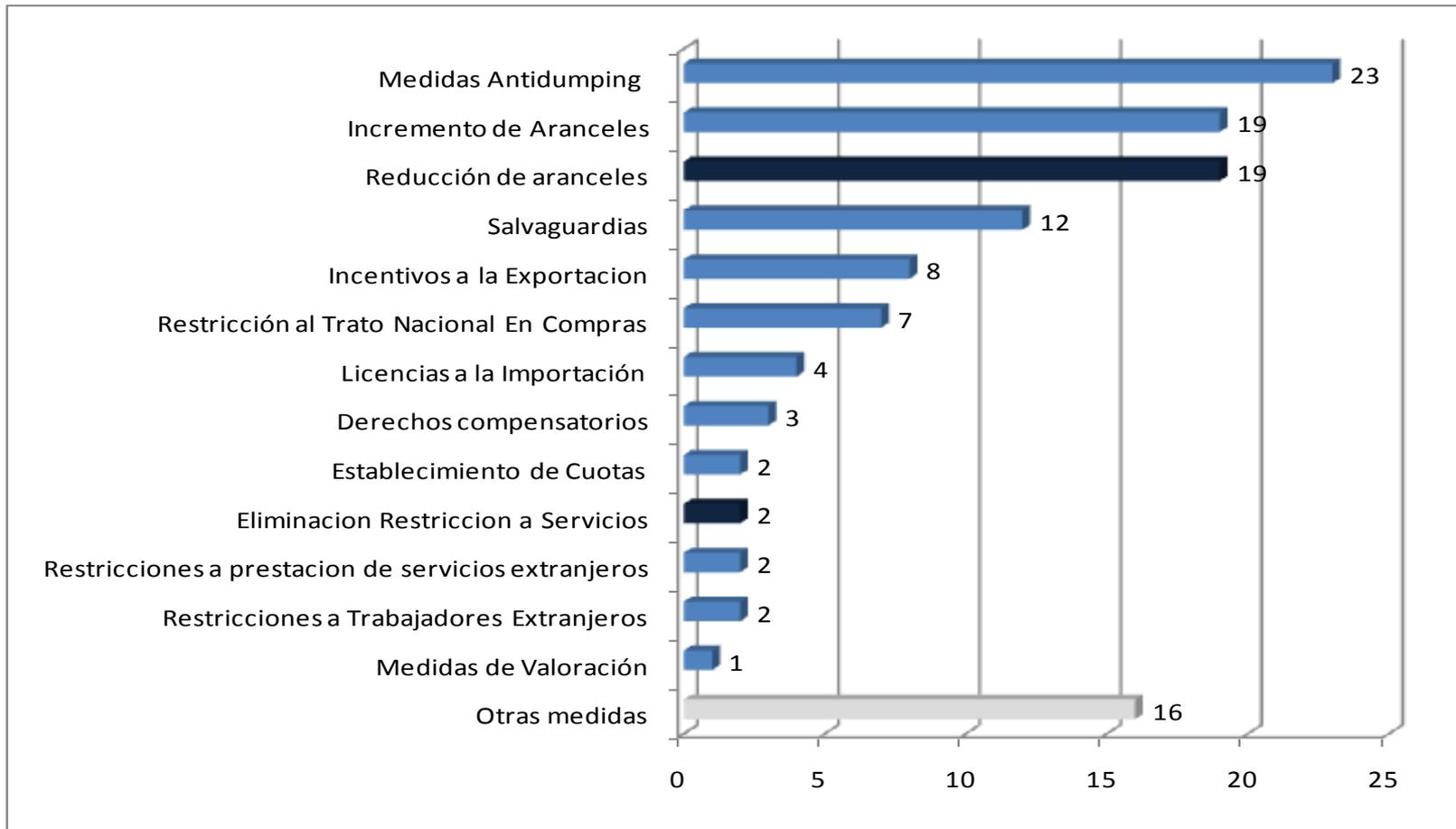
Fuente: OMC

2. Instrumentos Regulados pero que generan Restricciones

- Acceso a Mercado
 - Reglas de Origen
 - Procedimientos Aduaneros
 - Normas Técnicas
 - Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
 - Defensa Comercial
 - Salvaguardias
 - Contratación Pública
 - Propiedad Intelectual
- Servicios
 - Comercio Electrónico
 - Entrada Temporal
 - Inversiones
 - Solución de Controversias
 - Laboral
 - Ambiental
 - Aplicación del Tratado

Restricciones según OMC

(Marzo – Junio 2009)

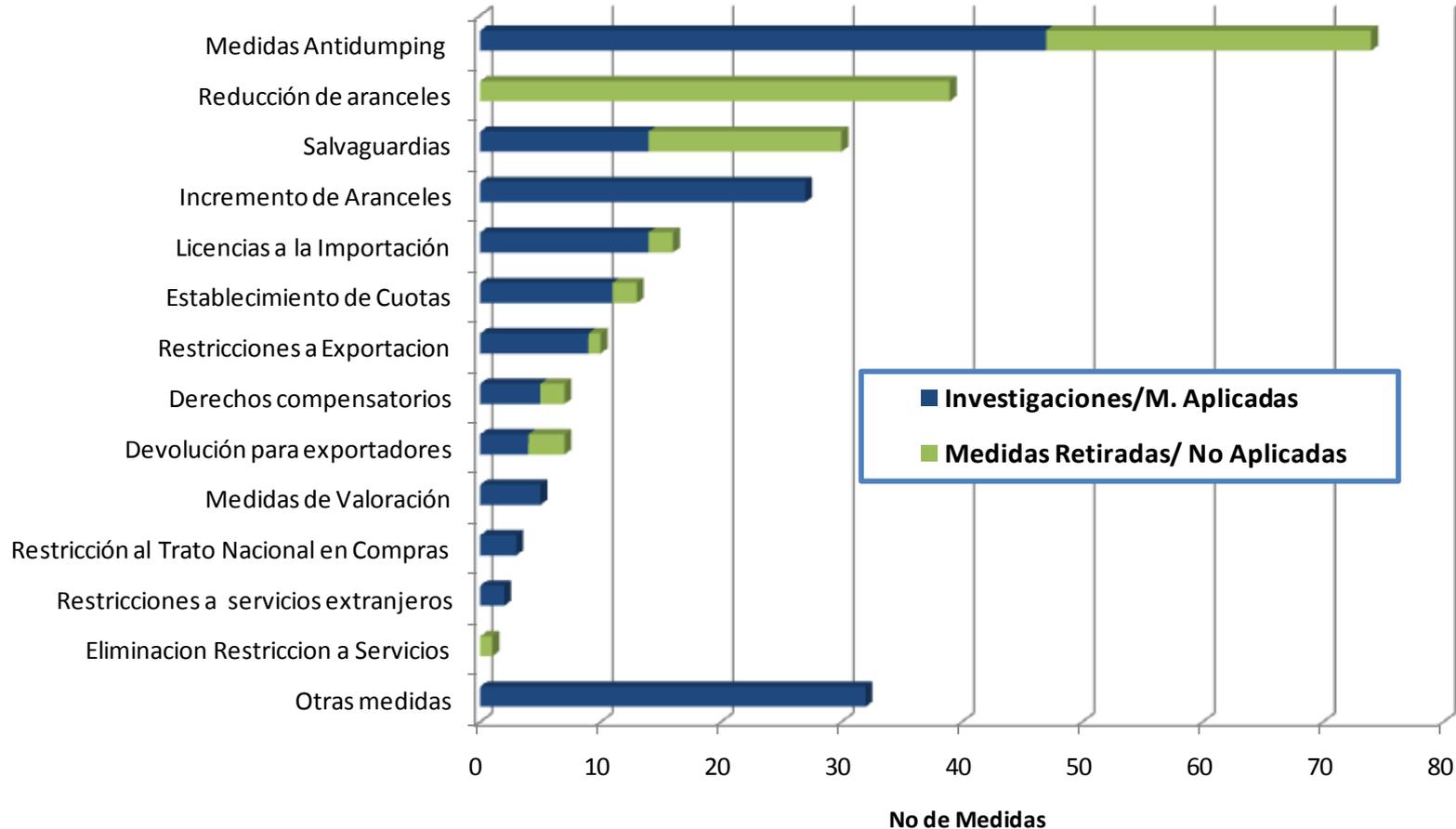


Fuente: OMC

Restricciones según OMC

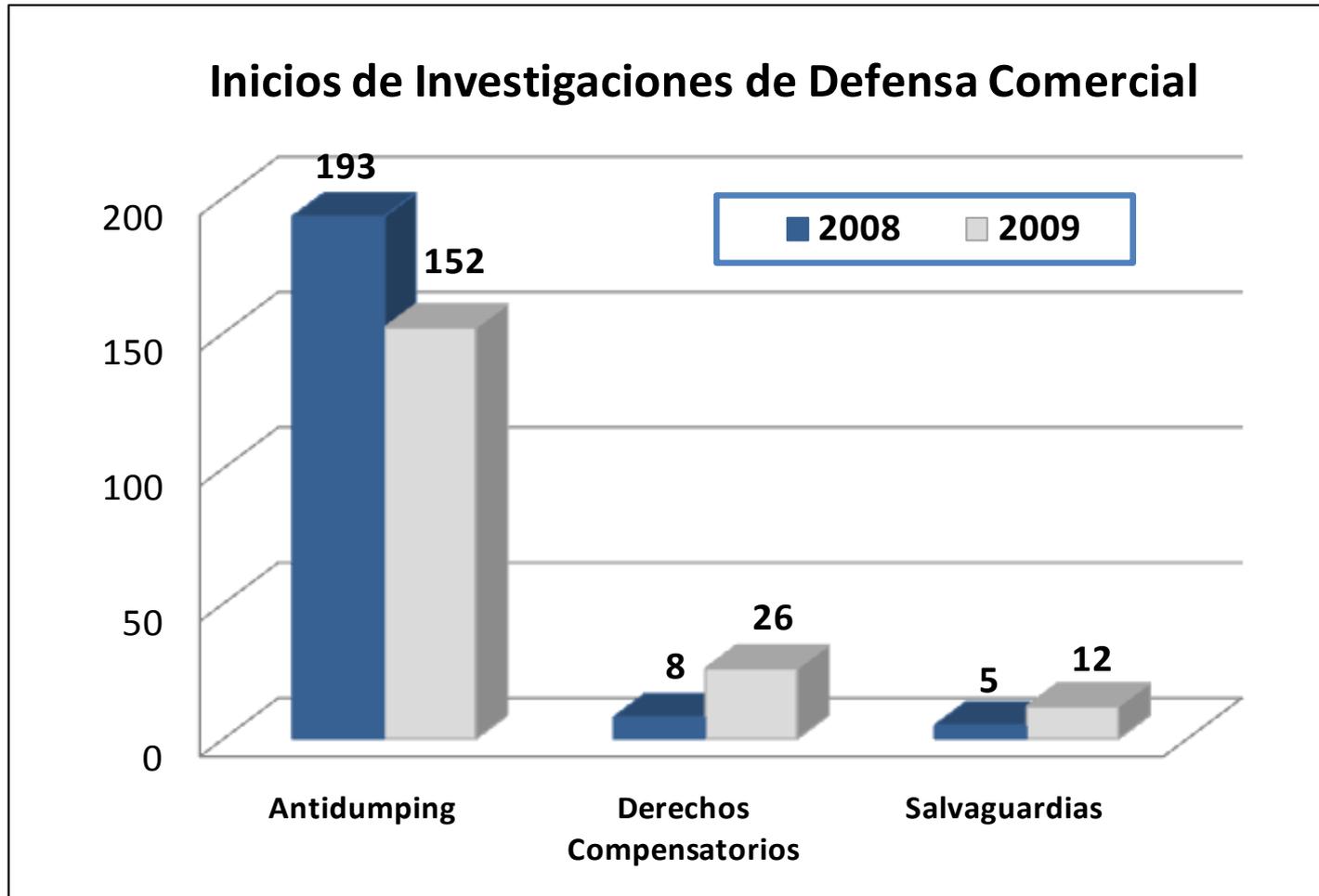
(Noviembre 2009 – Mayo 2010)

Medidas Comerciales Aplicadas : Nov-09 a May-10



Fuente: OMC

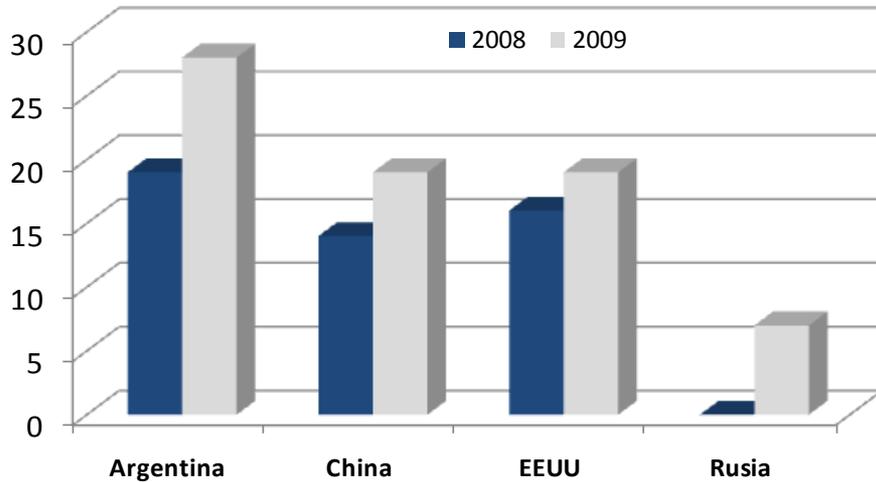
Medidas de Defensa Comercial



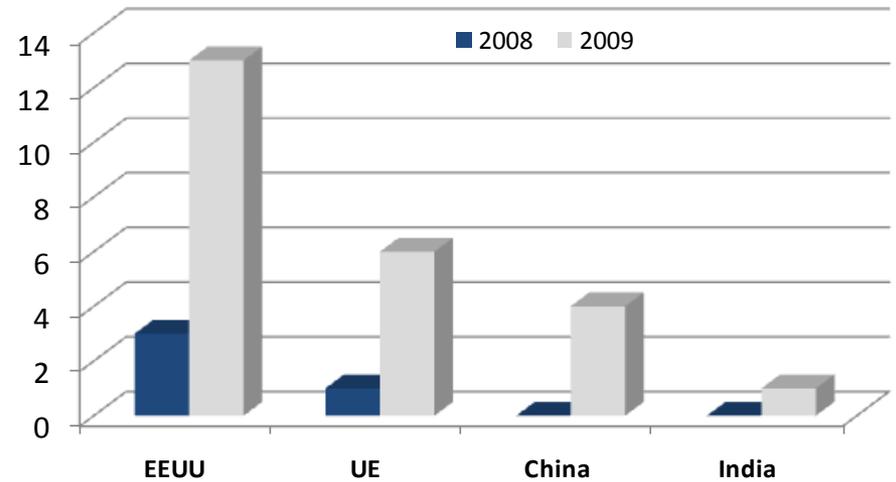
Fuente: OMC

Defensa Comercial por Principales Países

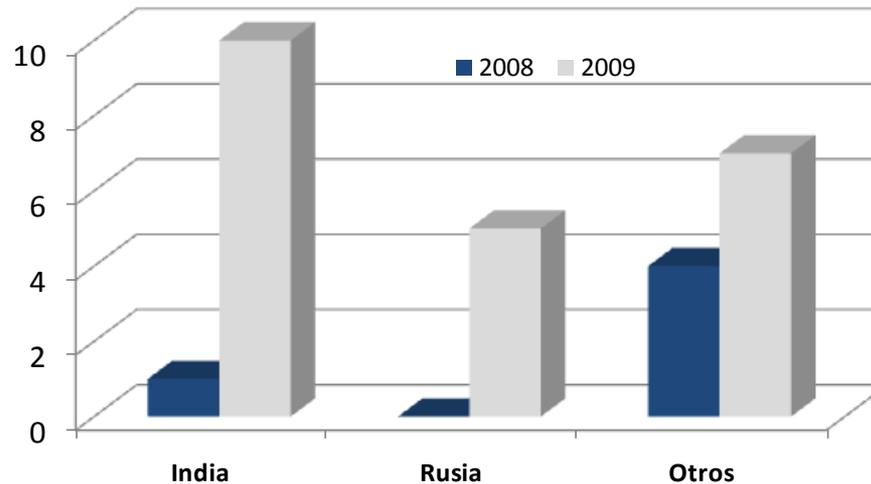
ANTIDUMPING



DERECHOS COMPENSATORIOS



SALVAGUARDIAS



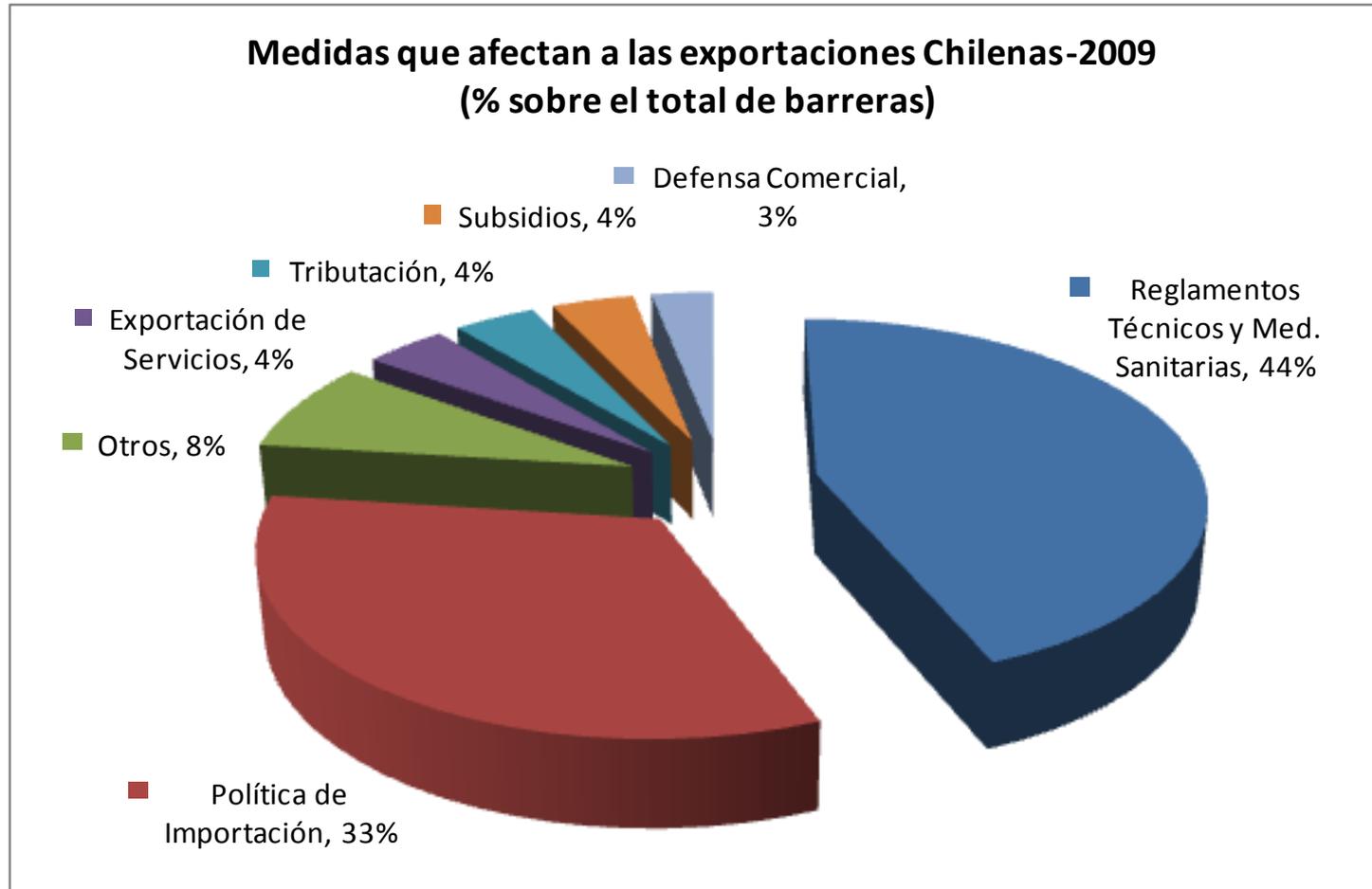
Fuente: OMC

Procedimientos contra Exportaciones Peruanas

Medida	Producto	Año
Ecuador: Salvaguardia	Parabrisas	2010-en curso
Argentina: Antidumping	Cierres (textil)	2008-2009
Brasil: Antidumping	Películas BOPP	2008-2009
Ecuador: Salvaguardia por BP	630 subpartidas	2009
Panamá: Salvaguardia	Empaques Flexibles	2007-2008

Elaboración: Comercia Consulting SAC

Medidas Restrictivas del Comercio identificadas por Chile a noviembre de 2009



Fuente: Ministerio de Economía de Chile

Restricciones Sanitarias: Caso Unión Europea

RESTRICCION	PERIODO	ESTADO
Niveles máximos de contaminantes (afatoxinas) en productos alimenticios.	Marzo 1998 - Marzo 2004	Resuelto
Restricciones en la importación de frutas y jugos de frutas.	Noviembre 2002 - A la fecha	En discusión
Notificación del máximo nivel de tolerancia de ocratoxina A en el café	Octubre 2003 - A la fecha	En discusión
Restricciones para la harina de pescado en relación a la Salmonela .	Octubre 1997 - A la fecha	Abierto para discusión.
Aplicación y modificación del Reglamento de las CE sobre nuevos alimentos (Novell Foods)	Marzo 2006 - A la fecha	En discusión

Los Acuerdos Comerciales establecen vías adicionales para tratar problemas sanitarios, pero no impiden a los países el uso de estas medidas

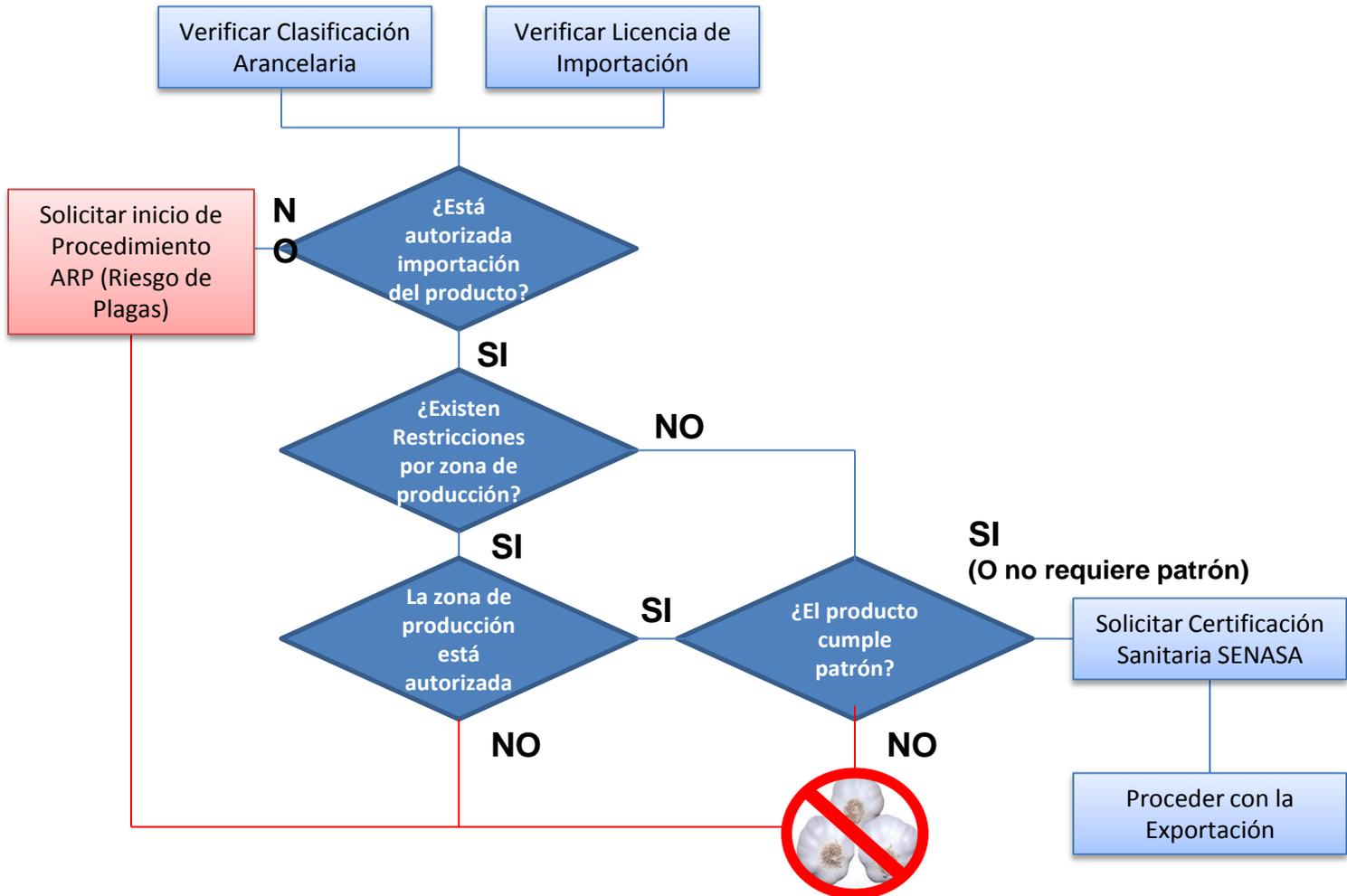
Fuente: OMC

Obstáculos Técnicos al Comercio: Caso EE UU

Restricción	Descripción	Estado
Exigentes Requisitos de Calidad regulados por los Marketing Orders por producto.	Aplicable a frutas y hortalizas: paltas, dátiles, avellanas, pomelos, uvas de mesa, kiwis, limas, aceitunas (excluidas las de estilo español), cebollas, naranjas, papas variedad irlandesa, ciruelas, tomates, nueces, uvas y ciruelas pasas.	Vigente
Etiquetado obligatorio de país de origen de productos frescos	La norma "COOL" exige que frutas y hortalizas frescas y congeladas, entre otros productos, deban estar etiquetados en la venta minorista indicando el país de origen. Canadá y México han objetado esta disposición al ser contraria a los cap. de OTC y origen en el NAFTA.	Vigente
Ley de Bioterrorismo	Provee de herramientas legales para que las aduanas de USA retrasen o devuelvan los embarques:	Vigente
Restricción a importaciones de Atún y productos de atún de México	Prohíbe etiquetado "dolphin safe" en relación con productos de atún, aún cuando el atún hayan sido capturados con métodos "dolphin safe" , acordados en la Comisión Interamericana de Atún Tropical	Vigente

Fuente: OMC, Ministerio de Economía de Chile

Caso Brasil: Ingreso de Productos Vegetales



Aprobación de Ingreso a Ciertas Zonas

INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 36, DE 14 DE MAIO DE 2004

Ementa: Aprova os requisitos fitossanitários para a importação de sementes (Categoria 4, Classe 3) e frutos (Categoria 3, Classe 4) **de tomate** (*Lycopersicon esculentum*), produzidas no **Peru**.

Art. 4º: As partidas de frutos especificadas no art. 1º deverão estar acompanhadas de Certificado Fitossanitário - CF, emitido pela Organização Nacional de Proteção Fitossanitária - ONPF do Peru, **com as seguintes Declarações Adicionais:**

- I - DA: **que os frutos deverão ser produzidos no Distrito de Pachacamac, Departamento de Lima, Peru;**
- II - DA1: o envio se encontra livre de *Prodiplosis longifila*;
- III - R11: que os frutos e embalagens estão livres de terra e materiais orgânicos.

Secretaría de Defensa Agropecuaria – MAPA.

Padrón de Papa

Limites de tolerância e defeitos (%)

DEFEITOS	CATEGORIAS			
	Extra	Cat. I	Cat. II	Cat. III
Graves				
Podridão úmida	1,0	2,0	3,0	3,0
Podridão seca	0,0	0,5	1,0	1,0
Coração negro	1,0	2,0	3,5	3,5
Outros graves (1)	1,0	3,0	5,0	20,0
Total graves	1,0	3,0	5,0	20,0
Total leves (2)	5,0	10,0	20,0	100,0
Total geral	5,0	10,0	20,0	100,0

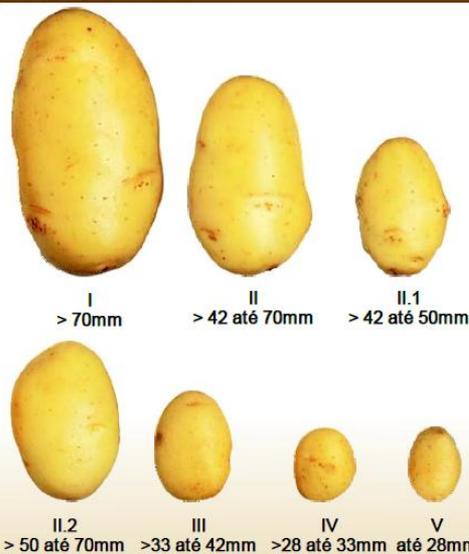
ESPECIFICAÇÃO

GRAVES

LEVES

Esverdeamento	Maior do que 5% da área do tubérculo.	Menor do que 5% da área do tubérculo.
Dano superficial	Até 3mm de profundidade e mais do que 5% da área do tubérculo.	Até 3mm de profundidade e menos do que 5% da área do tubérculo.
Dano profundo	Mais que 3mm de profundidade e mais que 5% da área do tubérculo	Mais que 3mm de profundidade e menos que 5% da área do tubérculo
Broca "alfinete"	Área perdida pela remoção maior que 3% da área total do tubérculo.	Área perdida pela remoção menor que 3% da área total do tubérculo.
Brotado	Brotação maior que 1mm de comprimento	Brotação até 1mm de comprimento

CLASSE (CALIBRE)



Exemplo de Rótulo

BATATA

Responsável: José da Silva Produtor Embalador

Endereço: Sítio Batatolândia, Bairro São João
Município: Itapetininga Estado: SP
No.Reg. no MAA: 34.4567.234-98
No de Inscrição do Produtor: 8738286290909
Inscrição Estadual: P-0897-04593/000
CPF: 552.287-702/53
Grupo/Varietade: Monalisa
 Lavada Escovada

Classe:
 I II III IV V

Categoria:
 Extra Cat. I Cat. II Cat. III

Utilidade culinária:
 Cozimento Massa Fritura

PESO LÍQUIDO: 50kg EMBALADO EM: 12/01/99
VALIDADE: ___ dias a partir da data de embalagem.

DEFEITOS

DEFEITOS GRAVES



Podridão úmida



Podridão seca



Coração oco



Coração negro

DEFEITOS LEVES



Vitrificada



Queimado



Rizoctonia



Embonecamento



Esfolado

DEFEITOS VARIÁVEIS



Esverdeamento



Dano superficial



Dano profundo



Broca "alfinete"



Brotado

3. Retos Institucionales

- INSTITUCIONALIDAD REQUERIDA PARA LA OPERACIÓN DE LOS ACUERDOS.
- INSTITUCIONALIDAD REQUERIDA PARA EL CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS.
- INSTITUCIONALIDAD REQUERIDA PARA MAXIMIZAR EL APROVECHAMIENTO DEL ACCESO NEGOCIADO.

Los Tratados Comerciales Generan Enormes Beneficios y Oportunidades

- **TLC implica:**
 - Consolidación de Reformas y compromiso por continuidad
 - Certificación al País – Marco seguro a la inversión.
 - Mayor competitividad internacional.
 - Modernización Normativa y Aplicación efectiva de reglas
- **Ello genera:**
 - MAS INVERSIONES.
 - MAS MERCADOS DONDE CRECER
 - MAS COMPETENCIA Y EFICIENCIA
 - MEJORES EMPRESAS
- **Pero, existen retos:**
 - GESTION COMERCIAL
 - REQUISITOS TECNICOS/SANITARIOS/NORMAS PRIVADAS EXIGIDOS
 - LOGISTICA
 - CUMPLIMIENTO
 - REGLAS SOFISTICADAS/RESTRICCIONES COMERCIALES

Retos del Estado

- La negociación comercial es un aspecto importante, pero existen muchas tareas más que cumplir:
 - Estabilidad Macroeconómica
 - Proyectos de Desarrollo
 - Facilitación comercial /Sobrecostos
 - Mejoras de Infraestructura, Logística,
 - Desarrollo de Oferta Exportable / Inteligencia comercial
 - Apoyo a la Gestión Empresarial de Nuevos Exportadores
 - Fortalecimiento de Órganos Clave para Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales (Sanitarios, OTC, Origen....).
- La existencia de múltiples acuerdos y nuevos procesos de negociación, hacen más titánica esta tarea.
- Es necesario desarrollar mecanismos institucionales con cuadros técnicos de primer nivel.
- El cumplimiento de los compromisos, asumidos, sobre todo los normativos y de cumplimiento de las normas adoptadas es también esencial.

Retos Institucionales



Se requiere un soporte institucional

CULTURA EXPORTADORA



CONOCIMIENTO DE LOS MERCADOS Y DE LAS REGLAS APLICABLES



COMPETITIVIDAD Y CUMPLIMIENTO