



GIGANTE ASIÁTICO ES NUESTRO SEGUNDO SOCIO COMERCIAL

# CHINA: ¿TLC SÍ O NO?

Tal y como sucedió tras el anuncio de un acuerdo comercial con Estados Unidos, los avances durante las negociaciones para un TLC con el país asiático han despertado opiniones a favor y en contra, toda vez que desde el gobierno se insiste en que el acuerdo sea finiquitado para el Foro APEC de noviembre, pero hay quienes no ven con buenos ojos esa carrera contra el reloj. Veamos...



**“Lo que el Perú pretende al tener un TLC con China es lograr el acceso preferencial a un mercado con creciente poder adquisitivo y que hoy, es el más grande del mundo”.**

*Carlos Kuriyama.*

**A** pesar que Estados Unidos continúa siendo nuestro principal socio comercial, la importancia de China como destino de productos peruanos se ha afianzado en los últimos tiempos, específicamente entre los años 2003 y 2007, periodo en el que se consolidó como nuestro segundo socio comercial más importante, por debajo solamente del país del norte.

Así, los esfuerzos del actual Gobierno y del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) por integrarnos a la economía global mediante la apertura comercial del país, ha terminado por engrosar la lista de nuevos acuerdos comerciales que viene negociando el Perú.

Y, después de haber suscrito un Acuerdo de Promoción Comercial con la aún primera potencia mundial, la posibilidad de firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China, una de las economías más importantes del planeta, ha terminado por encender el debate acerca de su conveniencia y oportunidad.

Sobre todo porque tras cinco rondas de negociación –la última realizada a fines de agosto– mientras algunos gremios recomiendan que las negociaciones avancen a un ritmo más lento por existir muchas sensibilidades en la parte peruana, otros aspiran a que en noviembre próximo se anuncie el acuerdo.

Con ello, la intención de que en el marco del Foro APEC Perú 2008 se suscriba el TLC con la potencia asiática pareciera estar más lejos de lo previsto; a pesar que la titular del Mincetur, Mercedes Aráoz, insiste en que hay voluntad de China para mejorar su propuesta, dado que en las últimas semanas los negociadores chinos redujeron de 13,9% a 10,9% las partidas exceptuadas.

#### **POR UN ACUERDO FAVORABLE**

Uno de los primeros gremios en alzar su voz frente a la pretendida intención de cerrar las negociaciones ‘al caballazo’ ha sido la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), cuyo presidente, Eduardo Farah, ha alertado que existen sectores sensibles que pueden sucumbir ante el embate del gigante asiático, lo que generaría severos problemas para algunas empresas que no tendrían más remedio que reducir su producción y por ende, su personal.

“Queremos dejar en claro que nuestro gremio no antepone la firma del acuerdo a sus intereses sino a los del país en su conjunto. En reiteradas ocasiones hemos dicho que es mejor tener un TLC con China que no tenerlo y mantenermos esa afirmación, pero siempre que ello nos permita competir en igualdad de condiciones, respetando las reglas de la competencia leal, y vigilando que los sectores sensibles, como se ha hecho en otros países, no sean arrasados”, sostiene.

#### **PACIENCIA DE CHINOS**

Pero, lejos de las ventajas de un acuerdo comercial con China y ante los reclamos de los sectores económicos que se sienten amenazados ante la proximidad del tratado, la Asociación de Exportadores (ADEX) ha recomendado tener en consideración, precisamente, a los sectores sensibles para evitar perjuicios en el crecimiento de la economía y en la generación de empleo.

Para su presidente, José Luis Silva, los chinos están aprovechándose de la necesidad e interés del Perú de cerrar un TLC en noviembre, lo que si bien es una estrategia válida, no debe condicionarnos a aceptar sus pedidos, por ello su gremio recomienda continuar con las negociaciones y no firmar el acuerdo apresuradamente porque se requiere de un tratado que no afecte al país.

Sobre ese punto, Cathy Rubiños, jefa del Área de Negociaciones Internacionales de ADEX, también ha recomendado negociar el acuerdo bilateral con China de manera adecuada, utilizando todo el tiempo que sea necesario.

“No es un buen mensaje decir que queremos cerrar un TLC sí o sí con China en tal fecha, porque esta negociación nos debe garantizar un mejor ingreso de esta gran potencia asiática, que debe ser por etapas para que la industria nacional se vaya acomodando a las nuevas reglas de juego sin ser afectada. No pedimos que se paralicen las negociaciones, pero sí solicitamos el tiempo necesario para no perjudicar a nadie”, indica.

Bajo esa premisa, José Luis Silva ha aclarado que los gremios empresariales que se han pronunciado en contra no han pedido aplazar las negociaciones, sino –dice– continuarlas al ritmo que sea necesario, teniendo ‘paciencia de chinos’, no solo porque es un mercado importante para las exportaciones peruanas, sino porque es vital que ambas partes resulten ganadoras.

#### **LOS BENEFICIADOS**

Tratando de calmar los ánimos, el jefe del Equipo Negociador para un TLC con China, Carlos Kuriyama, sostiene que debido a que nuestro interés en un acuerdo comercial se centra en la exportación de productos no tradicionales como los agroindustriales, pesqueros e industriales basados en recursos naturales, el sector agroexportador será uno de los mayores beneficiados.

En tanto, el interés de China –refiere– se centra básicamente en asegurarse el suministro de recursos naturales, así como en vender productos manufacturados con valor agregado relacionado a tecnología, que es lo que el Perú demanda.

**“Para el Perú es importante lograr un acuerdo comercial con China, país que es actualmente nuestro segundo socio comercial más importante y explica más del 10% de nuestro flujo comercial”.**  
*Sociedad Nacional de Industrias.*



“No es lo mismo negociar un TLC con China que con la Unión Europea o con EE.UU. Hay que tomar en cuenta que ese país es muy agresivo al momento de negociar, pero representa una excelente oportunidad para varios subsectores peruanos”.

*José Luis Silva.*



Respecto a los temas sensibles, el negociador ha reconocido que los temores están relacionados con los sectores intensivos en mano de obra como el textil, confecciones y calzado, pero también existen algunas sensibilidades en metalmecánica, que son relativamente “menores” en comparación con los primeros.

#### LAS SENSIBILIDADES

Es sobre ese punto que la SNI no ha tardado en llamar la atención. Según indican, en la mesa de Acceso a Mercados es donde se han complicado las negociaciones, sobre todo en lo referente a la lista de desgravación debido a que China exige que nuestro país reduzca las exclusiones al 10 por ciento del comercio, pero no atiende las solicitudes peruanas para nuestros principales productos con potencial exportador.

“El centro de la discusión es que para que China nos conceda la eliminación arancelaria a nuestras exportaciones de uvas, espárragos, cítricos y productos pesqueros, entre otros, el Perú debe atender su solicitud de sacar de la lista de excepciones un número de partidas significativo”, afirman.

Un estudio del gremio industrial revela que el número de partidas excluidas por el Perú asciende a 735 productos con alto nivel de sensibilidad, cantidad que representa el 10 por ciento de las partidas arancelarias y el 13,89 por ciento del comercio bilateral. Y, mientras en un primer momento se acordó que las exclusiones eran para partidas arancelarias, ahora China exige que sea en volumen de comercio.

#### ¿SOLUCIÓN A LA VISTA?

Con la intención de destrabar las negociaciones en este capítulo (Acceso a Mercados), los negociadores de ambos países han planteado mecanismos de flexibilización como la introducción de una nueva canasta de desgravación para las partidas que representan el 3,89 por ciento del comercio que se debería retirar de la canasta de exclusión.

Para ello se ha planteado que dicha canasta tenga una desgravación parcial que debe ser definida, porque mientras el Perú sostiene una reducción parcial al 20 por ciento del arancel, los negociadores chinos plantean el 50 por ciento.

“Estas complicaciones naturales en la mesa de Acceso a Mercados difieren de lo sucedido en el resto de temas de negociación en los que los avances han sido significativos, como en el Acuerdo de Cooperación Aduanera, donde se han logrado acuerdos importantes que esperamos se consolide en la ronda de este mes”, explica Kuriyama.

Teniendo en cuenta las desavenencias y los avances logrados tras cinco rondas de negociaciones, solo queda esperar –coinciden los consultados– que en el transcurso de las rondas subsiguientes, negociadores peruanos y chinos arriben a un buen puerto para beneficio de sus productores, porque aunque existen muy buenas razones para negociar un acuerdo con una de las principales potencias asiáticas, también hay motivos de preocupación que tienen que ser tomados en cuenta. ■

## RELACIONES COMERCIALES

El país asiático se ha consolidado como un importante comprador mundial. Solo

en el **2006** importó  
 US\$ 27,126 millones en productos agropecuarios;  
 US\$ 4,210 millones en pesqueros;  
 US\$ 19,487 millones en textiles y confecciones;  
 US\$ 123,445 millones en químicos y  
 US\$ 44,627 millones en productos siderometalúrgicos y joyería.

En el **2007** la balanza comercial con China fue favorable al Perú en US\$ 576 millones 800 mil (US\$ 3,047 millones 646 mil de exportaciones y US\$ 2,470 millones 789 mil de importaciones), con exportaciones que se sostienen en productos tradicionales y que el año pasado ascendieron a US\$ 2,900 millones.

Contrario a lo sucedido con el Perú, otros países incrementaron sus ventas a China en un porcentaje superior al promedio logrado por el nuestro; como Guatemala que entre el 2004 y 2006 acrecentó la exportación de sus productos químicos en 497% y Bolivia en 113%, mientras que los envíos peruanos crecieron sólo 47%.

Y en el rubro de alimentos, en tanto que nuestro país incrementó sus envíos en 7% en ese mismo periodo, países como México (57%), Costa Rica (27%) y Chile (33%) registraron un mayor crecimiento.



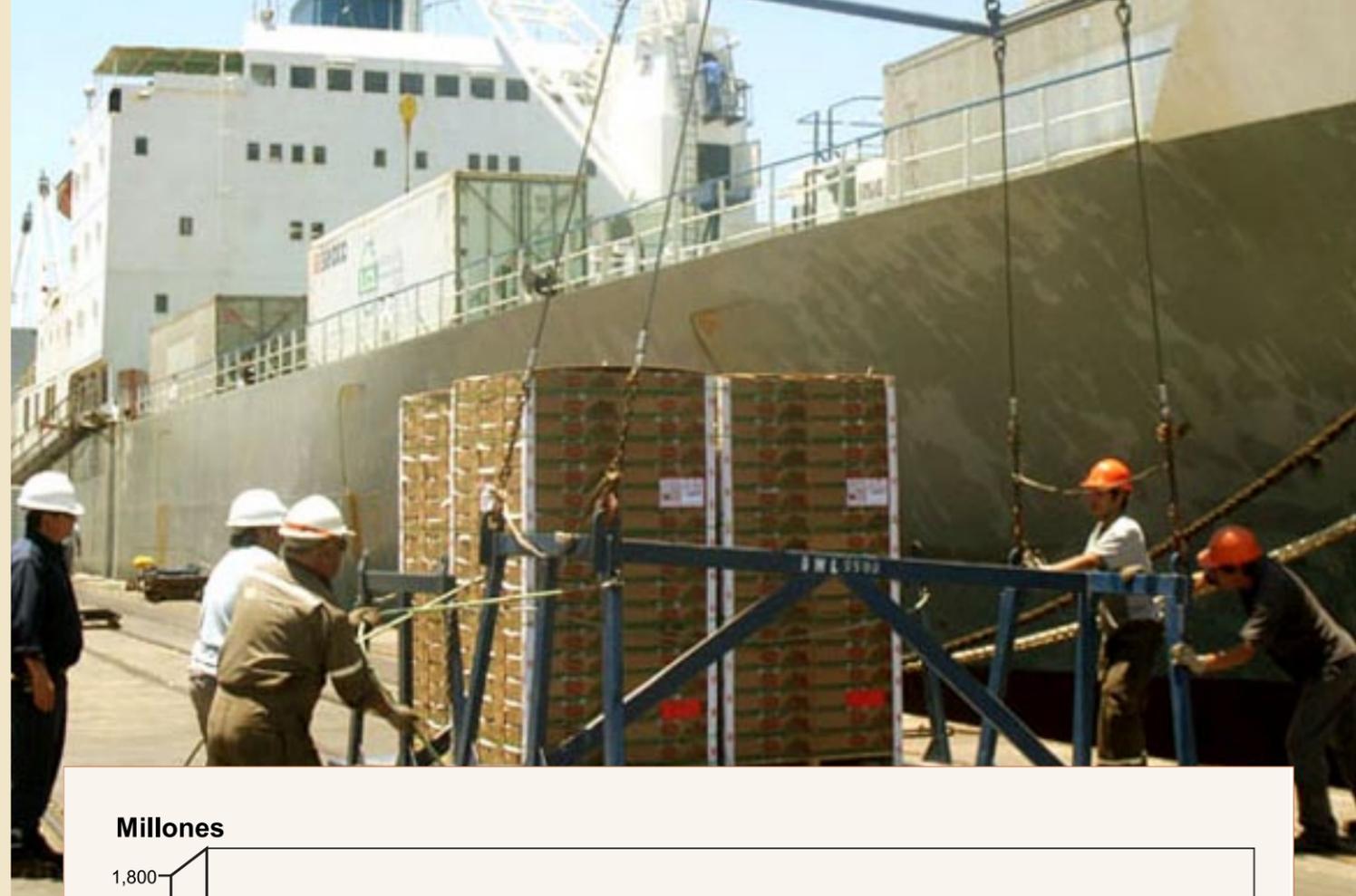
## LAS RONDAS

- Primera Ronda:** Del 20 al 23 de enero de 2008 en Lima, Perú
- Segunda Ronda:** Del 3 al 7 de marzo del 2008 en Beijing, China
- Tercera Ronda:** Del 12 al 16 de mayo del 2008 en Beijing, China
- Cuarta Ronda:** Del 28 de junio al 03 de julio del 2008 en Lima, Perú
- Quinta Ronda:** Del 25 al 30 de Agosto del 2008 en Lima, Perú

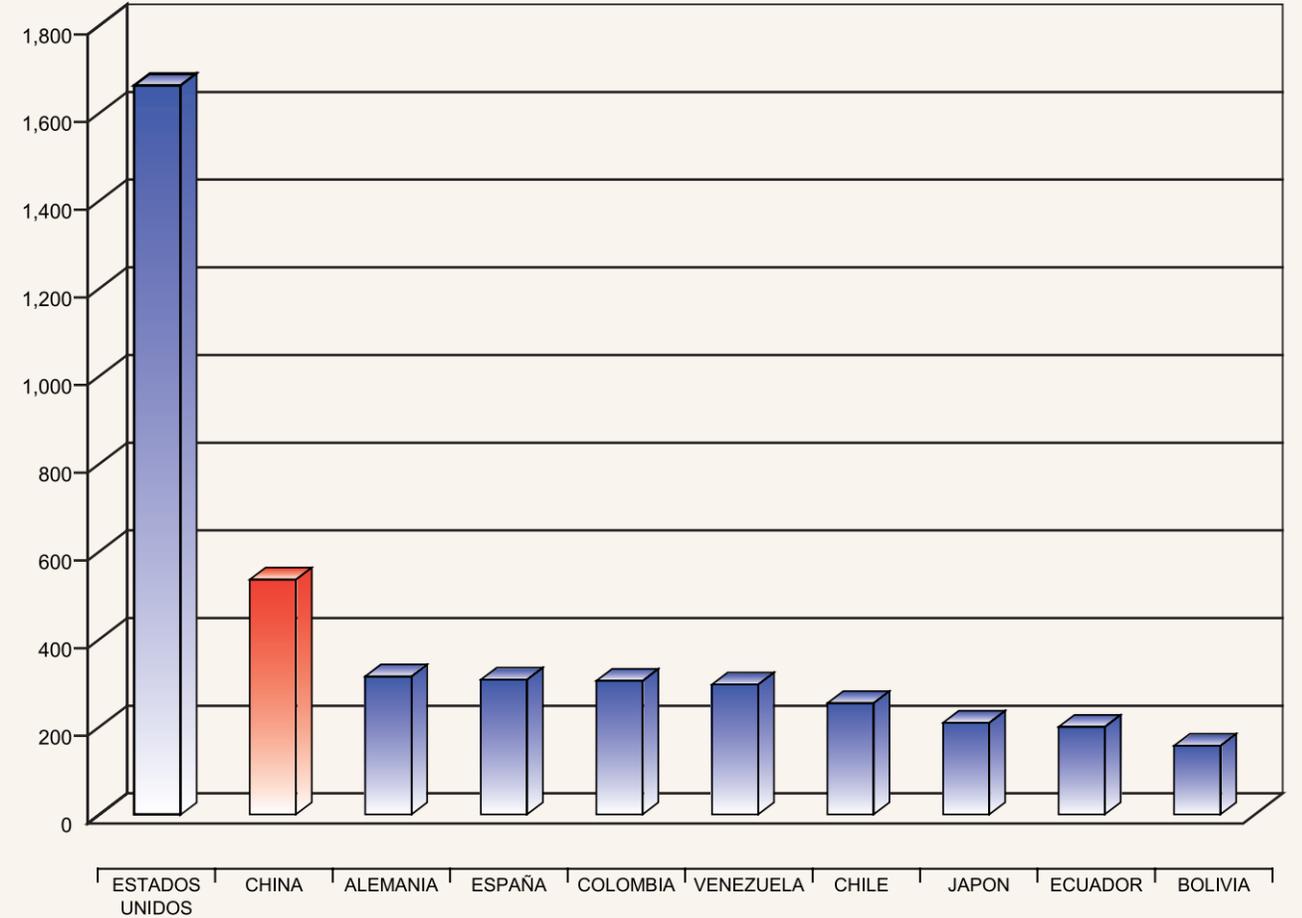


## CHINA, ACUERDOS Y EXPORTACIONES

- Actualmente el gigante asiático tiene acuerdos comerciales con Macao, Hong Kong, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Pakistán, Chile, Nueva Zelanda, y negocia acuerdos con el Perú y Australia.
- Cobre, harina de pescado, plomo, cinc, hierro, molibdeno y aceites crudos de petróleo son los principales productos tradicionales exportados.
- Los productos no tradicionales más exportados son madera, fibra de alpaca, jibias, globitos, calamares y potas, tablillas y frisos de madera, algas y uvas.
- Las importaciones procedentes de China son lideradas por teléfonos, maquinaria, autopartes y accesorios, televisores, reproductores de sonido, monitores, cámaras fotográficas digitales, videocámaras y unidades de memoria.
- En el 2004 las exportaciones peruanas a ese país asiático sumaron US\$ 1,235 millones 278 mil, en el 2005 el monto ascendió a US\$ 1,879 millones 199 mil, en el 2006 US\$ 2,236 millones 381 mil y en el 2007 US\$ 3,047 millones 646 mil.



Millones



\* No se incluyen los sectores de Petróleo, Derivados y Minería  
Fuente: ADEX DATA TRADE / Elaboración: Estudios Económicos - ADEX