

34

**TLC'S y acuerdos comerciales: ventanas de oportunidades
para nuestro comercio exterior**

(Lima, septiembre de 2013)

TLC'S y acuerdos comerciales: ventanas de oportunidades para nuestro comercio exterior (*)

(Lima, septiembre de 2013)

Hace algunas décadas uno de los problemas centrales de nuestro comercio exterior era el difícil acceso a los principales mercados sea para exportar o para importar. A veces se trataba de altos aranceles, a veces de medidas paraarancelarias (administrativas, sanitarias, cambiarias, etc.); unas y otras impedían que el comercio exterior fluyera libre y eficientemente.

Particularmente, en lo que respecta a las exportaciones esto significaba un importante obstáculo para su desarrollo: el mango peruano demoró más de ocho años para lograr la autorización de ingreso de APHIS (la agencia oficial norteamericana que evalúa plantas y animales); nuestros productos cítricos demoraron un período similar para entrar al mercado norteamericano. Similares problemas hemos tenido con los mercados europeos, asiáticos e incluso con los latinoamericanos.

Actualmente, tenemos más de 16 acuerdos comerciales negociados, suscritos y la mayoría ya vigentes con los principales mercados internacionales: países (como EE.UU. Canadá, Japón, Corea del Sur, Chile, China, Tailandia, México, Panamá entre otros), bloques regionales de integración (como la Unión Europea, el EFTA, la Comunidad Andina y el MERCOSUR).

Algunos de estos acuerdos son del tipo **“tratado de libre comercio”** (que en esencia significa que el comercio de bienes e incluso los servicios y las inversiones están liberados de cualquier obstáculo entre los países firmantes) y otros son del tipo **“acuerdos de asociación estratégica”** (que suponen beneficios adicionales para establecer inversiones conjuntas, tales como los que mantenemos con China o la Unión Europea).

En todos estos acuerdos los negociadores peruanos han puesto especial cuidado en asegurar el **“pleno acceso”** de nuestros productos de exportación a los correspondientes mercados. Por lo tanto, el problema ahora no es el ingreso a los mercados sino el tener los bienes y servicios en la cantidad y calidad competitiva que se necesita.

El gran desafío ahora es promover mayores inversiones para incrementar y diversificar nuestra oferta exportable de manera que se aprovechen los acuerdos mencionados, con estrategias competitivas que enfatizan en la diferenciación o en la alta segmentación más que en el precio barato; con enfoques de valor agregado y nuevas

políticas de distribución; con mejor infraestructura que propicie menores tiempos y eficiencia en los servicios, con asociatividad entre pequeños y medianos productores, entre otros desafíos.

Por fin, dado el sólido crecimiento de las inversiones y la producción en el país en las últimas dos décadas y nuestra política comercial, el Perú puede aspirar a establecerse metas ambiciosas para su comercio exterior como, por ejemplo, lograr que en las próximas tres décadas el ratio de comercio exterior sobre PBI supere el 80 por ciento; o lograr que el 50% de nuestras exportaciones sean de manufacturas y servicios y el 50% restante corresponda a materias primas.

En términos de negociación de nuevos mercados sólo faltaría sellar los respectivos acuerdos con India y Rusia y entonces la tarea estaría prácticamente completada.

Por supuesto que ello debe lograrse promoviendo el desarrollo de cadenas productivas competitivas como la textil-confecciones; la agropecuaria-agroindustrial; la metalmecánica y sus servicios; la relacionada a manufacturas que utilicen metales no ferrosos; la cadena hidrobiológica-alimentaria; el turismo, la gastronomía por mencionar las principales.

La pregunta clave es: ¿Cuánto creceremos en los próximos años? ¿Qué inversiones privadas se requieren para lograr tal objetivo? ¿Qué infraestructura será necesaria para alcanzar las metas de manera eficiente y competitiva?, entre otras. El camino está preparado: hay que aprovechar los TLC's y Acuerdos Comerciales vigentes.

(*) Ensayo publicado en libro: “Acuerdos Comerciales del Perú”; Congresista Luciana León Romero; Congreso de la República del Perú; Lima, setiembre de 2013; Páginas117-118.