

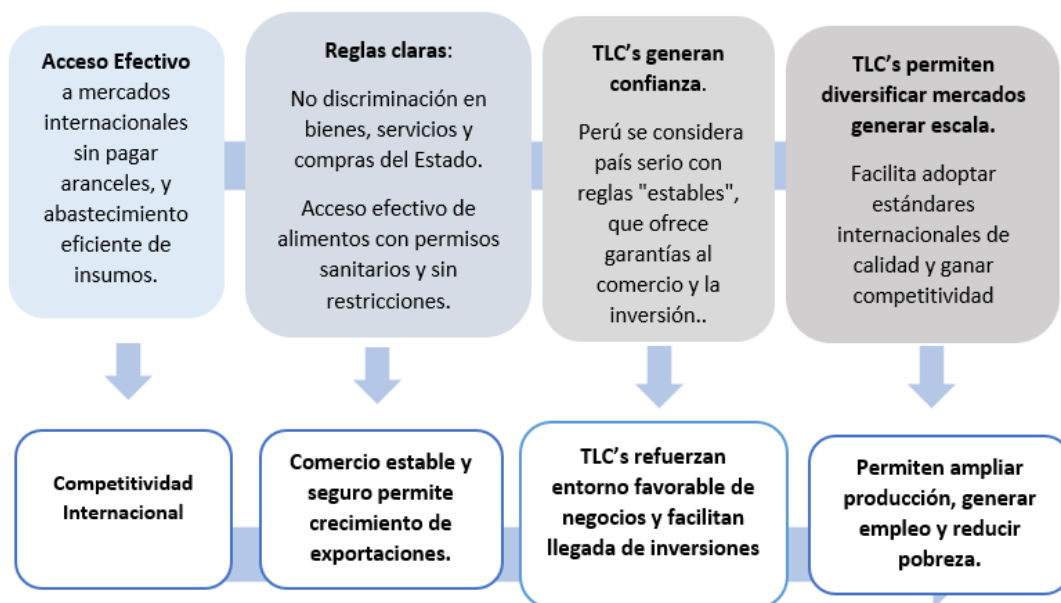
LOS TLC'S COMO HERRAMIENTA INDISPENSABLE PARA ASEGURAR LA VIABILIDAD DE NUESTRAS EXPORTACIONES

Desde el año 2006 a la fecha, el Perú ha realizado un importante esfuerzo por negociar y suscribir Tratados de Libre Comercio (en adelante "TLC's") que aseguren y amplíen nuestro acceso a los principales mercados del mundo. Gracias a este esfuerzo, el Perú ha logrado garantizar un acceso libre de impuestos para sus exportaciones en importantes mercados internacionales, como son Estados Unidos, Unión Europea, China, Canadá, Japón, Corea del Sur, Rusia, y también ha logrado profundizar los acuerdos existentes con los países Latinoamericanos.

1. Los TLC's no son un elemento menor para la competitividad de nuestras exportaciones:

Son esenciales para que sigamos exportando. Entre los beneficios de los TLC's destacan:

Gráfico 1: Beneficios de los Tratados de Libre Comercio



El proceso de negociar, suscribir, poner en vigencia e implementar un TLC tampoco es sencillo. Requiere un gran esfuerzo de muchas instituciones (MINCETUR, MEF, Relaciones Exteriores, SUNAT, MINAGRI, SENASA, DIGESA, INDECOPI, etc.). Este proceso permite no solo lograr la mejor negociación posible - en aspectos arancelarios y cualquier tipo de restricciones - para nuestra oferta exportable, sino cuidar nuestras industrias sensibles otorgándoles plazos amplios de desgravación e incluso listas de excepciones en ciertos casos.

Luego de suscrito el TLC, se requiere un trabajo intenso de implementación para asegurar un acceso efectivo de nuestros productos, lo que en ciertos casos como el agrícola y pesquero, requiere solicitar y negociar permisos sanitarios y fitosanitarios, por producto. Así, por ejemplo, se han negociado permisos para las paltas, las uvas de mesa, la quinua, los langostinos, etc. Con dichos permisos se hace efectivo realmente el acceso de nuestras exportaciones porque se requiere de estos para obtener contratos de compra con los clientes privados.

2. El Perú al haber pasado por este amplio y complejo proceso con más de 21 economías, tiene en sus TLC's un gran activo, que debe cuidar y preservar a toda costa:

Hasta la fecha, el Perú ha firmado 23 acuerdos comerciales, 4 están por entrar en vigencia y 6 se están negociando. En el cuadro 1 se presentan los TLC's vigentes más importantes, el valor total de las exportaciones peruanas para 2020 (salvo puntuales excepciones) y el saldo de la balanza comercial:

Cuadro 1: TLC's más importantes que el Perú tiene vigentes e Intercambio Comercial

| Acuerdo Comercial | Fecha de entrada en vigencia | # de años de vigencia | Exportaciones Peruanas 2020 (US\$ Millones) | Saldo Balanza Comercial 2020 (US\$ Millones) |
|-------------------|------------------------------|-----------------------|---|--|
| China | 01.03.2010 | 11 años | 11,115 | 1,479 |
| Estados Unidos | 01.02.2009 | 12 años | 6,302 | 99 |
| Unión Europea | 01.03.2013 | 8 años | 4,919 | 1,329 |
| Canadá | 01.08.2009 | 12 años | 2,496 | 1,758 |
| Corea del Sur | 01.08.2011 | 9 años | 2,288 | 1,685 |
| Japón | 01.03.2012 | 9 años | 1,844 | 1,158 |
| Chile | 01.03.2009 | 12 años | 1,071 | 45 |
| México | 01.02.2012 | 9 años | 474 | -1,319 |
| Reino Unido | 31.12.2020 | 5 meses | 457 | 228 |
| Panamá | 01.05.2012 | 9 años | 200 | 167 |
| Australia | 11.12.2020 | 6 meses | 126 | 16 |
| Honduras | 01.01.2017 | 4 años | 63 | 59 |
| Singapur | 01.08.2009 | 12 años | 25 | -37 |

Fuente: MINCETUR.

Nota: Se consideró la última información disponible en los Reportes de Comercio Bilateral publicados por el MINCETUR. En la mayoría de los casos es 2020. En el caso de México, Honduras, Reino Unido se consideró información del 2019.

En casi todos los casos, con excepción de Singapur y México, las exportaciones peruanas son superiores a las importaciones realizadas desde la contraparte en cada acuerdo comercial, lo que claramente indica que Perú ha aprovechado de manera más favorable los beneficios de los TLC's firmados. Los seis acuerdos comerciales más relevantes para nuestro país son los que tenemos con China, Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, Corea del Sur y Japón. En 2020, el Perú exportó US\$ 28,964 millones a estos socios comerciales, lo que representó el 68% del total exportado en dicho año.

Nuestro país ha negociado también acuerdos con bloques económicos latinoamericanos como la Comunidad Andina, el Mercosur y la Alianza del Pacífico. Estos mercados son esenciales para desarrollar oportunidades de exportación para pequeñas y medianas empresas al ser mercados más afines y cercanos con requerimientos y regulaciones semejantes, donde tenemos ventajas de cercanía para un abastecimiento continuo. Con estos bloques mantenemos un comercio fluido de bienes y servicios y continuamente se participa en esfuerzos conjuntos para armonizar aspectos regulatorios y facilitar el comercio y la inversión.

Cuadro 2: Bloques Económicos Comerciales en los que el Perú participa e Intercambio Comercial en el 2020

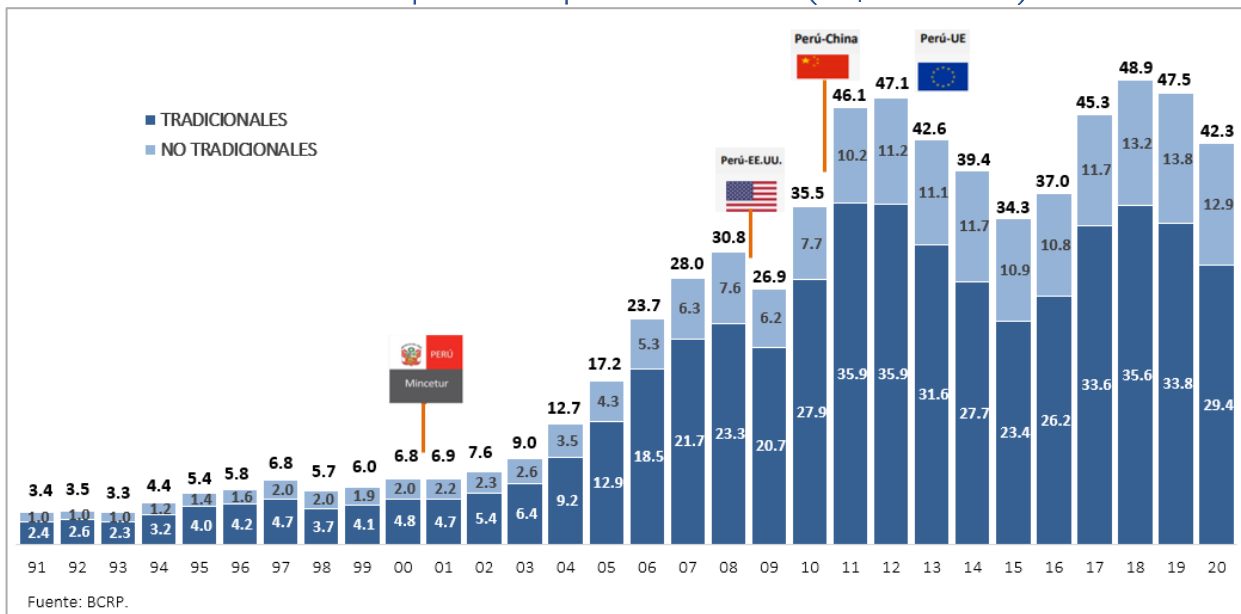
| Bloques Económicos Comerciales | Año de entrada en vigencia | N° de años de vigencia | Exportaciones Peruanas 2020 (US\$ Millones) | Intercambio Comercial 2020 (US\$ Millones) |
|--------------------------------|----------------------------|------------------------|---|--|
| Alianza del Pacífico | 2015 | 5 años | 2,176 | 5,618 |
| MERCOSUR | 2006 | 16 años | 900 | 4,513 |
| Comunidad Andina | 1969 | 53 años | 1,874 | 3,724 |

Fuente: MINCETUR.

Contar con un TLC con nuestros principales mercados, nos ha permitido incrementar nuestras exportaciones totales. A partir del 2003, con la renovación de las preferencias unilaterales otorgadas por los Estados Unidos vía la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), se logró una mejora sustancial en las condiciones de acceso al mercado norteamericano, generando mucho interés en particular para productos textiles y agrícolas. Estas preferencias se consolidaron y ampliaron con la suscripción del TLC Perú- Estados Unidos (2009).

Posteriormente, se utilizó la experiencia adquirida para negociar con la Unión Europea, Canadá, China, Japón y otros socios importantes en nuestro comercio bilateral, alcanzando en 2018, un máximo histórico de exportaciones de US\$ 49 mil millones. Es de destacar que los TLC's suscritos nos otorgaron competitividad para incrementar también nuestras exportaciones no tradicionales, que pasaron de US\$ 2,200 millones en el 2001 a US\$ 12,900 millones en el 2020, beneficiando a diversos sectores productivos del país.

Gráfico 2: Exportaciones peruanas de bienes (US\$ Mil Millones)



El Perú al haber pasado por este amplio y complejo proceso con más de 21 economías, tiene en sus TLC's un gran activo, que debe cuidar y preservar a toda costa. El esfuerzo más bien debe seguirse dando en la implementación y aprovechamiento de estos TLC's, lo que implica estudiar lo que demandan los mercados de destino, lograr permisos de acceso en más productos, apoyar a los exportadores a buscar clientes, y acompañar estas exportaciones hasta que estén consolidadas y lograr, con estas acciones y muchas otras, que Perú se convierta en un proveedor importante del mercado en cuestión.

Cuadro 3: Etapas de Negociación, implementación y aprovechamiento de los TLC's

|  | Negociación |  | Implementación |  | Aprovechamiento |
|---|---|---|---|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Arancel cero para principales productos peruanos. - Plazos largos de rebaja de arancel para productos que compitan con la industria nacional. - Identificación de barreras de acceso. | | <p>Asegurar <u>acceso efectivo</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conseguir permisos sanitarios para exportaciones agrícolas y pesqueras. - Facilidades aduaneras. - No aplicación de otras restricciones técnicas. | | <p>Apoyo para impulso efectivo de exportaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudios de Mercado. - Apoyo de Promperú para fortalecer Mypes exportadoras. - Ferias internacionales. - Marca País/ Consejeros Comerciales. |

3. El Perú se ha convertido en uno de los principales proveedores de frutas a nivel mundial:

Las exportaciones de productos agropecuarios han sido indudables ganadoras desde la suscripción del primer TLC con Estados Unidos, pasando de US\$ 0.6 mil millones en 2009 a US\$ 8 mil millones en 2020, y convirtiéndose en el segundo sector que más divisas aporta al país, después de los productos tradicionales que el Perú siempre ha exportado (minerales, harina de pescado).

Como se observa en el cuadro 4, todas las categorías de exportaciones agropecuarias crecieron a tasas sin precedentes. En términos de participación el rubro más destacado son las frutas que han pasado de representar el 25% de las agroexportaciones a representar el 60% en el periodo antes indicado. Esta categoría solamente ha alcanzado los US\$ 4,080 millones en exportaciones en 2020, logrando un récord histórico a pesar de la difícil coyuntura generada para el país y el mundo por el COVID-19.

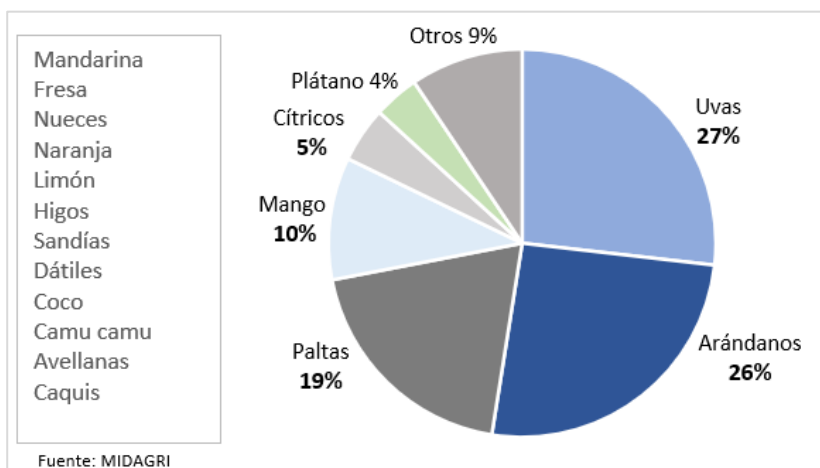
Cuadro 4: Exportaciones agropecuarias (US\$ Millones)

| US\$ Millones | 2009 | 2020 | Var. % |
|------------------------------|--------------|--------------|-------------|
| AGROPECUARIOS | 1,819 | 6,817 | 275% |
| Legumbres | 739 | 1,195 | 62% |
| Frutas | 463 | 4,080 | 782% |
| Productos vegetales diversos | 165 | 436 | 165% |
| Cereales y sus preparaciones | 124 | 361 | 192% |
| Té, café, cacao, esencial | 185 | 490 | 165% |
| Resto | 144 | 254 | 77% |

Fuente: BCRP.

La posibilidad de contar con mercados internacionales dinámicos y con demanda creciente para los productos peruanos es una ventaja indudable para que se continúe invirtiendo y generando empleo en el sector agrario. El respeto de los TLC's suscritos y el buen manejo de las relaciones comerciales con estos socios es esencial para seguir sumando productos ganadores y desarrollando oferta desde diversas regiones de nuestro país.

Gráfico 4: Exportaciones de frutas (participación)



Actualmente, el Perú exporta más de 35 tipos de frutas, provenientes de casi todas las regiones. Las más emblemáticas son las uvas, arándanos, paltas, mangos, cítricos, plátano, que en conjunto representan el 91% del total exportado.

En los últimos años, el Perú ha logrado impulsar el crecimiento de productos poco convencionales como las nueces, el camu camu, caquis, castañas, que se exportan a mercados europeos y del Asia, como Corea del Sur, Holanda, Lituania, Rusia y Estados Unidos.

Asimismo, nuestros productores han diversificado sus mercados exportando frutas a 90 países en todo el mundo. En el 2020, las exportaciones a Estados Unidos ascendieron a US\$ 1,497 millones (38% del valor total exportado de frutas). Nuestro país ha logrado posicionarse en productos importantes, como los arándanos y ha logrado competir exitosamente con las exportaciones de Chile, México, entre otros proveedores.

Cuadro 5: Destinos de las exportaciones de frutas del Perú (US\$ Millones)

| Destino | Valor FOB US\$ Millones | Participación |
|-----------------------|-------------------------|---------------|
| Total | 3,902 | 100% |
| Estados Unidos | 1,497 | 38% |
| Holanda | 884 | 23% |
| Inglaterra | 263 | 7% |
| España | 199 | 5% |
| China | 153 | 4% |
| Hong Kong | 152 | 4% |
| Canadá | 111 | 3% |
| Otros (83 destinos) | 644 | 16% |

Fuente: MIDAGRI

Con todos estos destinos (con excepción de Hong Kong) el Perú ha firmado un TLC y cuenta con acceso preferencial. En Estados Unidos las exportaciones peruanas de frutas ingresan sin pagar arancel y este país mantiene un arancel NMF promedio de 4.9%. En la Unión Europea nuestras exportaciones no pagan arancel, mientras que los países que no tienen un TLC pagan 6.7%. Simplemente habría muy difícil lograr ingresar a estos mercados sin contar con un TLC, que no solo nos da ventajas arancelarias, sino facilidades de acceso en temas sanitarios, aduaneros, de regulación de la calidad, entre otros; y por sobre todo, genera una relación de confianza en el proveedor peruano y por ende mayor estabilidad en su abastecimiento.

Sin TLC's sería imposible abastecer estos mercados y se perderían miles de hectáreas de producción y de empleo, así como todos los servicios asociados a estas exportaciones en las regiones de La Libertad, Ancash, Ica, Lima, etc. donde se producen estos cultivos. El impacto del desarrollo exportador ha sido muy positivo para estas regiones y puede notarse

directamente en la reducción de los niveles de pobreza en aquellas donde la agricultura de exportación se ha desarrollado con mayor intensidad.

Por ejemplo, en Piura el nivel de pobreza en el 2010 llegaba a 44% y en el 2019 disminuyó a 24%; en Lambayeque la pobreza se redujo 28 puntos porcentuales durante estos años, y en Ica, prácticamente se eliminó. Evidentemente, existen muchos otros factores que han contribuido a esta reducción, pero la actividad agroexportadora ha desempeñado un papel fundamental.

Cuadro 6: Pobreza monetaria en las principales regiones agropecuarias

| Región | 2010 | 2019 |
|-------------|------|------|
| Piura | 44% | 24% |
| La Libertad | 31% | 25% |
| Lambayeque | 38% | 10% |
| Ica | 12% | 3% |
| Ancash | 27% | 18% |

Fuente: MIDIS

4. Ha costado muchos años de esfuerzo tener la amplia red de TLC's que el Perú ha construido y lograr negociar permisos y acuerdos específicos para asegurar el acceso efectivo de nuestra producción nacional:

Los acuerdos comerciales firmados por el Perú son un gran activo nacional, que se debe proteger y preservar responsablemente. Debe tenerse en cuenta que el desarrollo de oferta exportable no se consigue simplemente “apretando un botón”, es altamente costoso y requiere de mucha inversión.

Por ejemplo, en agroexportaciones, nuestros productores deben investigar las variedades exitosas para nuestro clima y suelo, hacer estudios de productividad, invertir en producciones limpias que cumplan todos los estándares internacionales, formar personal técnico, adecuarse a las exigencias de empaque, tener todo el soporte logístico, transporte, y los protocolos sanitarios acordados para asegurar productos inocuos para los consumidores del país importador, entre otros. Toda esta inversión se justifica y es sostenible, porque se tiene un “acceso seguro” a nuestros principales mercados. Si ese acceso se pierde, se pierden las preferencias, se suspenden los permisos sanitarios o se dañan las relaciones comerciales con los países socios, generando incertidumbre, nuestros clientes dejarán de comprar y buscarán otras opciones más atractivas en precio y seguridad en el abastecimiento. Ante esto, los productores peruanos se verán obligados a recolocar sus productos en otros mercados, pero esto es muy difícil. Lo más probable, si ocurre algo así, es que los productores busquen “trasladar sus inversiones” a otros países donde se ofrezcan las condiciones que respeten el orden jurídico nacional e internacional. Esto ya ocurrió en el Perú en el pasado (la industria de flores, por ejemplo, migró al Ecuador en los 80's por el terrorismo y la hiperinflación).

Incluso si se quisiera hacer prohibiciones selectivas o específicas para ciertos productos sensibles, al margen de los compromisos internacionales vigentes, los países afectados podrían aplicar sanciones comerciales (retaliaciones) contra los productos de exportación más relevantes para el Perú desde el punto de vista social y del empleo, como por ejemplo aplicar medidas que restrinjan el acceso de las agroexportaciones, de productos hidrobiológicos o textiles. Esto último, debido a que normalmente los Estados buscan desincentivar la aplicación de restricciones antitécnicas, con medidas más costosas para países que incumplen la normativa internacional.

5. ¿El Perú puede prescindir de los mercados internacionales, puede prescindir de las importaciones? De ningún modo. Nuestro mercado es muy pequeño:

El Perú necesita de sus mercados internacionales. El mercado local es simplemente muy pequeño y sería mucho riesgo depender de un solo mercado. Los mercados internacionales

además son los que viabilizan la realización de grandes inversiones, con una escala y el valor suficiente para justificar las mismas.

Estas producciones e inversiones se perderían definitivamente si se perdieran las condiciones de acceso obtenidas con los TLC's. ¿Podrá sustituirse este empleo?, muy difícil y de ninguna manera el empleo formal y de calidad que la agroexportación viene generando en el Perú gracias a los altos precios que pagan los mercados internacionales a los proveedores formales y que cuentan con certificaciones de Comercio Justo, productos orgánicos, entre otros.

Desde la perspectiva de la importación, ocurre lo mismo. ¿Podrían ser competitivas nuestras exportaciones de prendas de vestir al Brasil, por ejemplo, si no se pudieran importar telas e hilos asiáticos? ¿Serían competitivas nuestras exportaciones agrícolas sin acceso a fertilizantes, plaguicidas, maquinaria moderna, a costos competitivos? Desde la perspectiva del consumidor peruano, sería moderado el precio de alimentos o productos esenciales para la canasta básica si sus insumos importados estuvieran fuertemente encarecidos en su ingreso al país. Evidentemente no.

La realidad actual es la de un mundo globalizado, donde para ser competitivo en exportar cualquier producto, requerimos acceder también en forma competitiva a todos los insumos, maquinaria, equipos, servicios y tecnología necesarios. Los grandes fabricantes de automóviles, no se abastecen localmente de todos sus insumos. Buscan los mejores proveedores mundiales para lograr llegar a productos de calidad al menor precio posible. Los exportadores de prendas de vestir premium peruanos, para marcas como Lacoste, Ralph Lauren, entre otros, requieren hilados de algodón "supima" de Estados Unidos, para mezclarlo en la hilatura con algodón pima nacional, de alta calidad. También requieren de avíos textiles como cierres, botones, broches, telas elásticas especiales, de determinados proveedores mundiales exigidos de manera expresa por sus clientes en el exterior. Esta manufactura además debe producirse rápidamente, con abastecimiento eficiente, para poder cumplir con los exigentes plazos de entrega fijados. Estas operaciones simplemente serían inviables sin TLC's (al perder la ventaja del 14.5% de arancel vs los grandes productores asiáticos), y al perder el abastecimiento oportuno de insumos esenciales como los ya mencionados. A estas alturas del siglo 21, pensar en mecanismos de prohibición de importaciones y comercio administrado como los que se han visto en otros países de la región, y que han fracasado, generando desinversión, pérdida de empleo digno, gran inflación, pérdida de calidad de vida para sus poblaciones, y ulteriormente una fuerte emigración, no es el modelo a seguir.

Por todo ello, la apertura comercial y la opción de abrazar un comercio libre de restricciones es de nuestro más alto y mayor interés como productores, exportadores y como consumidores, para lograr crecimiento económico y mejores condiciones de vida para nuestra población. Rechazar sin más o revisar los TLC's suscritos, poniendo en duda su continuidad, es muy riesgoso, y hacerlo además con desconocimiento de las consecuencias que ello puede generar, sería realmente un gravísimo error, más aún de cara a los pobres resultados alcanzados por quienes han seguido este camino. En una situación tan difícil como la que vive el país, debemos actuar con prudencia, reflexión y responsabilidad.



Consultora Legal y Económica

Jirón Monterrey N° 405 Oficina 704
Chacarilla del Estanque, Surco – Lima

www.comercia.com.pe

José Antonio de la Puente

Socio

jdelapuerta@comercia.com.pe

Raisa Cabanillas

Analista económico

rcabanillas@comercia.com.pe