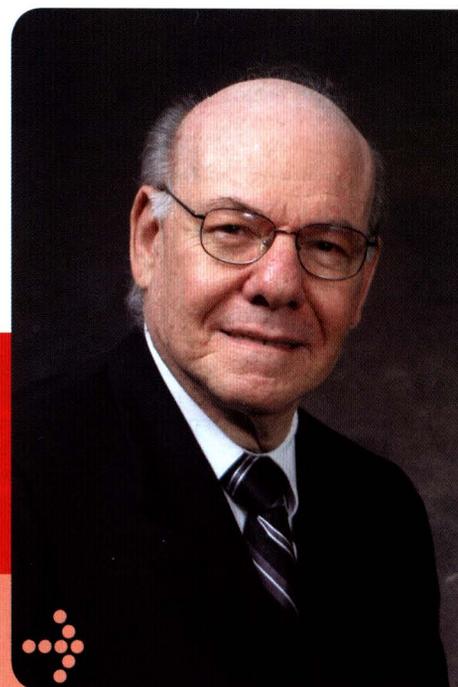


# Perspectivas de un TLC con China

**Arnoldo Rozenberg**  
profesor e investigador principal  
CENTRUM Católica.



¿Cuáles pueden ser las implicancias de la firma de un TLC con China para el Perú? Analicemos antes el estado actual de nuestro intercambio comercial con dicho país. China es nuestro segundo socio comercial desde el 2004, después de EE.UU. Las exportaciones de bienes a China han promediado 10.1% de las exportaciones totales del Perú en último trienio (2004-06). En el 2006, nuestras exportaciones sumaron US\$ 2,267 millones (FOB), mientras las importaciones chinas llegaron a US\$ 1,586 millones (FOB), con un superávit comercial a favor del Perú de US\$ 682 millones; 15% menos que el superávit correspondiente (US\$ 803 millones) al 2005. Esto se debió a que en el 2006 nuestras compras de bienes chinos crecieron más rápido que nuestras ventas de productos peruanos a China; 50% y 21.8%, respectivamente.

En 2006, los principales socios comerciales de China en América Latina fueron: Brasil, con compras chinas que totalizaron US\$ 12,920 millones (CIF China); Chile con US\$ 5,736 millones (CIF); Argentina con US\$ 3,700 millones (CIF); Perú con US\$ 2,910 millones (CIF) y México con US\$ 2,607 millones (CIF). Desde el 2004, las importaciones chinas de la región han crecido bastante por el gran dinamismo de la economía china en los últimos años: 10 a 11% anual de incremento del PBI. Lo que ha favorecido el aumento de la demanda global y los precios de los productos básicos y del petróleo. Si bien es cierto que Perú es el cuarto socio comercial de China en Latinoamérica, en términos relativos –crecimiento promedio porcentual– en el período 2001-2005, Perú ocupó el primer lugar con 56.4%, seguido de Chile con 36.7% y Brasil con 30.3%. Solo en el 2006, las exportaciones de mercancías al mercado chino crecieron marginalmente más en el Brasil que en Perú, 29.4% y 28.5%, respectivamente.

En términos absolutos, las posibilidades de mayores exportaciones del Perú a China son muy positivas por la gran diversidad de nuestros productos, recursos y microclimas. La canasta exportadora del Perú a China está principalmente orientada a las exportaciones de productos tradicionales (minerales de cobre,

El presidente de la República, Alan García, y la ministra del Mincetur, Mercedes Aráoz, anunciaron que el Gobierno de China aceptó la puesta en marcha de negociaciones y el inicio de un estudio de factibilidad para la futura firma de un tratado de libre comercio (TLC) con el Perú. Ambas autoridades resaltaron la importancia de la economía china, su gran dinamismo y lo provechoso que sería para el Perú la firma de un acuerdo amplio con China. Según la ministra Aráoz, su par chino, Bo Xilai, considera a Perú como un país clave (para China) en América Latina: "China está dispuesta a desarrollar activamente una relación económica y comercial con el Perú y explorar diversas formas para promover un desarrollo amplio de nuestras relaciones bilaterales", señaló.

plomo, hierro, molibdeno y harina de pescado), ya que estas exportaciones abarcan casi el 94% del total exportado a dicho país; las exportaciones de productos no tradicionales solo comprenden el 6% del total exportado a China. Se podría variar en el futuro esta composición de nuestra canasta exportadora a dicho país, pues el promedio de las exportaciones de productos no tradicionales del total exportado del Perú al resto del mundo ha fluctuado entre un 25% y 30%, desde hace varios años.

Si analizamos la composición del comercio peruano-chino, se observa cierta complementariedad y pocos sectores sensibles, salvo textiles y confecciones y ciertas manufacturas, donde los costos de producción en China son muy bajos y/o se goza de subsidios del Estado. Esta situación difiere de la composición del comercio peruano-estadounidense, ya que en este caso hay más sectores sensibles, sobre todo en el sector agropecuario y algunas manufacturas. Por el contrario, China tiene varios sectores de producción interna que son deficitarios e insuficientes para cubrir sus requerimientos crecientes, por lo que debe importar también –además de minerales y combustibles– productos agrícolas, pues su oferta interna no cubre su creciente demanda de alimentos, al incorporarse cada vez más gente a las pujantes ciudades industriales y comerciales de China.

Del total de bienes exportados de Perú a China (US\$ 2,267 millones) el año pasado, solo US\$ 136.6 millones corresponden a las exportaciones de productos no tradicionales. De este monto, US\$ 79.9 millones (58.5%) fueron exportaciones del sector manufacturero; las del sector pesquero no tradicional sumaron US\$ 52.1 millones (38.1%); y los productos agropecuarios alcanzaron tan solo US\$ 4.6 millones (3.4 %).

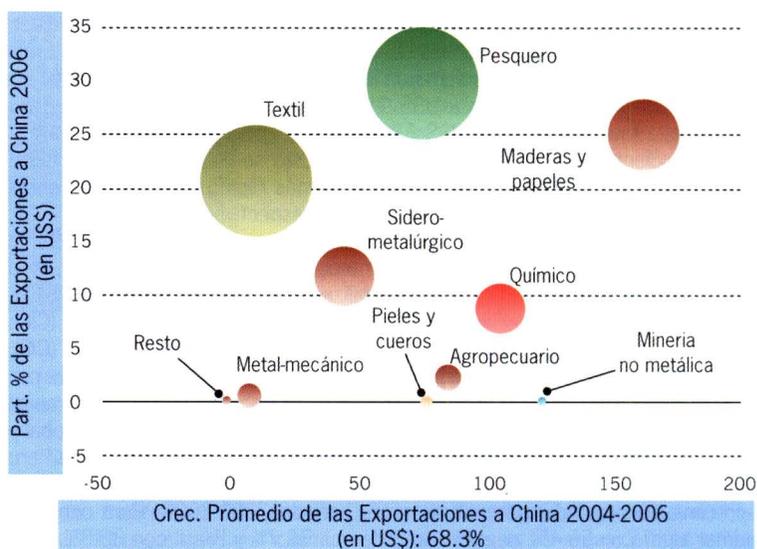
En el sector manufacturero de las exportaciones no tradicionales a China destacan los productos del sector forestal, pelos de alpaca, el reciclado de envases PET y productos de cobre y zinc. En el sector pesquero los principales productos exportados son moluscos e invertebrados en conserva y pota congelada. Las posibilidades de exportar mayores volúmenes de productos agroindustriales a China son muy favorables, por las diferencias estacionales entre ambos países. Ya se están exportando cantidades pequeñas de algas frescas, uvas frescas, tara, otras frutas y hortalizas. También, por

primera vez en enero de este año, se han despachado mangos de la variedad Kent para conmemorar el inicio del Año Nuevo Chino. A medida que se vayan superando los controles fitosanitarios de China de varios de nuestros productos agropecuarios y se establezcan canales de distribución de empresas peruanas se conocerá mejor la calidad de nuestros productos en los mercados chinos, las posibilidades de exportar mayores volúmenes de productos agroindustriales serán más viables.

Para que un TLC con China sea exitoso para el Perú, los productores de estos bienes no tradicionales deben darle el mayor valor agregado posible a estos productos, generándose así mayores empleos. Esto se lograría incentivando la inversión nacional y extranjera en estos productos no tradicionales, para lograr una mayor productividad y competitividad de estos. En el caso del mercado chino, este es enorme y complejo; y se requiere mayor presencia de las empresas nacionales y organismos de promoción del Gobierno peruano en las principales ciudades chinas. Hay que conocer la idiosincrasia del pueblo chino, la forma de hacer negocios, sus costumbres y hábitos de consumo. Por lo que se recomienda la asociatividad de las Pymes peruanas que deseen exportar a China y el apoyo de los gremios empresariales peruanos, de Prompex y las autoridades nacionales de los ministerios involucrados.

China desea tener una mayor presencia económica y geopolítica en América Latina. Por esta razón ya existe un TLC de Chile con China, vigente desde el último trimestre del año pasado; China ha firmado también acuerdos comerciales parciales con Argentina y Brasil. A Chile le tomó más de 10 meses y cinco rondas de negociación concluir con éxito dicho TLC. El 92% de las exportaciones chilenas pueden ingresar ahora al mercado chino libre de impuestos de inmediato. Entre los productos chilenos que más se beneficiarán de este tratado se encuentran el cobre y otros minerales, hortalizas, aceite de pescado, pollos, cerdos, ciruelas, camarones, congelados, duraznos y nectarinas frescas, quesos, cerezas, duraznos en conserva y pasta de tomate. En tanto, un 50% de las importaciones chilenas de China también tienen una desgravación inmediata. Ambos países ya están negociando en este año los capítulos del comercio de servicios e inversiones, para incorporarlos al TLC ya vigente. Este TLC puede servir de referencia al Perú en sus futuras negociaciones comerciales con China. ☺

## DINÁMICA DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES



Fuente: SUNAT

Elaboración: CENTRUM Católica