

Que las negociaciones del acuerdo con UE no tiendan al infinito

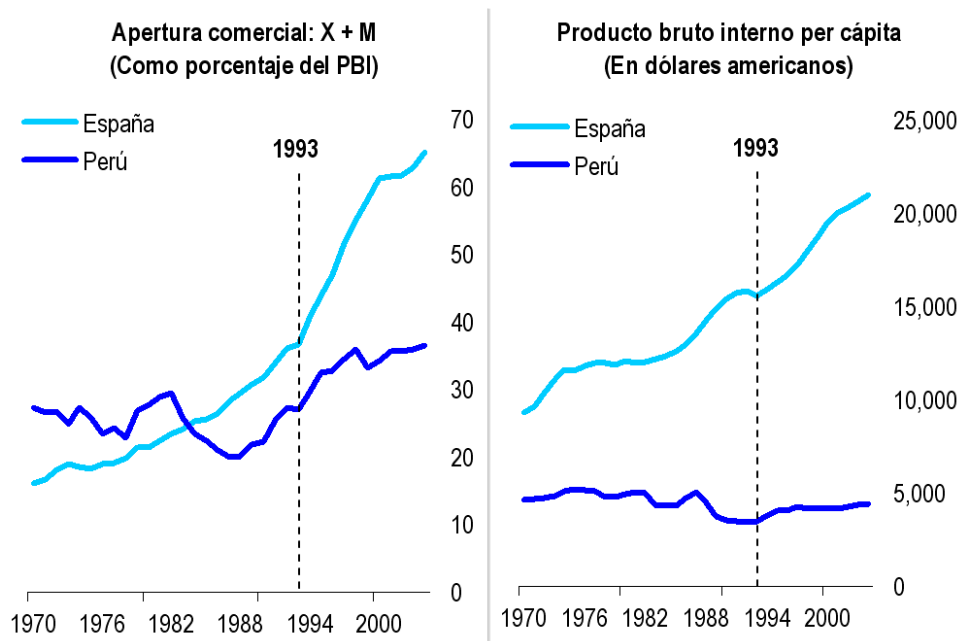
El presidente Alan García pidió a la Unión Europea (UE) que permita al Perú negociar un tratado de libre comercio bilateral, no de bloque a bloque como lo exigen los europeos. Comentó que la UE es un bloque homogéneo que camina en la misma dirección, mientras que la Comunidad Andina ha ido perdiendo el sentido de la unidad y de su utilidad. (Andina, 30/10/2007)

El Perú actualmente goza del Sistema Generalizado de Preferencias ofrecido unilateralmente por la Unión Europea (UE). Ello ha permitido que en el 2006 gocemos de un superávit comercial de US\$1,993 millones, 76% mayor al del 2005. Sin embargo, estas preferencias son sólo temporales y deben dar paso a algo más permanente: el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina (CAN) y la UE. Desde el comienzo la UE manifestó la intención de negociar no bilateralmente con cada país, sino con un bloque, la CAN. De los cuatro países que la conforman, nosotros somos los únicos que estamos por alcanzar el TLC con Estados Unidos: Bolivia sólo participó como observador en las rondas iniciales por no estar preparada, Ecuador no finalizó sus negociaciones por su inestabilidad política y Colombia tiene serias demoras en su negociación. Es claro que el Perú sale perjudicado de la restricción impuesta de negociar entre bloques. Por eso tenemos que insistir en que la UE reconozca la realidad y permita que negociemos por separado. Hagamos que vean que en 38 años la CAN no ha podido acordar ni siquiera un arancel externo común. Difícilmente nos vamos a poder poner de acuerdo con respecto a los detalles de la negociación.

La UE tiene que entender no solamente que existen diferencias fundamentales de actitud con respecto al comercio dentro del bloque (solamente Perú y Colombia explican el 47% y 35% de los US\$8,731 millones exportados de la CAN a la UE en el 2006, respectivamente), sino también el gran impacto positivo que le estaría negando al plantear un modelo de negociación que ofrece pocas posibilidades de éxito. Y para eso basta que miren en su propio terreno. Cuando España se integró al mercado único europeo se benefició enormemente, gracias al acceso a un mercado que representa el 21% del PBI mundial y que importa el 39% de las mercaderías exportables del mundo.

Las oportunidades que presenta el mercado de la UE son inmensas. A pesar de tener apenas 5 veces la población de la CAN, producen 54 veces más de lo que producimos, lo que lleva a que tengan un PBI per cápita 969% mayor que el nuestro. Sus importaciones representan 81 veces nuestras exportaciones. Por último, sólo 13% de las exportaciones de la CAN se dirigen a la UE, lo que muestra un gran potencial de crecimiento. Por eso es importante seguir insistiendo en la posibilidad de una negociación bilateral entre Perú y la UE que nos permita aprovechar esta oportunidad.

Perú y España: Apertura comercial y producto bruto interno per cápita



En 1993 se crea el mercado único europeo que autoriza la libre circulación de mercancías, personas, capitales y servicios entre los países miembros. Desde entonces, la apertura comercial y el PIB per cápita español aumentó en más de 80% y 35%, respectivamente, dado el acceso a un mercado de 460 millones de habitantes.

Fuente: Banco Mundial / Elaboración: Instituto Peruano de Economía