

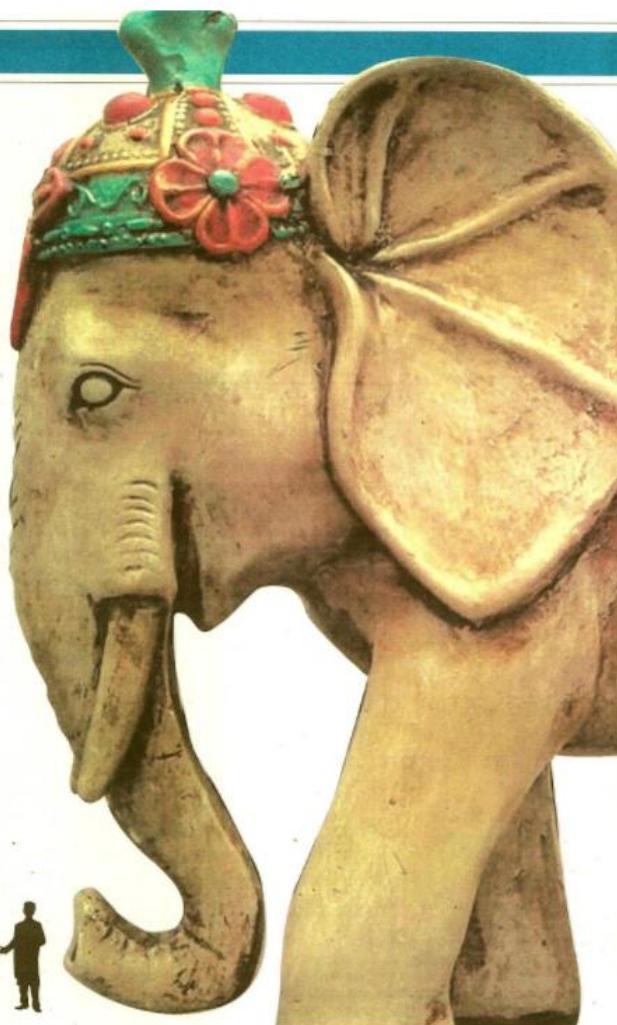
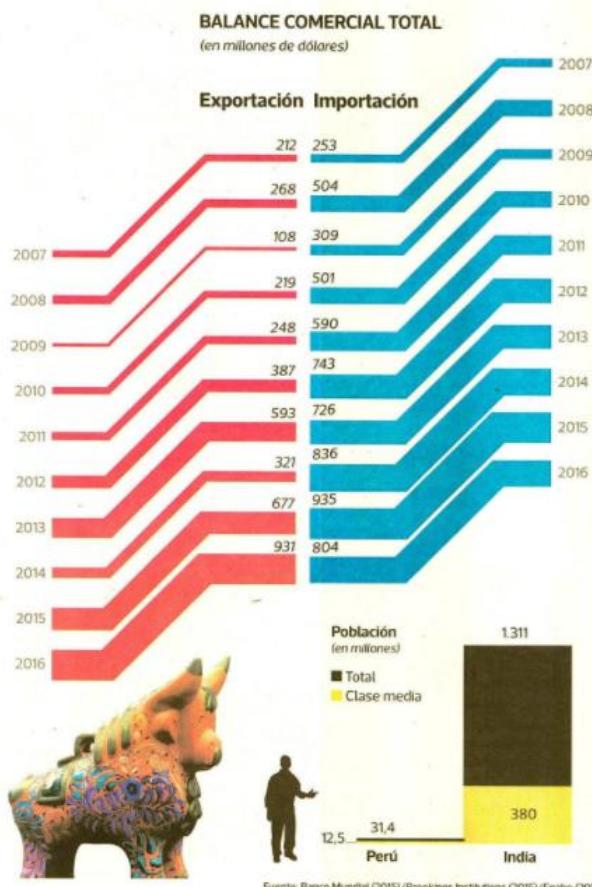
Fuente

El Comercio

Fecha

30/Jun/2017

### Tratado de libre comercio con la India



## De acuerdo con el gigante

**Apertura comercial** • En agosto se inicia la negociación del acuerdo comercial con la India • Analistas destacan la oportunidad que representa para atraer inversión, pero dudan de una real liberalización.

## Apertura comercial • En agosto se inicia la negociación del acuerdo comercial con la India • Analistas destacan la oportunidad que representa para atraer inversión, pero dudan de una real liberalización.

MANUEL AZURITA

En agosto próximo se realizará en Nueva Delhi la primera ronda de negociaciones para el tratado de libre comercio del Perú con la India, el primero que el gigante asiático firma con una economía latinoamericana.

La idea de llegar a la punteada nación asiática –cuya economía crecería 7,2% este año y cerca de 10% en los próximos años– surgió en el gobierno de Alan García, junto al plan de facilitar el comercio con Rusia.

Entonces, ninguno de los destinos se interesó en la iniciativa propuesta por el Perú, un país lejano, al que los economistas aún

no consideraban “un milagro”. Aunque el diálogo con el Kremlin no ha variado, India le dijo sí al Perú en noviembre. Esto sucede varios años más tarde, en un nuevo contexto, un mundo con tendencias proteccionistas. Eso observa Óscar Vásquez, gerente de comercio exterior de KPMG. En ese escenario, que el Perú cuente con acuerdos arancelarios con el 90% de los mercados a los que exporta atrae a la India, dice.

El embajador de la India en el Perú, Sandeep Chakravorty, reconoce que su país busca aprovechar esa ventaja. “Vemos al Perú como un hub para empresas indias y queremos disfrutar de sus TLC”, dijo en un con-

versatorio de Cómx-Perú, celebrado el martes pasado. Efecto, el Perú cuenta con 19 tratados de libre comercio (TLC) y es miembro de la Alianza del Pacífico, cuya américa está puesta en el Asia.

### —Ponerse de acuerdo—

Si la India busca reexportar a mercados como Estados Unidos, tendría que cumplir con las normas de origen de los acuerdos ya firmados por nuestro país. Desarrollar, es posible que la India invierta o aproveche la capacidad maquillera del Perú para avanzar hacia nuevos destinos.

No obstante, tal estrategia podría no ser tan favorable pues tendría un menor impacto económico en el desarrollo industrial del Perú.

#  
6º

**es el lugar que ocupa el Perú como mercado de la India en América Latina, detrás de Brasil, México, Venezuela, Argentina y Chile.**

Entre algunos expertos del sector de comercio exterior local existe preocupación sobre si el acuerdo logrará una eliminación de aranceles significativa. De hecho se estima que podría asemejarse al Acuerdo de Alcance Parcial que firmó la India con Chile en el 2006.

Vásquez señala que dicha limitación podría recaer, principalmente, sobre los productos agrícolas, ya que se trata de uno de sus sectores más sensibles. Además, acotó, los hábitos de consumo de la India –pese a su globalización– son diferentes a los occidentales.

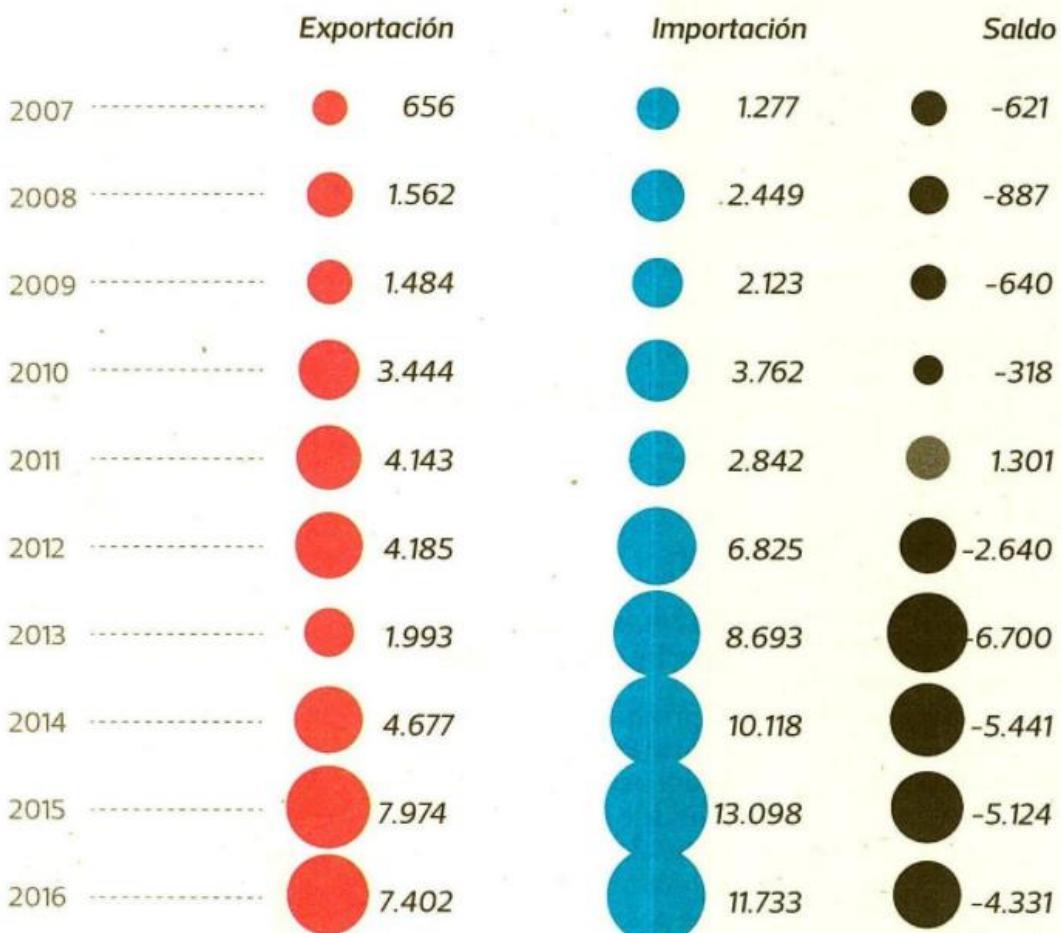
No lo asume así Jessica Luna, gerenta general de Cómex-Perú, quien confía en que la negociación resulta-

rá en una reducción o eliminación de los aranceles, que en el caso del café y las uvas –principales productos de exportación no tradicional del Perú– asciende a 56,3% y 30,8%, respectivamente. Luna también apuesta por que se rebajarán los aranceles para el oro y el cobre, que hoy ingresan a la India con 7,6% de arancel.

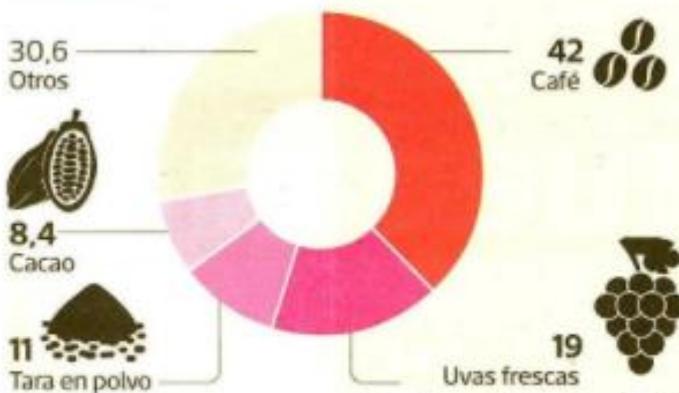
La India también ha puesto los ojos en estos metales. Aunque su mayor proveedor es Suiza (mercado por excelencia del Perú), Chakravorty baraja la posibilidad de iniciar la revisión de los envíos pactados con ese país. “El Perú ya ha vendido [los contratos a futuro de oro] a empresas suizas. Eso no está escrito en piedra. Se puede

## BALANCE COMERCIAL AGRÍCOLA

(en miles de dólares)



**Productos agrícolas más exportados 2016  
(en porcentaje)**



Fuente: Aduanas/Elaboración: DGPA-DEEIA

cambiar si hay un buen precio”, comentó el diplomático a *El Comercio*.

**—Más que atractivos—**

De igual manera, el embajador indio avizora varias oportunidades de negocios para sus compatriotas en el Perú. Para empezar y en línea con el interés por el metal dorado, señala que empresas indias podrían instalarse en el Perú para fabricar joyas, el principal sector exportador de su país, pero incipiente en el nuestro. También estima que el tratado impulsará los negocios informáticos, de telecomunicaciones, turísticos y financieros.

No obstante, para atraer la inversión india (y extranjera en general), hay varias tareas internas pendientes, observa Luna: desde la inversión en infraestructura de comercio exterior, hasta la modernización de las certificadoras de exportaciones del Senasa, Digesa, Digemid.

Para Vásquez, el reto está en desarrollar canales de distribución y en la distribución en sí misma. En eso, dice, el Perú puede aprovechar la experiencia chilena. “Tan im-



**“Hay que elevar el perfil del país [Perú]. Hay que promocionarlo más en la India”.**

Sandeep Chakravorty  
*Embajador de la India en el Perú*



**“Las inversiones de la India en nuestro país facilitarían excedentes de tecnología y productividad”.**

Jessica Luna  
*Gerenta general de Cómex Perú*

portante como el costo de producción es poder llegar al destino”, opinó.

Agregó que también incidirá el rol promotor de la inversión extranjera en el país, una función que debería ejercer Pro Inversión. “Necesitamos un órgano de promoción de inversiones. Falta ser más agresivo”, apuntó.

El embajador también opina que sería necesario promover más al Perú en la India. “Hay que elevar el perfil del país”, dijo en entrevista con *El Comercio*.

A la inversa, Luna sostiene que las empresas peruanas podrían aterrizar en la India, que ha venido en hub asiático para las exportaciones de servicios asociados a tecnologías de la información y de terceirización (outsourcing).

En efecto, la India es el país que mayor inversión directa extranjera recibió en el 2015. Del Perú, seis empresas de talla mundial ya operan allí: Aje, Opermin, AGP, ACC Mining, Vistony y Resemín. Salvo la primera, el resto provee de servicios y tecnología a la industria extractiva local. —