

Carlos Esteban Posada

Abogado por la Universidad de Lima, con estudios de Política, Legislación Internacional y Gobernabilidad Global en el International Institute of Business Management, en Berlín, Alemania, y con estudios de postgrado en Gerencia de Comercio Exterior en la Universidad ESAN. Director institucional de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y director ejecutivo del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior (IDEXCAM) de la CCL. Viceministro de comercio exterior del Perú (2010-2013). En el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo fue director nacional de Relaciones Asia – Oceanía (2009-2010) y jefe negociador de los TLC Perú - Japón, Perú - Corea del Sur y Perú - Chile. Superintendente nacional de aduanas del Perú (2008-2009).

Reflexiones sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Japón: el camino hacia una relación bilateral fortalecida

Reflections on the Peru-Japan Free Trade Agreement negotiations: the road to a strengthened bilateral relationship

RESUMEN

Como exviceministro de Comercio Exterior del Perú tuve el privilegio de participar en una de las negociaciones comerciales más importantes de nuestra historia reciente: el Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón, más conocido

Palabras clave: Acuerdo de Asociación Económica Perú – Japón, TLC Perú – Japón, relaciones económicas Asia – América Latina.

como TLC Perú-Japón. Este acuerdo, que entró en vigor en 2012, ha tenido un impacto significativo en nuestras economías y ha fortalecido nuestras relaciones bilaterales.

ABSTRACT

As a former Deputy Minister of Foreign Trade of Peru, I participated in one of the most important trade negotiations in our recent history: the Economic Partnership Agreement between Peru and Japan, better known as the Peru-Japan FTA. This agreement entered into force in 2012 and is having a significant impact on our economies, strengthening our bilateral relations.

Key words: Economic Partnership Agreement Peru – Japan, FTA Peru – Japan, economic relations Asia – Latin America.

Las negociaciones para el TLC Perú-Japón comenzaron en 2009. En ese momento, el Perú buscaba diversificar sus mercados de exportación y atraer inversiones extranjeras, mientras que Japón tenía interés en garantizar el acceso a las materias primas peruanas. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR), con la colaboración con la Cancillería peruana, otras instituciones gubernamentales y el sector privado trabajó incansablemente para garantizar que el acuerdo beneficiara a ambas partes.

Desde el principio, nuestra estrategia fue clara: negociar un acuerdo integral que abarcara no sólo el comercio de bienes, sino también servicios, inversiones, compras públicas, cooperación, entre otros aspectos. Sabíamos que lograr esto no sería fácil, dado el nivel de desarrollo económico de Japón y las diferencias en nuestras estructuras productivas. Sin embargo, confiábamos en nuestras capacidades de negociación y en los beneficios que un acuerdo de este tipo podría aportar a nuestros países.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Japón, fue sin duda alguna, un hito en la historia de las relaciones comerciales de ambos países. Durante años se llevaron a cabo intensas negociaciones para lograr un acuerdo que beneficiara a ambas naciones, en aras de fortalecer la relación bilateral y fomentar el comercio entre Perú y Japón. En estas breves líneas, como exViceministro de Comercio Exterior del Perú, quiero compartir las principales experiencias negociadoras y cómo se logró fortalecer la relación entre ambos países a través de un trabajo conjunto realizado entre

el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, la Cancillería y el sector privado peruano.

Desde el inicio de las negociaciones, se estableció como objetivo principal la creación de un marco jurídico que permitiera el libre flujo de bienes y servicios entre Perú y Japón, eliminando barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculizaban el comercio. Para ello, se formó un equipo de trabajo conformado por expertos en comercio exterior, economía y derecho, con amplio conocimiento de las particularidades de ambos países y sus respectivas industrias.

Durante el proceso de negociación se llevaron a cabo múltiples rondas en las que se discutieron temas cruciales como el acceso a los mercados, las normas de origen, los procedimientos aduaneros, los derechos de propiedad intelectual, entre otros. Estas rondas de negociación fueron arduas y desafiantes, ya que tanto Perú como Japón buscaban proteger sus intereses nacionales y asegurar condiciones equitativas para sus respectivas industrias.

Sin embargo, a pesar de los desafíos, el diálogo constructivo y la voluntad política fueron elementos clave para alcanzar acuerdos beneficiosos para ambas partes. Durante las negociaciones se lograron establecer cuotas y reducciones arancelarias para diversos productos peruanos de exportación como el café, los espárragos, los mangos, los textiles y confecciones, entre otros. Asimismo, se acordaron medidas para facilitar el acceso a mercados y agilizar los trámites aduaneros, lo cual ha permitido incrementar el intercambio comercial entre ambos países.

Es importante destacar que el trabajo conjunto entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, la Cancillería y el sector privado peruano fue fundamental para lograr los resultados exitosos en las negociaciones del TLC con Japón. Se realizaron diferentes reuniones y consultas con representantes de diversos sectores productivos del país, con el fin de identificar sus necesidades y prioridades en materia de comercio exterior.

En efecto, uno de los aspectos más desafiantes de la negociación fue el acceso a los mercados agrícolas. Japón es conocido por su proteccionismo en este sector, pero pudimos lograr concesiones significativas, incluyendo la eliminación de aranceles para la mayoría de nuestras exportaciones agrícolas.

Es por ello de que, desde la entrada en vigor del TLC, las exportaciones peruanas a Japón han crecido sustancialmente. Productos como el café, los espárragos, la quinua y los cítricos han encontrado un nuevo mercado

en Japón. Asimismo, la inversión japonesa en el Perú ha aumentado, particularmente en los sectores de minería, manufactura y servicios.

Otra de las experiencias significativas en el proceso negociador fue la construcción de una alianza sólida con el sector privado. Este trabajo conjunto nos permitió tener una visión más precisa de las necesidades y prioridades de nuestros empresarios, y abogar por ellas durante las negociaciones. A su vez, el sector privado se convirtió en un aliado crucial para comunicar los beneficios del TLC a la sociedad peruana y para garantizar su efectiva implementación una vez que fue firmado.

Otra lección importante fue la necesidad de mantener una comunicación abierta y transparente con la sociedad civil. El TLC con Japón no sólo afecta a los grandes empresarios, sino también a pequeños productores, trabajadores y consumidores. Por lo tanto, nos esforzamos por mantener a todos estos grupos informados sobre el progreso de las negociaciones y sobre cómo los diversos aspectos del acuerdo podrían impactarles.

Como es evidente, el TLC con Japón ha fortalecido nuestra relación bilateral de maneras que van más allá del comercio. Japón es uno de los principales inversionistas en el Perú, y el TLC ha fortalecido esta relación al brindar un marco legal y normativo más sólido para las inversiones japonesas. Además, ha fomentado el intercambio cultural y turístico entre nuestros países, lo que ha contribuido a un mejor entendimiento mutuo y a la construcción de lazos más fuertes entre nuestros pueblos.

Por todo ello, puedo afirmar con seguridad que además del impacto económico, el TLC Perú-Japón ha permitido fortalecer la relación entre ambos países promoviendo intercambios culturales, turísticos y educativos que han contribuido a un mayor entendimiento mutuo y a la consolidación de la amistad entre Perú y Japón. Asimismo, se han generado alianzas estratégicas entre empresas peruanas y japonesas, lo cual ha impulsado la transferencia de tecnología y conocimiento, promoviendo así el desarrollo sostenible de ambas naciones, y permitiendo un futuro próspero en beneficio de los ciudadanos de ambas naciones.

Este breve artículo sólo resume que la política comercial de apertura es el camino correcto para la integración con el mundo y particularmente con los socios comerciales con los cuales el Perú tiene mayor potencial de crecimiento y complementariedad como lo es Japón, país referente en el continente asiático.