

EL ATPDEA, EL TLC CON LOS ESTADOS UNIDOS Y EL ALCA: LOS NUEVOS DESAFÍOS DEL PERÚ EN EL COMERCIO EXTERIOR

ENTREVISTA:

ALFREDO FERRERO DIEZ CANSECO¹

Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú.
Master en Derecho (LL.M.) por la Universidad de Harvard.
Vice-Ministro de Comercio Exterior.

En su opinión, ¿qué trascendencia tiene el desarrollo del comercio exterior para el crecimiento económico del Perú? ¿Hay una relación directamente proporcional entre ambos?

En primer lugar quisiera mencionar que con el nacimiento del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) exactamente hace un año hemos podido colocar el tema del comercio exterior en la agenda permanente del Estado.

Estamos convencidos que la mejor forma para salir de la pobreza y generar nuevos puestos de trabajo será a través del desarrollo del comercio exterior. Esta conclusión no es nueva, ha sido aplicada ya por otros países con resultados sumamente exitosos.

Por ejemplo, países del sudeste asiático así como otros países más cercanos como México han logrado el crecimiento económico sobre la base de la aplicación de modelos exportadores. Por un lado, en el caso de Taiwan, China y Tailandia su crecimiento anual promedio en exportaciones bordea el 13%, el cual afecta de manera directamente proporcional al crecimiento anual promedio de sus PBI, el cual bordea el 7%. Por otro lado, en el caso de México, país que hace algunos años tuvo una situación económica similar a la que el Perú atraviesa hoy, cambiar hacia un modelo exportador le

significó aumentar sus exportaciones en cerca de 11%, contribuyendo a que su PBI aumente en cerca de 4% en promedio anual. Con estos ejemplos está claro que el desarrollo del comercio exterior afecta positivamente en el crecimiento económico de un país.

¿Cree usted que para lograr un crecimiento económico sostenido y estable las políticas de desarrollo del comercio exterior deben ir de la mano con aquellas que estimulen la expansión del mercado interno?

Actualmente, el Perú cuenta con un mercado interno pequeño y recesado con una escasa capacidad adquisitiva lo que no permite la generación de economías de escala. Al no haber la suficiente demanda interna, la producción es limitada, no se generan nuevos puestos de trabajo haciendo que la pobreza aumente. Estamos convencidos que la mejor forma de resolver esta situación es orientando buena parte de la producción nacional hacia el exterior a través de la generación de oferta exportable; es decir, una oferta competitiva orientada a una demanda externa.

La fórmula es aparentemente sencilla; sin embargo, el modelo requiere mucho trabajo previo de adecuación y diversificación de la oferta exportable así como la generación de una cultura exportadora en el país. El

¹ La presente entrevista ha sido elaborada por Claudio Perro Merino, alumno del noveno ciclo de la Facultad de Derecho de la Universidad de Lima y miembro de la Comisión de Edición de **ADVOCATUS** revista IPDCA. Agradecemos a Paul Feguerer por su colaboración en la realización de la presente entrevista.

mundo hoy en día solo demanda productos con altos niveles de calidad y precios competitivos; en ese sentido, las políticas de comercio exterior que estamos implementando y que esperamos permitan lograr ese objetivo se sustentan en tres actividades principales: desarrollo de nuevos mercados de destino y/o consolidación de los ya existentes; desarrollo de nueva oferta exportable y, finalmente facilitación de las operaciones de comercio exterior.

Aunque parezca paradójico, una significativa expansión del mercado interno solo se logrará si mejoramos nuestra oferta exportable en condiciones más competitivas de tal forma que vendamos mayores y mejores productos y servicios en el extranjero.

¿Un Tratado de Libre Comercio (TLC) se agota en las grandes ventajas que otorga al sector exportador, o los provechos que se podrían sacar de la importación de bienes de capital para la industria doméstica podrían ser aún mayores?

El gran beneficio que genera un TLC con otro país o grupo de países es acceder a dicho mercado en mejores condiciones que terceros países; en otras palabras, ganar competitividad frente a otros que puedan ofrecer productos similares.

La apertura de un nuevo mercado para un producto con valor agregado implica, por un lado, aumentar la producción y generar nuevos puestos de trabajo y, por otro lado, transferencia de tecnología con las importaciones de bienes de capital propiciando el establecimiento de "clusters" o cadenas productivas, de tal forma que participen la mayor cantidad de actores aportando cada uno de ellos valor al producto final.

Este punto me gustaría explicarlo con un ejemplo: digamos que quiero exportar espárragos envasados, en

primer lugar necesito la materia prima, el espárrago, el cual ha sido cultivado por un agricultor, luego este espárrago debe ser procesado, adecuado y estandarizado para lo cual se requiere mano de obra y maquinaria, seguidamente debe ser acondicionado para la exportación para lo cual uno requiere envases, tapas, etiquetas, cajas, etc. los cuales yo no produzco sino que lo demando de terceros contribuyendo así a incrementar la industria doméstica, la cual uno espera se adecue a los estándares de calidad requeridos por el mercado externo.

A grandes luces, ¿qué beneficios nos brinda la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)? A casi nueve meses de promulgado el ATPDEA, ¿se perciben sus beneficios?

El ATPDEA permite el ingreso, sin el pago de aranceles, a más de 6,300 productos del Perú y los otros tres países beneficiarios al mercado estadounidense, brindando, de esta manera, una ventaja competitiva respecto de países que no poseen este tipo de acuerdos preferenciales. Hasta la aprobación de este ATPDEA renovado y ampliado, existía un 71% de la oferta exportable que ingresaba a dicho mercado exonerada del pago de aranceles. Actualmente el porcentaje se aproxima al 95%, razón por la cual la pregunta relevante es más bien qué producto se encuentra excluido en lugar de qué producto se encuentra comprendido bajo los alcances de esta ley. Los productos beneficiados son todos menos los textiles (tejidos y hilados) y las confecciones, el atún en conserva, el ron, la tafia y el azúcar, concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (por ejemplo, almibar y jarabes) después de alcanzar una cuota de 40,000 TM al año. No olvidar que las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales andinos sí se encuentran bajo el alcance del ATPDEA.

Según Aduanas del Perú, las cifras respaldan el hecho que el ATPDEA puede servir como motor de crecimiento de las exportaciones del Perú al mundo y así duplicarlas para fines de este Gobierno. Así, las exportaciones del Perú al mundo, impulsadas en parte por el ATPDEA, han crecido, en el periodo enero - mayo 2003, en 20% mientras que las exportaciones del Perú a Estados Unidos lo han hecho en cerca del 11%. Sin embargo, lo importante es notar que el crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados (que son las que aportan mayores niveles de desarrollo por su alto valor agregado y sus altos niveles de empleo) son las que lideran las cifras de exportación a dicho mercado. En ese sentido, para el mismo período, las exportaciones de productos manufacturados crecieron en 25% al totalizar US\$ 380 millones. A nivel desagregado, los productos pesqueros, sidero metalúrgicos y textiles se expandieron en 83%, 42% y 35%, respectivamente.

Sin embargo, en el MINCETUR tenemos claro que difícilmente se llegará a la meta de duplicar las exportaciones para el 2006 si no diseñamos una política de fomento y atracción de las inversiones, tanto nacionales como extranjeras. En lo que respecta a las inversiones en el sector textil y confecciones, según PROINVERSION, se lograría captar alrededor de US\$100 millones para este año, entre adquisición de maquinarias y flujos de capital para nuevas inversiones.

¿Cuáles son las limitaciones del ATPDEA? ¿Abarca la totalidad de la oferta exportable peruana? ¿Qué consecuencias tiene el hecho de ser una concesión unilateral del gobierno estadounidense?

Si bien el ATPDEA es un mecanismo fundamental para incrementar nuestras exportaciones al

mercado estadounidense, presenta algunas limitaciones que no incentivan adecuadamente la atracción de inversiones.

El ATPDEA es una concesión unilateral, razón por la cual se encuentra sujeto a condicionalidades por lo que Estados Unidos podría eventualmente retirar los beneficios en el momento que considere conveniente. Existe además un factor de temporalidad debido a que el ATPDEA únicamente estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2006 lo que resulta poco atractivo a grandes inversiones que requieren períodos de maduración de largo plazo.

En el ámbito comercial, otra limitación del ATPDEA es que mantiene restricciones cuantitativas (cuotas) a diversos productos de exportación peruanos como las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales andinos y mantiene además el sistema de cuotas para productos lácteos y derivados de azúcar, los cuales gozan del beneficio arancelario mientras la cuota se mantenga vigente. Por otro lado, el ATPDEA aún no incluye a todo el universo arancelario, si bien cubre a casi la totalidad de la oferta exportable peruana, existen algunos productos excluidos, que ya mencioné anteriormente.

¿Estas limitaciones perjudican la captación de inversiones importantes en el sector exportador peruano? ¿La iniciativa para invertir debe ser interna o extranjera?

En gran parte limitan el potencial para atraer mayores inversiones. El ATPDEA no constituye una plataforma bajo la cual el Perú pueda lanzar un proceso de atracción de inversión nacional y extranjera pues no brinda estabilidad jurídica al acceso preferencial lo que resulta poco atractivo para atraer inversiones.

En este contexto la iniciativa para invertir debe ser interna, en el sentido de mantener un ambiente de estabilidad macroeconómica: tipo de cambio estable, inflación controlada, sistema financiero sólido y tasas de interés competitivas. Asimismo, se requiere de estabilidad jurídica, donde se cumplan los contratos y no se cambie constantemente las reglas de juego.

¿Por qué un TLC con Estados Unidos si ya estamos beneficiados con el ATPDEA? ¿Qué ventajas brinda un TLC respecto del ATPDEA?

Como he señalado con anterioridad, el ATPDEA presenta limitaciones que impiden un real aprovechamiento de las preferencias para crear nueva oferta exportable. Asimismo, no incentiva la captación de nuevas inversiones, lo que se podría lograr con la obtención de un acceso permanente al mercado estadounidense. Será, pues, la permanencia en el tiempo de las preferencias, entre otros elementos, lo que permitirá atraer inversiones. Por ejemplo, el Sistema Generalizado de Preferencias Andino (SGPA) acordado con la Unión Europea y que garantiza el ingreso de casi el 98% de nuestras exportaciones libres del pago de aranceles a dicho mercado no ha generado un aumento de las inversiones en el país justamente por su carácter temporal (se encuentra vigente desde 1992 y se renueva cada cuatro años; el acuerdo vigente vence en el 2004). En ese sentido, un TLC con Estados Unidos apunta a levantar estas limitaciones convirtiendo el acceso al mercado estadounidense en un verdadero atractivo para futuras inversiones.

Un TLC consolidaría las preferencias arancelarias obsequiadas por el ATPDEA haciéndolas permanentes en el tiempo. Asimismo, un TLC incluiría a todo el universo arancelario sin que existan limitaciones cuantitativas para propiciar el crecimiento de

nuestras exportaciones. Un aspecto subyacente de un TLC es que no solo se negocian aranceles, sino también propiedad intelectual, servicios, inversiones, compras gubernamentales, entre otros.

Pero una de las principales ventajas que ofrece un TLC frente a un mecanismo unilateral como el ATPDEA es que lo acordado en un TLC es vinculante; es decir, de cumplimiento obligatorio por las partes como resultado de una negociación comercial, y ofrece un mecanismo de solución de controversias que permite el levantamiento de incumplimientos de un modo efectivo. Esta ventaja es de gran importancia ya que otorga mayor predictibilidad en la toma de decisiones a futuros inversionistas.

El negociar un TLC con los Estados Unidos, luego de las exitosas gestiones realizadas para renovar el ATPDEA e incluir nuevos productos en el mismo, es fundamental para mejorar la posición de ventaja relativa frente a los demás países que no tengan accesos preferenciales y para mantenernos competitivos frente a los países que ya tienen o están en vías de obtener ventajas comerciales a través de un TLC. Por otro lado, un TLC constituye una suerte de "cosecha temprana" de los beneficios que se obtendrán en el futuro dentro del ALCA.

Finalmente, un TLC serviría como impulso general para introducir reformas estructurales e institucionales que serían estables en el tiempo y serviría para avanzar en las reformas que aún están pendientes.

¿Estados Unidos es un socio comercial importante para el Perú? ¿En qué medida la celebración de un TLC con este país incentivaría las inversiones en el Perú?

Estados Unidos es el principal socio comercial del Perú. Históricamente entre el 25% y 30% de

lo que exportamos al mundo tiene como destino el mercado de los Estados Unidos. Si bien es importante no concentrar las exportaciones en pocos mercados sino más bien diversificar los destinos de nuestros productos, es innegable la importancia de tener en los Estados Unidos, el mercado más importante del mundo, un acceso preferencial consolidado.

Estados Unidos es un mercado potencial de cerca de 285 millones de consumidores con un ingreso per cápita anual de más de US\$34,000; es decir, un gran mercado con gran capacidad de compra. Si lo comparamos con nuestro mercado interno, el Perú bordea los 27 millones de habitantes con un ingreso per cápita cercano a los US\$2,000 anuales, los que se destinan básicamente a cubrir necesidades primarias como alimentación, salud y educación. Es decir, somos un mercado pequeño como para cerrarnos en él y lograr un crecimiento económico y un desarrollo sostenido basados únicamente en nuestro mercado. No estamos como ya se mencionó, no generamos con nuestro mercado únicamente, economías de escala.

Debe tomarse conciencia que esquemas unilaterales como las Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), aunque sumamente importantes en el corto plazo, serán recortados en ausencia de un tratado bilateral si nuestras exportaciones alcanzan un dinamismo inconveniente para Estados Unidos, así como que las grandes inversiones no se dan sobre la base de un acto unilateral como el ATPA. Un TLC con los Estados Unidos buscaría que se realicen nuevas inversiones productivas en nuestro país que busquen instalarse para generar producción que tenga como destino el mercado estadounidense y, por extensión, al resto del mundo, generando empleo estable y bien remunerado.

El TLC con Estados Unidos, por sí solo, ¿es suficiente para atraer inversiones y generar el desarrollo de las exportaciones?

Es evidente que un TLC, por sí solo, no genera los efectos esperados en el empleo, la producción y la inversión. Un TLC crea el marco adecuado y positivo para que se estimule la captación de inversiones, pero por sí mismo no soluciona todos los problemas del país, se tiene que avanzar en nuevas reformas que promuevan el desarrollo económico y la atracción de inversiones. El TLC es, pues, un complemento pero no es suficiente o autosuficiente.

Para ello, debemos atender las necesidades de los inversionistas tanto nacionales como extranjeros. Los inversionistas buscan economías estables, con un adecuado manejo macroeconómico, infraestructura física que facilite sus operaciones comerciales, respeto a la propiedad privada y a los derechos de propiedad intelectual y un régimen regulatorio claro, que permita actuar con dinamismo.

Se requiere de reglas de juego claras y estables. Los inversionistas buscan gobiernos que tengan un modelo de economía abierta y cuenten con mercados regulados por políticas de competencia modernas. Buscan invertir en un país donde se eliminen o reduzcan significativamente las oportunidades para la corrupción, con sistemas tributarios transparentes, un país donde no existan controles sobre las importaciones ni las exportaciones, donde los costos de operación sean competitivos a escala mundial, y con un sistema financiero sólido.

Los inversionistas extranjeros buscan igual tratamiento que los inversionistas nacionales, necesitan sistemas eficientes de solución de diferencias y mercados ampliados a través de acuerdos bilaterales y

multilaterales. Los inversionistas buscan que sea el sector privado y, no el gobierno, el motor del desarrollo.

Como vemos, el reto es muy grande y en eso venimos trabajando. Un TLC con los Estados Unidos es un gran paso hacia adelante pero no el único.

¿En qué estado se encuentran las negociaciones del TLC con Estados Unidos? ¿Está en la agenda comercial de ambos países para este año? ¿La reciente celebración del TLC entre Estados Unidos y Chile y las negociaciones de Estados Unidos con algunos países de Centroamérica, promueven una coyuntura favorable para la celebración de este tipo de acuerdos?

En la actualidad, aún no se inician las negociaciones con los Estados Unidos. Estamos en el proceso de lograr que Estados Unidos nos coloque en su agenda de negociaciones para el próximo año.

En el MINCETUR, conscientes que por las limitaciones del ATPDEA no se lograría captar los niveles de inversiones necesarios para el despegue de las exportaciones, concentramos esfuerzos en establecer un mecanismo más estable en el tiempo que sirviera como medio para la atracción de inversiones que necesitan mayores periodos de maduración y reglas de juego claras y estables. Desde finales del año pasado hasta la fecha, la respuesta de Estados Unidos ante este tema ha ido evolucionando favorablemente tanto así que, en la última reunión sostenida en la ciudad de Washington D.C., nos han anticipado que podría haber buenas noticias en noviembre de este año, en cuanto a la colocación del tema en la agenda comercial de los Estados Unidos que permita suscribir un TLC en el 2004.

Esto no impide, sin embargo, que el tema ya se encuentre desde hace

varios meses en nuestra agenda comercial. En ese sentido, en mi despacho venimos trabajando al nivel de grupos de trabajo conformados por gente del sector privado, público, académico y sociedad civil para analizar el TLC recientemente firmado entre los Estados Unidos y Chile y los Estados Unidos y Singapur para, de esta manera, estar listos ante un eventual inicio de negociaciones en noviembre y poder tener una negociación rápida y efectiva.

Finalmente, en lo que concierne la política comercial de los Estados Unidos, esta también ha variado a lo largo de estos años. Ellos privilegiaban el marco multilateral de comercio (apuesta fuerte en pro de la creación de la OMC en 1995 después de más de 7 años de Ronda Uruguay) pero, de un tiempo a esta parte y explicado por la proliferación de acuerdos bilaterales, la concepción del comercio para dicho país ha sufrido un vuelco y me animo a especular que buscan ahora privilegiar acuerdos bilaterales pero siempre participando activamente en acuerdos regionales como el ALCA, el cual es su prioridad. En ese sentido, tenemos una gran posibilidad de acceder a uno de estos acuerdos bilaterales con la economía más importante del mundo en la medida en que el ALCA no llegue a establecerse en los plazos acordados.

¿El TLC con Estados Unidos se limitaría solo al tema de aranceles, o en las negociaciones se incluirán temas importantes como la propiedad intelectual, servicios, inversiones, compras gubernamentales, etc. ?

Es sabido que el ATPDEA solo plantea el tema de acceso a mercados, procedimientos aduaneros y reglas de origen al permitir que nuestros productos de exportación ingresen al mercado de los Estados Unidos sin pagar aranceles. Un eventual TLC con dicho país justamente haría que se puedan incluir otros temas de fundamental importancia tales como

derechos de propiedad intelectual, servicios, movilidad de personas de negocios, inversiones, compras gubernamentales, medidas sanitarias y fitosanitarias (de crucial importancia para el acceso real de nuestros productos de agroexportación tales como los cítricos, las paltas, los espárragos, los mangos, entre otros), barreras técnicas al comercio, remedios comerciales, derechos laborales, solución de controversias, entre otros. La inclusión de todos estos temas haría que tengamos un tipo de acuerdo de más largo alcance, un TLC, que sería un ATPDEA plus, que redundaría en beneficios para nuestro país al establecer un marco legal claro y estable en el tiempo que asegure la llegada de inversiones nuevas a nuestros sectores productivos.

En su opinión, dadas las actuales condiciones económicas, políticas y sociales del Perú, ¿la experiencia exitosa de países como México en la suscripción de este tipo de acuerdos podría repetirse en nuestro caso?

Sin duda el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) que involucra a Canadá, México y Estados Unidos, demuestra el potencial y los grandes beneficios de la integración. Sin embargo, si bien la liberalización comercial y los acuerdos comerciales exitosos han sido un mecanismo eficiente para lograr flujos sostenibles de inversión, las condiciones son marcadamente distintas, no podemos extrapolarlas para otras realidades como la peruana pues, por ejemplo, México es un país vecino de Estados Unidos, con una frontera inmensa que prácticamente lo integra físicamente. La política comercial por sí misma no va a atraer inversión, que no es la panacea, la idea es que paralelamente se vaya haciendo reformas en otros sectores como en educación, en salud, que se reduzcan las tasas de interés, que se

mantenga la disciplina fiscal, que se mejoren los costos por el uso de infraestructura, las vías de comunicación, entre otros, y que permita un cambio cualitativo en el crecimiento económico peruano y su participación en la economía mundial.

De hecho el último ranking de Competitividad Global, producido por el *World Economic Forum*, muestra que el 83% de países de la muestra supera al Perú en competitividad microeconómica; es decir, estamos rezagados respecto de la eficacia con que utilizamos nuestro stock de recursos. Esta debilidad del Perú, en términos de competitividad microeconómica, indudablemente afecta el potencial de atraer mayores inversiones e inclusive puede afectar las posibilidades de aprovechar plenamente los beneficios del ATPDEA. Si bien las actuales condiciones macroeconómicas son alentadoras, como señalé con anterioridad, se requiere de políticas específicas en materia laboral, tributaria, financiera y comercial, las que no impactan necesariamente en la estabilidad macroeconómica en el corto plazo, pero sí en la competitividad de las empresas y en el éxito de los acuerdos comerciales.

Considerando las dificultades fiscales de nuestra economía, ¿qué medidas se podrían adoptar para cubrir la falta de recaudación por concepto de aranceles que el TLC implicaría?

En primer lugar quisiera señalar que un eventual TLC con Estados Unidos tendría un cronograma de desgravación gradual; es decir, no sería en forma automática ni se adelantaría a otros compromisos que el Perú ha asumido, lo que nos daría el tiempo necesario para ir avanzando en las reformas económicas y para crear una oferta exportable, que es muy pequeña y se constituye en uno de los principales problemas que enfrenta el Perú (el 66%

de nuestras exportaciones está constituido por minerales, harina de pescado y petróleo) con el propósito de minimizar los costos futuros de la liberalización y el impacto en la recaudación.

Al respecto, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) plantea la necesidad de continuar con el ajuste fiscal para cumplir las metas de mediano plazo y, para ello, propone la eliminación de exoneraciones, en algunos casos de inmediato o en otros casos progresivas, tanto sectoriales como territoriales y la reducción de los presupuestos ministeriales, priorizando la reducción del gasto corriente. Por otro lado, tenemos conocimiento que la SUNAT está desarrollando una serie de iniciativas administrativas para ampliar la base tributaria, combatir la piratería, el contrabando y la subvaluación de importaciones. En otras palabras, viene realizando un ajuste fiscal ordenado que permita preservar la estabilidad macroeconómica. Paralelamente, el gobierno está trabajando al interior del país para que las demandas de los gobiernos regionales sean materia de negociaciones realistas y convergentes con el gobierno central.

En la agenda comercial peruana, ¿el TLC con Estados Unidos tiene mayor prioridad que el ALCA? ¿Existen negociaciones con otros bloques comerciales como el MERCOSUR?

Se debe tener claro que las negociaciones comerciales no son fines en sí mismos sino medios para obtener acceso para nuestros bienes y servicios a otros mercados y reglas comerciales que sean predecibles y transparentes y que hagan que el acceso sea efectivo.

Dicho esto, tanto un TLC con los Estados Unidos como el ALCA pueden ser herramientas efectivas para responder a los objetivos de la política comercial peruana. En ambos procesos está involucrado nuestro mayor socio

comercial y la mayor economía del mundo con la cual tenemos preferencias arancelarias en el marco del ATPDEA hasta el 2006. No es secreto nuestra intención de hacer permanentes estas preferencias unilaterales y temporales mediante las negociaciones, sean éstas en el marco del ALCA o un TLC.

Dentro de esta misma lógica se encuentran las negociaciones del Perú con el MERCOSUR, las negociaciones con México, con Tailandia, entre otras que podrían iniciarse en el futuro.

¿Considera que el ALCA es realizable dentro de los plazos fijados para ello?

El ALCA ha sido diseñado como un proceso ambicioso debido a la cantidad, complejidad y sensibilidad de los temas que abarca. En este sentido, no se puede negar que existen dificultades para avanzar y se necesitan decisiones políticas de mucha importancia para poder resolver los problemas y continuar. Asimismo, se ha abierto la reflexión y discusión acerca de un probable "redimensionamiento" de las negociaciones, que seguramente continuará hasta la Ministerial de Miami en noviembre de 2003 en la cual se deberá tomar decisiones al respecto.

Desde mi punto de vista puedo decir que todos los argumentos técnicos están sobre la mesa, por ende, se necesitan las decisiones políticas y la voluntad de todos los países participantes para lograr un área de libre comercio mutuamente beneficiosa para todos. Si se cumple esta condición, el proceso podría concluir dentro del plazo establecido.

Estados Unidos tiende a implementar medidas proteccionistas que dificultan el acceso a su mercado. Por ejemplo, hace poco introdujeron un nuevo Reglamento de Importaciones, el cual obliga a registrar los productos en la FDA con

el fin de controlar su calidad y como medida de seguridad interna. En opinión de Joseph Stiglitz - premio Nobel de Economía de 2001- "Estados Unidos no está dispuesto a eliminar los generosos subsidios que da a su agricultura, ni la restricción de ingreso a su mercado". En ese sentido, advierte que el libre comercio en América no beneficiará a los países latinoamericanos ni caribeños mientras Estados Unidos no levante las barreras que impone a las importaciones. ¿Qué opina usted al respecto?

Es cierto. Puedes obtener preferencias arancelarias importantes, es decir, conseguir 0% de aranceles, pero si tienes medidas sanitarias o fitosanitarias injustificadas, medidas antidumping discrecionales, entre otros mecanismos proteccionistas, el acceso al mercado conseguido no servirá de nada. Justamente a eso me refería con que nuestro objetivo es contar con normativa (reglas) transparentes y predecibles para que el acceso obtenido sea realmente efectivo.

Es muy probable que Estados Unidos no acepte una profundización de disciplinas en una negociación bilateral, pero tenemos otros foros en los cuales podemos tratar de conseguir eso, por ejemplo, el ALCA y las negociaciones en la OMC. Esto es consistente con el principio que las negociaciones son medios y no fines.

Respecto de la normativa aludida de Estados Unidos, se trata de la Ley contra el Bioterrorismo promulgada en junio del 2002, la cual aún no cuenta con regulaciones definitivas para su implementación. Esta Ley y los proyectos de regulaciones han sido presentados en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, y el MINCETUR conjuntamente con las instituciones involucradas en el tema (DIGESA, SENASA, RR.EE, MINAG, PRODUCE, PROMPEX y los gremios de exportadores como ADEX, IPE y la

SNP) venimos trabajando y haciendo seguimiento a las actividades de EE.UU. respecto de estas nuevas regulaciones, a fin de que no sean más restrictivas al comercio de lo necesario. En tal sentido, se ha conformado un Comité Técnico de Coordinación sobre la Ley contra el Bioterrorismo, integrado por las instituciones que acabo de mencionar, cuya constitución responde a la necesidad de hacer comprender a las empresas exportadoras que requieren cumplir con estándares de sanidad, calidad y seguridad que les permita cumplir exitosamente las regulaciones estadounidenses que entrarán a regir a partir de diciembre de 2003.

Para tal efecto, el MINCETUR a través de un Plan de Difusión y de nuestra Página Web, viene dando a conocer al sector exportador los estándares de seguridad de los productos de exportación a lo largo de toda la cadena productiva y sobre los procedimientos operativos, pues hemos constatado que tanto el Bioterrorismo, así como otras medidas como el CTPAT y CSI, aún no son de amplio conocimiento. En forma paralela, estamos coordinando con las instancias correspondientes en Estados Unidos para difundir los logros que ha alcanzado el Perú en materia de seguridad tanto en puertos, aeropuertos y, en general, en su cadena logística con la finalidad de solicitar toda la flexibilidad del caso.

Consideramos que tenemos una buena oportunidad de formar, por un lado, vínculos más sólidos que mejoren la seguridad de nuestras exportaciones y, por otro lado, mecanismos más efectivos que posibiliten a los exportadores peruanos colocar sus productos en los Estados Unidos.

Con relación al mercado de capitales, ¿cree usted que la celebración de acuerdos comerciales promueve la captación de capitales

fijos, o los únicos capitales que llegarían serían los denominados "golondrina"? ¿De celebrar este tipo de acuerdos comerciales, debemos estar precavidos ante el riesgo de la fuga de capitales?

Como concepto, los TLC permiten una apertura que nos ayudará a diversificar la oferta exportable. Hay que perderle el temor a este tipo de acuerdos, más aún porque muchas veces se confunde el desarrollo del mercado de capitales con acuerdos comerciales o mayor emisión de bonos del sector público.

Al respecto debo señalar que un acuerdo comercial de esta naturaleza reduciría la vulnerabilidad de la economía peruana por las vías comercial y financiera. Considero que en materia del mercado de capitales, un TLC con Estados Unidos sería una especie de vía rápida (*Fast Track*) para las decisiones de inversión de las grandes transnacionales ya que con un TLC se pasa a examinar directamente la rentabilidad, lo que generará mayores flujos de inversión. Indudablemente, la captación de mayores capitales permanentes va a requerir de muchas cosas, entre ellas, contar con un mercado financiero sólido. Es un hecho que cuando las empresas buscan conseguir fondos no se limitan a sus mercados locales, de la misma manera, los inversionistas requieren de mercados de capitales donde puedan conseguir liquidez, tasas y plazos competitivos.

Con todas estas negociaciones comerciales que el Perú viene promoviendo, ¿se está dejando de lado el proceso de integración iniciado con la Comunidad Andina de

Naciones (CAN)? ¿O estas negociaciones son producto de la debilidad del proceso de integración de la CAN?

El Perú viene participando en el proceso de integración de la CAN y lo seguirá haciendo. No es incompatible tener varios frentes de negociación, es así como, adicionalmente a las negociaciones en la CAN, el Perú viene de una u otra forma buscando acuerdos con Brasil y Mercosur, con México, con Tailandia así como con los Estados Unidos, entre otros.

El proceso de integración con la CAN lleva ya más de 30 años y consideramos que los resultados para el país no han sido los que se esperaban. Sin embargo, vemos un espacio para la integración política aun cuando, respecto de la integración económica, solo el 8% de nuestro comercio se realiza con los países de la CAN lo que resulta una cifra poco importante luego de tantos años de integración. En varios frentes, los intereses del Perú son distintos a los otros países de la CAN, tenemos estructuras productivas distintas, llevamos políticas de comercio que muchas veces no solo no coinciden, sino que se oponen y de ahí las dificultades que se han venido presentando. No podemos esperar que el futuro desarrollo económico de nuestro país se base únicamente en las relaciones de comercio con nuestros vecinos andinos.

La integración del Perú debe ser con el mundo, buscando consolidar y mejorar el acceso de los productos y servicios peruanos a los mercados más grandes y significativos, lo que nos brindaría mayores posibilidades de desarrollo y crecimiento.