

Entrevista con Pablo de la Flor
Jefe Negociador del TLC entre los EE.UU. y Perú
Vice Ministro de Comercio Exterior
14 de julio de 2006

En mayo 2004, los Estados Unidos empezó negociaciones de libre comercio con tres países andinos – Ecuador, Perú y Colombia. Mientras las negociaciones con Ecuador han sido suspendidas desde el final de marzo, Colombia concluyó la mayoría de las negociaciones en febrero y Perú ratificó un tratado de libre comercio (TLC) el 28 de junio de 2006.

Como parte de nuestra serie dedicada a los TLCs en la región, el Americas Society y Council of the Americas (AS/COA) entrevistaron Pablo de la Flor, Vice Ministro del Comercio Exterior de la República del Perú y jefe negociador del TLC. Según De la Flor, el acuerdo tiene efectos positivos para el Perú y los Estados Unidos en el ámbito comercial y no-comercial. El gobierno Peruano puso mucho esfuerzo para aumentar el conocimiento público sobre el acuerdo y la mayoría de la población ahora está apoyando la ratificación. Sobre las relaciones entre los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), él entiende que el TLC es compatible con las normas de la CAN y deja abierta la posibilidad de nuevos acuerdos comerciales.

AS/COA: El 28 de junio de 2006 el Congreso peruano votó a favor (79 votos contra 14) de la ratificación del TLC con los Estados Unidos. El Congreso estadounidense todavía necesita ratificar el acuerdo. ¿Desde su punto de vista, como habrán de resolverse las posibles incertidumbres sobre el TLC en el Congreso estadounidense?

De la Flor: La aprobación del TLC por un amplio margen en el Congreso peruano es una muestra de la determinación que mantienen los peruanos para enfrentar con decisión los retos de la apertura comercial, la competitividad y la globalización.

Luego del triunfo del APRA en la segunda vuelta de las elecciones presidenciales en Perú, la configuración de fuerzas políticas se inclinó hacia la aprobación del TLC tal como lo menciona. Respecto a la aprobación por parte del Congreso estadounidense, Perú se encuentra realizando los esfuerzos de persuasión y convencimiento necesarios para lograr las adhesiones necesarias, especialmente en lo que atañe a los representantes del partido Demócratas. Nuestro objetivo es asegurar la aprobación del TLC antes del 28 de julio. Si bien los plazos son ajustados, es posible alcanzar la meta propuesta. Por eso, confiamos en que al final prevalecerá la razón y sensatez política.

AS/COA: ¿Cuales son los beneficios que trae para ambos países el tratado de libre comercio (TLC) firmado entre Perú y los Estados Unidos?

De la Flor: El TLC con EEUU es mucho más que un acuerdo meramente comercial. A partir de él, el Perú se compromete a adoptar disciplinas que proyectan y anclan importantes políticas públicas, cuya continuidad es consustancial para el desarrollo económico del país. Desde esa perspectiva, el TLC puede ser concebido como una importante señal, un vector informativo, que pone de manifiesto el compromiso que adopta el país respecto de la construcción de un entorno facilitador de la iniciativa privada y propulsor del comercio exterior. El tener un Acuerdo negociado y aprobado con EE.UU. nos coloca en una posición expectante y genera una dinámica virtuosa para la atracción de nueva inversión extranjera y la negociación de nuevos tratados con socios que no desearán ver su comercio desplazado por las exportaciones norteamericanas.

En el área estrictamente comercial, en los últimos años la importancia relativa para el Perú de las exportaciones hacia Estados Unidos ha crecido debido a las preferencias del ATPDEA, que incorporó nuevos productos como las confecciones, el calzado y las manufacturas de cuero al listado de productos beneficiarios del ATPA, su antecesor. Para mantener condiciones de acceso libre de aranceles y reglas claras, el Perú requiere del TLC.

Del lado de Estados Unidos, los beneficios son igualmente importantes, toda vez que se establecen condiciones de reciprocidad que el ATPDEA en la actualidad no mantiene. Como resultado de este acuerdo, las exportaciones norteamericanas de productos agrícolas e industriales tendrán acceso al mercado peruano, libre de aranceles. Asimismo, el TLC establece disciplinas para el tratamiento de las inversiones, derechos de propiedad intelectual, asuntos laborales y medioambientales. Finalmente, el acuerdo se traduce en mayor estabilidad para el Perú y en consecuencia para la región sudamericana, lo que es deseable para Estados Unidos.

AS/COA: ¿Hasta que punto existe una continuidad entre este TLC y las provisiones establecidas en la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA)?

De la Flor: Al iniciar las negociaciones del TLC, uno de los principales objetivos de Perú era garantizar el acceso preferencial de nuestras exportaciones al mercado norteamericano, haciendo vinculantes y permanentes en el tiempo las preferencias unilaterales, temporales y parciales otorgadas por Estados Unidos a través del ATPDEA. Ese objetivo ha sido plenamente alcanzado.

En el lado importador, se han establecido cronogramas de desgravación que responden plenamente a los requerimientos específicos que plantea el carácter sensible de algunas producciones locales. Por lo demás, conviene no perder de vista que la apertura del mercado peruano contribuirá al incremento del bienestar de los consumidores, vía el acceso a una mayor variedad de productos a menores precios. En la misma línea de ideas, no puedo dejar de mencionar el impacto positivo que esa apertura tendrá sobre el bienestar de las empresas locales que, una vez implementado el acuerdo, tendrán a mejores condiciones para la compra de insumos y bienes de capital.

AS/COA: El concepto de libre comercio, especialmente con tratados firmados con los EE.UU., ha enfrentado muchos desafíos recientemente. ¿Cuáles son las acciones que el gobierno peruano está realizando para disminuir las resistencias del libre comercio en Perú y como se podía utilizar esta metodología en otros países?

De la Flor: La discusión pública sobre la agenda del libre comercio es fundamental para la sostenibilidad política de cualquier Acuerdo. En ese sentido, resulta crucial informar adecuadamente a la población respecto de los alcances e implicancias del TLC y lograr el apoyo de los distintos actores sociales involucrados. Es por ello que desde el inicio de la negociación decidimos priorizar el trabajo de comunicación, y pusimos en marcha un ambicioso esquema de consultas públicas.

Así, los representantes del sector privado participaron activamente en distintos grupos de trabajo creados para acompañar el proceso en cada una de las mesas de negociación. También se desplegaron esfuerzos especiales para garantizar la participación de representantes de las pequeñas y medianas empresas, estableciendo para ello reuniones entre estos y los jefes de los equipos negociadores andinos con ocasión de cada ronda negociadora.

A lo largo de los últimos meses hemos implementado una importante campaña de diseminación pública. Así, hemos efectuado más de 300 presentaciones ante diversos auditorios de Lima y provincias. Además, se hemos publicado encartes en diarios y revistas y lanzado campañas publicitarias en radio y televisión. Los resultados positivos de estos esfuerzos no se han dejado esperar: según las encuestas, en la actualidad más del 60% de la población apoya la ratificación del Acuerdo y cree que el mismo será beneficioso para los intereses del país.

De otra parte, quiero recalcar que muchas de las resistencias surgidas en torno al Acuerdo se centran fundamentalmente en ámbito agropecuario. Para atender aquellos reclamos justificados, vinculados a la situación de vulnerabilidad en la que podrían quedar aquellos agricultores expuestos a la competencia desleal proveniente de productos agropecuarios subsidiados procedentes de EEUU, hemos optado por poner en marcha un ambicioso programa de compensaciones que mitigará cualquier impacto adverso sobre los agricultores dedicados al cultivo del maíz, algodón o trigo.

Por lo demás, hemos sido enfáticos en señalar que los beneficios del acuerdo se harán efectivos siempre y cuando avancemos en la transformación productiva del campo e implementemos internamente el programa de reformas de segunda generación, sobre todo aquellas vinculadas a temas institucionales, aún pendiente.

AS/COA: La busca de TLCs por país ha causado cierto desorden dentro de la Comunidad Andina (CAN) en cierto modo generando la salida de Venezuela y la reunión de presidentes del 13 de junio para diseñar un rumbo nuevo para el bloque. ¿Que piensa del futuro del CAN con algunos de sus miembros negociando tratados de libre comercio individualmente?

De la Flor: La CAN debe sincerar en el futuro cercano sus objetivos; es decir, debe reconocerse como una zona de libre comercio y no como una unión aduanera, proponiendo mecanismos efectivos que permitan profundizar la integración comercial en la región. En ese sentido, el TLC negociado con EEUU no propone ningún obstáculo, sino que por el contrario puede llevar al perfeccionamiento del propio proceso integrador andino. De hecho, con EEUU hemos abordado temas como el de las compras públicas y el comercio de servicios que, por extensión, deberemos adoptar con nuestros otros socios andinos.

Hay que entender que el retiro de Venezuela de la CAN no tiene que ver con la negociación del TLC, sino con la adopción por parte del gobierno de Chavez de un esquema de política económica que resulta incompatible con los dictados de la apertura y la integración comercial.

Finalmente, quiero recordar que los países de la CAN mantienen una rica agenda negociadora. En julio se debe definir las bases para la negociación del TLC con la UE. Además, en breve Colombia, Ecuador y Perú emprenderán negociaciones conjuntas con los centroamericanos. En el caso peruano, estamos por concluir acuerdos de libre comercio con México, Chile, y Singapur; habiendo ya hecho lo propio con Tailandia. Le corresponderá al próximo gobierno iniciar negociaciones con China, Corea, Japón e India.

This interview is published by the Americas Society and Council of the Americas, non-partisan organizations founded to promote better understanding and dialogue in the Western Hemisphere, working in collaboration to advance their respective missions. The Americas Society is a public charity described in I.R.C. Section 501(c)(3), and Council of the Americas, a business league under I.R.C. Section 501(c)(6). The positions and opinions expressed in this publication are those of the authors or guest commentators and speakers and do not represent those of the Americas Society and Council of the Americas or its members or the Boards of Directors of either organization. No part of this publication may be reproduced in any form without permission in writing from the Americas Society and Council of the Americas.