

---

# *Negociando un Tratado de Libre Comercio. Análisis y Perspectivas\**

Entrevista a:  
**Alfredo Ferrero Diez-Canseco\*\***  
*Ministro de Comercio Exterior y Turismo*

Por:  
**Juana Rosa Terrazos Poves**

*A continuación el Dr. Alfredo Ferrero Diez-Canseco, destacado abogado con una amplia trayectoria académica y profesional, nos brinda un panorama sobre el TLC que desea celebrar el Perú con los Estados Unidos.*

*Esta entrevista está orientada a analizar el grado actual de acceso de los productos nacionales al mercado norteamericano y sobre esta base plantear posibles ventajas, desventajas de la celebración de un TLC y los temas sensibles en las negociaciones. Asimismo, es importante tener en cuenta que la celebración de dicho tratado no es un fin en sí mismo, sino, que debe ser un medio que busque ampliar las relaciones comerciales de nuestro país, estimular la inversión, la exportación y generar mayores oportunidades laborales. Sin embargo, es preciso tener en cuenta que el objetivo principal no será cumplido si se dejan de lado medidas internas a implementar tales como: la participación regional y el desarrollo de una política que genere mayor grado de tecnicidad y competitividad.*

*Finalmente, esta entrevista está orientada a reflexionar si la situación actual del nuestro país se encuentra preparada para poner en marcha un TLC, y de no ser así reflexionar sobre las medidas que se deben tener en cuenta para lograr realmente los objetivos planteados.*

1.- Tomando en cuenta que en el Perú ya se había aprobado la Ley de las Preferencias Arancelarias Andinas, que fue renovada hasta el 2006 como consecuencia de la aprobación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga ¿Cuál fue la motivación que lleva al Perú a concretar la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos?

**A. FERRERO:** En primer lugar es objetivo de mi despacho convertir al Perú en un país con visión exportadora. Contamos con un mercado interno pequeño, de bajo poder adquisitivo que es insuficiente para asegurar el crecimiento de la economía a largo plazo. En ese sentido, la política comercial es una pieza clave, que busca no sólo abrir mercados para atraer y dinamizar inversiones, sino también, para contribuir a

la generación de más y mejores empleos, oportunidades y prosperidad para los peruanos.

En efecto, el Perú ya cuenta con acceso preferencial al mercado norteamericano a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), las que ingresan liberadas del pago de aranceles a los Estados Unidos. Sin embargo, estos mecanismos resultan insuficientes para promover y planificar las exportaciones y la inversión en el largo plazo, al haber sido otorgados unilateralmente y de manera transitoria (el ATPDEA vence el 31 de diciembre de 2006). Con el TLC se busca justamente asegurar un acceso preferencial permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias, lo que significará un estímulo poderoso a la inversión, las exportaciones y el empleo.

---

\* Entrevista realizada en el mes de octubre de 2004.

Se agradece la colaboración de la Srta. Betssy Cárdenas Mosquera

\*\* Alfredo Ferrero Diez-Canseco nació el 19 de setiembre de 1962. Abogado graduado por la PUCP, con maestría en Derecho por la escuela de Leyes de Harvard (Harvard Law School) y Diplomado o Orientation in the United States Legal del Georgetown University Law Center and International Law Institute.

Todas estas dificultades se constituían en un elemento limitante para fortalecer las relaciones comerciales con nuestro principal socio y fue precisamente en atención a estas observaciones que decidimos ponerle énfasis al inicio de negociaciones bilaterales con Estados Unidos.

**2.- ¿Qué beneficios espera obtener el Perú con la celebración del Tratado de Libre Comercio?, y ¿Cuáles son los temas sensibles en esta negociación?**

**A. FERRERO:** Los principales beneficios del TLC son: 1) consolidar en forma permanente las preferencias del ATPDEA volviéndolas vinculantes y con cumplimiento obligatorio) 2) Ampliar los beneficios del ATPDEA con el TLC, es decir, conseguir un «ATPDEA Plus» 3) Incluir a todo el universo arancelario sin limitaciones cuantitativas 4) Constituir un acuerdo integral, donde no sólo se negocian aranceles, sino también temas clave para el desarrollo de nuestra economía como la promoción y protección de las inversiones, servicios financieros y no financieros, compras gubernamentales, propiedad intelectual, solución de controversias, asuntos laborales y medioambientales, entre otros.

Las negociaciones de un TLC trascienden la esfera del comercio y abarcan otros ámbitos relacionados a una visión de desarrollo más comprehensiva, por lo que suponen la generación de espacios de diálogo en la sociedad peruana para alcanzar propuestas consensuadas y socialmente aceptadas.

Con el TLC se otorgaría certidumbre en el tiempo y estabilidad al inversionista. Asimismo, serviría para avanzar en las reformas institucionales que aún están pendientes y contribuiría a reducir el riesgo país y a elevar la competitividad de las empresas peruanas, al facilitar la adquisición de tecnologías modernas a mejores precios y promover la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado. Además un TLC nos colocará en igualdad de condiciones frente a otros países –como Chile y Centroamérica– que ya han celebrado acuerdos similares y con los cuales competimos en industrias claves.

Es cierto que el acuerdo tiene sus ventajas, sin embargo sería ilógico decir que no van a haber temas sensibles en la negociación, de hecho ya los hay y son: la ampliación del periodo de patentes, el mantenimiento de la franja de precios y el drawback, los subsidios agrícolas, entre otros. El Perú ya ha identificado los temas más sensibles para la negociación y el

MINCETUR ha planteado una estrategia integral que ha acogido los pedidos del sector privado peruano a través del mecanismo de consulta permanente establecidas en cada una de las mesas de negociación.

Para mencionarte un caso específico, la eventual puesta en marcha del acuerdo generará un costo fiscal debido a una menor recaudación de los impuestos a las importaciones desde los EE.UU. por aproximadamente US\$ 131 millones (0.2% del Producto Bruto Interno). Sin embargo, este calculo parte de la premisa que la desgravación será inmediata y en todo el universo arancelario, lo cual en la práctica no sucede porque la desgravación es paulatina.

**3.- ¿Cuál es el motivo por el que Perú está negociando en forma conjunta con Colombia y Ecuador?, y ¿Por qué no se ha incluido como parte negociadora a Bolivia, si el TLC pretende integrar a dichos países dentro del marco andino?**

**A. FERRERO:** En la negociación del TLC Andino-Estados Unidos se ha planteado una negociación formato (1+3) donde Perú, Colombia y Ecuador negocian conjuntamente con Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio. Bolivia, por su parte, actúa como observador del proceso existiendo la posibilidad latente de incorporarse a la negociación, con lo cual se tendría un formato (1+4).

En la negociación con Estados Unidos, los aspectos normativos de la negociación son planteados en bloque, es decir, los países andinos no establecen ni negocian disciplinas diferentes entre sí con Estados Unidos. Sin embargo, en materia de acceso a mercados y al tener estructuras productivas diferentes, los países andinos acordamos negociar por separado los plazos de desgravación arancelaria y los mecanismos a utilizar en las listas y anexos.

**4.- Usted ha afirmado que el éxito de las negociaciones del TLC dependerá de la participación de las regiones y provincias. ¿Podría explicar el sentido de estas afirmaciones?**

**A. FERRERO:** Cuando me refiero a la importancia de la participación de las regiones y provincias en las negociaciones, específicamente hablo del tema de participación ciudadana.

El MINCETUR ha tenido la iniciativa de invitar a todos los Gobiernos Regionales para que designen a



sus representantes en la negociación con Estados Unidos. Al respecto, ya se han acreditado 24 representantes de los Gobiernos Regionales y estos a su vez han tenido la oportunidad de plantear sus inquietudes y propuestas en las cuatro rondas pasadas respecto de como sus regiones se verán beneficiadas o afectadas en la negociación.

La participación de los Gobiernos Regionales es hecha a través de la «Sala Adjunta», mecanismo creado para las negociaciones, en donde los miembros del equipo negociador informan y piden opinión a los participantes respecto del establecimiento, reforzamiento o replanteamiento de las posiciones y estrategias a seguir en la negociación.

Por otro lado, cada vez que alguna institución de las diferentes regiones del país ha solicitado conocer más sobre el TLC con EE.UU., funcionarios del MINCETUR han sido enviados para participar activamente en diversos, foros, seminarios y talleres de capacitación de manera tal que la demanda de información en esos lugares sea cubierta.

Quiero recalcar que el TLC no puede analizarse como una medida exclusivamente para beneficio de las grandes y medianas empresas peruanas. La posición peruana en esta negociación ha sido concebida para que el beneficio primordial se produzca en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas (MIPYMES) no solo de la ciudad de Lima sino también de las regiones del país. Posiblemente no todas las MIPYMES peruanas exporten sus productos directamente a los Estados Unidos, inmediatamente después de la puesta en vigencia del acuerdo, debido a las exigencias del mercado estadounidense en materia de volumen y estandarización de productos. Sin embargo, estas podrán hacerlo cuando trabajen activamente por medio de la asociatividad, el establecimiento de cadenas productivas y la terciarización que necesitan para sacar real provecho del acuerdo.

De esa manera puedo decir que efectivamente la participación de las regiones tanto a través de sus

representantes del sector público como del privado en la Sala Adjunta debe ser efectiva y provechosa a lo largo de todo el proceso de negociación, para que de esa manera sus inquietudes e intereses se vean reflejados en el establecimiento de las posiciones en cada uno de los temas.

5.- **¿Considera usted que el grado de política descentralizadora que tiene el país permitirá lograr la participación de las regiones y provincias a la cual hizo referencia, o es necesario poner en marcha una política descentralizadora más intensa paralelamente a las negociaciones del TLC? ¿Cuál sería el mecanismo y las principales medidas para poner en marcha dicha política descentralizadora?**

**A. FERRERO:** Mire yo le agradezco la pregunta porque me da la oportunidad de hacer algunas precisiones y aclarar algunos conceptos equívocos que hay en torno a la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

En primer lugar, el TLC no debe entenderse como un fin en sí mismo, sino como un medio para elevar el nivel de bienestar de la población. En segundo lugar, el TLC no puede analizarse como una medida aislada, sino que forma parte de una estrategia de desarrollo interno, cuya agenda va mas allá de la negociación propiamente dicha.

Dicha agenda, comprende -entre otros temas- el desarrollo de infraestructura física así como una política de descentralización efectiva y la implementación de políticas de competitividad de largo plazo las cuales permitan aprovechar plenamente las oportunidades del TLC. De ahí que el TLC con EE.UU. es apenas un paso dentro del modelo de desarrollo de país.

Personalmente creo que la política descentralizadora debe estar enmarcada en una visión hacia al trabajo en materia de agenda interna, productividad, desarrollo de infraestructura física y reducción de barreras y trabas para el establecimiento de nuevas empresas.

---

***“La posición peruana en esta negociación ha sido concebida para que el beneficio primordial se produzca en las micro, pequeñas y medianas empresas peruanas...”***

---

6.- **¿Está nuestro Sistema Tributario y Aduanero estructurado de tal manera que sea capaz de hacer viable los objetivos que se pretende con el TLC? De no ser así ¿Cuáles deben ser las principales medidas legislativas u organizativas que el Perú debe adoptar?**

**A. FERRERO:** Tal vez la mayor complejidad de todo el proceso de suscripción y negociación de uno o más Tratados de Libre Comercio, es la que reside en disponer que todo el sistema legal e institucional que subyace al comercio, se oriente a facilitarlo, dinamizarlo y a reducir sus costos, en pocas palabras, a incentivar el comercio.

Una vía de libre comercio como la que se establece con el TLC debe ser aprovechada por el Perú habiéndose hecho una evaluación honesta y eficiente de los sectores en que somos más competitivos. Todo el sistema de facilitación de comercio que el Estado disponga como parte de sus políticas públicas, debe estar orientado a impulsar al Perú como país con producción competitiva de muchos bienes y servicios. Este debe estar orientado a hacer que la producción y actividad exportadora no enfrenten trabas ni barreras administrativas. Lo ideal es que quienes desarrollen actividades comerciales tengan un esquema claro de los costos y tiempos que la ley impone para determinada operación o negocio. Esa sola información, puede determinar que una inversión se efectúe en nuestro país y no en otro.

A nivel general, las autoridades gubernamentales en el Perú deben apreciar debidamente el riesgo que implica el mantener un sistema que no establezca un marco claro de tiempo y costos para las actividades productivas. En este sentido, el Perú todavía no cuenta con un sistema tributario y aduanero que facilite el comercio, ni que establezca consecuencias previsibles.

La mayoría de problemas que el Perú tiene que resolver dentro de su administración tributaria se generan en la existencia de reglas complejas, de muy subjetiva interpretación y de muy lenta aplicación y deliberación en los tribunales administrativos y judiciales. Las reglas deberían por lo tanto cambiar para favorecer el comercio interno y el comercio exterior, y para dar al ciudadano más garantías respecto de la actividad de la administración. Por eso considero que debemos tener pocos procedimientos, que sean claros, y rápidos. Es con un esquema simple que atraeremos

más inversiones y que el país recaudará más. Con incertidumbres legales, solo continuaremos teniendo incertidumbres económicas, y eso debe terminar.

7.- **El TLC permitirá al sector empresarial exportar su producción a un mercado donde el grado de competitividad es alto. En ese sentido, ¿El Perú cuenta con una adecuada capacitación técnica y profesional para poder hacer frente a dicha competitividad o es necesario desarrollar e implementar una intensa política de competitividad? ¿A través de que órganos del Estado debe llevarse a cabo dicha política?**

**A. FERRERO:** Lo que quiero decir, es que la política comercial y en particular el TLC por sí mismo no va a atraer inversión, 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, etc., 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 64% de países de la muestra supera al Perú en competitividad microeconómica, es decir estamos rezagados con respecto a 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 y pueden afectar las posibilidades de aprovechar plenamente los beneficios del TLC. Si bien las actuales condiciones macroeconómicas son alentadoras, 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.

Sin lugar a dudas, es necesario desarrollar una política de competitividad de largo plazo que cree conciencia de su importancia tanto a nivel empresarial como en el sector público del Perú y ese rol debe cumplirlo el Consejo Nacional de Competitividad (CNC).



8- **¿Considera real la afirmación de que Estados Unidos parece el más interesado en la firma de un TLC con los países andinos y ha impuesto «la vía rápida» para que el proceso concluya en febrero del 2005?**

**A. FERRERO:** Tanto Estados Unidos como los países Andinos estamos interesados en la firma de un Tratado de Libre Comercio. El interés es de ambas partes para consolidar nuestras relaciones económico-comerciales mediante un TLC.

El *Trade Promotion Authority* (TPA por sus siglas en inglés), es la autoridad concedida por el Congreso de los Estados Unidos al Presidente la República para negociar y firmar acuerdos comerciales que luego deben ser aprobados por el Congreso bajo un procedimiento expedito y rápido que no permite la introducción de enmiendas. Por lo tanto, la función del Congreso mientras el TPA se mantiene vigente es la de aprobar o desaprobado el acuerdo pero sin la posibilidad de presentar algún cambio o variación

Asimismo, el TPA tiene como fecha de vencimiento el mes de Junio del 2005, y es en ese sentido que se decidió conjuntamente con Estados Unidos establecer el mes de Enero del 2005 como fecha tope para la culminación del proceso de negociación.

Sin embargo, es preciso indicar que para el Perú resulta fundamental el contenido final del tratado y no el plazo para firmarlo. Por lo tanto, nuestro país no aceptará un acuerdo antes del 20 de enero del 2005 si este no recoge los intereses nacionales y los objetivos mínimos que nos hemos trazado con anterioridad.

9.- **Se afirma de que Chile y Perú podrían comenzar antes de fin de año las negociaciones para un tratado de libre comercio, como lo sostuvo hace poco el director de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería Chilena, Oswaldo Rosales. ¿Qué nos puede decir al respecto?**

**A. FERRERO:** Con Chile tenemos vigente, desde 1998, un acuerdo que tiene el objetivo fundamental de consolidar una zona de libre comercio mediante, el establecimiento de un espacio económico ampliado entre los dos países, la promoción de la complementación y cooperación económica; y, el estímulo a las inversiones, en consecuencia, la plataforma bilateral está creada para avanzar hacia un acuerdo comercial más comprehensivo y ambicioso.

De esta manera, el acuerdo ha permitido incrementar significativamente las exportaciones peruanas (que pasaron de US\$ 139 millones en 1998 a US\$ 413 millones en el 2003) lo que representa el 4.4% del total exportado por el Perú al mundo, consolidando a Chile como nuestro principal socio comercial en la región.

En esa dirección, las delegaciones de nuestros países se han venido reuniendo, en el marco de la Comisión Administradora del ACE para hacer el seguimiento del proceso de liberalización, la solución a problemas casuísticos que pudiesen haber generado en el desarrollo del acuerdo además de la intensificación de las relaciones económicas y comerciales.

10.- **Finalmente, ¿Qué razones o circunstancias considera usted que podrían suspender las negociaciones del TLC?**

**A. FERRERO:** Como acabo de señalar si Estados Unidos esta tan interesado como nosotros en avanzar en las negociaciones debe considerar seriamente la viabilidad del acuerdo para los países andinos y mostrar mayor flexibilidad en la negociación, especialmente en los temas sensibles como agricultura y propiedad intelectual.

En ese contexto, el Perú sólo firmará un TLC si es beneficioso para el país; nuestro país no va a firmar ningún acuerdo si es perjudicial a sus intereses. En este proceso, defendemos intereses y prioridades, no posiciones e instrumentos que nos permitan garantizar un acuerdo integral y balanceado que responda a los objetivos nacionales. 