



ACUERDOS COMERCIALES, por buen rumbo

La aprobación del TLC con EE.UU. brindó mayor claridad al rumbo que tomarán nuestras negociaciones comerciales este año. Luego de contar con aspectos positivos como el crecimiento económico del país en los últimos años (76 meses de continuo crecimiento), confirmar nuestra disposición a la integración comercial mundial nos brindará una serie de oportunidades adicionales.

Al contrario de algunas limitadas opiniones, una visión amplia de las negociaciones comerciales señala una serie de potencialidades que están incluidas en los mismos acuerdos y que deben ser promovidas por el Estado para el cumplimiento de los mismos: mejoras en regulación e infraestructura, mayores facilidades para las inversiones, entre otros. Es más, en el Examen de Políticas Comerciales del Perú, en la OMC del 2007, se reconocieron los esfuerzos llevados a cabo para facilitar el comercio y la importancia de continuar con las reformas.

Si bien la mayor parte de cambios podrían ser evidentes luego de la firma de los tratados comerciales, el trabajo previo del equipo negociador, la elaboración de estudios de factibilidad, las condiciones requeridas y la definición de posiciones a defender, entre otros detalles, permiten reflexionar sobre el arduo trabajo que estos acuerdos demandan y las capacidades de coordinación que han demostrado parte de los representantes, tanto del sector público como el privado.

En ese sentido, hoy contamos con una agenda de negociación que nos avizora lo que serán estos próximos dos años: la Unión Europea, China, EFTA, México; además de la implementación del TLC con EE.UU., la revisión legal de los textos con Canadá, y los acuerdos en agenda pendiente, como Centroamérica, Corea y, posiblemente, Australia y Japón. Esto es solo el comienzo...

¿En qué van nuestras Negociaciones



EE.UU

EXPORTACIONES PERÚ-EE.UU. 2007: US\$ 5,309 millones (19% del total; -8% vs. 2006).

PRINCIPALES SECTORES: minería (42% del total; -27% vs. 2006), petróleo y derivados (21%; +40%), textil (16%; -4%), agro (12%; +9%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (19% del total), oro en las demás formas en bruto (11%), plata en bruto sin alear (6%), las demás gasolinas sin tetraetilo de plomo para motores de automóviles (4%).

IMPORTACIONES PERÚ-EE.UU. 2007: US\$ 3,621 millones (18% del total; +44% vs. 2006).

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes intermedios (59% del total; +66% vs. 2006), bienes de capital (33%; +18%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: diésel 2 (12% del total), los demás trigos excepto para siembra (4%), maíz duro amarillo (2%).

ESTADO DEL ACUERDO: en fase de implementación (aprox. 8 meses), lo único que falta para que entre en vigencia. Se tiene entendido que son 226 acciones y destaca el INDECOPI con el 27% de estas. Dicha entidad, el MTC, OSIPTEL, el MEF, la CAN y el MINCETUR abarcan el 72%. El Congreso ha otorgado facultades legislativas al Ejecutivo para ello.



EFTA

EXPORTACIONES PERÚ-EFTA 2007: US\$ 2,387 millones (8.6% del total; +40% vs. 2006).

PRINCIPALES SECTORES Y PRODUCTOS: el 99% de lo exportado al bloque lo constituyen *commodities*, donde la minería, con sus exportaciones de oro a Suiza, constituye la gran mayoría con un 97% del total exportado al bloque

IMPORTACIONES PERÚ-EFTA 2007: US\$ 112.6 millones (0.5% del total; +30.2% vs. 2006).

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes de capital (49% del total; +28.3% vs. 2006), bienes intermedios (35%; +39.4%) y bienes de consumo (16%; +15.6%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: los demás medicamentos para uso humano (5% del total), gases butanos licuados (4%), colorantes reactivos (4%) y partes de las demás turbinas a gas (3%).

ESTADO DEL ACUERDO: en noviembre del 2007 culminó la tercera ronda de negociaciones y en abril del 2008 se iniciará la cuarta ronda. Se espera firmar el tratado a mediados de este año y que no haya ningún inconveniente.



MÉXICO

EXPORTACIONES PERÚ-MÉXICO 2007: US\$ 269.9 millones (1% del total; -31% vs. 2006).

PRINCIPALES SECTORES: minería (43% del total; -54% vs. 2006), maderas y papeles (27%; +19%), agropecuario (7%; +38%) y textil (7%; -7%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: plata (18% del total; -55%), plomo (13%; +139%) y maderas aserradas (8%; +33%).

IMPORTACIONES PERÚ-MÉXICO 2007: \$ 762 millones (4% del total; +46.3% vs. 2006).

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes de capital (53% del total; +79.3% vs. 2006), bienes de consumo (28%; +10%) y bienes intermedios (19%; +43.2%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: teléfonos celulares (partida 8517120000; 21% del total), televisores (partida 8528720000; 8%) y tractores de carretera para semirremolques (7%).

ESTADO DEL ACUERDO: las negociaciones para la ampliación del ACE N° 8 estuvieron entrapadas debido a la súbita posición proteccionista por parte del empresariado mexicano (especialmente en el sector agrícola), pero se retomarán a fines de marzo.



UE

EXPORTACIONES PERÚ-UE 2007: US\$ 4,966 millones

PRINCIPALES SECTORES: minería (60% del total; +3%), pesca (11%; +8%), siderometalúrgico (4%; +29%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: minerales de cobre y sus concentrados (16%), cátodos y secciones de cátodos de cobre (4%).

IMPORTACIONES PERÚ-UE 2007: US\$ 2,391 millones

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes de capital (52%; +34%; +22%), bienes de consumo (14%; +15%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: productos laminados planos (1%), los demás medicamentos para uso humano (1%).

ESTADO DEL ACUERDO: en la II Ronda de Negociaciones UE-CAN se avanzó en las 14 mesas del ámbito comercial y se espera que los resultados reflejen los intereses de ambas partes. Estas negociaciones (abril 2008, Quito). Se espera tener en marzo del 2008.



CANADÁ

EXPORTACIONES PERÚ-CANADÁ 2007: US\$ 1,834 millones

PRINCIPALES SECTORES: minería (90% del total; +3%), pesca (3%; -1%), agro (2%; +22%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: oro en las demás formas (9%), minerales de zinc y sus concentrados (4%), motores de automóviles (4%).

IMPORTACIONES PERÚ-CANADÁ 2007: US\$ 337 millones

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes intermedios (60% del total).

PRINCIPALES PRODUCTOS: trigo duro excepto para siembra (4%), lentejas excepto para la siembra (4%), cloruro de sodio (4%).

ESTADO DEL ACUERDO: a finales de noviembre del 2007 se firmó un TLC, en Lima. Se han dado en un periodo récord de negociaciones. Sin embargo, la revisión legal de los textos podría durar hasta el fin de año. El tratado de acuerdo se iniciará paralelamente al TLC con EE.UU., a principios del 2008.



TAILANDIA

EXPORTACIONES PERÚ-TAILANDIA 2007: US\$ 46.4 millones

PRINCIPALES SECTORES: minería (88% del total; -29%), agropecuario (2%; +55%) y químico (2%; -32%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: zinc (86% del total; -5%), cátodos de cobre refinado (2%; +13%). Cabe recalcar que el cobre, que en el 2006 representaron el 23% del total exportado.

IMPORTACIONES PERÚ-TAILANDIA 2007: US\$ 137 millones

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes de capital (54% del total; +26%; +32.6%) y bienes intermedios (19%; +4.2%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: camionetas *pick-up* ensambladas (partida 3901200000; 7%) y máquinas para lavar ropa (partida 8450210000; 7%).

ESTADO DEL ACUERDO: a fines del 2005 se concretó un TLC que cubre el 75% del universo arancelario, para así acelerar las negociaciones. Sin embargo, el comercio de servicios en Tailandia imposibilitaron la ratificación del tratado por parte del Perú.



CHINA

EXPORTACIONES PERÚ-CHINA 2007: US\$ 3,036 millones (11% del total; +34% vs. 2006).

PRINCIPALES SECTORES: minería (77% del total; +48% vs. 2006), pesca (19%; +15%), maderas y papeles (1%; -8%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: minerales de cobre y sus concentrados (51% del total), harina, polvo y *pellets* de pescado con un contenido de grasa superior al 2% en peso (11%), minerales de plomo y sus concentrados (10%), harina de pescado sin desgrasar impropia para la alimentación humana (6%).

IMPORTACIONES PERÚ-CHINA 2007: US\$ 2,480 millones (12% del total; +56% vs. 2006).

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes de capital (38% del total; +78% vs. 2006), bienes de consumo (31%; +38%), bienes intermedios (31%; +52%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: celulares y teléfonos de otras redes inalámbricas (5% del total), máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg (partida 8471300000; 3%), partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71 (3%), motocicletas y velocípedos con motor de émbolo alternativo, 50 cc < cil. <250 cc (2%).

ESTADO DEL ACUERDO: recientemente culminó la segunda ronda (Beijing) de negociaciones para un TLC, en la que China aceptó aumentar el porcentaje de partidas a exonerar al 10% del universo arancelario, el doble de su propuesta inicial (5%). Esto permite continuar con el proceso.



CHILE

EXPORTACIONES PERÚ-CHILE 2007: US\$ 1,694 millones (6% del total; +19% vs. 2006).

PRINCIPALES SECTORES: minería (53% del total; +16% vs. 2006), petróleo y derivados (25%; +29%), químico (6%; +48%), pesca (5%; -8%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar (40% del total), aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (23%), minerales de cobre y sus concentrados (10%), grasas y aceites de pescado y sus fracciones excepto aceite de hígado en bruto (4%).

IMPORTACIONES PERÚ-CHILE 2007: US\$ 884 millones (4% del total; +2% vs. 2006).

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes intermedios (66% del total; -1% vs. 2006), bienes de consumo (22%; +15%) y bienes de capital (12%; -0.3%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: diésel 2 (8% del total), papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas (4%), gasolinas sin tetraetilo de plomo para motores de automóviles (partida 2710111330; 4%).

ESTADO DEL ACUERDO: el Acuerdo de Complementación Económica N° 38 con nuestro vecino del sur, firmado en 1998, fue ampliado en el 2006 en temas de inversiones, servicios y tratamiento laboral. En diciembre del 2007, la Cámara de Diputados de Chile aprobó dicho acuerdo. No obstante, aún se está a la espera de la aprobación final por parte de la Cámara de Senadores, tal como señala la legislación de ese país.



SINGAPUR

EXPORTACIONES PERÚ-SINGAPUR 2007: US\$ 4.2 millones (0.02% del total; -9% vs. 2006).

PRINCIPALES SECTORES: durante el 2007, el 100% de las exportaciones a Singapur fueron bienes manufacturados. Destacaron el sector pesquero (39% del total; +33% vs. 2006), textil (20%; +20%) y agropecuario (17%; +37%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: alambres a base de cobre y zinc (14% del total; -26%), uvas frescas (12%; +65%), los demás moluscos preparados o en conservas (11%; +12%) y las demás preparaciones y conservas de pescado entero (10%; +32%).

IMPORTACIONES PERÚ-SINGAPUR 2007: US\$ 32.4 millones (0.16% del total; +17.9% vs. 2006).

PRINCIPALES CATEGORÍAS: bienes de capital (72% del total; +53.3% vs. 2006), bienes intermedios (17%; -32.9%) y bienes de consumo (10%; -15.6%).

PRINCIPALES PRODUCTOS: partes y accesorios de las demás máquinas impresoras y copadoras (14% del total), unidades de memoria (14%) y máquinas quebrantadoras giratorias de conos (10%).

ESTADO DEL ACUERDO: luego de cuatro rondas, las negociaciones concluyeron satisfactoriamente el 29 de agosto del 2007. Actualmente, se está haciendo una revisión legal del texto final.



“El ser sede de dos eventos cumbre es el **BENEFICIO INMEDIATO**”

Entrevista a Eduardo Ferreyros*

¿Cuáles considera usted que son las cualidades necesarias para integrar y representar al Perú en el equipo negociador de acuerdos comerciales?

En primer lugar, se debe contar con un dominio técnico del tema a negociar, esto es fundamental. Además de ello, hay que tener una serie de cualidades como ser capaz de trabajar armónica y efectivamente en equipo, etc. Esto último es relevante especialmente durante las negociaciones para abordar y sobrellevar cada proceso, que normalmente pasa por etapas con distintas dificultades. Una persona que tenga control de su temperamento, puede manejar la relación con sus interlocutores (su contraparte negociadora de otro país). Obviamente, es fundamental que sea un funcionario público que sienta un compromiso firme con el Estado, los intereses generales del país, y que tenga ideas claras. Sobre esto últi-

mo, su manejo del idioma y su capacidad de transmitir nociones generales es fundamental, aun cuando tenga una traducción simultánea al lado. Su trabajo supone reflexionar sobre las nociones que él y su contraparte proponen, analizarlas comparativamente y plantear soluciones mutuamente satisfactorias cuando deba hacerlo. Finalmente, debe ser capaz de comunicarse y coordinar los temas de su especialidad con profesionales de los sectores público y privado.

¿Cómo define la estrategia peruana en cada una de las negociaciones comerciales?

Esta depende del socio comercial o del futuro socio comercial. Las negociaciones actuales se dan básicamente porque el Perú ha ido a buscar esa alianza comercial. Entonces, comenzamos por tener internamente una priorización de la agenda negociadora, definir quiénes queremos los peruanos que sean nuestros socios comerciales en el futuro, luego analizamos las razones de cada propuesta y a partir de ahí es que se desarrolla todo el trabajo técnico previo a la negociación.

Algunas negociaciones comienzan con un estudio de factibilidad conjunto, en el que las partes levantan información sobre aspectos económicos y comerciales. Tras esa evaluación se observa si es posible o no un tratado de libre comercio. No obstante, muchas veces solo por estudios internos, una vez que hemos definido la conveniencia de abordar una negociación, realizamos un análisis, por ejemplo, de otros tratados que aquel país haya firmado o negociado, y comenzamos a hacer las coordinaciones con el sector público y privado para definir la posición peruana en determinado tema. Así se inicia el proceso de negociación.

¿Cuáles son los principales problemas que debe enfrentar un negociador frente al equipo de su socio comercial? ¿Cómo varían estas dificultades de acuerdo con el grupo temático?

En todos los grupos temáticos existe la dificultad de las posiciones encontradas, porque en todos los temas tenemos intereses que pueden ser distintos a los de la contraparte. Los equipos negociadores se sientan a la mesa de negociación con el objetivo de lograr la mayor cantidad de sus objetivos. Y durante las primeras reuniones de negociación se ponen en evidencia las grandes batallas que se tienen que ganar.



básicamente de la exposición al mundo”

En mi experiencia, eso es fundamental para la química que hay entre los negociadores. Si se comienza una negociación con un enfrentamiento entre dos de ellos que quieren marcar sus terrenos muy rápidamente y ejercer una posición dominante en la negociación, esta se dificulta mucho, porque hay que pasar por un proceso previo de generación de confianza. En este proceso ninguno quiere perjudicar al otro, sino que quiere que el producto sea bueno para los dos y que se pueda recoger los intereses de ambas partes. Pasar por ese proceso de diálogo es fundamental para generar un ambiente de confianza y equilibrio, en el que se busca beneficios para ambos países. Estos detalles se dan en todos los grupos de negociación.

¿En qué procesos se avanzó más fácilmente o se percibió una mejor actitud para negociar? ¿Y cuáles fueron los más complicados?

El proceso más complicado, obviamente, ha sido el TLC con EE.UU., porque fue la primera gran experiencia de una negociación para un tratado de esta naturaleza y amplitud. Además, tuvimos que hacer una organización de base muy importante con el sector privado y el sector público. En lo que respecta al sector público, logramos tener un equipo negociador de más de 150 funcionarios de 28 instituciones distintas, como ministerios y agencias. Y se contaba con una oposición externa muy grande y activa.

Si bien contamos con todo el apoyo del sector privado a través del Consejo Empresarial de Negociaciones Internacionales (CENI), hubo una oposición muy fuerte, desde mi punto de vista, esencialmente por motivos políticos. La idea de un acuerdo con EE.UU. a algunos no les parecía nada atractiva, por cuestiones ideológicas o dogmáticas. Sensibilizar a la opinión pública sobre lo que queríamos con este acuerdo fue un trabajo que tuvimos que realizar paralelamente. Fue un proceso complicado, pero felizmente exitoso; digamos que se logró sensibilizar a la población, pues los índices de aprobación del TLC son lo suficientemente altos como para que tenga un soporte amplio. Asimismo, la administración pública pasó por un proceso de concordar ideas y políticas entre todos. Fue un proceso interesantísimo, muy difícil, pero inolvidable por el trayecto y el éxito final.

Por otro lado tenemos, y siempre me gusta ponerla de ejemplo, la negociación con Canadá. Ha sido una experiencia bastante agradable porque inmediatamente

entre los equipos negociadores se creó un clima de confianza. Tratamos, y lo conversamos en la primera ronda, de sacar de la mesa todos estos juegos negociadores -en los que te estoy proponiendo Z, pero en realidad quiero A- que hacen perder tiempo durante la negociación. Entonces, propusimos las cosas con transparencia y expresamos dificultades y sensibilidades reales, así como aspiraciones reales, para recogerlas todas. No fue una copia de algún acuerdo comercial anterior ni mucho menos, sino un ejercicio de mayor eficiencia y experiencia para negociar.

Así, el acuerdo con Canadá es un buen acuerdo que se definió en cuatro rondas, básicamente por la voluntad de las partes de sincerar las condiciones de la negociación, pues queríamos que esta no fuera muy larga. Finalmente, tuvimos éxito, entre otras razones, si consideramos en cuántas rondas lo terminamos.

¿Cuál es el trabajo del equipo al finalizar las negociaciones? ¿Realizan algún tipo de seguimiento durante el proceso de implementación?

Efectivamente, una vez que se termina la negociación lo que sucede es la revisión legal. Como todos los textos han sido negociados individualmente por grupos de negociación, al final, cuando ya estamos de acuerdo en los compromisos a asumir, se unen todos los capítulos y se le da forma al acuerdo. Se busca un mismo lenguaje, coherencia y consistencia entre las distintas secciones, tanto entre las versiones en inglés como en español, asimismo en el lenguaje utilizado entre los capítulos. Se verifica que no se duplique compromisos entre un capítulo y otro. Es decir, se revisan todos los detalles para tener un documento legal que esté listo para la firma.

Una vez que se termina el proceso de la revisión legal, se procede a la firma del acuerdo por las autoridades de los países y, dependiendo del acuerdo, se necesita o no llevar a cabo un proceso de implementación como el que tenemos con EE.UU., en el cual se debe adecuar la normativa interna para poder asumir determinados compromisos del acuerdo. Finalizado el proceso de implementación, se hace un intercambio de notas diplomáticas donde se dispone la entrada en vigencia del acuerdo, y por tanto el inicio de su administración. Es probable en el caso del Perú que empecemos a administrar acuerdos de libre comercio desde enero del próximo año.



Pasar por ese proceso de diálogo es fundamental para generar un ambiente de confianza y equilibrio, en el que se busca beneficios para ambos países

¿Con qué ventajas contaremos luego de este año de cumbres en el Perú (ALC-UE y APEC)?

El ser sede de estos dos eventos cumbre es un beneficio inmediato de la exposición al mundo. Por un lado, la cumbre de ALC-UE, en la que viene un número muy importante de jefes de Estado, es un evento que va a poner al Perú en las primeras planas del mundo. Lo mismo ocurre en el caso del APEC, cuya mecánica, que comprende reuniones temáticas con distintos niveles de técnicos, hace que al final haya un paquete de casi 130 reuniones de trabajo. Entonces, todo el año estarán viniendo funcionarios, para finalizar en la Cumbre de Líderes de las 21 economías.

Independientemente de los contenidos que van a ser producto de las reuniones mismas, lo importante es la exposición al mundo; el mundo nos va a ver y se informará sobre cómo está el Perú y cuál es el impulso que le está dando a su economía. Daremos mensajes de seguridad y tranquilidad sobre nuestro país como un socio confiable, que busca integrarse eficientemente al mundo. Esos serán los mensajes que se producirán luego de las reuniones donde se presenten los avances y resultados concretos en determinados temas, como facilitación de comercio, etc.

¿Cuáles son las ventajas de negociar de manera bilateral y en bloque (como en el caso de CAN-UE)? ¿Qué diferencias existen entre negociar frente a un país y frente a un bloque económico (como el EFTA)?

Al hablar de negociaciones lo inmediato es la negociación bilateral. Pero, por otro lado, tenemos las negociaciones en bloque, que de alguna manera ya pasamos con la experiencia del TLC con EE.UU.

Contrariamente, en el acuerdo de asociación con la UE hay una negociación previa que se da entre los países andinos para presentar una posición común, ya que normalmente los países no tienen todos los mismos intereses. Y no se trata solo del caso en que tengan intereses relativamente distintos: muchas veces tienen intereses completamente opuestos. Eso se evidencia en la forma-

ción de la posición común. Por eso, en este momento, Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador, quienes no seguimos exactamente el mismo modelo de desarrollo, nos encontramos en el camino con una serie de dificultades para concordar posiciones. Hasta ahora el proceso ha sido exitoso, pero no es fácil. Dentro de la misma negociación interna para generar una posición frente a la UE, lo positivo es el aprendizaje y saber cuáles son los temas de fondo que están en las posturas que plantean los países. Sin embargo, resulta siempre un esfuerzo adicional tomar una negociación en bloque.

Una ventaja relativa y eventual es que una posición de cuatro países es más fuerte que la de un solo país. Y solo relativamente porque, en la práctica, en una negociación bilateral los países manifiestan individualmente sus posiciones y llegan a buen término. Y en otros procesos es al revés; por ejemplo, el Perú está negociando con un bloque y existen dificultades importantes (en los temas de acceso, en las listas de productos). En el caso del EFTA, por mencionar otro caso, hay un marco de productos agrícolas básicos que cada país tiene que negociar bilateralmente y uno debe hacerlo así con cada uno de los miembros de esta asociación.

¿Cómo ve el panorama de negociaciones para los próximos años?

Complicado, como lo es hasta este momento. Me refiero a que tenemos varios procesos abiertos, tenemos un buen equipo y debemos encontrar los tiempos para abordar todos los procesos de negociación. Actualmente, tenemos negociaciones abiertas con México, con los países del EFTA, con la UE y con China. Esperamos que tres de ellos se terminen este año. Yo estimo que el de la UE va a tomar un tiempo más.

Eventualmente, el próximo año estaremos iniciando negociaciones con Centroamérica, Corea y, posiblemente, con Australia y Japón. Entonces, el tema se centra también en la capacidad del equipo y el agotamiento que hay. Yo, la verdad, agradezco mucho a nuestro equipo de negociadores que hace un buen tiempo soportan un ritmo de trabajo agotador y lleno de sacrificios, por que viajan constantemente y defienden los intereses del país allí donde deban estar, aun encontrándose lejos de su hogar y sus familias. ■

* Viceministro de Comercio Exterior.

