

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



La legitimación del libre comercio en la política exterior peruana:
Del TLC con Estados Unidos al surgimiento de la Alianza del Pacífico

Tesis para optar el Título de Licenciado en Ciencia Política y Gobierno que
presenta:

Javier Ernesto Ramírez Bullón

Asesor: Javier Gonzalo Alcalde Cardoza

Marzo de 2018

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN _____	i
CAPÍTULO I: MECANISMOS DE LEGITIMACIÓN DEL LIBRE COMERCIO DURANTE EL TLC PERÚ-ESTADOS UNIDOS _____	1
1. Antecedentes históricos del libre comercio en Perú _____	1
1.1. La reforma liberal de los años noventa _____	1
1.2. La promoción estadounidense del libre comercio _____	4
2. La dimensión ideológica del libre comercio en Perú _____	8
2.1. Competencia de ideas _____	8
2.2. Centros de pensamiento liberales _____	12
3. La coalición aperturista _____	17
3.1. Vínculos con el sector público y privado _____	17
3.2. Nexos con actores transnacionales _____	21
4. El enmarcado del TLC _____	26
4.1. Ideas-fuerza del libre comercio _____	26
4.2. La política comunicacional del Mincetur _____	28
4.3. El Diario El Comercio _____	33
5. El consenso social del libre comercio _____	36
5.1. Cambios en la opinión pública durante el TLC _____	36
5.2. Sentidos comunes más allá del TLC con Estados Unidos _____	40
CAPÍTULO II: LA POLÍTICA EXTERIOR PERUANA DE INTEGRACIÓN REGIONAL DURANTE EL SURGIMIENTO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO _____	44
1. Antecedentes históricos de la política exterior peruana _____	44
1.1. Transformaciones de Torre Tagle en la década de 1990 _____	45
1.2. Perú frente al regionalismo post-hegemónico _____	47
2. Características de la política exterior peruana _____	52
2.1. Orientaciones ideológicas _____	53
2.2. La relación MRE-Mincetur _____	57
3. La idea de integración en la Alianza del Pacífico _____	61
3.1. El concepto disputado de integración _____	62
3.2. La interpretación del Perú _____	67

3.3. El papel de la coalición aperturista _____	71
4. Capacidades materiales del Perú en la Alianza del Pacífico _____	75
CAPÍTULO III: LA LEGITIMACIÓN DEL LIBRE COMERCIO Y LA IDENTIDAD DE LA POLÍTICA EXTERIOR PERUANA _____	82
1. La estructura hegemónica del libre comercio _____	82
2. La identidad comercial de la política exterior peruana _____	90
3. Reflexiones teóricas _____	96
CONCLUSIONES _____	101
BIBLIOGRAFÍA _____	105
ANEXOS _____	126
ANEXO 1: ESTADÍSTICAS _____	126
• Balanza comercial 2004-2016 _____	126
• Flujo de Inversión Extranjera Directa en Chile, Colombia, México y Perú _____	126
• Porcentaje del Producto Bruto Interno del Perú por sectores 2004-2016 _____	127
ANEXO 2: ENCUESTAS DE OPINIÓN PÚBLICA _____	127
• Importancia del comercio con Estados Unidos para la economía del país _____	127
• Importancia del comercio regional con Estados Unidos _____	128
• Impacto de los tratados de libre comercio en oportunidades de trabajo _____	128
• Efectos del libre comercio en el nivel de vida de los peruanos _____	128
• Beneficios de la inversión extranjera en Perú _____	129
• Importancia de atraer inversión extranjera para política exterior del Perú _____	130
ANEXO 3: SELECCIÓN DE CABLES DIPLOMÁTICOS _____	130
ANEXO 4: ANÁLISIS DE CONTENIDO _____	131
ANEXO 5: MODELO DE CUESTIONARIO _____	132
• Solicitud de consentimiento _____	132
• Banco de preguntas según temas _____	133
ANEXO 6: ENTREVISTAS _____	134
• Fabián Vallas. Docente de Ciencia Política y Relaciones Internacionales en la Universidad de Lima, 13 de diciembre del 2012 _____	134
• José Antonio Sanahuja. Docente de Relaciones Internacionales en la Universidad Complutense de Madrid, 26 de junio de 2015 _____	136

- Olivier Dabene. Director del Observatorio Político de América Latina y el Caribe (OPALC, Sciences Po), 29 de febrero de 2016 _____ 141
- Óscar Vidarte Arévalo. Coordinador del Grupo de Investigación sobre Política Exterior Peruana (GIPEP) de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 18 de agosto de 2017 _____ 142
- Sebastien Adins. Docente de Relaciones Internacionales en la Pontificia Universidad Católica del Perú, 7 de septiembre de 2017 _____ 146
- Rolando Ames. Docente de la Pontificia Universidad Católica del Perú, especialista en Ideologías Políticas, 15 de septiembre 2017 _____ 149
- Fabián Novak. Director del Instituto de Estudios Internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Perú (IDEI), 19 de septiembre de 2017 _____ 152
- Julio Chan Sánchez. Coordinador General del Foro de Cooperación Económica Asia- Pacífico (APEC), 3 de octubre de 2017 _____ 158
- Aldo Olano Alor. Docente de Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia, 23 de octubre de 2017 _____ 168
- Jaime García. Ex Gerente General de la Cámara de Comercio Americana del Perú, 28 de noviembre de 2017 _____ 172
- Francisco Durand. Docente de Economía Política en la Pontificia Universidad Católica del Perú. 17 de enero de 2018 _____ 175

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Intelectuales y centros de pensamiento de libre comercio en Perú _____	15
Tabla 2. Vínculos de intelectuales liberales con el sector público y privado _____	17
Tabla 3. Porcentaje de la opinión pública que brinda importancia al comercio con EE.UU. para el desarrollo nacional _____	37
Tabla 4. Opinión pública que identifica impacto positivo de TLC en oportunidades de trabajo _____	39
Tabla 5. Porcentaje de opinión pública peruana que considera que el libre comercio es bueno para su nivel de vida _____	42
Tabla 6. Porcentaje de la opinión pública peruana que identifica beneficios nacionales de la inversión extranjera _____	43
Tabla 7. Proyectos de integración prioritarios del Perú _____	69
Tabla 8. Enmarcado presidencial de la integración _____	70
Tabla 9. Vínculos de la coalición aperturista en la Alianza del Pacífico _____	72
Tabla 10. Posiciones de la opinión pública peruana sobre acciones necesarias para favorecer la integración regional _____	92

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Interrelación de variables _____	xiii
Ilustración 2. Balanza comercial del Perú 2004-2016 (millones, USD) _____	75
Ilustración 3. Contenido tecnológico de los bienes peruanos exportados al mundo (millones,USD) _____	77
Ilustración 4. Exportaciones peruanas a socios de TLC vs Resto del mundo _____	78
Ilustración 5. Flujos de Inversión Extranjera Directa en países de la Alianza del Pacífico (2004-2016) _____	79
Ilustración 6. Evolución del índice de comercio intrarregional en la Alianza del Pacífico _____	80
Ilustración 7. Interacción de Órdenes Mundiales, Formas de Estado y Fuerzas Sociales _____	84
Ilustración 8. Actores y procesos principales en la legitimación del libre comercio _____	87
Ilustración 9. Características del pragmatismo comercial del Perú _____	89
Ilustración 10. Legitimación del libre comercio y la política exterior peruana _____	90
Ilustración 11. Procesos determinantes en la construcción de la política exterior de integración regional _____	93
Ilustración 12. Desafíos del libre comercio en Perú y adaptación desde la Alianza del Pacífico _____	95

RESUMEN

La inserción económica del Perú en el mundo tiene una dimensión política que suele ser omitida. Sin duda, la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (2009) tuvo causas y consecuencias que exceden lo estrictamente comercial. Un proceso de similar alcance es la participación del Perú en la Alianza del Pacífico (2011), ya que evidencia la importancia del libre comercio en la política exterior peruana de integración regional. Tales procesos buscan acercar al Perú a distintas cadenas de producción mundial, sin embargo, sus principios y repercusiones comparten puntos en común.

A partir del análisis de ambas coyunturas, esta investigación busca comprender las causas y consecuencias de la legitimación del libre comercio en la política exterior peruana de integración regional. El estudio sigue una perspectiva neogramsciana, la cual investiga la interrelación de tres variables principales: ideas, instituciones y capacidades materiales. Desde esta óptica, se propone que tanto la suscripción del TLC con Estados Unidos como la creación de la Alianza del Pacífico son coyunturas críticas que redefinen la política exterior peruana. Dicho proceso es impulsado por coaliciones aperturistas, instituciones de política exterior y mecanismos de legitimación del libre comercio que dan forma a una estructura hegemónica en constante cambio.

Palabras clave: Libre comercio, Legitimación, Política exterior-Perú.

INTRODUCCIÓN

A partir de la reforma liberal de los años noventa y los acuerdos comerciales firmados a inicios del siglo XXI, en el Perú, el libre comercio se ha convertido en una de las ideas más importantes que guían su proyección internacional. Sin duda, la firma del Tratado de Libre Comercio¹ (TLC) con Estados Unidos, en 2006, fue uno de los eventos históricos que permitieron la consolidación del modelo de apertura comercial. Pero las causas y consecuencias del primer TLC peruano no se circunscriben solamente al ámbito del comercio². La manera en que un país como el Perú decide conectarse al mercado internacional también define su política exterior.

La literatura académica, ha investigado poco la relación entre la institucionalización del libre comercio y la política exterior peruana. Una de las problemáticas que ha sido atendida es cómo la liberalización comercial cambió al Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE). De la Cruz (2010) plantea que, entre 1992 y 2008, la toma de decisiones en materia de comercio pasó del MRE al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). Entre los factores

¹ Formalmente denominado “Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU”.

² En general, la mayoría de análisis realizados desde el Perú, sean críticos o promotores de la apertura comercial, desarrollan una perspectiva económica para evaluar el impacto de los TLC (Jorge 2010; Ferrero Diez Canseco 2010; Fairlie Reinoso, Queija De la Sotta, y Rasmussen Albitres 2006).

que impulsaron dicho proceso se destacan el liderazgo de cancilleres afines al liberalismo económico y la convergencia en nociones de política comercial al interior del Estado (De la Cruz Gómez 2010:64-65). Por lo tanto, se sugiere que la primacía de los objetivos económicos y “técnicos” en la política exterior peruana se sostuvo en un arreglo institucional compartido por Torre Tagle y el Mincetur.

Otras investigaciones han explorado los efectos del libre comercio en la política exterior peruana de integración regional. Al respecto, la bibliografía muestra un debate inconcluso. Durante la negociación del TLC con Estados Unidos, Perú y Colombia optaron por acuerdos bilaterales en vez de uno coordinado al interior de la Comunidad Andina (CAN). Esta decisión fue interpretada como parte de una *política exterior reactiva*³ que debilitó la integración regional, ya que los países andinos renunciaron a construir intereses comunes (Bonilla 2006; Fairlie 2005).

Desde un punto de vista opuesto, se ha afirmado que la negociación bilateral con Estados Unidos fue realizada en consonancia con la normativa de la Comunidad Andina (CAN) y significó una decisión beneficiosa para el Perú (González Vigil 2008:197). Ambos diagnósticos contrastan debido a sus diferentes nociones del libre comercio. Mientras algunos identifican al TLC como un instrumento de *reinserción pasiva*, en la medida que implica subordinar los intereses del Estado a las fuerzas del mercado internacional,

³ De acuerdo a Bonilla, este tipo de política exterior consiste en "patrones de complacencia frente a influencias internacionales de carácter hegemónico" (2002:23).

otros autores consideran al acuerdo comercial como un mecanismo capaz de mejorar la inserción económica del Perú en el mundo (Bouby Tolentino 2006).

No cabe duda que el TLC con EE.UU. es una coyuntura fundamental para entender cómo se institucionaliza el libre comercio en Perú. Desde una aproximación de economía política, se ha señalado que la apertura comercial peruana implicó la formación de una *coalición empresarial multisectorial* (Perales 2010:20). Además, se ha encontrado que el libre comercio tiende a ser apoyado por la mayoría de la población en Latinoamérica (Baker 2010). No obstante, la bibliografía no ha explorado a profundidad cómo se configuran estas coaliciones y legitimidades en el caso peruano.

La participación de Perú en la Alianza del Pacífico (AP), representa otra coyuntura histórica que muestra cómo el libre comercio tiene efectos sobre la política exterior. A partir de la Declaración de Lima (2011), el bloque regional conformado por Perú, Colombia, Chile y México asumió como objetivo la construcción de un área de “integración profunda” a través de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Alianza del Pacífico 2011). Si bien esta iniciativa ha sido catalogada como un experimento más del *regionalismo abierto*⁴; desde el Perú, se suele presentar a la AP como una plataforma innovadora en materia de integración regional, ya que significaría un proyecto pragmático y desideologizado (Novak y Namihás 2015, F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017).

⁴ Nolte y Wehner (2013:3) afirman que la Alianza del Pacífico reincorporó el modelo del regionalismo abierto a América Latina, en la medida que los cuatro países miembros están comprometidos con las reglas de la globalización económica y cuentan con TLC entre ellos mismos.

De manera similar a los acuerdos de libre comercio, para diversos autores peruanos, la AP significa un mecanismo orientado a consolidar el sendero del crecimiento económico (García 2013; Abusada Salah et al. 2015). Esta vez, las economías de Asia-Pacífico representan la posibilidad de atraer inversión extranjera e incrementar las exportaciones nacionales (Maurtua 2015; Castro Joo 2013). Es cierto que la proyección comercial a los mercados asiáticos constituye uno de los principales ejes articuladores de la política exterior peruana en el siglo XXI (Kahhat 2008:291). Sin embargo, la Alianza del Pacífico se plantea como un proyecto de integración cuyo alcance desborda el terreno comercial.

Más allá de los enfoques económicos y comerciales, una parte de las investigaciones ha destacado el trasfondo político y regional de la participación del Perú en la Alianza del Pacífico. Por ejemplo, se ha sugerido que Alan García propuso la AP para intentar construir un liderazgo alternativo al de Hugo Chávez⁵ (Rooney Paredes 2015:164). Asimismo, Alcalde (2014) y Adins (2014) argumentan que la AP incentivó la fragmentación regional, reafirmando la división entre la cuenca del pacífico de tendencia liberal y las economías “cerradas” de la costa atlántica. Esta interpretación suscita un debate pendiente, ya que algunos autores afirman que la participación de Perú en la AP “no es excluyente” de otros proyectos regionales (Castro Joo 2013:50).

⁵ El cual, mediante la “Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos” (ALBA-TCP) proponía un modelo de integración con economías cerradas, en la que el concepto de autonomía es el elemento cohesionador (Bernal-Meza 2015). La creación de este bloque había debilitado la propuesta de un “Arco del Pacífico Latinoamericano” que buscaba incluir a todos los países latinoamericanos ribereños del océano pacífico (Kahhat 2011).

El análisis de la AP, en el Perú, muestra algunos consensos clave. Los críticos reconocen que, aunque el bloque regional no ha impulsado significativamente el comercio intrarregional de sus países miembro, sí ha ayudado a mejorar la imagen internacional del Perú, en la medida que se percibe como un país con mejores posibilidades de crecimiento económico (Olano Alor 2017). Asimismo, los promotores y críticos de la AP concuerdan en la necesidad de extender la agenda del multilateralismo más allá de la liberalización comercial. Por ejemplo, se proponen estrategias de internacionalización de PYMES e inserción coordinada a las cadenas globales de valor (Chan Sánchez 2015; 2016; García 2013).

Uno de los principales acuerdos de la bibliografía académica es la identificación del liberalismo como idea articuladora de la Alianza del Pacífico (Pastrana Buelvas y Gehring 2014; Novak y Namihás 2015). En efecto, los cuatro países están comprometidos con el libre comercio y comparten definiciones similares de democracia y cooperación internacional (Ayala Castiblanco 2015). Y, en el caso peruano, algunas investigaciones han demostrado la importancia de las ideas económicas en la orientación de la política exterior del Perú (Guerra Barón 2014a:236). Así, se sugiere que los países de la AP han interiorizado valores liberales.

No obstante, la bibliografía tiende a evaluar la interiorización de valores económicos observando exclusivamente los roles de las élites políticas y la tecnocracia comercial peruana. Además, se suele asumir que las instituciones comerciales se caracterizan por guiar su comportamiento bajo criterios

“geoeconómicos” (Guerra Barón 2014a:227). Si bien las instituciones económicas del Estado peruano son reconocidas por tener mayor eficiencia y autonomía respecto a la esfera pública (Dargent 2014), esta perspectiva desestima el papel de las *legitimidades sociales* y las *ideologías políticas* en la construcción de instituciones.

En síntesis, la literatura académica plantea algunos debates y problemáticas que han sido poco desarrollados. Por ejemplo, se muestra que la idea del libre comercio es una variable explicativa de la política exterior peruana, pero no se ha explicado cómo fue su proceso de *legitimación* y cuáles son sus consecuencias en materia de *integración regional*. Aunque la bibliografía identifica la importancia de las ideas en la institucionalización del libre comercio, no se ha examinado a profundidad cómo funcionan sus mecanismos de legitimación. Asimismo, la bibliografía académica sugiere que el libre comercio también ha redefinido la política exterior peruana de integración regional, pero no se explica la dimensión política e ideológica de dicho proceso. Mientras que en otros países latinoamericanos se analiza la política exterior desde sus aspectos materiales e ideacionales (Wehner 2009; Flandes 2010), en Perú persiste una aproximación unidimensional del fenómeno.

Por lo tanto, esta investigación se plantea, como objetivo principal, *explicar las causas y consecuencias de la legitimación del libre comercio en la política exterior peruana de integración regional*. De esta manera, se buscan dos sub-objetivos principales: primero, identificar cómo funcionan los

mecanismos de legitimación del libre comercio y, en segundo lugar, mostrar cómo influye el libre comercio en la política exterior peruana. Para ello, el análisis se centrará en dos procesos históricos: la negociación, firma e implementación del TLC con Estados Unidos (2004-2009) y el surgimiento de la Alianza del Pacífico (2011-2017).

Es necesario reconocer que el TLC con Estados Unidos y la Alianza del Pacífico son proyectos de diferente naturaleza jurídica. Perú negoció el TLC con el propósito de establecer un marco normativo vinculante que permitiera la entrada libre de aranceles de productos peruanos al mercado estadounidense. Si bien la AP busca mejorar la inserción económica de sus países miembro en las principales economías asiáticas, sus objetivos no se restringen al terreno comercial y tampoco utiliza mecanismos vinculantes. Está claro que ambos casos muestran diferencias organizacionales y normativas. Una eventual comparación sobre los aspectos comunes al interior de cada iniciativa sería poco fructífera. Sin embargo, pueden ser analizados como dos procesos político-económicos que definen decisivamente la identidad de la política exterior peruana.

De acuerdo al planteamiento de la investigación, se ha decidido seguir la perspectiva teórica *neo-gramsciana*. Este marco conceptual muestra cómo la institucionalización del libre comercio implica un proceso interrelacionado con las pugnas de legitimidad social y los intereses económicos que se desarrollan más allá de las burocracias (Worth 2011; Leysens 2008). Según esta perspectiva, la institucionalización significa una forma de estabilizar y perpetuar

relaciones de poder e imágenes colectivas dominantes (Cox 1993:144). Desde tales proposiciones se subraya la importancia de las coaliciones económicas y las legitimidades sociales que respaldan la institucionalización. Si bien esta corriente de pensamiento ha tenido mayor resonancia en la Economía Política Internacional, su teoría de poder incorpora conceptos que permiten entender las dinámicas ideológicas subyacentes a la política exterior (Williams 2014).

Para los fines del presente análisis es necesario explicar tres conceptos principales: ideología, legitimación del libre comercio e identidad de la política exterior. En primer lugar, las ideologías no deben ser vistas como simples enunciados discursivos, desligados de la práctica (Berger y Leiteritz 2014). Tampoco constituyen sesgos políticos, sino maneras de pensar y validar la realidad social. Gramsci distinguía entre ideologías históricamente orgánicas e ideologías arbitrarias (1986:364). Mientras las primeras son capaces de organizar instituciones humanas, las ideologías “arbitrarias” son enunciados desligados del pensamiento y la práctica del ser humano común (Castano 2011). Es decir, las ideologías de un proyecto hegemónico necesariamente deben conectarse y adaptarse a los sentidos comunes de la sociedad civil.

Por lo tanto, la legitimación es el proceso por el cual el proyecto ideológico de las élites se conecta con el pensamiento social de la población. En efecto, una institución legítima se construye sobre las reglas de comportamiento socialmente aceptadas, también denominadas *ideas intersubjetivas*. Además, según Cox (1993), los arreglos de poder necesitan

incorporar un conjunto de creencias como *sentido común*⁶. Este último tipo de ideas se caracterizan por estar más allá de cuestionamientos, ya que aparecen como “supuestos tan profundos que el mero hecho de que son supuestos raramente sale a la luz” (Hall 2010:13). Ello no quiere decir que la legitimación genera un pensamiento social monolítico. Al respecto, es necesario reconocer que los sistemas de legitimidad están en constante construcción y no hay gobierno o institución que pueda ser considerado legítimo por toda la sociedad (Duverger 1980).

Esta óptica insinúa que para analizar la legitimación del libre comercio se debe observar cómo los tratados y los discursos de la tecnocracia comercial son reinterpretados y aceptados por la sociedad civil. La legitimación consiste, entonces, en la manera de difundir y transformar los enunciados propuestos por las élites de comercio exterior en ideas intersubjetivas o sentidos comunes de la sociedad.

A diferencia del ámbito internacional, analizar la institucionalización del libre comercio en espacios nacionales, como el Perú, permite observar los cambios de legitimidad y las relaciones de poder detrás de un proyecto hegemónico detalladamente. En este caso, es necesario identificar cuáles son los intelectuales⁷ y las coaliciones de poder que fomentaron la apertura comercial. Por otro lado, también se debe evaluar la participación de actores

⁶ Desde una mirada cultural, el sentido común consiste en el “pensamiento especulativo generado a partir de la experiencia inmediata y construido por pautas de juicio históricamente determinadas” (Geertz 1983)

⁷ Bajo la conceptualización neo-gramsciana, la característica que define a los intelectuales liberales es que sus actividades académicas están orientadas a proveer legitimidad ideológica y soluciones técnicas para sustentar las políticas de libre comercio (Neubauer 2012:2176).

sociales que son clave en la difusión e interpretación de la ideología del libre comercio como, por ejemplo, los medios de comunicación.

En tercer lugar, se debe aclarar que la perspectiva neo-gramsciana se enfoca en construir una teoría general sobre la estructura hegemónica del Orden Internacional, por lo cual su aplicación en el ámbito de la política exterior ha sido escasamente desarrollada (Morton 2003). Pese a ello, es posible aplicar el método de las *estructuras históricas* en el análisis de la política exterior (Cox y Schechter 2003:xxiii). En este sentido, la proyección internacional de un país puede ser observada como un proceso compuesto por tres elementos principales: *ideas, instituciones y capacidades materiales*⁸ (Cox 1993). Para efectos del presente análisis, esta aproximación sugiere observar cómo se interrelacionan las ideas de libre comercio e integración regional con las instituciones de política exterior y sus resultados materiales.

Cabe señalar que la noción de integración regional es un concepto disputado a nivel teórico. La mayoría de perspectivas, inspiradas en la experiencia europea, asocian la política de integración con la construcción de organizaciones supranacionales (Legler 2013). Sin embargo, existen otros procesos de integración como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) que no dependen de burocracias centrales, por lo cual la supranacionalidad no debería ser un requisito excluyente (Mukama Bizwaro 2011). Por esta razón, es posible concebir a la Alianza del

⁸ Cox distingue dos tipos de capacidades materiales: destructivas (capacidades militares) y productivas. Ambas son resultado de la convergencia de tecnologías, capacidades organizativas, riqueza e industria (Leysens 2008:48).

Pacífico como una plataforma de coordinación política y económica que *puede incentivar* la integración, aunque dicho proyecto se basa más en la *diplomacia de cumbres* que en una organización supranacional (Chaves García 2017).

En cuanto al concepto de identidad de la política exterior, es justo reconocer que el constructivismo ha desarrollado con mayor profundidad cómo la construcción de identidades está ligada a la acción externa de los Estados (Merke 2008). Ole Wæver (1996) argumenta que la política exterior tiende a articularse como parte de un discurso de identidad nacional. Es decir, la identidad de la política exterior implica una proposición discursiva acerca del *ethos* nacional. Por otro lado, tal fenómeno también se refiere a las principales ideas de mediano y largo plazo que orientan la proyección internacional de un país. Esta acepción de identidad se desprende de la manera en que Jaworski (1983) analizó la política exterior peruana del siglo XX. Usando ambas concepciones, la identidad de la política exterior peruana consiste en los objetivos de mediano y largo plazo de las instituciones de política exterior y sus discursos respecto al rol del Perú en el mundo.

Un último aspecto teórico pendiente es la relación entre la legitimación del libre comercio y la política exterior. Esta relación se fundamenta, desde una perspectiva neo-gramsciana, en que la construcción de una estructura hegemónica involucra la configuración de *fuerzas sociales, formas de Estado y órdenes mundiales* (Cox 1993). Tales nociones, aplicadas en el contexto nacional, significan que el establecimiento del libre comercio como idea hegemónica, no sólo cambia la correlación de fuerzas sociales, sino también la

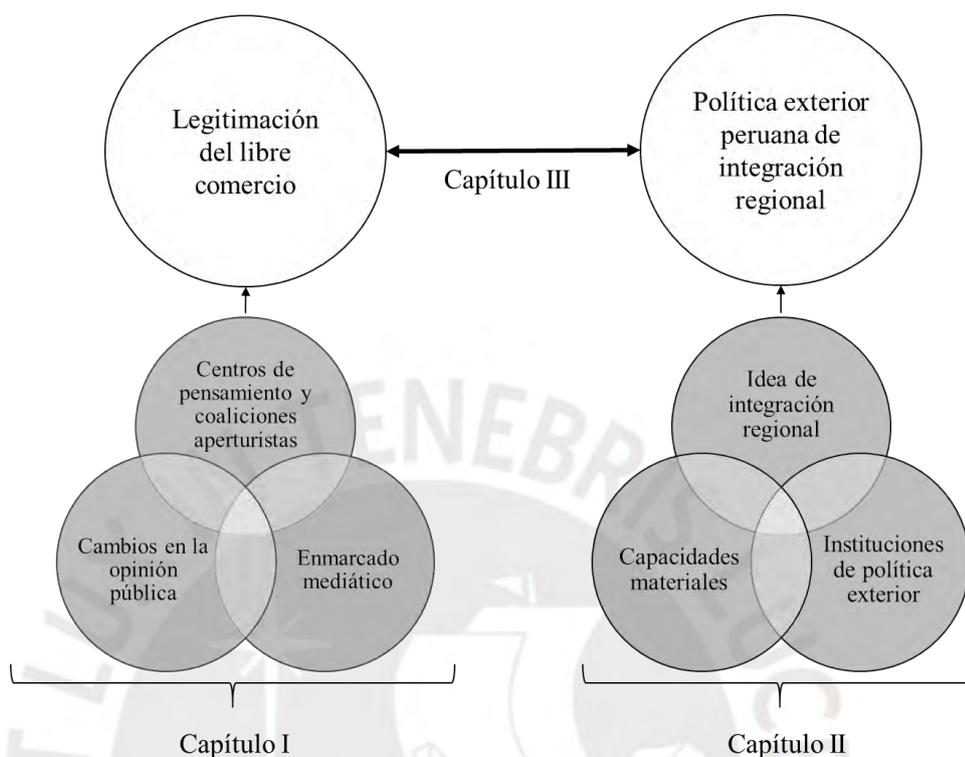
relación del Estado con el orden mundial (Berry 2007). Es decir, los proyectos hegemónicos nacionales tienen repercusión sobre la definición del rol del Estado en el orden mundial. Cabe resaltar que la construcción de hegemonía, a nivel nacional, no está aislada de los procesos globales, sino que ambos niveles están interconectados. Por ejemplo, la globalización facilitó la exportación de ideas políticas y económicas desarrolladas al interior de las sociedades industrializadas hacia otros Estados (Gill 1995; Rupert 2003; Stephen 2011).

Siguiendo esta perspectiva teórica, es necesario observar factores ideológicos, económicos y políticos dentro de los procesos históricos. En específico, las causas de la legitimación del libre comercio serán investigadas a partir del papel de los centros de pensamiento, las coaliciones aperturistas⁹, los enmarcados mediáticos del libre comercio y las características de la opinión pública.

Por otro lado, los efectos sobre la política exterior peruana se analizarán a partir del comportamiento y discurso de las instituciones de política exterior, las ideas de integración regional al interior de la Alianza del Pacífico, las ideologías orientadoras de la política exterior peruana y los resultados materiales de su política de integración regional. A continuación, se muestra una ilustración que grafica la interrelación de las variables principales y la organización de los capítulos.

⁹ Término que será utilizado, en este trabajo, para señalar a los grupos de interés privado que impulsan o respaldan a las políticas de libre comercio.

Ilustración 1. Interrelación de variables



Fuente: Elaboración propia.

La metodología de la investigación es de carácter cualitativa ya que complementa la descripción de procesos históricos con el análisis ideológico. Las técnicas de investigación empleadas incluyen la revisión de fuentes documentales, la observación de estadísticas descriptivas, el análisis de contenido y entrevistas semi-estructuradas realizadas a especialistas de los subtemas implícitos en la investigación.

Los roles de los intelectuales y centros de pensamiento se observaron a partir del análisis de artículos académicos y la construcción de perfiles biográficos que muestran los lazos entre academia, sector público y privado. Para conocer el papel de la *coalición aperturista*, durante la negociación del

TLC con Estados Unidos, se recurrió a la información disponible en *Wikileaks*, siguiendo las pautas metodológicas y éticas recomendadas por Michael (2015).

En cuanto al proceso de enmarcado mediático, se analizaron las ideas-fuerza y la estrategia comunicacional emprendida por Mincetur durante la coyuntura del TLC con Estados Unidos. Además, se incluyó el rol del diario *El Comercio*, siendo parte del grupo mediático más influyente a nivel nacional. En ambos casos se utilizaron los hallazgos y conceptos teóricos de investigaciones desarrolladas en la sub-disciplina de comunicación política. Por otra parte, para tener una aproximación a los modos de pensar la política económica y comercial del Perú, se utilizaron encuestas de opinión pública realizadas por instituciones tales como APOYO, IOP-PUCP, Latinobarómetro y LAPOP.

Con el fin de examinar las ideas de integración de la Alianza del Pacífico y su interpretación en el Perú, se complementó el análisis de fuentes documentales y los aportes de la literatura especializada en regionalismo latinoamericano con un análisis de contenido realizado al discurso de los últimos dos presidentes peruanos: Humala y Kuczynski. También se elaboraron perfiles biográficos de actores clave para demostrar los vínculos entre la Alianza del Pacífico y la coalición aperturista del Perú.

La relación de las instituciones de política exterior peruana y su posición respecto al libre comercio fue reconstruida a partir de la bibliografía académica y el análisis dialéctico centrado en coyunturas de controversia y consenso. Por otro lado, el análisis de resultados y capacidades materiales de la participación

de Perú en la Alianza del Pacífico revisó indicadores macroeconómicos disponibles en bases de datos de instituciones como el Banco Central de Reserva del Perú (BCR), el Banco Interamericano de Desarrollo (INTradeBID) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTADStat).

Cabe destacar que se realizaron 11 entrevistas a especialistas de Relaciones Internacionales, Política Exterior, Economía Política e Ideologías Políticas, siguiendo un protocolo de consentimiento informado. La información recogida a través de este instrumento no solo ayudó a la construcción del diseño de la investigación, sino que los especialistas brindaron datos relevantes sobre cómo se legitima el libre comercio en Perú y cuáles son las percepciones que existen entre el MRE y el Mincetur respecto a la política de apertura comercial.

En el primer capítulo, la tesis busca explicar cómo funciona la legitimación del libre comercio en Perú, a partir del análisis de la coyuntura del TLC con Estados Unidos. Primero se describen los principales antecedentes de la institucionalización del libre comercio en Perú. En segundo lugar, se identifican cuáles son los intelectuales y coaliciones empresariales que fomentaron la apertura comercial. Además, se describe cómo los actores académicos y centros de pensamiento que promovieron el TLC se relacionan con redes privadas y transnacionales. En cuarto lugar, se detalla el proceso de enmarcado mediático que involucra tanto la participación de medios de comunicación como la campaña gubernamental emprendida por el Mincetur.

Para finalizar el primer capítulo se analizan los cambios de la opinión pública respecto al libre comercio durante y después del TLC con Estados Unidos.

El segundo capítulo busca explicar cómo la participación de Perú en la Alianza del Pacífico redefinió su política exterior de integración regional. Primero se describen los principales antecedentes históricos de la política exterior peruana. En segundo lugar, se muestra la relación de las instituciones de política exterior, MRE-Mincetur, y su posicionamiento respecto al libre comercio. Después, se identifican las principales ideas de integración regional al interior de la Alianza del Pacífico señalando cómo se interpretan en Perú. Al final del segundo capítulo se analizan los resultados materiales de la política de integración peruana durante su participación en la Alianza del Pacífico.

Por último, el tercer capítulo desarrolla un análisis teórico sobre cómo influye la legitimación del libre comercio en la identidad de la política exterior peruana de integración regional, a la luz de los dos procesos históricos analizados. En principio, se describen las características de la estructura hegemónica del libre comercio en Perú. Para finalizar, se explican las consecuencias del libre comercio sobre la identidad de la política exterior peruana.

El estudio propone, como primera hipótesis, que durante la negociación del TLC con Estados Unidos la legitimación del libre comercio se logró a partir de una *política comunicacional* que adaptó las ideas de los intelectuales liberales a los sentidos comunes de la sociedad civil. En este proceso también fue relevante la participación de las coaliciones aperturistas y el enmarcado

mediático como factores intervinientes. La segunda hipótesis de la investigación es que el *pragmatismo comercial* de la política exterior peruana redefinió la idea de integración regional en términos comerciales. Además, la Alianza del Pacífico, entre sus diferentes funciones, sirve como un *mecanismo de legitimación* para profundizar y proteger la política de libre comercio.

Finalmente, se postula que las dos coyunturas analizadas demuestran la construcción parcial de una estructura hegemónica, a nivel nacional, que influye sobre la identidad comercial de la política exterior peruana. Dicho proceso es determinado por la interrelación de *ideas, instituciones y capacidades materiales*.



CAPÍTULO I

MECANISMOS DE LEGITIMACIÓN DEL LIBRE COMERCIO DURANTE EL TLC

PERÚ-ESTADOS UNIDOS

“Estamos ante una técnica de poder que no niega o somete la libertad, sino que la explota [...] El poder inteligente, de apariencia libre y amable, que estimula y seduce, es más efectivo que el poder que clasifica, amenaza y prescribe” (Han 2014:30).

Durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, el Perú redefinió su rol en el Orden Internacional. Este proceso fue configurado por centros de pensamiento, coaliciones empresariales, instituciones de comercio exterior y grupos mediáticos. En el presente capítulo se explica cómo tales actores se relacionaron en la construcción de mecanismos de legitimación e ideologías orgánicas que proveen legitimidad social a la apertura comercial.

1. Antecedentes históricos del libre comercio en Perú

Primero es necesario revisar dos antecedentes históricos clave: la reforma liberal de los años noventa y la promoción del libre comercio desde Estados Unidos. En ambas coyunturas se tomaron decisiones políticas y económicas que permitieron la institucionalización del libre comercio en Perú.

1.1. La reforma liberal de los años noventa

La reforma liberal se conecta con cambios globales que se configuraron décadas atrás. En los años 1970, el gobierno estadounidense y otros países industrializados brindaban préstamos con tasas de interés bajos a países en vías de desarrollo (Frieden 2007). Bajo esas circunstancias, los países latinoamericanos incrementaron su deuda externa hasta que, en 1979, el *shock Volcker* cambió la política monetaria estadounidense subiendo sus tasas de interés (Harvey 2007:28). Ello desencadenó una crisis financiera que afectó especialmente a Latinoamérica desde 1982 hasta el final de esa década.

Como lo señala Alcalde (1997), el Perú y los demás países latinoamericanos se vieron inmersos en esta crisis e intentaron superarla por medio de asesoría y financiamiento provistos por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Entre los programas que impactaron a estos países destacan el Plan Baker (1985), el Plan Brady (1989) y las recomendaciones del Banco Mundial, que fueron etiquetadas por Williamson (1990) como el “Consenso de Washington”¹⁰.

A grandes rasgos, tales medidas condicionaron la resolución de la crisis con la liberalización del mercado. Y junto a las necesarias políticas antiinflacionarias, la reforma introdujo una estrategia de crecimiento basada en la apertura del comercio y del mercado financiero (Frenkel 2014:132). Por tanto, el sistema internacional orientó de manera indirecta la reinserción del Perú al mercado global.

¹⁰ Si bien la creación de este término suele ser asociado al trabajo de Williamson (1990), Ocampo et al. (2014) consideran que el programa del consenso de Washington consiste en un documento del Banco Mundial titulado *World Development Report* (1991).

A nivel nacional, el contexto económico motivó que el Estado ensayara un cambio drástico. El gobierno peruano de 1990 encontró una crisis económica insostenible y necesitaba cambiar el orden arancelario, comercial y de inversión extranjera (García 2012; Iguñiz Echeverría 1998). Se emprendió, entonces, una *reforma comercial* (1990-1997) que buscó incrementar la competitividad de la producción mediante la reducción de aranceles para insumos y maquinarias (Abusada Salah, Taboada, y Chávez 2004:11). Además, durante la década de 1990, Perú estableció una estrategia de Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI).

La formación de una nueva política comercial también involucró la participación de *fuerzas sociales internas*. A la hiperinflación se sumaba la crisis de seguridad desencadenada por el terrorismo. Estas condiciones facilitaron que los grupos económicos y la opinión pública estuvieran dispuestos a aceptar un nuevo orden económico (Guerra Barón 2014b:347). En este contexto, se da la génesis de una *coalición empresarial multisectorial* que impulsó las medidas de ajuste (Perales 2010:20; De la Flor Belaunde 2009:9).

Por otro lado, encuestas aplicadas durante los años de la reforma encuentran que la aprobación del nuevo orden económico fue facilitada por una *cultura política autoritaria* (Monzón et al. 1997:125). El gobierno y las *coaliciones aperturistas* se centraron en una agenda de liberalización económica y brindaron poca atención al trasfondo político y social del liberalismo. La disolución del Congreso en 1992 y la consolidación del estilo autoritario de Fujimori lo evidenció claramente (Degregori 2013).

Como lo señala Olano (2006:83), las instituciones en el Perú durante el decenio fujimorista no fueron “demasiado útiles para un proyecto que sea a la vez liberal y democrático”. Si bien el modelo económico liberal no se legitimó en la forma de un consenso democrático, es importante destacar que la introducción del libre comercio en Perú contó con el respaldo de grupos de interés y cuotas de consentimiento social.

1.2. La promoción estadounidense del libre comercio

El presidente estadounidense Bill Clinton, entre 1993 y 2001, inició una nueva era de reformas liberales al interior de su país y promovió acuerdos de libre comercio fuera de sus fronteras, entre los cuales se destacó la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1992¹¹. Esta medida generó lecciones importantes sobre cómo lograr la ratificación política y social de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.

Durante 1992, la opinión pública estadounidense estaba dividida en torno al TLCAN, pues solo contaba con un 27% de aprobación, frente a un 34% opuesto y un 40% indeciso (Winslett 2016:1134). Aunque se esperaba que esta situación representara un obstáculo para la liberalización comercial, el TLCAN pudo ratificarse en EE.UU. porque los actores políticos con capacidad de veto, como los congresistas y el senado, no pudieron generar una coalición mayoritaria para oponerse al TLCAN. Así, el gobierno de Clinton pudo negociar con la oposición la ratificación a cambio de dos adendas en materia laboral y

¹¹ Cabe resaltar que las negociaciones del TLCAN habían iniciado con George H.W Bush (1989-1993) como parte de una estrategia que incluyera a México al acuerdo de libre comercio que ya existía entre EE.UU. y Canadá desde 1988 (Commins 2013:87).

ambiental (Serra Puche 2015:59). La lección aprendida por el gobierno estadounidense fue que el bajo apoyo de la opinión pública no supone un impedimento para lograr la liberalización comercial, siempre y cuando exista fragmentación entre los sectores críticos del TLC (Winslett 2016:1134).

La potencia hegemónica, tras la experiencia adquirida en el TLCAN, renovó su interés de fomentar el libre comercio en Latinoamérica. Siguiendo este objetivo, durante la década de los noventa e inicios del siglo XXI, brindó acceso preferencial a su mercado a algunos países de la región. Perú fue uno de los elegidos junto con sus pares andinos. Estados Unidos, otorgó primero la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), vigente entre 1993 y 2001, que redujo los aranceles de 5600 productos provenientes de Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. Luego de su vencimiento, esta medida fue reemplazada por la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), que fue válida desde 2002 hasta el 2010 y expandió los beneficios arancelarios a más productos. Los objetivos formales de ambos acuerdos fueron proveer alternativas al cultivo y venta ilegal de drogas, así como contribuir a la consolidación de las instituciones democráticas de los países andinos (Duran Lima, de Miguel, y Schuschny 2007:71).

Los resultados más exitosos del ATPA y ATPDEA no se vinculan con la consolidación democrática ni la lucha contra las drogas, sino con el incremento de las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos. Entre 1992 y 2005, las exportaciones de los países andinos, beneficiados por Estados Unidos, se incrementaron rápidamente, en especial, en el caso de materias primas como

los minerales. Las exportaciones peruanas, en particular, se incrementaron durante el ATPA de 11.5 millones de dólares, en 1993, a 673 millones en 2001. Con el ATPDEA, estas cifras pasaron de 362 millones de dólares, en 2002, a 1252 millones en 2003 (Abusada Salah, Taboada, y Chávez 2004:21). No cabe duda que estas estadísticas despertaron la atención de grupos de interés exportadores e importadores nacionales (Rodríguez Mendoza 2012). Como lo señala Harvey (2007:100), a través del acceso preferencial a su mercado, el gobierno estadounidense buscaba persuadir a los países en vías de desarrollo para que reformasen sus economías.

La medida estadounidense de abrir unilateralmente su mercado también se relaciona con el proyecto de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (Segrelles Serrano 2005; Valencia 2010). En Perú, el ALCA suscitó un debate académico entre críticos (Iguíñiz Echeverría 2003) y defensores (Paredes Castro 2002), que evaluó los costos y beneficios económicos del acuerdo. Pero, más allá del debate económico, la negociación del ALCA generó procesos de aprendizaje para la política comercial en el Perú, tanto para el gobierno "como para el sector empresarial y el sector gremial, empresarial" (J.García, comunicación personal, 28 de noviembre de 2017).

Tras el fracaso de dicha iniciativa hemisférica, el 18 de noviembre de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció la intención del gobierno de los Estados Unidos en iniciar negociaciones con Colombia y Perú, así como con Ecuador y Bolivia (Mincetur 2011). Luego de

aquella declaración, las negociaciones con el bloque andino empezaron en el año 2004.

Pero las negociaciones de un posible TLC con el bloque andino¹², experimentaron obstáculos y Estados Unidos implementó una estrategia de *bilateralización* de acuerdos comerciales que sólo siguieron Perú y Colombia (Bonilla 2006:135). Desde el punto de vista de Estados Unidos, los TLC con ambos países andinos buscaban incentivar el libre comercio en la región latinoamericana (Wordliczek 2015:10). En el caso peruano, el acuerdo también era promovido como un medio para “solidificar” las reformas económicas que Perú ya había aplicado en los años 1990 (Levy 2011:58). Estados Unidos tenía otras motivaciones secundarias, como la renovación de lazos de seguridad y la promoción de la democracia, pero el objetivo principal era catalizar acuerdos más amplios en la región (Aggarwal 2013:94). Por lo tanto, el acuerdo comercial buscaba hacer “irreversibles” las reformas liberales del Perú (Fairlie 2005:173).

Desde la perspectiva del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) el TLC pretendía asegurar y ampliar los beneficios comerciales que había adquirido con Estados Unidos de manera unilateral (De la Flor Belaunde 2009:12; Namihás y De la Flor Belaunde 2004; Ferreyros Kupperts 2010:5). De esta forma se sugiere que Perú mostraba interés en negociar un TLC con EE.UU. incluso antes de que estuviera formalmente abierto a negociaciones bilaterales en 2004 (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

¹² En este grupo sólo se considera a Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia, pues Venezuela no participó en las negociaciones del TLC EEUU – Comunidad Andina.

Al respecto, es cierto que el interés peruano de negociar un TLC se puede datar desde el año 2002, cuando algunos sectores académicos expresaban su preocupación por el eventual fin del acceso preferencial al mercado estadounidense provisto por el ATPDEA (Paredes Castro 2002). Entonces, el interés de Estados Unidos por fomentar el libre comercio en el continente americano coincidió con los objetivos de algunos grupos de interés peruanos por mantener y ampliar el ATPDEA.

2. La dimensión ideológica del libre comercio en Perú

Tras revisar los antecedentes principales del TLC, en esta sección, se analizará la dimensión ideológica de las negociaciones entre Perú y Estados Unidos. Por lo tanto, se evaluarán los roles de intelectuales liberales y sus centros de pensamiento, destacando los nexos con coaliciones aperturistas, instituciones comerciales y medios de comunicación.

2.1. Competencia de ideas

El debate académico peruano, durante el TLC con Estados Unidos, reflejó una competencia de ideas económicas que aspiraban a constituirse como ideologías orgánicas. No cabe duda que gran parte de los intelectuales que promovían el TLC con Estados Unidos se basaron en estudios rigurosos de la realidad económica y social. Un análisis ideológico sobre los artículos académicos desarrollados en esta coyuntura no implica necesariamente que sus metodologías o resultados sean sesgados. Siguiendo la noción de ideología, presentada en la introducción, el objetivo de analizar los artículos

académicos es identificar las principales ideas orgánicas que fueron desarrolladas durante el debate académico.

Los promotores del libre comercio estimaban que el TLC, como mínimo, aseguraría un crecimiento constante de 3.3% del Producto Bruto Interno (PBI) (Morón 2005a:30). La mayoría de autores liberales presentó al TLC no sólo como un acuerdo comercial, sino como una oportunidad de crecimiento económico con bienestar social (Loeff 2011; Rodríguez Mendoza 2012). El concepto de bienestar social, según estos intelectuales (Morón 2005b), se relacionaba con una mejor oferta de productos para los consumidores, así como con el incremento de empleos (De la Flor Belaunde et al. 2004:308).

Otro argumento recurrente, en la defensa del libre comercio, era que no contar con un TLC tendría consecuencias negativas para la economía peruana debido a que cesaría el acceso preferencial provisto por el ATPDEA (Pachas 2006; Loeff 2011). En contraposición, los diagnósticos críticos afirmaban que implementar un TLC tendría, comparativamente, más consecuencias negativas que no contar con el ATPDEA (Fairlie Reinoso 2005b; Fairlie Reinoso, et al. 2006; Campodónico 2005). Por ejemplo, Fairlie y Queija (2007:113) calcularon que el costo de pagar aranceles no superaría los 200 millones de dólares, lo cual era menor al impacto negativo de un TLC sobre el sector agrícola y otras áreas vulnerables de la economía nacional.

Los promotores del TLC reconocieron que sí existe un impacto negativo en el sector agrícola, pero menor al estimado por los críticos. Según datos del Ministerio de Agricultura, el 41% de las áreas cosechadas y el 42% del empleo

directo en el sector agrícola representaban áreas sensibles ante una liberalización comercial (Bustamante Pardo 2006). Frente a este hecho se presentó un escenario de nuevas oportunidades para el sector agrario, en la medida que se dedicaran a la exportación. En esa lógica, se estimó la generación de empleo agrícola, no solo en la costa, sino también en la sierra.

Frente a los cuestionamientos sobre la asimetría entre la economía peruana y estadounidense, los promotores del libre comercio optaron por exaltar las capacidades de adaptación de la economía peruana (De la Flor Belaunde et al. 2004). Por ejemplo, Arellano (2007) minimizó las desventajas de competitividad de los productos peruanos frente a los estadounidenses. De acuerdo a dicho autor, los empresarios peruanos eran capaces de adaptarse a la competencia extranjera gracias a su mejor conocimiento del consumidor nacional (Arellano 2007:27-28).

Una de las principales críticas al TLC fue que, además de la liberalización de aranceles, el tratado incluía compromisos de propiedad intelectual que podrían afectar a la industria farmacéutica (Roca 2009). En respuesta a los cuestionamientos, se afirmó que Perú ya protegía patentes de productos farmacéuticos y la firma del TLC no afectarían tal compromiso, sino que se buscaba asegurar que los laboratorios de investigación cuenten con incentivos para aumentar sus inversiones (Seinfeld y La Serna Studzinski 2006). Otros debates especializados también giraron en torno a temas que no concernían directamente a la reducción de aranceles, pues el tratado incluía

cambios de regulación laboral, transferencia tecnológica e incluso un nuevo régimen comunal de tierras (Mujica Petit 2009).

La inclusión de temas ajenos a lo estrictamente comercial era justificada por funcionarios públicos e intelectuales liberales como parte de una modernización necesaria de las regulaciones peruanas para atraer inversiones y facilitar los negocios (Ferrero Diez Canseco 2004; Ferreyros Koppers 2010). Por otro lado, se debe considerar que la inclusión de estos temas era recurrente en otros tratados de libre comercio negociados por Estados Unidos, por ejemplo, en el caso del CAFTA¹³ (Hicks, Milner, y Tingley 2014).

Tal como se señaló en los antecedentes, el gobierno estadounidense no sólo incorpora los intereses y demandas de sectores afines al libre comercio, sino también la de actores con capacidad de veto. Considerando que el partido demócrata de Estados Unidos representaba los intereses de sectores sindicalistas y ambientalistas, al incorporar temas afines a dichos grupos, el gobierno norteamericano obtenía un margen de negociación para lograr la ratificación del acuerdo.

El escenario del debate académico cambió cuando, tras 13 rondas de negociaciones, Perú y Estados Unidos llegaron a un acuerdo el 7 de diciembre de 2005. Este hecho abrió paso a un nuevo contexto en el que era necesario establecer un consenso político y un clima de opinión pública que permitiera la ratificación del acuerdo a través del Congreso peruano. Para entonces, el

¹³ El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) fue firmado el 2006 por El Salvador, Honduras y Nicaragua, mientras que República Dominicana y Costa Rica firmaron el acuerdo en 2007 y 2009 respectivamente.

debate intelectual había provisto una visión sobre el rol del Perú en el mundo que sería sintetizada en mensajes publicitarios.

Sin duda, la formación de una ideología de libre comercio en Perú también implicó la simplificación de la realidad política. En algunos casos, los intelectuales liberales demostraron una concepción reduccionista sobre las causas de la pobreza, con el fin de exaltar la capacidad de la apertura comercial en resolver dicho problema. El optimismo desbordado por el libre comercio hacía afirmar que "el acceso de los pobres a la economía de mercado" es la senda del desarrollo económico; porque "dejar de ser pobre es que en tu tierra produzcas más" (Bustamante Pardo 2007:13-14).

Varias de las proposiciones más extremas del libre comercio, como las relativas a la pobreza, difícilmente podrían convertirse en ideologías orgánicas, porque son resultado de evaluaciones sectarias de la realidad económica. Proponer que la pobreza en el Perú se resume a un asunto de productividad y acceso al mercado externo tiene lógica para un público que comparte valores de la teoría económica neoclásica, pero resulta difícil de convertir en un sentido común que pueda ser compartido por la población general.

2.2. Centros de pensamiento liberales

La influencia de los intelectuales del libre comercio se manifiesta más allá de la elaboración de artículos académicos. Es necesario observar cómo los intelectuales liberales se interrelacionan con centros de pensamiento. En primer lugar, se debe precisar que el término *centro de pensamiento* es

equivalente al concepto de *think tank*, el cual describe a una institución —o grupo de especialistas— dedicada a la investigación, con el fin de generar ideas, formular políticas públicas y estrategias de comunicación para la opinión pública (Castillo Esparcia 2009). Existen diversas conceptualizaciones sobre cómo funcionan los centros de pensamiento, porque sus actividades cambian de acuerdo al contexto político y social en el que se desenvuelven.

Por ejemplo, en Estados Unidos la mayoría de estas instituciones se definen como organizaciones privadas sin fines de lucro que operan como plataformas de movilización de la opinión pública, por ello su producción se enfoca en el desarrollo de ideas (Rich 2005:11). En cambio, en Europa los *think tanks* son menos numerosos y se especializan en brindar asesoría a partidos políticos o a la administración pública, por lo tanto, sus actividades se concentran en el diseño y supervisión de políticas (Botto 2011:5-6).

En América Latina, las organizaciones más similares a centros de pensamiento se han especializado como espacios de formación de líderes y expertos en políticas públicas (González 2008). Además, en esta región, los *think tanks* tienen vínculos diversificados. Existen centros de pensamiento vinculados a ONGs y sindicatos, pero priman las relaciones con empresas y universidades. Por ejemplo, en 2011, los centros de pensamiento del Perú, según tipo, se dividían en 17 ONGs, 6 académicos, 4 empresariales y 1 partidario (Botto 2011:8).

En el Perú, los centros de pensamiento tienden a funcionar como consultorías privadas ya que los fondos para la investigación son escasos. Por

un lado, este hecho aumenta la distancia entre el sector académico, los políticos y los formuladores de políticas públicas (Tanaka, Vera, y Barrenechea 2009:212). Por otro lado, esta misma característica muestra que los *think tanks*, en el Perú, están más relacionados con la agenda de empresas privadas que con la investigación académica.

Entre los centros de pensamiento más influyentes en el Perú, se destacan el Instituto Peruano de Economía (IPE) y la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú). Estas instituciones realizan consultorías y forman profesionales con el fin de que, en el futuro, asuman cargos públicos en materia de política económica (Tanaka, Vera, y Barrenechea 2009). IPE fue creado en 1994 con el objetivo de proveer apoyo técnico y conocimiento al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) durante la reforma liberal. Por su parte, COMEX busca “interceder por los intereses de sus agremiados”, los cuales son empresas exportadoras e importadoras (Tanaka, Vera, y Barrenechea 2009:230).

Durante el TLC con Estados Unidos, se generó una coyuntura propicia para la participación de estos centros de pensamiento, pues era necesario formar una opinión pública favorable al libre comercio y asesorar la implementación del TLC. Es posible conocer los centros de pensamiento involucrados en la promoción del libre comercio al observar la formación académica y la afiliación institucional de los principales intelectuales que participaron en el debate académico a favor del TLC.

Tabla 1. Intelectuales y centros de pensamiento de libre comercio en Perú

Autor	Formación académica	Centro de Pensamiento
Alfredo Ferrero Diez Canseco	Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, Magíster en Derecho en Harvard	-
Eduardo Andrés Morón Pastor	Economista por la Universidad del Pacífico, M.A Universidad del CEMA, Argentina; Ph.D por la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA)	Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (2005-2008)
Eduardo Ferreyros Küppers	Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico	Gerente general de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú) (2012-2015)
Fernando González Vigil	Economista por la Universidad del Pacífico, Estudios de doctorado en Universidad de París	Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP)
Janice Seinfeld	Economista por la Universidad del Pacífico, Doctorado en Economía en Harvard University	Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP) (2003-2013)
Mercedes Aráoz Fernández	Economista por la Universidad del Pacífico, Magíster en Economía en la Universidad de Miami	Centro de Investigación - Universidad del Pacífico (CIUP) - Profesora principal e investigadora (1994-2011)
Pablo Bustamante Pardo	Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), MSc por la Manchester University Institute of Science and Technology (UMIST)	Presidente del Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE)
Pablo De la Flor Belaunde	B.A Ciencia, Política y Sociología en la Universidad de Indiana Bloomington, Maestría en Relaciones Internacionales en la Universidad de Yale, Doctor en Ciencia Política por la Universidad de Chicago	Vicepresidente de IPAE (2016-17), Director del Instituto Peruano de Fomento (2015-17)
Pablo Mauricio Pachas	Magíster en Economía por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)	Decano de la facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)
Ricardo Paredes Castro	Economista por la Universidad del Pacífico, Magíster en Public Administration and International Development, Harvard University	Gerente de Consultoría Empresarial y Estudios Económicos en ComexPeru (2007-2011)
Roberto Abusada Salah	Economista por la Pontificia Universidad Católica del Perú, Ph.D en Economía por la Universidad de Cornell	Director fundador del Instituto Peruano de Economía (IPE)
Rolando Arellano Cueva	Psicólogo de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Máster en Administración de ESAN, Doctor en Administración de Empresas de la Universidad de Grenoble	Escuela de negocios CENTRUM Católica (PUCP)

Fuentes: Diario El Comercio, COMEXPERU. Elaboración propia.

Como se observa en la tabla N°1, aparece el Instituto Peruano de Economía por medio de uno de sus fundadores, Roberto Abusada, el cual tiene importantes vínculos con el sector público y privado (Véase tabla N°2). Además, ComexPerú es representada a través de funcionarios como Eduardo Ferreyros Küppers. En adición, se destaca el rol del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP) y, en general, de la universidad a la que se encuentra adscrita, ya que brindó formación académica a algunos de los principales promotores del libre comercio, a saber, Mercedes Aráoz y Eduardo Ferreyros, quienes han ocupado el máximo cargo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

Un común denominador presente en los pensadores liberales es que cuentan con al menos un posgrado especializado en Economía o Administración, generalmente realizado en el extranjero. Esta característica pone de manifiesto la importancia de los programas de economía, los cuales, incluso en las principales universidades del mundo se caracterizan por centrarse en la enseñanza de la teoría económica neoclásica (Arnsperger y Varoufakis 2006).

También se identifican centros de pensamiento como el Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE), la Escuela de negocios CENTRUM Católica —adscrita a la Pontificia Universidad Católica del Perú— y la facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Estos datos muestran que los centros de pensamiento

de tipo académico tuvieron un rol destacado en la formación de los intelectuales liberales.

3. La coalición aperturista

La influencia de las ideas de libre comercio depende de financiamiento y lazos de confianza en el gobierno (F.Durand, comunicación personal, 17 de enero de 2018). Por lo tanto, los intelectuales y centros de pensamiento tienen mayor influencia cuando forman parte de una coalición empresarial. Durante el TLC con Estados Unidos se desarrollaron estas redes, formando una *coalición aperturista* que incluyó a gremios empresariales, empresas consultoras y actores transnacionales.

3.1. Vínculos con el sector público y privado

Si se examina la experiencia de los intelectuales que promovieron el TLC en el sector público y privado, es posible observar que participan en redes más amplias que involucran a las instituciones públicas de comercio exterior, consultorías de gestión pública, empresas mineras y medios de comunicación. En la siguiente tabla se presentan algunos de los vínculos laborales más relevantes de los intelectuales liberales establecidos durante y después de la implementación del TLC.

Tabla 2. Vínculos de intelectuales liberales con el sector público y privado

Autor / <i>Think Tank</i>	Rol en sector público	Rol en empresa privada	Columnista en medio de comunicación
Eduardo Andrés Morón Pastor (CIUP, 2005-2008)	Viceministro de Economía (2008-2009), Asesor principal del Viceministro de Economía (2011-2012)	Presidente de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG) (2014-2018)	Diario El Comercio, Lampadia.com

Eduardo Ferreyros Küppers (COMEXPERU 2012-2015)	Coordinador general de las negociaciones de los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) (2004-2007), Viceministro de Comercio Exterior (2007), Ministro de Comercio Exterior y Turismo (2010-2011, 2016-2018)	Sin datos	No
Fernando González Vigil (CIUP)	Especialista en Gobernanza del Ministerio del Ambiente (2013-2015)	Ambiental Consultores (consultoría a industrias extractivas)	No
Janice Seinfeld (CIUP, 2003-2013)	Miembro del Grupo de Trabajo “Comisión de Protección Social”, dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas (2017)	Directora ejecutiva de Videnza Consultores (consultoría de gestión pública)	Diario El Comercio (2016-2018)
Mercedes Aráoz Fernández (CIUP, 1994-2011)	Ministra de Comercio Exterior y Turismo (2006-2009), Ministra de la Producción (2009), Ministra de Economía y Finanzas (2009-2010)	Sin datos	No
Pablo Bustamante Pardo (IPAE)	Miembro de la Comisión consultiva ambiental del Ministerio del Ambiente (2013)	Asociación de Empresas Supervisoras de Exportación (Asemex) (2003), Director de Macroconsult (2002), Director de Banco Ripley Perú S.A (2015-2018), Presidente del Patronato Sierra Productiva y de Wiñaypac	Fundador, Director y Editor de Lampadia.com
Pablo De la Flor Belaunde (IPAE)	Viceministro de Comercio Exterior (2003-2006), Líder de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos	Vicepresidente de Compañía Minera Antamina (2006-2012), Gerente de División - Banco de Crédito BCP (2012-2018)	No
Pablo Mauricio Pachas (UNMSM)	Consultor financiero de la Superintendencia de los Registros Públicos – SUNARP	Corporación Global Monitor SAC (Consultoría de comercio exterior)	No
Ricardo Paredes Castro (COMEXPERU)	Miembro del Consejo Directivo de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ (2013)	METIS GAIA (consultora de gestión pública e industrias extractivas)	No

Roberto Abusada Salah (IPE)	Representante del Ministerio de Economía y Finanzas ante el evento "Non Deal Road Show" (2008) y la OCDE (2009)	Miembro de directorio de Graña y Montero, Consejo Directivo de Tecsup, Miembro de Directorio de UNACEM (Cemento Andino, Cemento Sol, Cemento Apu)	Diario El Comercio
Rolando Arellano Cueva (CENTRUM)	Sin datos	Presidente de Arellano Marketing	Diario El Comercio

Fuente: Diario Oficial El Peruano, Diario El Comercio, COMEXPERÚ. Elaboración propia.

La información de la tabla permite observar los vínculos más importantes de la coalición aperturista. En primer lugar, los casos de Ferreyros y Aráoz pueden ser catalogados como ejemplos de tecnócratas liberales, ya que han desarrollado una carrera profesional dedicada a la función pública antes de ocupar los cargos políticos de Ministro. Además, ambos no registran vínculos públicos con empresas consultoras y no cuentan con una columna de opinión frecuente en los medios de comunicación.

Probablemente uno de los tipos de red más influyentes se observa a partir de los casos de Morón, Seinfeld, Abusada y Bustamante, pues tienen presencia en centros de pensamiento, el sector público y privado, así como en medios de comunicación. Las redes que establecen estos intelectuales conectan a consultorías de gestión pública y el Ministerio de Economía y Finanzas. Pero el vínculo más resaltante es el que acerca a empresas de gran tamaño con el sector público. Un caso ejemplar es el de Roberto Abusada, pues siendo fundador de IPE, ha transitado entre el Ministerio de Economía y el directorio de Graña y Montero.

Este tipo de nexos es frecuente al interior del Estado peruano y suelen ser establecidos por especialistas en gestión de intereses o consultorías

dedicadas al cabildeo (*lobby*), los cuales conectan intereses de empresas privadas en el Estado (Mujica 2015). Si bien no existe evidencia empírica para corroborar la existencia de una red de cabildeo entre intereses primario exportadores y la agenda del TLC, los datos presentados muestran indicios sobre las conexiones que conforman la *coalición aperturista*. Por otro lado, algunos de los intelectuales que forman parte de las redes más influyentes no necesariamente se dedican exclusivamente al cabildeo. Por ejemplo, algunos de ellos, muestran interés en formar opinión pública y también se perfilan como especialistas de comercio exterior (Abusada) o como líderes de opinión conservadora (Bustamante, en Lampadia.com).

Uno de los rasgos principales de estas redes es la importancia del sector extractivo. Quienes tienen consultorías dedicadas a la gestión del medio ambiente, también tienen presencia en el Ministerio del Ambiente o el MEF (Seinfeld, Gonzales Vigil, Bustamante). Pablo de la Flor, luego de ser líder de la negociación del TLC ha sido vicepresidente de Antamina y más tarde gerente del BCP. También se muestran los lazos entre la banca y la coalición aperturista, de la cual es parte Bustamante (Banco Ripley).

Los casos de Paredes y Pachas visibilizan redes de mediano alcance entre consultoras privadas y puestos de asesoría en instituciones públicas. A diferencia de las redes de mayor influencia, los intelectuales liberales aquí asumen un rol menos protagonista, ya que no tienen presencia en directorios de grandes firmas. Por último, el caso de Rolando Arellano muestra a un intelectual empresario, pues su consultora no cuenta con lazos públicos con el

Estado ni centros de pensamiento liberales. Cabe destacar que, a lo largo de sus investigaciones, Arellano se caracteriza por resaltar los aspectos positivos del libre mercado en la construcción de las clases medias del Perú (Arellano 2010).

3.2. Nexos con actores transnacionales

En 2011, el diario El Comercio publicó la mayoría de los cables diplomáticos de la embajada estadounidense en Lima que habían sido revelados por la organización *Wikileaks*. En la información divulgada, existen datos que revelan los nexos entre la coalición aperturista y actores transnacionales.

El cable diplomático 05LIMA2600 registró una reunión entre los miembros del directorio de la Cámara de Comercio Americana del Perú (AmCham) y los representantes del Subcomité del Hemisferio Occidental de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, Mark Walker (Director) y Dan Getz. El propósito de la reunión, llevada a cabo en Lima en junio de 2005, era discutir los posibles beneficios de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y los países andinos. De acuerdo con el informe de la embajada estadounidense, AmCham era un actor destacado pues representaba a más de 400 compañías que generaban, en aquel entonces, el 60% del PBI peruano.

En la conversación se intercambiaron puntos de vista sobre la factibilidad de un TLC con los países andinos y el director Walker señaló que la experiencia del CAFTA sería clave para concretar nuevos acuerdos en la

región, ya que dentro de Estados Unidos existía la oposición organizada de sindicatos y el partido demócrata.

La visita de Walker y Getz a Lima también devela los roles de COMEX, la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), APOYO (consultoría) y el IPE como piezas fundamentales de la coalición aperturista. Luego de la reunión con Amcham, se organizó un almuerzo con Patricia Teullet, Directora ejecutiva de COMEX; Raúl Sánchez Sotomayor, Vicepresidente de CONFIEP y el ex presidente de CONFIEP Leopoldo Scheelje. En esa oportunidad, los enviados estadounidenses resaltaron que los líderes gremiales mostraron un acuerdo común sobre la importancia del TLC para el desarrollo económico del Perú y la seguridad jurídica de los inversionistas, ya que se incorporarían mecanismos de resolución de disputas dentro del acuerdo de libre comercio.

Durante un encuentro separado, los enviados estadounidenses se reunieron con Alvaro Quijandría de APOYO y Roberto Abusada del IPE, los cuales enfatizaron los resultados positivos que generó el ATPDEA y las posibles consecuencias que generaría un TLC sobre la economía del Perú. Un detalle llamativo es que cuando la embajada estadounidense resumió la argumentación de Quijandría, se añadió una observación sobre la posibilidad de que el TLC realmente generara alternativas de empleo a los campesinos de la sierra. Quijandría mostró un claro optimismo sobre la capacidad de generar desarrollo rural, sin embargo, la propia embajada estadounidense afirmaba internamente que ello era poco realista.

Tras la firma del TLC, la coalición aperturista se mantuvo activa para lograr la ratificación del acuerdo por los congresos de Perú y Estados Unidos. En este proceso era necesario el apoyo de redes transnacionales. El cable diplomático 07LIMA129 muestra algunos datos sobre los actores e instituciones que ayudaron a la ratificación del tratado. Este cable cuenta cómo se reorganizó el equipo peruano que realiza actividades de cabildeo en Estados Unidos.

En enero del 2007, Mercedes Aráoz, entonces Ministra de Comercio Exterior y Turismo, nombró a David Lemor como su representante especial en Washington para impulsar la ratificación del acuerdo de libre comercio en el congreso estadounidense. Tal como lo indica el mismo informe de la embajada, Lemor tenía amplios vínculos en el sector público y privado: fue director de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y Vicepresidente del Consejo Nacional de la Competitividad; por otro lado, fue Ministro de Producción, miembro del equipo negociador del TLC con Estados Unidos, participó en la Comisión para la Promoción de Exportaciones (PROMPEX) y el Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 (PENX). Estas dos últimas entidades son dependientes del Mincetur.

El mismo cable que anuncia la incorporación de Lemor, brinda más detalles sobre las consultoras internacionales que contrató el Perú para conseguir la ratificación del TLC con Estados Unidos. La embajada estadounidense señaló que el gobierno peruano había contratado los servicios del estudio de abogados Patton Boggs. El Instituto Peruano de Economía, en

marzo de 2007, celebró esta incorporación al grupo de cabildeo, que hasta entonces era liderado solo por la consultora Fierce, Isakowitz & Blalock (Instituto Peruano de Economía 2007). En tono preocupante, IPE comentó que Patton Boggs se había reunido con 145 congresistas demócratas y republicanos, pero hacía falta aumentar esfuerzos ya que la ratificación del TLC necesitaba 240 votos y no se tenía seguridad de que los 202 republicanos votarían a favor (Instituto Peruano de Economía 2007).

Un último dato que resalta el cable diplomático del 2007 es que Aráoz renovó la participación de Hernando de Soto como enviado especial del Presidente Alan García en Washington. De Soto colaboraría con Lemor en los esfuerzos de cabildeo, pero también en la elaboración de una campaña mediática que resalte los posibles efectos positivos del TLC sobre la titulación de tierras, la reducción de las burocracias y la promoción de libertad económica. Estas ideas se sintetizaban en el eslogan propuesto por De Soto: "TLC hacia adentro". La propuesta comunicativa de Hernando De Soto se basaba en el núcleo de su pensamiento económico, el cual se originó en Perú durante finales de la década de los ochenta e inspiró la creación del Instituto Libertad y Democracia (ILD), el cual se convirtió en un centro de pensamiento de alcance global (Tanaka, Vera, y Barrenechea 2009:219).

Rastreando los vínculos internacionales del ILD, durante los años en que se negociaba el TLC con Estados Unidos, aparece una red transnacional de *think tanks* liberales. Minella (2009) indica que una de las principales instituciones que fomentaron las ideas liberales en Latinoamérica fue el *Center*

for International Private Enterprise (CIPE), la cual está afiliada a la Cámara de Comercio Estadounidense y formalmente se dedica al fortalecimiento de la democracia a través del fomento de la iniciativa privada y las reformas de mercado. Esta institución, entre los años 2002 y 2007, brindó financiamiento – en años diferentes— al ILD, CONFIEP, APOYO, el Instituto de Economía de Libre Mercado, Instituto Invertir, Procapitales y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) (Minella 2009:158).

Asimismo, ILD y otros *think tanks* peruanos como el Centro de Investigaciones y Estudios Legales (CITEL) y el Instituto de Libre Empresa, han recibido apoyo del *Atlas Economic Research Foundation* (AERF), el cual es un centro de pensamiento de alcance global (Mato 2007:30). Cabe destacar que CITEL y la Universidad UPC, en 2005, también aparecen vinculadas con la Fundación Internacional para la Libertad (FIL), que fue fundada en 2002 por Mario Vargas Llosa. Así se observa que la promoción de la idea de libre comercio en Perú se conecta con centros de pensamiento que, en general, promueven los valores del liberalismo económico en el mundo (Mato 2005).

En suma, la coalición aperturista durante el TLC involucró a gremios empresariales, centros de pensamiento liberales (con algunos vínculos internacionales) y consultoras. Estos actores se organizaron en redes que introdujeron el interés exportador en el Estado. De esta manera se evidencia que los actores que elaboraron justificaciones académicas e ideológicas del libre comercio tienden a ser parte de la coalición aperturista. En Perú, algunos intelectuales liberales también operan como gestores de intereses.

4. El enmarcado del TLC

El enmarcado es el proceso de "seleccionar y resaltar algunos aspectos de los acontecimientos y establecer relaciones entre ellos con el fin de promover una determinada interpretación, evaluación y/o solución" (Entman 2004:5). En este proceso, se disputan marcos interpretativos (*frames*) y pautas de acción sobre un acontecimiento (Castells 2009:218). La efectividad del enmarcado no sólo depende de la claridad y repetición de mensajes en la esfera pública, sino de su capacidad para conectarse con emociones y metáforas culturales (Lakoff 2008).

Durante el TLC con Estados Unidos, se desplegaron diferentes marcos interpretativos del libre comercio. Desde los centros de pensamiento liberales se desarrollaron ideas-fuerza que sirvieron como justificación académica y guía de la campaña publicitaria del TLC. Además, Mincetur desarrolló una política comunicacional que buscó informar sobre los alcances del acuerdo y resaltar los beneficios que representaba para la mayoría de la población. La cobertura mediática del diario El Comercio también muestra que los medios de comunicación fueron un actor relevante para la legitimación del TLC.

4.1. Ideas-fuerza del libre comercio

Una idea-fuerza consiste en palabras clave, frases o signos que sintetizan un mensaje con el fin de mejorar su recordación y establecer una conexión emocional (Burgué, Pato, y Díaz 2010). Su efectividad depende de la utilización de arquetipos y valores universales que puedan comprenderse

fácilmente (Riorda 2008). En la coyuntura del TLC con Estados Unidos, los argumentos liberales se sintetizaron en las ideas-fuerza de *modernización, crecimiento y desarrollo*. No sólo se buscaba justificar la apertura comercial por medio de razones académicas, sino también apelando a un imaginario optimista sobre el desarrollo nacional y los beneficios de la globalización.

Los intelectuales del libre comercio, desde inicios del siglo XXI, habían desarrollado una visión simple, pero clara sobre el rol del Perú en el mercado internacional. La ideología orgánica que se formó a partir de sus argumentos consistía en que el desarrollo económico y social del Perú dependía de la liberalización de la economía y el fomento de la inversión extranjera. Esta visión de la realidad se sintetizó en uno de los eslóganes más utilizados por Mincetur durante la campaña a favor del TLC: “mientras más vendamos afuera, más oportunidades tendremos adentro”. Asimismo, se destaca la idea-fuerza de “sierra exportadora”, la cual resume la expectativa de generar un desarrollo descentralizado que mejore la productividad y el empleo de zonas rurales.

Algunos intelectuales liberales complementaron la narrativa optimista del TLC con una crítica incisiva a los políticos peruanos. En una presentación titulada “La agenda interna para el aprovechamiento de los TLC”, realizada por Pablo Bustamante para ComexPerú, en 2007, se señala que la “clase dirigente” del Perú es víctima de las ideas de un “socialismo trasnochado” que “ha corroído sus mentes” (2007:9). Así culminaba un análisis sobre las oportunidades que se abrían para la economía peruana tras haber firmado el acuerdo de libre comercio. Este es un ejemplo sobre cómo, en algunos casos,

la promoción del TLC buscó activar los marcos interpretativos y emocionales críticos de la política partidaria.

Considerando las características teóricas de una idea-fuerza, la mayor parte del discurso intelectual del libre comercio tuvo posibilidades de convertirse en enmarcados y metáforas culturales. Ello sería de gran importancia para la elaboración de una campaña mediática a favor del libre comercio, la cual fue emprendida tanto por centros de pensamiento como por el gobierno peruano. De esta manera, la investigación académica realizada por intelectuales liberales ayudó a la elaboración de ideas-fuerza usadas para el enmarcado mediático del libre comercio.

4.2. La política comunicacional del Mincetur

Durante la preparación del equipo negociador peruano, existió un intercambio de experiencias con funcionarios chilenos y costarricenses que concientizó a Mincetur sobre la importancia de generar una estrategia de comunicación dirigida a la sociedad (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017). Chile y Costa Rica habían culminado negociaciones satisfactorias con Estados Unidos, por lo cual Mincetur convocó a algunos de sus funcionarios para recoger sus principales aprendizajes. Los representantes de ambos países recomendaron informar y establecer lazos de confianza con los sectores afectados por el TLC, tales como gremios, sindicatos, PYMES y grupos políticos, independientemente de su posición ideológica.

Además, se recalcó la necesidad de organizar una campaña de información de largo alcance, que informara a la sociedad y a los medios de comunicación, ya que ello sería fundamental para lograr la aprobación del acuerdo comercial. Precisamente, en el caso de Costa Rica, el CAFTA fue ratificado a través de un referéndum popular que fue muy disputado. Un 51,62% de los votos respaldó el tratado, mientras que otro 48,38% lo rechazó (Hicks, Milner, y Tingley 2014). En el contexto peruano del 2005, todavía existía la posibilidad de que el TLC tenga que ser aprobado a través de referéndum. Según una encuesta de la Universidad de Lima, realizada ese año, una mayoría del 63,7% aprobaba la firma del acuerdo, al mismo tiempo que el 75,7% de la opinión pública pensaba que el TLC debía ser ratificado en un referéndum (Humala 2005:156).

Con el fin de asegurar la aprobación popular del TLC, Mincetur diseñó e implementó una política comunicacional con el apoyo de especialistas *ad hoc* y funcionarios públicos. Esta política se diferenció del comportamiento rutinario de la gestión pública peruana que se caracteriza por la falta de planificación. En cambio, para promover el TLC, Mincetur tuvo un presupuesto especial dedicado a la comunicación. Además, para medir los resultados de la campaña comunicacional, se contrataron encuestas privadas (Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

La estrategia comunicacional de Mincetur complementó dos actividades: la divulgación a través de medios de comunicación y la organización de foros.

En el primer aspecto, se crearon *spots* publicitarios en Televisión, radio¹⁴, encartes, publicaciones escritas y una página web (<http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/>). Los funcionarios públicos brindaban los insumos principales que luego eran trabajados por los publicistas expertos, pero también se recibieron aportes del presidente y sus ministros (Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

Uno de los *spots* difundidos en televisión nacional muestra el tipo de enmarcado mediático que desarrolló Mincetur. El video, de 44 segundos de duración, presenta la historia de "Aurelio Chambi", un artesano textil que, gracias a la apertura comercial, comenzó a exportar prendas de Alpaca y generó trabajo a personas que "sin ser exportadores, tienen un empleo en la cadena exportadora" (Gobierno del Perú, Mincetur 2007). Así, el *spot* desarrolla la idea-fuerza de un "TLC hacia adentro" que había sido planteada por Hernando de Soto. El enmarcado utilizado busca asociar al TLC con la narrativa cultural de los emprendedores peruanos. Además, el discurso empleado utiliza un tono optimista que es complementado por imágenes de artesanos. De esta manera se intenta introducir un elemento emocional al mensaje. Al finalizar la historia de "Aurelio" y los empleos intermedios que creó, el *spot* termina con el eslogan "TLC, mientras más vendamos afuera, más empleos tendremos adentro".

En otro aspecto, el Mincetur desarrolló conferencias a nivel nacional y se establecieron contactos con actores de la sociedad civil como universidades,

¹⁴ Este medio fue central en la campaña dirigida a las provincias, porque representaban un medio más barato y eficaz en dicho contexto (Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

colegios de abogados y gremios regionales. En cada uno de estos eventos se comunicó la importancia del TLC para el desarrollo del país y los beneficios potenciales para cada región específica (J.García, comunicación personal, 28 de noviembre de 2017). Un documento elaborado por Perucámaras —gremio que asocia las cámaras de comercio del Perú—, detalla que la “cruzada regional del TLC”, entre 2004 y 2005, estuvo presente en 14 ciudades del país (PERUCÁMARAS 2005:6). Al evaluar el impacto de estos eventos, se estimó que un 71,2% del público asistente salía de los foros con una percepción positiva del TLC (PERUCÁMARAS 2005:5).

Los críticos del TLC, entre 2005 y 2006, también desplegaron una campaña mediática alrededor de las ideas “TLC, así no” y “comercio con justicia” (Red Peruana por una Globalización con Equidad 2006). La argumentación elegida por los sectores críticos, liderados por CONVEAGRO, hacía énfasis en los efectos negativos del TLC sobre sectores vulnerables de la economía, como la agricultura. Pese a contar con argumentos igualmente fundamentados en investigación académica, la posición crítica tenía dificultades para crear ideas-fuerza orientadas a sectores más amplios de la población. Además, la crítica al TLC no se originaba necesariamente en una interpretación alternativa sobre el rol del Perú en la globalización económica (Dongo Sueiro 2015:389). En realidad, se trataba de una campaña que pedía una mejor negociación que incorporara los intereses de sectores afectados por el libre comercio.

Las campañas a favor y en contra del TLC desarrollaron estrategias comunicacionales diferentes. Por ejemplo, mientras los impulsores del libre comercio advertían sobre la posible pérdida de beneficios ya adquiridos, los críticos defendían que la finalización del ATPDEA representaba un costo menor al TLC. Este hecho pudo haber dificultado el éxito de la posición crítica. De acuerdo a la *teoría prospectiva*, los cambios que son presentados como pérdidas generan mayor incertidumbre y aversión a diferencia de aquellas transformaciones que son presentadas como ganancias (Tversky y Kahneman 1981). Por lo tanto, la campaña a favor del libre comercio generó un mensaje más atractivo al presentar el TLC como la posibilidad de ganancias futuras sin arriesgar el acceso preferencial previamente obtenido, al mismo tiempo que asociaron la posición crítica con las ideas de retroceso y pérdida.

La coyuntura del TLC con Estados Unidos, ayudó a consolidar la estrategia de comunicación que Mincetur activó para las demás negociaciones de libre comercio (Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017). Sin duda, algunos acuerdos despiertan mayor interés público que otros. Por ejemplo, el TLC con China también necesitó una estrategia de comunicación eficaz, mientras que el TLC con Singapur no generó la atención del público ni de los medios. Pero incluso en comparación al caso de China, Mincetur no ha vuelto a desarrollar una campaña mediática de la misma magnitud e intensidad que durante el TLC con Estados Unidos.

4.3. El Diario El Comercio

Diversos estudios han identificado convergencias en los *marcos interpretativos* usados por el gobierno y el diario *El Comercio* para legitimar el TLC con EE.UU. (Dongo Sueiro 2015; García Llorens 2011). Dongo Sueiro (2015) encuentra que cuando aumentó la frecuencia de noticias sobre el TLC, en dicho diario, también creció la posición favorable del acuerdo comercial en la opinión pública (Dongo Sueiro 2015:402). Por lo tanto, la autora argumenta que el diario El Comercio no sólo ayudó a visibilizar el TLC como un tema importante en la agenda pública, sino que además reforzó las ideas de sus principales beneficios entre la sociedad civil¹⁵.

Los argumentos de Dongo Sueiro (2015; 2010) se basan en las tendencias de la opinión pública y las características de las noticias de El Comercio, pero también en teorías de comunicación política. De acuerdo a la teoría de *fijación de la agenda*, durante temas que involucran procesos internacionales, la opinión pública es más susceptible a los mensajes y enmarcados de los medios de comunicación (McCombs 2014). Esto debido a que eventos como el TLC son temas distantes de la experiencia cotidiana, por lo cual, la opinión pública prestará mayor atención a lo que dicen los "expertos" e interlocutores mediáticos.

A partir del análisis del diario El comercio también se encuentra que existió mayor cobertura mediática a la posición del gobierno respecto al TLC,

¹⁵ Dongo Sueiro realizó un análisis de contenido a 325 noticias de El Comercio publicadas entre octubre de 2005 y junio de 2006 (2015:377).

en comparación a los argumentos de los sectores críticos (Dongo Sueiro 2015:388). La autora encuentra que el diario citó con mayor frecuencia a especialistas y funcionarios públicos afines al TLC, a diferencia de los promotores de la campaña del “TLC así no”. Además, mientras Mincetur tenía un programa de comunicación planificado —y que contaba con el respaldo de los grupos mediáticos más importantes del país— la campaña crítica del TLC concentró sus esfuerzos a través de la difusión de folletos y publicaciones en la Revista Agraria, los cuales tienen un menor alcance. Evidentemente, los recursos disponibles en la campaña crítica del TLC eran menores.

La evolución del contexto político también modificó el tipo de cobertura mediática brindada al TLC¹⁶. Cuando se avecinaban los periodos más politizados del debate sobre el TLC se incrementó el respaldo de El Comercio. Por ejemplo, la frecuencia de noticias positivas del TLC aumentó significativamente durante el fin de las negociaciones, en diciembre de 2005, y la firma del TLC, en abril de 2006 (Dongo Sueiro 2010:391). Más adelante, la cobertura a favor del TLC volvió a intensificarse en junio de 2006, ya que durante ese mes se esperaba debatir el TLC en el congreso.

El 28 de junio de 2006, un mes antes del cambio de gobierno, el congreso peruano ratificó el TLC con Estados Unidos tras un breve debate de cinco horas con 79 votos a favor, 14 en contra y 6 abstenciones (Oficina de Prensa del Congreso de la República 2006). Tras este evento, el enmarcado mediático pasó a tener menor importancia para la implementación del acuerdo,

¹⁶ Estas características fueron identificadas por Dongo Sueiro (2015) al dividir las noticias entre aquellas que brindan una cobertura positiva, neutral o crítica del TLC.

ya que su aprobación a través del congreso había sido superada. Desde entonces, la función de los medios se enfocaría en mantener la estabilidad del modelo de apertura comercial.

Estados Unidos ratificó el TLC en diciembre de 2007, pero su implementación fue postergada hasta enero de 2009. Durante ese periodo, la función legitimadora del diario El Comercio se concentró en defender las adendas del TLC realizadas en 2008, las cuales habían generado protestas sociales porque los 99 decretos complementarios al acuerdo comercial con Estados Unidos flexibilizaban el régimen comunal de tierras (García Llorens 2011:59,89). En este contexto, el presidente Alan García elaboró la metáfora del “perro del hortelano”, la cual simplificaba la crítica al libre comercio como parte de una ofensiva “anticapitalista” de sectores no democráticos¹⁷. Este discurso se convirtió en un marco interpretativo del diario El Comercio para evaluar la situación política del país, pues en su línea editorial validó el diagnóstico de García calificándolo como ejemplo de su “maduración doctrinal” y muestra de un “pragmático estadismo” (García Llorens 2011:24).

El discurso de Alan García usó la *polarización extra-intragrupal* como estrategia discursiva. De acuerdo a Van Dijk (2005), esta técnica consiste en el uso de estructuras de lenguaje para generar una narrativa que resalte las características positivas de un grupo social, enfatizando las características negativas de un “otro” opuesto (2005:22). Por ejemplo, durante la campaña a favor del TLC se construyó la dicotomía entre los valores del liberalismo

¹⁷ Dicho discurso fue desarrollado en tres columnas de opinión publicadas por el diario El Comercio entre octubre de 2007 y marzo de 2008 (García Llorens 2011:22).

económico y una supuesta “costra dirigencial” influida por ideas “trasnochadas” (Bustamante Pardo 2007:9). De manera similar, en el discurso de García existe la dicotomía entre el empresariado que genera crecimiento y modernidad, opuesto a un sector social calificado como “perro del hortelano” que está irracionalmente opuesto al desarrollo. En ambos casos, se construyen otredades ficticias con el fin de explicar los atributos positivos del libre comercio.

5. El consenso social del libre comercio

Los diversos esfuerzos intelectuales, mediáticos y gubernamentales que promovieron el TLC con Estados Unidos buscaron establecer un consenso general sobre el libre comercio. A través del análisis de la opinión pública peruana es posible identificar los éxitos y retos de la campaña a favor del TLC, identificando, además, algunas de sus consecuencias sobre la formación de sentidos comunes.

5.1. Cambios en la opinión pública durante el TLC

Desde antes que empezara la negociación del TLC, la sociedad peruana mostraba tendencias favorables respecto al comercio con Estados Unidos. En perspectiva comparada, desde finales de los años noventa e inicios del siglo XXI, el porcentaje de la opinión pública peruana que evaluaba positivamente el comercio con la potencia hegemónica, para el desarrollo económico del país, supera al promedio latinoamericano por casi diez puntos porcentuales. Tal

como se puede observar en la Tabla N°3, esta característica fue compartida con Colombia y Chile.

Tabla 3. Porcentaje de la opinión pública que brinda importancia al comercio con EE.UU. para el desarrollo nacional

Año	1997	1998	2003
Chile	88.3	89.7	86.9
Colombia	84.9	90.1	86.4
México	71.9	70.6	75.3
Perú	88.8	84.7	80
Promedio A.L	78.6	79.4	70.6

Pregunta: “Y pensando en el comercio existente entre (país) y los Estados Unidos ¿cuán importante cree Ud. que es para el desarrollo económico del país?”. Los porcentajes suman las respuestas: “muy importante” y “bastante importante”. Fuente: Latinobarómetro. Elaboración propia.

Estos datos preliminares muestran un contexto más favorable para la legitimación del TLC en Perú, en comparación a otros países latinoamericanos. Aunque la valoración positiva del comercio con Estados Unidos se mantiene elevada respecto al promedio, muestra una tendencia decreciente, lo cual también sucede en países como Chile, Colombia y México. Un factor que pudo intervenir en este fenómeno fue la crisis económica que experimentó América Latina entre los años 1998 y 2003, denominada el “sexenio perdido” (Ocampo 2014). Este hecho es relevante porque la crisis económica y el desempleo puede desincentivar el optimismo hacia la globalización y el libre comercio (Drope y Chowdhury 2014:455).

Una encuesta de Latinobarómetro, en torno a las percepciones del ALCA, también indica que, en 2004 —año en que iniciaron las negociaciones bilaterales con Estados Unidos— Perú demostraba posiciones favorables frente al libre comercio. El 48,2% de la opinión pública peruana consideraba que el libre comercio entre los países latinoamericanos y Estados Unidos tendría como consecuencia un mejor nivel de vida, mientras que sólo un 13,3%

consideraba un escenario negativo (Latinobarómetro 2004, Véase Anexo 2). El porcentaje reducido de escépticos del libre comercio en Perú es la característica más notable de esta encuesta. Durante el mismo año, en Colombia, un 21,6% de la opinión pública evaluaba críticamente la posibilidad de establecer el libre comercio a lo largo del continente americano.

Tras el inicio de las negociaciones entre Perú y Estados Unidos, estas tendencias favorables al libre comercio se volvieron a manifestar. El cable diplomático de la embajada estadounidense, 05LIMA1728, incluyó los resultados principales de una encuesta comisionada por USAID que buscaba conocer la percepción de los peruanos respecto al TLC en enero de 2005. El informe indicó que un 68% de ciudadanos pensaba que el TLC beneficiaría al Perú y que tendría consecuencias positivas como el incremento de empleos y mayor estabilidad económica.

Sin embargo, existía un 52% de la población que no estaba informada sobre las negociaciones con Estados Unidos y el 55% consideraba que el TLC beneficiaba más a Estados Unidos. El estudio también indicó que el 84% de encuestados no podía nombrar a algún miembro del equipo negociador peruano y sólo un 23% tenía confianza en la delegación peruana. La embajada estadounidense había identificado un contexto social favorable junto a algunos resultados adversos. Por lo cual, recomendó algunos ajustes. Por ejemplo, se sugirió que la líder estadounidense de las negociaciones, Regina Vargo, resalte el profesionalismo del equipo peruano a los medios de comunicación durante su visita a Perú, ocurrida en abril del 2005.

Al acercarse el final de las negociaciones, la importancia de un consenso social a favor del libre comercio aumentó debido a la cercanía de la ratificación a cargo del Congreso. Durante este periodo, la campaña gubernamental, mediática y empresarial a favor del TLC tendría algunos resultados exitosos. De acuerdo a datos de APOYO, entre octubre y diciembre de 2005, el nivel de conocimiento sobre el TLC aumentó de 59% a 80%. Un 61% de la opinión pública en octubre de ese año consideraba que el TLC beneficiaría al Perú, cifra que bajó levemente a 58% en diciembre. Luego, en junio de 2006, durante la ratificación del tratado en el congreso peruano, la posición favorable al TLC llegó a su máximo nivel, con un 68% afirmando que Perú se beneficiaría del acuerdo comercial, mientras que solo un 27% se encontraba en desacuerdo. Además, en aquel mes, el porcentaje de la opinión pública que tenía conocimiento sobre el TLC creció hasta un 83% (Dongo Sueiro 2015:379-380).

El éxito de la campaña Pro-TLC radicaba en enmarcar al libre comercio como una oportunidad de crecimiento nacional y de mayores beneficios en las condiciones de vida de la población. Tal como se observa a partir de los datos de la siguiente tabla, entre el 2004 y 2007, se incrementó el porcentaje de la opinión pública peruana que veía al TLC como catalizador de empleos.

Tabla 4. Opinión pública que identifica impacto positivo de TLC en oportunidades de trabajo (%)

Año	2004	2007
Chile	49.4	55.2
Colombia	36.8	53.5
México	47.7	54.2
Perú	38.1	52
Promedio A.L	41	43.7

Pregunta: “¿Y los tratados de libre comercio internacionales tiene un impacto muy positivo, positivo, negativo, muy negativo, no tiene impacto alguno sobre sus oportunidades de trabajo o no sabe lo suficiente para dar una opinión?”. Los resultados se obtienen sumando las respuestas “muy positivo” y “positivo”. Fuente: Latinobarómetro. Elaboración propia.

Parte de la investigación académica afirma que el apoyo popular que tiene el libre comercio en Latinoamérica se debe a que los ciudadanos perciben sus beneficios como consumidor, es decir, porque el libre comercio reduce los precios, mejora la calidad y expande la disponibilidad de las mercancías que desea comprar (Baker 2003:46). Por otro lado, se propone que estos beneficios no son estáticos. Los recuerdos favorables del libre comercio pueden cambiar según los efectos positivos de la liberalización comercial (Baker 2010).

Bajo estos criterios, se esperaría que la aceptación popular del libre comercio, más allá del TLC con Estados Unidos, se sustentara principalmente en los efectos económicos del modelo de apertura. No obstante, la multiplicación de TLC en Perú no siempre coincide con percepciones positivas de la liberalización.

5.2. Sentidos comunes más allá del TLC con Estados Unidos

Cuando la crisis del 2008 impactaba negativamente a las grandes potencias, existió un incremento en la demanda de materias primas desde China, lo cual favoreció las exportaciones del Perú y de los demás países latinoamericanos, independientemente de su orientación ideológica (Mendoza Bellido 2013). Por lo tanto, tras la ratificación del TLC con Estados Unidos, continuaron los factores económicos que incentivaban la aceptación del libre comercio. Sin embargo, lo mismo ocurrió para otros países que no asumieron el discurso y las políticas de libre comercio del Perú.

Además, la influencia de los resultados materiales del libre comercio sobre su aprobación popular no es un proceso directo. Existen matices que sugieren un proceso de legitimación más complejo. En 2013, la satisfacción con la economía peruana fue de un 23%, más baja que el promedio latinoamericano de 27% (Latinobarómetro 2013:76). Y lo mismo se cumplió para los países de la región que habían tenido mayor crecimiento económico como Chile, Nicaragua, Panamá y Paraguay¹⁸. Por otro lado, en Perú, la percepción de “buena situación económica personal” en 2013 fue de solo 22% (Latinobarómetro 2013: 49).

Entonces, coexistió un crecimiento estadístico del PIB, con percepciones positivas del modelo económico e insatisfacción sobre la economía personal. La legitimación social del libre comercio en Perú no equivale, por ende, a la formación de un pensamiento homogéneo y comprometido completamente con valores liberales. Si bien es cierto que el apoyo al modelo económico está determinado por la percepción de crecimiento (Latinobarómetro 2016), una mirada enfocada únicamente en el desempeño de la economía explica solo una parte del proceso de legitimidad.

Es necesario considerar que existen sentidos comunes que complementan la legitimidad del libre comercio. Por ejemplo, en el Perú, según una medición del 2013, el 57% declaró estar de acuerdo con que la economía de mercado es el único sistema para lograr ser un país desarrollado

¹⁸ Los países con menor porcentaje de aprobación de este modelo económico son Chile con 43% y Panamá con 38%.

(Latinobarómetro 2013:80)¹⁹. Asimismo, de acuerdo a indicadores de LAPOP, Perú es uno de los países latinoamericanos cuya actitud frente al rol del Estado en la economía es menos apoyada por la población. Aunque se pide un Estado activo en la economía, comparativamente, estas actitudes son menos fuertes al promedio latinoamericano. En Perú, el promedio del índice de apoyo al Estado es 76,8 mientras que en 14 países de la región el valor es más de 80 (Julio, Zárate, y Selingson 2012:147).

La mayoría de la opinión pública peruana parece interiorizar la relación entre libre comercio y situación personal positiva como una causalidad de sentido común. No obstante, la interpretación que hacen diferentes grupos sociales al interior del Perú muestran clivajes socioeconómicos y regionales que dividen a la opinión pública. Como se observa en la tabla N°5, en promedio, la mayoría de la población asume que el libre comercio genera mejores condiciones de vida para ellos, pero los sectores socioeconómicos A/B son los más optimistas por una diferencia que varía de 10 a 30 puntos porcentuales respecto a los demás grupos socioeconómicos.

Tabla 5. Porcentaje de opinión pública peruana que considera que el libre comercio es bueno para su nivel de vida

Año	2008	2010	2014
A/B	71.3	68.8	68.1
C	64.2	56.5	65.6
D/E	53.8	38.2	56.1
P. Nacional	61.3	57.3	64.5

Pregunta: "En general, cree usted que el libre comercio es bueno o malo para el nivel de vida de personas como usted?". Fuente: Instituto de Opinión Pública PUCP, Encuestas: El Perú, las Américas y el Mundo. Elaboración propia.

¹⁹ El porcentaje se obtiene sumando las respuestas de acuerdo y muy de acuerdo. El promedio latinoamericano sobre el tema es de 59%.

Además, se ha identificado que la opinión favorable de libre comercio tiende a ser mayor en Lima y Callao y en ciudades de la costa peruana que en las zonas andinas y amazónicas (Kahhat y Pérez 2009:18). Estas diferencias también se manifiestan en otro de los sentidos comunes que se han formado en torno al libre comercio: el consenso social respecto a la importancia de la inversión extranjera en beneficio del Perú.

Tabla 6. Porcentaje de la opinión pública peruana que identifica beneficios nacionales de la inversión extranjera

Año	2008	2010	2014
AB	89.3	85.5	86.5
C	73.2	80.6	73.8
DE	59.4	58.4	58.5
P. Nacional	70.5	77.9	74.5

Pregunta: ¿Qué tanto cree que la inversión extranjera beneficia al Perú? Se obtiene sumando las respuestas "mucho" y "algo". Fuente: Instituto de Opinión Pública PUCP, Encuestas: El Perú, las Américas y el Mundo. Elaboración propia.

Las tendencias de la opinión pública, respecto a los beneficios del libre comercio y la inversión extranjera, muestran que existen amplios grupos sociales que mantienen sentidos comunes favorables sobre la apertura comercial. Este consenso ha facilitado la institucionalización de la política de libre comercio. De manera general, ello evidencia el éxito de la campaña a favor del TLC y que en el Perú existen rasgos de una ideología orgánica de libre comercio. Sin embargo, la legitimación del libre comercio no sólo depende del desempeño positivo de la liberalización, medida en términos materiales, sino de la percepción sobre sus efectos en la calidad de vida de los ciudadanos. Se trata, entonces, de un proceso intervenido por otras variables más allá del puro rendimiento exportador.

CAPÍTULO II

LA POLÍTICA EXTERIOR PERUANA DE INTEGRACIÓN REGIONAL DURANTE EL SURGIMIENTO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

“La comercialización de la identidad y las utopías de la autosuficiencia, estas formas de poder blando, son tan efectivas para cambiar las actitudes sociales como lo son las formas de poder duro” (Hall, Massey y Rustin 2013:19).

La idea de libre comercio no sólo tiene la capacidad de influir sobre el establecimiento de políticas comerciales. En 2011, la creación de la Alianza del Pacífico (AP) demostró la importancia del libre comercio en la redefinición del concepto de integración regional usado por algunos países latinoamericanos. Perú, en particular, tuvo protagonismo en la creación de dicho bloque regional y continúa siendo uno de los principales proyectos de su política exterior. La importancia de la Alianza del Pacífico, para el Perú, está relacionada con las características ideológicas e institucionales de su política exterior, así como por los potenciales resultados materiales que obtiene de tal proyecto. Este capítulo, busca identificar los factores que guían la participación de Perú en la Alianza del Pacífico y también explicar cómo este proceso redefine la política exterior peruana de integración regional.

1. Antecedentes históricos de la política exterior peruana

Existen dos procesos históricos relevantes para entender la actual política exterior peruana de integración: los cambios realizados en la Cancillería

peruana durante los años noventa y la posición del Perú frente el ascenso del regionalismo sudamericano a inicios del siglo XXI.

1.1. Transformaciones de Torre Tagle en la década de 1990

St. John (2017:105) afirma que el gobierno de los años noventa cambió la dirección y el contenido de la política exterior peruana ubicando al libre comercio como un objetivo central. Para lograr esta transformación no sólo se eligieron cancilleres con perfiles empresariales, tales como Augusto Blacker Miller (1991-1992) y Efraín Goldenberg (1994-1995), sino que también se transformó el diseño institucional de la política exterior peruana.

Por ejemplo, Fujimori creó un Viceministerio de Economía Internacional al interior de Torre Tagle, el cual tuvo corta duración ya que existía un traslape de funciones con el Ministerio de Economía. Además, se estableció una Dirección de Asuntos Económicos dentro de la Cancillería. Estos cambios institucionales mostraban el intento de imprimir una visión más económica y comercial en la política exterior (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Con aquella medida se buscó incluir al Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) como parte de la estrategia de inserción económica internacional.

Durante los años noventa, también se introdujo una visión pragmática de las relaciones internacionales al interior de Torre Tagle. Según Fabián Novak, este cambio significaba dejar de lado la política exterior “extremadamente principista” que había caracterizado al Perú en la década de los ochentas

(F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). El pragmatismo, bajo esta óptica, implica seguir una política exterior basada en intereses comunes, antes que en principios normativos. Aunque el concepto de pragmatismo tiende a encubrir los aspectos ideológicos de la política exterior, lo cierto es que la Cancillería peruana desarrolló un discurso menos político y más cercano a los objetivos económicos del gobierno (Del Prado 1999).

En la búsqueda de nuevos socios comerciales, la política exterior de Fujimori se acercó a los países asiáticos de la cuenca del Pacífico. Como parte de esa política, Perú ingresó a foros multilaterales, tales como el *Pacific Business Economic Council* (PBEC) en 1990, *Pacific Economic Cooperation Council* (PECC) en 1991 y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1998 (Berríos 2013:137). La decisión de acercar a Perú a la región Asia-Pacífico no sólo se debía al bagaje cultural de Fujimori, sino que en Perú y otros países latinoamericanos existían estereotipos favorables sobre los denominados “tigres asiáticos” que se remontaban a la década de los años setenta (Caretas 1996). Las noticias, de esos años, resaltaban que el “milagro económico” de algunos países de Asia-Pacífico se debía a sus políticas de exportación, lo cual ayudó a presentarlos como socios estratégicos y modelos a seguir (F.Vallas, comunicación personal, 13 de diciembre de 2012).

Por otro lado, el régimen fujimorista afectó la cultura democrática de las instituciones públicas, entre ellas la Cancillería. Álvarez Sabogal (2004), identifica que Torre Tagle implementó mecanismos de sanción y políticas de recursos humanos que dificultaron la rendición de cuentas horizontal con el fin

de centralizar la toma de decisiones en Fujimori. El estilo autoritario de este presidente se demostró en el hecho que entre los años 1992 y 2000 se despidieron a 117 funcionarios, manipulando las reglas de evaluación y ascenso en la carrera diplomática (Álvarez Sabogal 2004:127). De esta forma, el gobierno fujimorista alteró la organización y la cultura institucional del aparato diplomático, con el fin de introducir una mirada económica de los asuntos internacionales (Álvarez Sabogal 2009).

Si bien el gobierno de aquellos años estableció pautas de comportamiento en la política exterior que siguen vigentes, tampoco se puede afirmar que la actual visión internacional del Perú corresponde exactamente a una estrategia formulada por Fujimori. La transición democrática, por ejemplo, restableció el profesionalismo que caracteriza a la Cancillería peruana (García Sayán 2002; Matas 2010). Además, a diferencia de los Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI) promovidos por Fujimori, durante los primeros gobiernos democráticos del siglo XXI se apostó por una estrategia más compleja y ambiciosa de libre comercio basada en la firma de nuevos TLC (Guerra Barón 2014b:349).

1.2. Perú frente al regionalismo post-hegemónico

Durante inicios del siglo XXI, algunos países sudamericanos renovaron su interés en la integración regional. Este proceso fue motivado por factores internos y externos. En primer lugar, se destaca la aparición de gobiernos

críticos del consenso de Washington²⁰ que asumieron discursos políticos a favor de la *autonomía y soberanía regional* (Ovando Santana y Aranda Bustamante 2013; Serbin 2010). En paralelo, durante el periodo 2001-2010, la región experimentó tasas de crecimiento económico elevadas debido a un alto precio de materias primas que era impulsado por la demanda proveniente de China (CEPAL 2015). Estas condiciones favorecieron la financiación de políticas redistributivas, a nivel interno, y políticas exteriores más amplias de integración regional.

Además, algunos países sudamericanos mostraron aspiraciones de liderazgo regional. Brasil había propuesto un Área de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) en 1993 y en el año 2000 convocó a la primera reunión de jefes de Estado de América del Sur en Brasilia, la cual intentó construir una posición regional frente al ALCA (Cardoza 2012:241). El liderazgo regional brasileño se manifestó con mayor fuerza a partir del gobierno de Lula, el cual buscó implementar una “integración multidimensional”, que trataba de complementar mecanismos de coordinación política y proyectos de integración física²¹(Adins Vanbiervliet 2014:61). La convergencia de factores internos y

²⁰ Tales gobiernos fueron etiquetados como parte de un “giro a la izquierda”, entre los que destacan la elección de Hugo Chávez (1998) en Venezuela, Lula da Silva (2003) en Brasil, Néstor Kirchner (2003) y Cristina Fernández (2007) en Argentina, Evo Morales (2006) en Bolivia, Tabaré Vázquez (2005) y José Mujica (2010) en Uruguay, Ricardo Lagos (2000) y Michelle Bachelet (2005) en Chile y Rafael Correa (2007) en Ecuador.

²¹ Como, por ejemplo, la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), la cual proponía mejorar las conexiones viales y energéticas de la región.

externos permitió que la idea de una región sudamericana se experimentara en proyectos como la Comunidad Sudamericana de Naciones²² (CSN) en 2005.

Mientras se desarrollaba este contexto regional, al inicio, Perú demostró una posición entusiasta. Según lo reveló el Canciller brasileño Celso Amorin, la idea de la CSN había surgido durante el primer encuentro oficial del presidente Toledo y Lula Da Silva en 2003. El interés expresado por el Perú era profundizar las relaciones comerciales entre ambos países por medio de negociaciones entre la CAN y el Mercado Común del Sur (Mercosur)²³ (Amorin, citado por Adins Vanbiervliet 2015:250). De acuerdo a Adins (2015) el interés de Perú en la CSN se relacionó con la búsqueda de constituirse como una puerta (*hub*) entre Sudamérica y Asia-Pacífico. Por ello, el gobierno peruano apoyó la integración física de la región en el marco de la IIRSA, cuyo resultado en suelo peruano fue la construcción de la carretera interoceánica sur, concluida en 2010.

Pese a que la IIRSA se perfilaba como el pilar de la integración física de Sudamérica, su avance limitado estuvo ligado a los intereses económicos de los países sudamericanos. Los países que tenían intereses interoceánicos, como Perú, Bolivia, Chile y Uruguay, brindaron mayor apoyo a la iniciativa, mientras que los demás expresaron menos interés (Cienfuegos Mateo y Sanahuja 2010:106). En este sentido, la participación de Perú en IIRSA no

²² El cual agrupó a los 12 países sudamericanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela.

²³ Fundado en 1991, tiene como Estados miembros a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En 2006, se incorporó a Venezuela, pero su adhesión fue suspendida en el año 2016 y en 2017 se decidió suspenderla “políticamente” debido al incumplimiento del Compromiso Democrático del Protocolo de Ushuaia (MERCOSUR 2016).

necesariamente significó un alineamiento al liderazgo de Brasil, sino que existían intereses económicos comunes.

La CSN fue rebautizada en 2007 como la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) e inaugurada oficialmente en 2008. El nuevo bloque se perfiló como un proyecto que buscaba incrementar la autonomía de la región y construir un orden regional diferenciado del sistema interamericano (Alcalde Cardoza 2010). En tal sentido, fue catalogado como parte de un *regionalismo post-hegemónico* o *post-liberal*, no sólo porque se basaba en una lectura crítica de la unipolaridad estadounidense, sino también porque planteaba una noción de integración que otorgaba mayor importancia a la coordinación política en comparación a los aspectos económico-comerciales (Briceño-Ruiz y Hoffmann 2015).

Frente a este nuevo proyecto, el gobierno peruano continuó su discurso favorable a la integración sudamericana; pero, esta vez, desligado de la práctica. El presidente Alan García (2006-2011), llegó a plantear como objetivo regional la creación de una moneda única en Sudamérica y aunque esta propuesta fue bien recibida en algunos sectores académicos, no fue evaluada seriamente por los gobiernos de la región, excepto por Evo Morales (Malamud 2009).

En contradicción a la retórica optimista, Perú se ausentó frecuentemente en las cumbres presidenciales de Unasur y tuvo diferencias políticas durante coyunturas regionales críticas. Por ejemplo, tras el golpe de Estado en Honduras (2009), Perú y Colombia fueron los únicos países sudamericanos

que reconocieron las elecciones realizadas después del golpe. El gobierno de García tampoco participó en la creación del Banco del Sur en 2007 y formuló reservas sobre la propuesta de un Consejo de Defensa Suramericano (CDS) (Adins Vanbiervliet 2015).

Aunque la política exterior peruana, oficialmente, no se manifestó en contra de Unasur, sí estuvo distanciada de las ideas y procesos de integración del regionalismo post-hegemónico. Este patrón de conducta también se exhibió frente a la creación de la "Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos" (ALBA-TCP), proceso fundado en 2004 y que era liderado por Hugo Chávez (Rooney Paredes 2015)²⁴. A diferencia de la Unasur, ALBA tenía un discurso más crítico del libre comercio, pues se creó como contrapeso al ALCA. Además, se identificaba en oposición al liberalismo económico. En la práctica, la ALBA consistía en un proyecto de cooperación energética impulsado por la "diplomacia petrolera" de Venezuela y que tenía mayor presencia en Centroamérica y el Caribe que en Sudamérica (Aranda y Salinas 2015).

Algunos autores consideran que Perú y Colombia crearon el Arco del Pacífico Latinoamericano en 2006 como contrapeso regional al bloque ALBA (Garzón, citado por Bernal-Meza 2015:8). El Foro del Arco del Pacífico se definió como un mecanismo informal de "coordinación y concertación" con el fin de generar sinergias en materia económica y comercial e intereses comunes frente a las economías de Asia-Pacífico (Calafell y López Cuesta 2011:1).

²⁴ Este bloque tiene como miembros a Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Granada, Nicaragua, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Surinam.

Claramente esta idea de integración era muy distinta a la usada por la ALBA; pues según sus documentos oficiales el bloque liderado por Chávez se definía como crítico de los tratados de libre comercio y del libre mercado. Por ejemplo, el bloque ALBA afirmaba que la "verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado" (ALBA-TCP, citado por Bernal-Meza 2015:9).

El Arco del Pacífico y su posterior evolución en la Alianza del Pacífico (2011), demostraron que los procesos de integración latinoamericana, en el siglo XXI, no comparten las mismas formas de organización. Al interior de la región existen ideas contrapuestas sobre el significado de la integración regional y los medios necesarios para alcanzarla. En el caso de Perú frente a Unasur, estas diferencias se manifestaron como desinterés y alejamiento, mientras que en relación a ALBA-TCP existió una reacción opuesta, ya que colisionaba con uno de sus principios más importantes de política exterior: el libre comercio. De esta manera, si bien Perú y los demás países de la AP no han dejado de participar en Unasur, orientan sus políticas exteriores de integración en función de intereses particulares (J.Sanahuja, comunicación personal, 26 de junio de 2015).

2. Características de la política exterior peruana

Entre los factores que determinan la política exterior, la literatura académica reconoce el papel de variables ideológicas e identitarias (Beasley et al. 2013:15). Desde la perspectiva neo-gramsciana, las ideas no se pueden analizar de forma independiente, pues están interrelacionadas con instituciones

y el desarrollo de capacidades materiales. Una manera de aplicar esta mirada a la política exterior peruana consiste en identificar las ideas que orientan a las instituciones de política exterior, en este caso, el MRE y Mincetur.

2.1. Orientaciones ideológicas

En principio, se debe resaltar que la actual política internacional del Perú se ha redefinido tras haber resuelto casi la totalidad de la agenda limítrofe. La delimitación de las fronteras nacionales fue el centro de atención de la diplomacia peruana hasta los años 1930 y persistieron controversias irresueltas con Ecuador y Chile que se extendieron durante décadas (García Belaunde 2015). Finalmente, el Acta de Brasilia, en 1999, resolvió los temas pendientes con Ecuador y el veredicto de la Corte Internacional de Justicia, en 2014, zanjó el diferendo marítimo entre Perú y Chile. Si bien queda pendiente la definición de un triángulo terrestre de 3,7 hectáreas de extensión entre Perú y Chile, el fin de las principales controversias fronterizas permite la construcción de una política exterior peruana más diversa.

Mientras que a mediados del siglo XX el Perú definía su política exterior en términos de autonomía o alineamiento respecto a Estados Unidos (Alcalde Cardoza y Romero Sommer 2014), en el siglo XXI Perú se proyecta internacionalmente siguiendo lógicas comerciales. Este proceso ha sido denominado "comercialización de la política exterior" (S.Adins, comunicación personal, 7 de diciembre de 2017). La creencia de que los temas comerciales son asuntos de "alta política" que determinan el *status* internacional del Estado, no es nueva y se puede encontrar presente en los debates académicos de los

años setenta, los cuales afirmaban que “política comercial es política exterior” (Alcalde Cardoza 2008:103).

El predominio del libre comercio como orientación de la política exterior peruana ha sido evaluada como una característica positiva según algunos académicos, al mismo tiempo que es cuestionada por otros. Novak, por ejemplo, considera que la consolidación de un "carácter económico" en Torre Tagle ha tenido resultados exitosos para la ampliación de acuerdos comerciales y la formación de diplomáticos capaces de adaptarse a la globalización (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017).

Por otro lado, Vidarte (2017) considera que la inserción económica del Perú en el mundo no debe realizarse sólo a partir de una "mirada economicista", ya que ello desestima los procesos de naturaleza política que también son parte esencial de la realidad internacional (O.Vidarte, comunicación personal, 18 de agosto de 2017). De acuerdo a este autor, la primacía de lógicas comerciales también estaría relacionada con una visión “conservadora” de la política exterior que ha sido constante incluso durante el gobierno de Humala (2011-2016) (Vidarte Arévalo 2016).

Una de las principales características de la actual política exterior peruana, que identifican los especialistas, es el *pragmatismo* (St John 2011; St John 2017). De acuerdo a Adins la gran mayoría de países latinoamericanos como Perú, Chile, Argentina o Brasil también desarrollan políticas exteriores pragmáticas, en la medida que “no es la ideología [...] la base de la elección de socios, sino básicamente, cuál es el interés. Y uno de los intereses principales,

es el interés económico-comercial” (comunicación personal, 7 de diciembre de 2017).

Sin embargo, el uso de la categoría “pragmatismo” ha tendido a generar confusión semántica y poca precisión para explicar el carácter de una política exterior. Por ejemplo, St. John (2011) calificó a la política exterior peruana del segundo gobierno de Belaúnde como pragmática, al igual que la de Fujimori, lo cual es una generalización que encubre las grandes diferencias de sus estilos de diplomacia. Por otro lado, de acuerdo al *realismo periférico* de Carlos Escudé, el pragmatismo de la política exterior latinoamericana significa alinearse a los intereses de las grandes potencias, ya que así se obtienen mayores beneficios en comparación a una estrategia de confrontación (Clemente 2016:6). Tales diagnósticos se originan en definiciones laxas sobre el significado de “ideología y pragmatismo”, que han llegado a explicarse como términos “casi intuitivos” (Gardini y Lambert 2011:3).

En la práctica, la naturaleza del proceso político y las limitaciones cognitivas de los seres humanos dificultan la identificación del interés nacional o de intereses interestatales comunes (Burchill 2005). Asimismo, se ha demostrado que las ideologías son criterios inherentes a la organización y funcionamiento de las instituciones políticas (Henry 2011:365). Incluso Stephen Walt (1998:29), advertía que los formuladores de la política exterior no eran conscientes que, detrás de su búsqueda de pragmatismo y desdén hacia las teorías, también actuaban bajo ideas implícitas sobre el funcionamiento del mundo.

A partir de esta reflexión, el estilo pragmático de la política exterior necesariamente se vincula a orientaciones ideológicas. Por ejemplo, el caso peruano muestra dos tipos. El *pragmatismo realista* resalta la capacidad de Torre Tagle para diversificar sus lazos diplomáticos con la finalidad de evitar relaciones de dependencia con un Estado o bloque. Los acuerdos de cooperación militar establecidos con China en 2007²⁵ y Rusia en 2014, se podrían etiquetar como asociaciones pragmáticas que buscan fortalecer las capacidades materiales del Perú. En este tipo de orientación ideológica los intereses comunes que evaluaría la política exterior serían aquellos relacionados con la seguridad nacional y soberanía. Por lo tanto, las incompatibilidades del régimen político (China) o el bajo intercambio comercial (Rusia) serían consideraciones de segundo orden durante la elección de socios estratégicos.

Por otro lado, el *pragmatismo liberal* de la política exterior peruana consiste en la elección estratégica de coyunturas en las que se asume la defensa de principios políticos liberales. Uno de los casos que pueden reflejar este tipo de comportamiento es la posición peruana frente a la crisis democrática de Venezuela. En 2017, el Perú lideró la conformación del Grupo de Lima, el cual cuestiona la legitimidad del gobierno venezolano debido a sus abusos en materia de derechos humanos y el incumplimiento de la Carta Democrática Interamericana (CDI). Esta posición podría interpretarse como parte de un comportamiento idealista en la medida que se asume la defensa regional de valores democráticos. Pero, el activismo democrático de Torre

²⁵ Véase: Ellis (2012:51).

Tagle no se extiende para otros casos como el de Honduras, pese a que también ha incumplido la CDI (Aguilar 2017) y difícilmente usaría los mismos criterios para socios estratégicos como China o Rusia. Ello sugiere que existe un cálculo costo-beneficio previo a la activación del discurso político liberal, el cual pondera intereses y valores.

Resumidamente, tras la finalización de la agenda limítrofe, la actual política exterior peruana ha demostrado nuevas orientaciones ideológicas. Y el libre comercio se manifiesta como una de las ideas más importantes que guían el comportamiento internacional del Perú. Por otro lado, se ha propuesto que el pragmatismo también se asocia a orientaciones ideológicas y en el caso peruano se observan dos tipos: el pragmatismo realista y liberal.

2.2. La relación MRE-Mincetur

En la actualidad, los ministerios de relaciones exteriores comparten responsabilidades con otras instituciones durante la construcción de la política exterior (Van Klaveren 2014). En Perú, la relación entre Torre Tagle y Mincetur suele ser calificada como tensa debido a visiones contrapuestas sobre el rol de cada institución en la dirección de temas comerciales.

Desde la perspectiva de Torre Tagle, la diplomacia tiene una “visión integral de las relaciones exteriores del Perú”, la cual considera factores y posibles consecuencias de carácter político, económico y jurídico; mientras que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo sigue una “visión netamente comercial” (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Por

su lado, Mincetur considera que la política exterior en un mundo globalizado "rebasaba la formación del funcionario diplomático tradicional", pues no está preparado para evaluar temas técnicos de economía y comercio, por lo cual, se necesita mayor especialización en dichas áreas (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

También existen concepciones diferentes sobre la influencia del cuerpo diplomático en la dirección de la política exterior. El MRE considera que el cuerpo diplomático tiene la capacidad de establecer objetivos de política exterior y ejecutarlos, en conjunción a las prioridades del presidente de turno (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Por otro lado, en Mincetur se destaca el rol del presidente por encima de ambas instituciones (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017). En este sentido, en Mincetur existen diagnósticos que desestiman la influencia de la burocracia de política exterior, sea diplomática o comercial, sobre las prioridades y objetivos que propone el presidente.

Los diferentes puntos de vista del MRE y Mincetur tienen relación con el diseño institucional de la política exterior peruana en temas de comercio internacional. En casos como Chile, la entidad que se dedica a negociar acuerdos comerciales, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), es un organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. A diferencia de Chile, en Perú y Colombia—con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo— existen instituciones de comercio exterior separadas de las cancillerías. La lógica detrás de la separación de

funciones es lograr mayor especialización en temas de comercio internacional, pero ello también ha generado desentendimientos.

En la actualidad, el conflicto entre MRE y Mincetur se evidencia a partir de la controversia por el estatus diplomático de agregados comerciales. Según Vidarte (2017), tradicionalmente los agregados comerciales en las diferentes misiones diplomáticas del Perú en el mundo eran nombrados por Torre Tagle y eran diplomáticos de carrera, especializados en temas de comercio (comunicación personal, 18 de agosto de 2017). Pero, Mincetur, respaldado por el congreso peruano, logró cambiar los criterios de selección de los agregados comerciales para que sean elegidos a través de concursos públicos supervisados por ellos (PERU21 2012). Ante esta situación, existe una disputa pendiente porque el MRE no reconoce a los agregados comerciales elegidos por Mincetur como parte de su personal, por ende, no tienen estatus diplomático.

Más allá de que los agregados deban tener o no el estatus diplomático, esta controversia ha generado discusiones sobre las consecuencias del creciente rol de Mincetur en la toma de decisiones de política exterior. La perspectiva de la institución comercial es que no todos los temas internacionales deben pasar a través del MRE, sino que debe existir una complementariedad entre las acciones de representatividad de la diplomacia y los equipos técnicos (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017). Según esta mirada, el MRE estaría tratando de abarcar funciones de comercio internacional sobre las cuales no está especializado. Por ejemplo, en los temas

de la Antártida, el MRE es el organismo representante, pero quienes realizan la parte “técnica” son los ministerios de Pesquería y la Marina (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

En general, la relaciones del MRE y Mincetur reflejan tensiones al interior de la burocracia de política exterior, pero también “han buscado un punto intermedio y mutuamente se han retroalimentado a regañadientes” (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Uno de los principales consensos de ambas instituciones es la visión de mediano y largo plazo sobre la inserción económica-comercial del Perú. Por ejemplo, la cancillería peruana, durante el gobierno de Toledo, apoyó los esfuerzos de Mincetur para obtener el TLC con Estados Unidos (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Esta convergencia, ha seguido vigente en los temas de política económica y los procesos de negociaciones comerciales, incluso a pesar de que algunos cancilleres propusieran matices al respecto (J.García, comunicación personal, 28 de noviembre de 2017).

En consecuencia, las instituciones más importantes de la política exterior peruana comparten el libre comercio como objetivo común. A pesar de que existen visiones diferentes sobre el ejercicio de la diplomacia y la función que le corresponde a cada institución, el conflicto no surge debido a visiones de política comercial contrapuestas. Tal como lo señala Adins (2017) “incluso, dentro de la Cancillería tal vez la mayoría de representantes comparte un consenso sobre el libre comercio” (S.Adins, comunicación personal, 7 de diciembre de 2017). Al parecer, se trata de una lucha por el protagonismo de la

política exterior económica y no tanto una competencia sustancial sobre el rol del Perú en el mercado internacional.

Mincetur está logrando tener mayor influencia en la toma de decisiones, aunque sin sobreponerse a Torre Tagle. Esta situación se constata en el plano jurídico y político, así como en el hecho de que Mincetur se haya convertido en la institución líder de negociaciones comerciales (O.Vidarte, comunicación personal, 18 de agosto de 2017). Aunque estas características afectaron la posibilidad de generar una política exterior integral, liderada desde el MRE, no ha vulnerado el profesionalismo del cuerpo diplomático. En perspectiva comparada, el ascenso de Mincetur puede entenderse como parte de la "ampliación de los actores que influyen en la política exterior", lo cual también ha sucedido en el caso brasileño después de los años noventa y no sólo implica una mayor influencia de instituciones comerciales, sino también de grupos de interés (S.Adins, comunicación personal, 7 de diciembre de 2017).

3. La idea de integración en la Alianza del Pacífico

Existen conceptos cuyo significado es especialmente sensible al cambio y reinterpretación, ya que tienen una estructura compleja e incorporan valores de gran importancia para diversos grupos sociales (Lakoff 2008:178). La democracia y la libertad son algunos de los casos más emblemáticos de *conceptos disputados*, pero la "identidad regional" y la integración son otros ejemplos (Söderbaum y Hettne 1998:9). La Alianza del Pacífico ha desencadenado un debate sobre el significado de integración en Latinoamérica que puede mostrar los vínculos entre libre comercio e integración. Por lo tanto,

en esta sección, se describirá la pugna por el concepto de integración planteada por la Alianza del Pacífico y cuál ha sido su influencia en la noción de integración que actualmente sigue el Perú.

3.1. El concepto disputado de integración

La Alianza del Pacífico se ha definido a sí misma como un mecanismo multilateral innovador que busca la “integración profunda” a través del fomento de la libertad en cuatro aspectos principales: bienes, capitales, servicios y personas (Alianza del Pacífico 2011). Sin embargo, para concretar tales objetivos no se ha propuesto construir una organización supraestatal, ni mecanismos vinculantes como en el caso de la CAN. Este hecho ha suscitado diversas interpretaciones sobre el significado de integración que persigue la Alianza del Pacífico.

En principio, la integración profunda que busca la AP ha sido interpretada como la búsqueda de un mercado común (Bartesaghi 2014). En este sentido, el núcleo de cooperación entre Perú, Colombia, Chile y México es de naturaleza económica y comercial, mientras que los mecanismos principales de integración son asociados con la apertura de sus propios mercados (García 2013). De acuerdo a estas premisas se ha identificado una fuerte relación entre la AP y el concepto del *regionalismo abierto*, promovido por la CEPAL²⁶, el cual proponía que el desarrollo nacional estaba ligado a la apertura económico-comercial y la liberalización (A.Olano, comunicación personal, 23 de octubre de

²⁶ A mediados de la década de 1990, por medio de documento titulado “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad” (CEPAL 1994).

2017). En palabras de Olivier Dabene ello significa que "la agenda de la Alianza es una agenda bastante clásica: libre comercio" (O.Dabene, comunicación personal, 29 de febrero de 2016).

La renuencia en generar algún tipo de burocracia supranacional ha sido percibida de maneras divergentes. Por un lado, se identifica que la flexibilidad de la AP es un punto a favor para consolidar la cooperación comercial ya que no exige asumir una posición política común (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Por otro lado, la falta de compromisos vinculantes e instituciones comunes se interpreta como evidencia tajante de que la Alianza del Pacífico "no es un esquema de integración económica" y "no añade, en términos de liberalización, nada especialmente novedoso" (J.Sanahuja, comunicación personal, 26 de junio de 2015).

En cuanto al supuesto carácter apolítico de la Alianza del Pacífico; si bien las declaraciones conjuntas y objetivos formales no demuestran mayor interés en consolidarse como espacio de concertación, su presencia en la región revitalizó el debate político sobre la soberanía regional. Desde algunos sectores críticos, la AP representa un cuestionamiento al regionalismo post-liberal que había experimentado Sudamérica a partir de Unasur y de los liderazgos del giro a la izquierda (Actis 2014; Bernal-Meza 2015). Desde ópticas geopolíticas, la AP incluso se interpreta como un mecanismo de *soft balancing* impulsado por México frente al liderazgo de Brasil (Tirado Sánchez 2014).

La noción de integración de la Alianza del Pacífico ha encontrado cuestionamientos en la medida que se basa en una lectura de la realidad global que es incompatible con algunas premisas del regionalismo post-hegemónico. Por ejemplo, Riggiozzi adaptó las ideas de Acharya (2009) respecto al fin del “momento unipolar” de Estados Unidos para argumentar que los nuevos procesos de integración sudamericana podrían generar esquemas de cooperación regional con mayor autonomía respecto a la potencia hegemónica (Riggiozzi 2012:132). En cambio, la AP no evalúa el avance de la integración en función de la autonomía regional y brinda especial importancia a los vínculos interregionales entre Latinoamérica y Asia-Pacífico. Por lo tanto, desde la perspectiva de los proyectos autonomistas, la Alianza del Pacífico podría observarse como un “revulsivo” que debilita los proyectos regionales centrados en la cooperación intrarregional (Malamud 2012).

Aunque los diagnósticos críticos suelen sobreestimar la influencia regional de la Alianza del Pacífico, es cierto que su concepto de integración no está anclado al de autonomía o soberanía regional. Por el contrario, la integración de la AP es semejante a la visión de cooperación que propone el *institucionalismo liberal*. Desde esa mirada, la integración económica y el desarrollo basado en el mercado externo son los mecanismos fundamentales que tienen las potencias menores, como el Perú, para mejorar su relación con el sistema internacional.

Cuando se analizan los móviles de la integración que promueve la Alianza del Pacífico también existen interpretaciones contrapuestas. Por un

lado, se considera que la AP se basa en la convergencia de las políticas exteriores de sus miembros (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017). Este diagnóstico asume que existe un consenso básico entre los países miembros en materia comercial y algunos asuntos políticos, como la defensa de la democracia liberal y los derechos humanos. No obstante, desde otra perspectiva, la convergencia de las políticas exteriores al interior de la AP no está asegurada, ya que en determinadas circunstancias los intereses nacionales de cada Estado saldrán a flote (O.Vidarte, comunicación personal, 18 de agosto de 2017).

Precisamente, las organizaciones formales pueden ayudar a consolidar los arreglos de cooperación regional en la medida que generan espacios institucionalizados para negociar intereses comunes. Sin embargo, la AP no cuenta con estos mecanismos y tampoco aspira a tenerlos. Incluso la creación de una organización internacional al interior de la Alianza del Pacífico no asegura la consolidación de la integración. Pues, aunque sea poco probable en el corto plazo, las élites políticas pueden cambiar de prioridades tal como sucedió con el Pacto Andino o Unasur (S.Adins, comunicación personal, 7 de diciembre de 2017).

Luego de revisar los elementos discursivos que generan polisemia, surge como interrogante cuál es la utilidad de que la Alianza se autodefina como proceso de integración. En otras palabras, ¿por qué la Alianza decide definirse en términos de integración a pesar de que busca diferenciarse de la mayoría de procesos históricos relacionados a tal fenómeno? Por ejemplo,

CAN, Unasur o Mercosur. Al respecto, Sanahuja y Dabene brindan explicaciones haciendo énfasis en el aspecto simbólico de la AP.

Dabene considera que el valor agregado de la Alianza del Pacífico es su capacidad de comunicar imaginarios, siendo uno de sus objetivos principales presentar “el libre comercio como una opción más exitosa que el proteccionismo” (O.Dabene, comunicación personal, 29 de febrero de 2016). De manera similar, Sanahuja considera que la Alianza del Pacífico es un “instrumento para el posicionamiento más simbólico” en la búsqueda de inversiones y la concertación de políticas de integración sur-norte²⁷ (comunicación personal, 26 de junio de 2015). Por ello, “cumple una función de legitimación simbólica” de los gobiernos liberal-conservadores y del tipo de relaciones que establecen con el mercado internacional (J.Sanahuja, comunicación personal, 26 de junio de 2015).

Siguiendo estos puntos de vista, la Alianza del Pacífico instrumentalizó el concepto de integración como parte de sus actividades de comunicación internacional. En un contexto regional en el que ascendían los liderazgos críticos del consenso de Washington, desde la perspectiva de los países de la Alianza, era necesario enviar un mensaje de seguridad a los posibles inversionistas y al mercado internacional, que se puede enunciar de la siguiente manera: Perú, Colombia, Chile y México son países comprometidos con el libre comercio. Para ello, se necesitaba una estrategia de “cambio de

²⁷ También se ha encontrado que la campaña de *diplomacia pública* de la Alianza del Pacífico se desarrolla a través de medios virtuales como *youtube* y *twitter*, por lo cual la AP también construye su prestigio entre un público más amplio (Azócar y Erlandsen 2017).

marca” (*rebranding*) que diferenciara a los países de la AP del resto de los países sudamericanos.

3.2. La interpretación del Perú

Desde la postura gubernamental del Perú, la Alianza del Pacífico representa un mecanismo pragmático que coincide con sus propias metas de política exterior. Desde esa posición, la mayoría de los funcionarios públicos que son parte del aparato comercial y diplomático peruano convergen en identificar a la AP como un medio para asegurar el posicionamiento del Perú como un *hub* sudamericano hacia la región Asia-Pacífico. En pocas palabras, para Perú, representa “otro ejemplo del pragmatismo en política exterior” (F.Novak, comunicación personal, 19 de septiembre de 2017).

Tanto el presidente García²⁸ como Humala, iniciaron sus campañas electorales como críticos del libre comercio, sin embargo, durante sus respectivos gobiernos se convirtieron en firmes defensores del modelo de apertura comercial y de las posibilidades que representaba la Alianza del Pacífico para el Perú (La República 2006; Vidarte Arévalo 2016). A diferencia de ambos casos, Pedro Pablo Kuczynski (PPK) estuvo a favor de continuar la apertura comercial y de canalizar la política de integración a través de la Alianza del Pacífico desde su postulación como candidato. Incluso, el equipo de campaña de PPK propuso fusionar Torre Tagle y Mincetur, lo cual no

²⁸ Durante el año 2005, como candidato, prometió renegociar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Además de esgrimir razones de índole comercial en contra del TLC, subrayó que buscaba una política "nacionalista y de transformación estructural" (La República 2006).

necesariamente tenía como objetivo implementar una visión integral de la diplomacia, sino que se buscaba fortalecer la agenda de comercio exterior²⁹.

El impulso que recibió la Alianza del Pacífico por parte de Humala es un caso especial porque revela la convergencia ideológica entre Torre Tagle y Mincetur. De acuerdo a Adins, durante aquel gobierno los ministerios de Economía, Comercio Exterior y sectores de la Cancillería, otorgaron poca importancia a la integración sudamericana y prefirieron desarrollar el multilateralismo a través de APEC, la Alianza del Pacífico y el TPP (Adins Vanbiervliet 2015).

Es posible observar cómo cambiaron las prioridades del Perú respecto a los mecanismos de integración latinoamericanos a través de un breve *análisis de contenido*³⁰ realizado a los mensajes presidenciales que fueron pronunciados anualmente durante la conmemoración de la independencia. Estos discursos suelen resumir los principales avances y objetivos de la política estatal. Desde esta aproximación, también se puede medir cuántas veces se utilizó el concepto de integración ligado a la idea de libre comercio. En el siguiente cuadro se presentan los resultados del análisis de cada año (Los párrafos analizados se encuentran registrados en el Anexo).

²⁹ El entonces vocero del partido de PPK, Alfredo Thorne, defendía esta propuesta afirmando que “en el Perú no se promueven las empresas ni las exportaciones. Es por tal motivo que queremos establecer esa fusión, para promover de una manera más agresiva el comercio exterior junto a las pymes” (Benza 2016).

³⁰ El análisis de contenido es una técnica de interpretación de textos que sistematiza y registra su información de contexto, ideas explícitas e implícitas, bajo indicadores cuantitativos o cualitativos útiles para realizar inferencias sobre las características del discurso (Schettini y Cortazzo 2015:42-48).

Tabla 7. *Proyectos de integración prioritarios del Perú*

Presidente	Año	Unasur	Mercosur	Comunidad Andina	CELAC	Alianza del Pacífico	Región: Sudamérica	Integración y libre comercio
Ollanta Humala	2011	1	0	1	0	0	1	0
	2012	3	2	2	0	3	3	4
	2013	1	0	1	1	1	1	2
	2014	0	0	0	0	2	0	1
	2015	0	0	0	0	0	0	0
Pedro Pablo Kuczynski	2016	0	0	0	0	0	1	0
	2017	0	0	0	0	1	0	1
	Suma	5	2	4	1	7	6	8

Fuentes: *Presidencia de la República, Diario El Comercio. Elaboración propia.*

A partir de los datos encontrados, se demuestra que la Alianza del Pacífico se ha convertido en el centro de atención de la política de integración del Perú. Cabe resaltar que sólo durante los dos primeros años del gobierno de Humala se brindó una relativa importancia a organismos como Unasur, la Comunidad Andina e incluso Mercosur —este último nombrado como socio estratégico. Además, luego del 2013 no existió ninguna mención a algún otro organismo latinoamericano que no sea la Alianza del Pacífico.

También se han identificado ocho párrafos del discurso en los que se asocian las ideas de integración y libre comercio, lo cual es una cantidad elevada considerando que el espacio dedicado al tema de integración regional, durante los mensajes presidenciales, es pequeño. Para profundizar la noción de integración que utilizan los presidentes peruanos se han seleccionado los eslóganes y palabras clave que se utilizaron para enmarcar la posición del Perú frente a los procesos de integración. A continuación, se muestra una tabla que resume los principales resultados del análisis.

Tabla 8. Enmarcado presidencial de la integración

Año	Enmarcado presidencial de la integración
2011	"Política exterior multilateral", "Economía integrada con vecinos", "Independencia fue proceso regional"
2012	"Gobierno integracionista", "Socios andinos", "Hermanos de América del Sur"
2013	"Proyección de nuestros intereses"
2014	-
2015	-
2016	"Liderazgo en la integración regional"
2017	OECD: "Casos de éxito económico y social"

Fuente: Presidencia de la República. Elaboración propia.

De acuerdo a los datos de la tabla se observa que, durante los dos primeros años del gobierno de Humala, la integración fue enmarcada como un proceso de cooperación intrarregional, en el cual los países vecinos y, en especial, los "socios andinos" tenían un rol simbólico destacado. En el año 2013, el cambio de prioridades de política exterior se manifiesta de forma más clara al incluir la noción de interés nacional dentro del discurso sobre la integración.

La transformación del discurso de Humala, respecto a la integración regional, se puede explicar como parte de su distanciamiento con el plan de gobierno de "la gran transformación", el cual mencionaba la importancia de la CAN y Unasur. Además, coincide con la salida del Canciller Rafael Roncagliolo en mayo del 2013, por motivos de salud, el cual había tratado de complementar el rol del Perú en la Alianza del Pacífico con la presidencia pro-tempore de Unasur que asumía el gobierno peruano durante el periodo 2012-2013 (Fowks 2013).

A partir del año 2014, la política de integración ocupó un rol menos relevante en el discurso del gobierno peruano. En este contexto, la región latinoamericana experimentó desaceleración económica, ausencia de liderazgos regionales y crisis internas que afectaron a países que a inicios del siglo XXI habían desplegado iniciativas de integración: Brasil y Venezuela. Tales cambios forman parte de un proceso global más amplio, que ha sido catalogado como el fin del ciclo de las materias primas y correspondería a una "fase tardía de la crisis económica que se inició en 2008" (Sanahuja 2016:53).

Ante el nuevo escenario internacional, Perú ha reafirmado su visión comercial de la integración. Esa interpretación se manifiesta cuando la integración regional es definida en función de los intereses de la política exterior peruana, sin explicar la importancia de los intereses comunes con otros países. Dicha narrativa también está presente cuando el gobierno peruano expresa sus aspiraciones de consolidar su proceso de inserción a la globalización por medio del ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

3.3. El papel de la coalición aperturista

A diferencia de lo que sucede con otros mecanismos de integración en los cuales Perú participa (Unasur, CELAC, CAN), la Alianza del Pacífico recibe el apoyo explícito de grupos de interés nacionales. Los vínculos entre la coalición aperturista del Perú y la Alianza del Pacífico se pueden observar a partir de los perfiles profesionales de los representantes peruanos en el Directorio del Consejo Empresarial de dicho bloque regional (CEAP).

Tabla 9. Vínculos de la coalición aperturista en la Alianza del Pacífico

DIRECTORIO DEL CONSEJO EMPRESARIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (CEAP) 2018				
Integrantes del Perú	Asociación empresarial	Centro de pensamiento	Sector privado	Sector público
Andreas Von Wedemeyer (Presidente)	Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN) (2015-2017), Director de CONFIEP	Director de ComexPerú	Director de Aceros Arequipa, Corporación Financiera de Inversiones, Ferreycorp	Integrante del Consejo Directivo de PROMPERÚ (2016)
Jorge Von Wedemeyer Knigge	Presidente de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) (2014-2015)	-	Banco de crédito del Perú	Integrante titular de la Cámara de Comercio de Lima ante el Consejo Directivo de PROMPERÚ (2014)
Guillermo Ferreyros Cannock	Vice Presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía	Vice Presidente y Director de Comex Perú (2014-2016)	Presidente Ejecutivo y Director Ejecutivo de Maple Energy	Integrante del Consejo Directivo de PROMPERÚ (2016)
Eduardo Amorrorutu Velayos	Director de la Cámara de Comercio de Lima, Presidente de ADEX (2013-2015)	-	Director de Agencia de Aduana Transoceanic S.A.	Directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) (2011-2016), Integrante del Consejo Directivo de PROMPERÚ (2016)
Martín Pérez Monteverde	Presidente de CONFIEP	Director de ComexPerú	Gerente de MINKA, Gerente adjunto de Ransa (Grupo Romero), Director de Credicorp	Congresista por Unidad Nacional (2006-2011), Ministro de Comercio Exterior y Turismo (2009-2011)
Luis Torres Paz (Sherpa)	Asesor de la Presidencia del Consejo Directivo de la Asociación de Exportadores – ADEX	Profesor en la Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC) (2012-2015)	-	Director de Promoción de Exportaciones de Promperú (2012-2015), Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior del MINCETUR (2005-2012), Miembro del Equipo Negociador Peruano del Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU / Perú – Chile

Fuente: Diario Oficial El Peruano. Diario El Comercio, ComexPerú.

Tal como se observa en la tabla N°9, la Alianza del Pacífico ha incorporado a algunos de los actores clave de la coalición aperturista del Perú. La presencia de representantes de ComexPerú, ADEX y CONFIEP muestra que la AP está respaldada por intereses exportadores, los cuales también tienen vínculos estrechos con grandes empresas e instituciones del Estado peruano relacionadas al comercio y la promoción de inversión extranjera. El rol de la coalición aperturista en la Alianza del Pacífico ha sido clave desde su creación.

En efecto, el CEAP, fue creado en 2012 teniendo como idea fundamental que el sector empresarial es el "principal actor y operador del proceso de integración y cooperación" (Alianza del Pacífico 2012). Se esperaría que la inclusión de la coalición aperturista en el proceso de la Alianza del Pacífico tendría como consecuencia la introducción de enfoques centrados en la apertura comercial. No obstante, los objetivos y actividades que está desarrollando la CEAP muestra una agenda comercial con nuevos matices.

Entre los objetivos principales del consejo resaltan los siguientes: dar sugerencias al proceso de integración, impulsar acciones conjuntas hacia terceros mercados y presentar recomendaciones a las asociaciones empresariales de los cuatro países. La agenda de la CEAP incluye temas que varían desde la integración financiera, la homologación de normas técnicas, competitividad logística y "emprendimiento" (Alianza del Pacífico 2018).

Las acciones del CEAP se han enfocado en avanzar el proyecto de integración financiera al interior de la AP a través de encuentros y seminarios

empresariales. Además, existen iniciativas de facilitación del comercio como la interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior (VUCEs). En general, el libre comercio ocupa la mayor parte de la agenda del CEAP, pero también se han incluido iniciativas orientadas a las PYMES. Por ejemplo, desde el 2015 existen proyectos de atracción y apoyo a emprendedores, así como iniciativas de educación tecnológica y superior que buscan incrementar la competitividad de la fuerza laboral (CEAP 2015).

Las características discursivas y las iniciativas que desarrolla la coalición aperturista en la Alianza del Pacífico manifiestan que la idea de libre comercio está incorporando nuevos elementos en su proceso de legitimidad. Pese a que la mayoría de representantes peruanos en la CEAP provienen de grandes empresas, los documentos oficiales y artículos de divulgación desarrollados por CEAP y la Alianza del Pacífico resaltan el papel de los emprendedores y las PYMES (Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) 2015; Alianza del Pacífico 2016b).

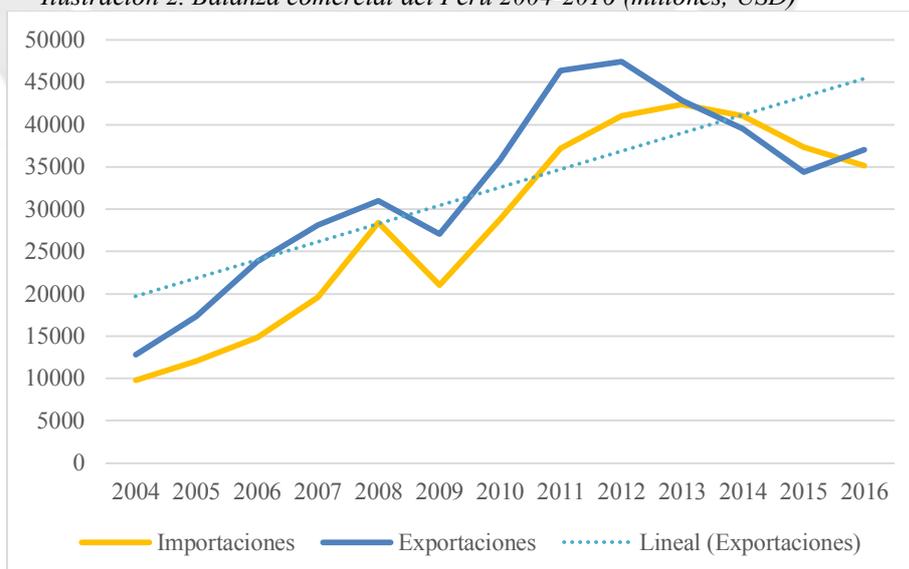
Un hecho que puede explicar esta adaptación discursiva es que la agenda de libre comercio, entendida como liberalización arancelaria, difícilmente puede ser superada luego de la implementación del Protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (2016a). Tal medida libera de aranceles al 92% de los productos comerciados dentro del bloque regional. Por ello, la Alianza del Pacífico y la coalición aperturista necesitan plantear nuevos proyectos y discursos que respalden su concepto de integración.

4. Capacidades materiales del Perú en la Alianza del Pacífico

La transformación de capacidades materiales es uno de los procesos más importantes que sostiene a las instituciones e ideologías de una estructura hegemónica. A nivel internacional, este fenómeno se refiere al uso de recursos económicos o militares que preservan la supremacía de una potencia en el mundo³¹. Trasladando esta noción al caso particular de la presente investigación, las capacidades materiales son los recursos que obtiene Perú durante su participación en la Alianza del Pacífico y cuya acumulación o utilización permite la estabilidad de las instituciones e ideas de la política exterior.

En primer lugar, uno de los resultados esperados más importantes de la Alianza del Pacífico es que ayude a incrementar las exportaciones peruanas.

Ilustración 2. Balanza comercial del Perú 2004-2016 (millones, USD)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. Elaboración propia.

³¹ Cox ejemplifica que, durante el siglo XIX, las redes de comercio y el control sobre el patrón de oro sostuvieron las instituciones e ideologías que mantenían la supremacía británica a nivel global (Leysens 2008:150).

Los datos presentados en el gráfico anterior muestran que las exportaciones peruanas han tenido una tendencia positiva desde el inicio de las negociaciones de tratados de libre comercio en 2004. Sin embargo, el crecimiento no ha sido constante y evidencian la vulnerabilidad de la economía peruana frente a factores internacionales (Parodi Trece 2014). Después de la crisis económica internacional del 2008 hubo una recuperación rápida del volumen de exportaciones, pero a partir del año 2012 esta tendencia no ha sido fácil de revertir y durante el año 2015 la balanza comercial del Perú fue negativa.

La caída de exportaciones del año 2012 está ligada al bajo precio internacional de las materias primas, el cual cayó un 34% en los últimos 15 años (Dancourt 2017:113). El impacto del "shock externo" no sólo afecta a los sectores dedicados a la exportación. Tal como lo indica Dancourt (2017), la caída del valor de las exportaciones está asociada con la reducción de la expansión del empleo, especialmente en las áreas urbanas, el cual cayó en 14 de las 30 ciudades más grandes del Perú entre el 2013 y 2014.

Generalmente en el Perú, cuando los precios de los minerales caen, la exploración y construcción de nuevas minas decrece, así como la inversión privada (Dancourt 2017:114). A partir del 2012, este patrón se ha repetido y las acciones tomadas por el gobierno se han orientado a la "reforma estructural" antes que a la estabilización macroeconómica por medio de inversión pública y políticas contracíclicas. Por ejemplo, se redujeron los estándares de protección

ambiental bajo la justificación de incrementar la inversión privada y así estimular la economía (Dancourt 2017:123).

El impacto de la caída del precio de las materias primas podría ser contrarrestada con la diversificación productiva. Pero, la participación del Perú en la Alianza del Pacífico, hasta el momento, ha servido poco para disminuir la dependencia de la exportación primario-exportadora. La misma realidad se aplica para los países sudamericanos miembros de la AP, los cuales experimentan etapas de reprimarización de sus economías frente al comercio con Asia-Pacífico (Thoene, Zamora, y Londoño 2017). En el siguiente gráfico se observa, en particular, cómo la mayoría de las exportaciones peruanas son productos primarios y bienes de contenido tecnológico bajo.

Ilustración 3. Contenido tecnológico de los bienes peruanos exportados al mundo (millones,USD)

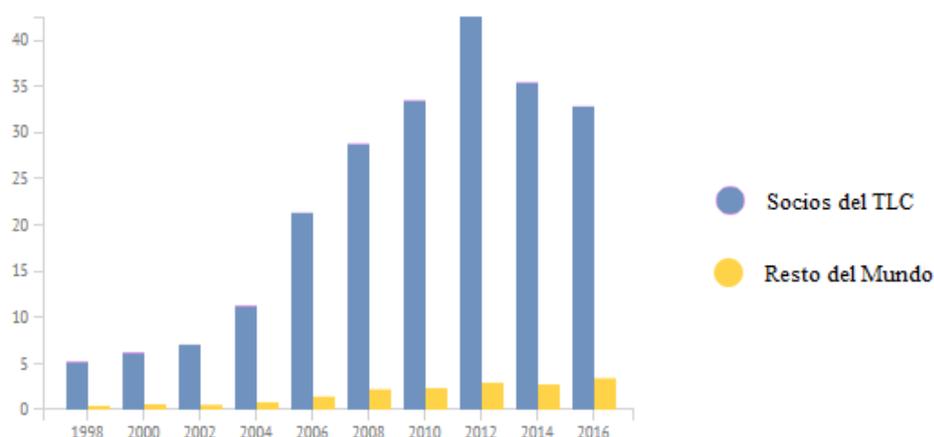


Fuente: Intradebid.org.

Los impactos recientes de las exportaciones peruanas sobre la economía nacional cuestionan las expectativas más optimistas sobre los efectos del libre comercio. En realidad, el proceso por el cual el incremento de las exportaciones produce más empleo y crecimiento del PBI no sólo depende de la apertura comercial. Sin embargo, el principal mecanismo usado por el

gobierno peruano, para fomentar el incremento de las exportaciones, sigue siendo la liberalización del comercio.

Ilustración 4. Exportaciones peruanas a socios de TLC vs Resto del mundo (miles de millones,USD)



Fuente: IntradeBid.org

Desde el 2011, el 95% de exportaciones peruanas ya ingresaban a países con los cuales se tenían acuerdos de libre comercio³². Sin embargo, desde la perspectiva actual de Mincetur, Perú debe asegurar la apertura del 5% restante, porque ello abriría la posibilidad de incrementar las exportaciones (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017). Es así que durante el gobierno de Humala se continuó impulsando la apertura comercial a través del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica³³ (TPP). Y aunque la implementación de dicho acuerdo se vio frustrada por el retiro de Estados

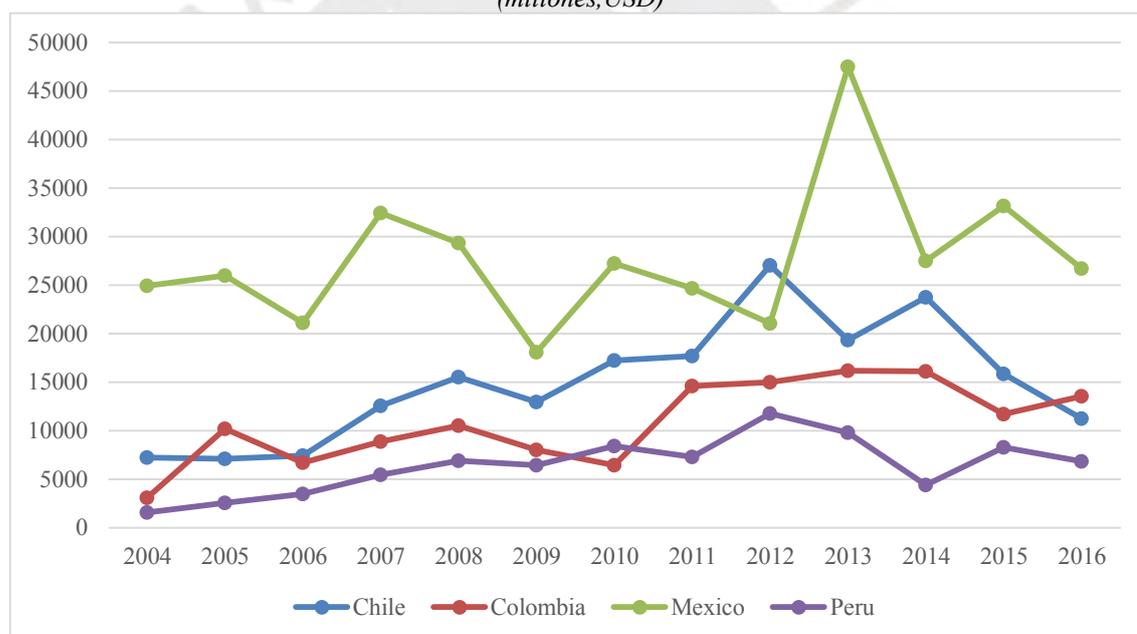
³² Desde el 2011 el ministro de comercio exterior, Silva Martinot, estimaba que el 95% de exportaciones peruanas ya ingresaban a países con los cuales existían Tratados de Libre Comercio (América Economía 2011).

³³ El TPP incluía a Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Perú y Vietnam. Fue firmado en 2016 y tras el retiro de Estados Unidos los demás países siguen negociando el acuerdo, que ahora se conoce como TPP-11 y espera ser firmado en 2018 (EFE 2018).

Unidos, Perú por separado continúa negociando nuevos TLC, entre los que destacan los casos de India³⁴ y Australia³⁵.

Otro de los resultados esperados de la participación del Perú en la Alianza del Pacífico es el incremento de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). Al respecto, en la siguiente ilustración, se puede constatar que en todos los países de la Alianza existen tendencias decrecientes luego del año 2012.

Ilustración 5. Flujos de Inversión Extranjera Directa en países de la Alianza del Pacífico (2004-2016) (millones, USD)



Fuente: UNCTADStat. Elaboración Propia.

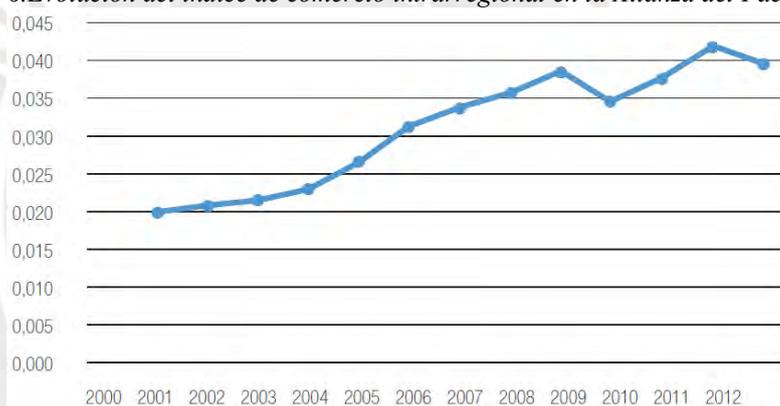
Por otro lado, a partir de la ilustración N°7, se observa que el indicador de comercio intrarregional, al interior de la Alianza del Pacífico, no ha mejorado y también se ve afectado por las crisis externas. Tales resultados evidencian

³⁴ En 2016 concluyeron los estudios de factibilidad de este tratado y la primera ronda de negociaciones culminó en agosto de 2017.

³⁵ El Acuerdo de Libre Comercio Perú-Australia fue firmado en febrero de 2018 y, como novedad, tiene capítulos relacionados al desarrollo de pequeñas y medianas empresas (Mincetur 2018).

que la Alianza del Pacífico, en sí misma, no es un mercado fundamental para el Perú. Y lo mismo sucede desde la perspectiva de los otros países miembros de la AP. Sanahuja sugiere las razones por las cuales existe bajo comercio al interior de dicho bloque regional a través de los siguientes cuestionamientos: “¿Qué tiene que ganar un país fundamentalmente primario exportador de un esquema de integración regional? [...] ¿Va a vender minerales sin procesar a Colombia a Chile o a México?” (J.Sanahuja, comunicación personal, 26 de junio de 2015).

Ilustración 6. Evolución del índice de comercio intrarregional en la Alianza del Pacífico



Fuente: Bernal y Angulo (2015:114). Basado en datos de la Secretaría General de ALADI (2015).

El estancamiento de las exportaciones y de la inversión extranjera, así como el bajo impacto de la Alianza del Pacífico en el comercio intrarregional generan nuevos retos para legitimar el libre comercio. La vulnerabilidad externa de la economía peruana ha dificultado la generación de capacidades materiales que fundamenten la inserción aperturista del Perú, en la medida que el crecimiento y la generación de empleo están siendo afectados.

En este contexto, la Alianza del Pacífico ha reconocido los límites de centrar su agenda en la apertura comercial y comienza a brindar atención a

otros proyectos complementarios (Alianza del Pacífico 2015). Por ejemplo, se busca facilitar la migración y crear un estándar para el reconocimiento de títulos profesionales. No obstante, objetivos como la libre circulación de personas no forman parte de políticas comunes, sino de iniciativas individuales y orientadas a incrementar los flujos de turismo e intercambio educacional (Coral y Reggiardo 2016:202-203) .

Actualmente, la Alianza del Pacífico también intenta impulsar la integración a partir del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA)³⁶. Además, durante las últimas cumbres, se ha mostrado interés en que las PYMES participen en las cadenas globales de valor bajo un enfoque de encadenamiento productivo (Ramos Esquivel 2017). Por otro lado, la agroindustria comienza a ser entendida como “la expresión más exitosa de una diversificación que va más allá de los recursos naturales” (J.García, comunicación personal, 28 de noviembre de 2017) .

En general, la AP trata de crear nuevas fuentes de capacidades materiales para legitimar su proyecto de integración. Es cierto que la inclusión de una agenda de diversificación productiva en la AP, junto a la priorización de las PYMES, son objetivos de mediano plazo que pueden renovar la imagen del libre comercio. Pero el nuevo discurso, por sí solo, no necesariamente asegura su estabilidad. El reto futuro de la AP consiste en establecer capacidades materiales a partir de una idea de libre comercio más amplia.

³⁶ Fue creado en 2011 e integra las bolsas de valores de Chile, Colombia, México y Perú.

CAPÍTULO III

LA LEGITIMACIÓN DEL LIBRE COMERCIO Y LA IDENTIDAD DE LA POLÍTICA

EXTERIOR PERUANA

“Whether societal stability can be maintained during the process of integration into the world economy, based on the policies of the hyper-liberal form of state, is an open question” (Cox 1997:248).

En este capítulo, se analizará cómo se interrelaciona la legitimación del libre comercio con la política exterior peruana en materia de integración, a la luz de los procesos históricos explorados previamente. Primero, se describirán las interacciones entre el *orden mundial*, *formas de Estado* y *fuerzas sociales* durante la construcción del libre comercio en Perú. Luego, se identificarán los actores y procesos principales que conectan la legitimación del libre comercio con la política exterior peruana de integración regional.

1. La estructura hegemónica del libre comercio

En Perú, la institucionalización del libre comercio tiende a comprenderse como un proceso caracterizado por la inercia. Por ejemplo, se suele afirmar que no existían alternativas al modelo económico liberal debido a la victoria de Estados Unidos en la Guerra Fría (F.Vallas, comunicación personal, 13 de diciembre de 2012). Además, cuando se explica la profundización del libre comercio en Perú se suele asumir que esta política ha continuado vigente “porque funciona” y no necesariamente responde a una estrategia reflexionada

minuciosamente desde el gobierno (J.Chan, comunicación personal, 3 de octubre de 2017).

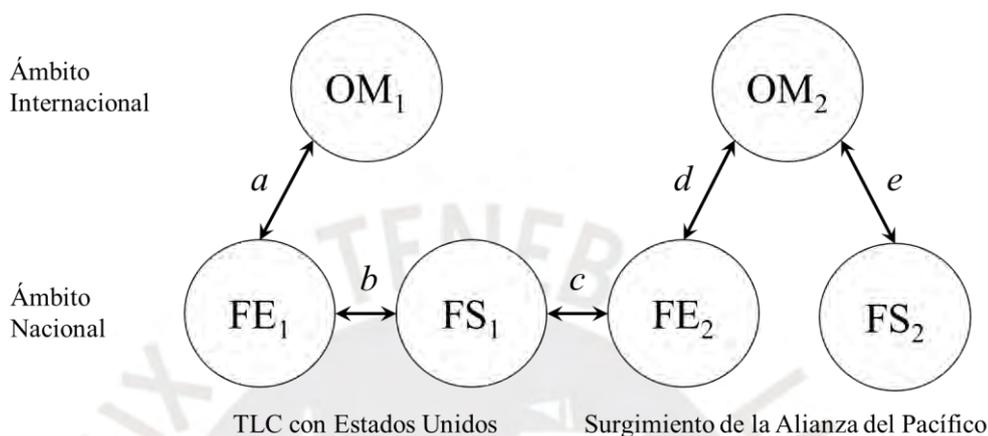
Aunque estos diagnósticos identifican correctamente el peso limitante de los factores internacionales sobre la política exterior peruana, terminan por desestimar las posibilidades de agencia frente al contexto internacional. Además, los criterios por los cuales se evalúa la continuidad de una política pública no son exclusivamente de naturaleza técnica. La profundización del libre comercio está ligado a su desempeño material, pero también a las prioridades políticas que decide el Estado, las cuales reflejan las correlaciones de fuerzas sociales internas. Es necesario, entonces, observar la política de libre comercio como parte de un proceso histórico más amplio.

Desde el TLC con Estados Unidos hasta el surgimiento de la Alianza del Pacífico se desarrollaron interacciones que estructuraron al libre comercio como un proyecto hegemónico. Durante coyunturas críticas, el gobierno y algunos grupos sociales decidieron implementar y profundizar el libre comercio, demostrando rasgos de deliberación y organización que no se explican sólo a partir de la influencia de factores internacionales o únicamente por el desempeño material del modelo económico.

Los éxitos y obstáculos de dicho proyecto hegemónico, se pueden explicar desde un punto de vista neo-gramsciano. Aplicando esta perspectiva es posible elaborar un esquema conceptual que sintetiza el proceso histórico analizado a lo largo de la investigación utilizando las nociones de *órdenes mundiales*, *formas de Estado* y *fuerzas sociales* propuestas por Robert Cox

(1993). A continuación, se presenta una ilustración que muestra las principales interacciones entre los niveles del proceso histórico.

Ilustración 7. Interacción de Órdenes Mundiales, Formas de Estado y Fuerzas Sociales



Fuente: Elaboración propia.

La primera interacción (a) se desarrolla en el contexto de la reforma liberal de los años noventa y se caracteriza por la *promoción ideológica del libre comercio* desde el ámbito sistémico (1990-2004). Durante este proceso, el Estado peruano reformó su política comercial a partir de la idea del libre comercio e introdujo enfoques económicos en el diseño institucional de su política exterior. La nueva política comercial contó con el respaldo de Organizaciones Internacionales como el FMI y el Banco Mundial. Además, Estados Unidos tuvo un rol destacado a partir de las negociaciones del ALCA y la apertura unilateral de su mercado con el ATPA y el ATPDEA.

Este periodo empieza en el año 1990, cuando la elección de Fujimori coincide con la formación de un Orden Internacional unipolar, liderado por Estados Unidos. Ambos hechos generaron las condiciones externas e internas propicias para que se rediseñara la inserción económica del Perú en el mundo.

El evento histórico que señala el inicio de una nueva fase ocurre en el año 2004, cuando el Estado peruano inicia las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos para preservar y ampliar los beneficios que obtenía con el ATPA y el ATPDEA. Desde entonces, el Estado comenzó a tomar iniciativa en la institucionalización del libre comercio.

El rasgo principal de esta primera interacción es que se forma un “modo de pensar” la economía al interior del Estado peruano (R.Ames, comunicación personal, 15 de septiembre de 2017). El libre comercio, como modelo de desarrollo interno e ideología orientadora de la política exterior, comenzó a reforzarse a través de resultados económicos positivos. El aumento de los flujos de comercio e inversión beneficiaron, sobre todo, a sectores empresariales dedicados a la exportación e importación, incentivando la organización de una *coalición aperturista*. Por lo tanto, la promoción ideológica del libre comercio estuvo asociada con el aumento de las capacidades económicas del Perú y la formación de un sector de la sociedad civil que promovería, en etapas siguientes, el libre comercio de manera ferviente.

La segunda interacción (b) consiste en la *legitimación del libre comercio* (2004-2006), la cual se configuró como una *coyuntura crítica* que generó *trayectorias dependientes*³⁷. El Estado peruano, con el propósito de crear condiciones favorables a la ratificación del TLC con Estados Unidos, construyó una política comunicacional que buscó convencer a la opinión pública sobre los beneficios de la apertura arancelaria y el ingreso de inversión extranjera. Esta

³⁷ Este término se refiere al concepto *path dependence* que significa la continuidad de determinadas decisiones políticas cuando son tomadas en coyunturas históricas críticas (Mahoney 2011:82).

estrategia fue desarrollada a través de Mincetur y apostó por un enmarcado mediático optimista, que relacionaba al modelo de inserción económica con la mejora de condiciones de vida para la mayoría de la población. Además, al interior de las fuerzas sociales, se generaron redes entre la coalición aperturista, centros de pensamiento y el sector público que sirvieron como un soporte fundamental para institucionalizar el libre comercio.

Esta coyuntura involucró la participación de actores transnacionales, tales como centros de pensamiento internacionales vinculados a la coalición aperturista. Además, el interés estadounidense por impulsar el libre comercio y solidificar las reformas de mercado, en la región latinoamericana, fueron condiciones externas favorables para establecer el TLC. Aunque existieron intereses exógenos que respaldaban la evolución del modelo de apertura, la arena principal donde se disputó la hegemonía del libre comercio fue el complejo Estado-sociedad.

La interacción entre el Estado y la sociedad catalizó ideas favorables al libre comercio en la mayoría de la opinión pública peruana. En general, se instauró una opinión generalizada sobre las consecuencias positivas de la apertura y la inversión extranjera en la generación de empleo y crecimiento económico. Tales cambios ideológicos fueron incentivados desde el gobierno y la coalición aperturista, pero también recibieron el apoyo de medios de comunicación, en especial, el grupo El Comercio. Al final del proceso, estos esfuerzos tuvieron resultados exitosos para los intereses de la campaña a favor del TLC. En cambio, los sectores críticos no tuvieron los recursos, la estrategia

mediática, ni el grado de coordinación para generar ideas-fuerza, enmarcados e ideologías orgánicas que pudieran competir con el TLC.

Entre los diversos actores que intervinieron en la legitimación se destacan los roles de la coalición aperturista, la institución de política comercial (Mincetur) y la opinión pública peruana. Estos interactuaron entre sí y generaron un consenso social mayoritario, lo cual facilitó la ratificación del acuerdo comercial. En la siguiente ilustración, se indican a los principales actores de dicho proceso histórico.

Ilustración 8. Actores y procesos principales en la legitimación del libre comercio



Fuente: Elaboración propia.

La interacción más importante, entre las instituciones públicas y la sociedad, fue la formación de una política comunicacional de libre comercio. Por su lado, la coalición aperturista tuvo influencia en el Estado por medio de la puerta giratoria y la formación de tecnócratas que tomaron puestos clave en el

sector público. Además, las características de la opinión pública limitaban el tipo de ideas-fuerza e ideologías orgánicas que podían tener éxito. Es así que la coalición aperturista y el gobierno adaptaron sus mecanismos de legitimación al pensamiento social de aquellos años.

Tras la firma del TLC con Estados Unidos se generó una interacción entre el Estado y las fuerzas sociales (c) caracterizada por la *profundización del libre comercio* (2006-2011). Durante el transcurso de este proceso convergieron los tres elementos principales que configuran una estructura hegemónica: ideas, instituciones y capacidades materiales. La opinión pública demostró tendencias favorables a la apertura y el ingreso de inversión extranjera. Las instituciones de política exterior, MRE y Mincetur, coordinaron esfuerzos para lograr el TLC. Y se experimentó una situación de crecimiento macroeconómico que facilitó la continuidad del modelo de apertura.

Luego de haber conseguido la ratificación del TLC y la neutralización de los sectores críticos del libre comercio, el gobierno peruano y las coaliciones aperturistas dieron menos importancia a la persuasión de la opinión pública a partir de un discurso optimista. Cuando existieron breves coyunturas de protesta, el presidente Alan García y el diario El Comercio desarrollaron estrategias discursivas de polarización extra-intragrupal. Así la legitimación del libre comercio también se basó en la construcción de estereotipos sobre los sectores críticos del modelo económico.

En paralelo al auge de nuevos TLC, el libre comercio fue ganando influencia en la política exterior peruana de integración regional. Latinoamérica

experimentaba un periodo de bonanza económica, debido a un alto precio de las materias primas, que permitió ensayar nuevos proyectos de integración. En dicho contexto, algunos gobiernos críticos del consenso de Washington propusieron un regionalismo post-hegemónico. Pero, en Perú el libre comercio se había convertido en una ideología orientadora de la política exterior, lo cual generó una noción de integración diferente. En la siguiente ilustración se indican sus rasgos principales.

Ilustración 9. Características del pragmatismo comercial del Perú



Fuente: Elaboración propia.

Como consecuencia, la participación del Perú en los proyectos de integración sudamericanos, en general, fue distante de proyectos como Unasur. Además, con la iniciativa del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, Perú asumió una posición activa en la defensa regional del libre comercio. Esta orientación se manifestó con mayor claridad con la creación de la Alianza del Pacífico en 2011. A partir de este nuevo mecanismo

multilateral, Perú abría una nueva etapa en la que desarrollaría un tipo de política de integración afín a su identidad comercial.

2. La identidad comercial de la política exterior peruana

A partir del surgimiento de la Alianza del Pacífico, el Estado peruano generó una nueva interacción con el ámbito internacional (d) caracterizada por la *protección regional del libre comercio* (2011-2016). Los proyectos regionales post-liberales como ALBA y los liderazgos del giro a la izquierda representaron, en el plano simbólico, amenazas externas para la imagen internacional de los países sudamericanos identificados con valores liberales. En respuesta, la política exterior peruana priorizó a la Alianza del Pacífico como un mecanismo para reforzar su identidad liberal. De esta forma, se estableció una conexión entre la legitimación interna del libre comercio y la proyección internacional del Perú.

Ilustración 10. Legitimación del libre comercio y la política exterior peruana



Fuente: Elaboración propia.

La Alianza del Pacífico funcionó como un mecanismo simbólico para diferenciar al Perú de los países críticos del consenso de Washington y proyectar una interpretación comercial de la integración regional. Por lo tanto, la institucionalización del libre comercio ya no sólo influyó sobre la política comercial, sino también sobre la política de integración. Además, de manera similar a la negociación del TLC, la AP brindó un rol destacado a la coalición aperturista, la cual continuó asesorando al bloque liberal.

La elección de Humala en 2011 anunciaba un acercamiento del Perú hacia los bloques regionales post-liberales como Unasur. Pese a mostrar matices durante sus primeros años, el discurso y la práctica de dicho gobierno reafirmó la prioridad de la Alianza del Pacífico en la política de integración del Perú. Por otro lado, si bien la estabilidad del modelo de apertura y la integración comercial de la AP no estaría en cuestión, algunas condiciones del contexto interno y externo dejaron de ser favorables para la hegemonía del libre comercio.

Con el bajo precio de las materias primas, los proyectos de integración latinoamericanos encontraron dificultades, independientemente de su orientación ideológica. Los países de la Alianza del Pacífico no serían la excepción. La participación del Perú en la AP no evitó que, desde el 2012, aparecieran tendencias negativas en los flujos de exportación, el ingreso de inversión extranjera y la expansión del empleo. Las capacidades materiales que reforzaban la institucionalización del libre comercio se debilitaron.

Tales cambios evidenciaron algunas vulnerabilidades en la legitimación del libre comercio. Aunque continuó una percepción mayoritaria favorable al libre comercio, también se elevó la insatisfacción con la economía. Asimismo, en el Perú, la legitimidad del libre comercio sigue variando según niveles económicos y contextos regionales. Los estratos más altos y las regiones costeras tienden a percibir mejor la apertura comercial.

Por otro lado, pese al relativo éxito de la campaña comunicacional de la Alianza del Pacífico hacia el ámbito internacional —medida por sus múltiples miembros observadores— la política de integración tiene bajo apoyo en la opinión pública peruana. La identidad comercial que asume la política exterior tiene amplia aceptación entre el presidente, la diplomacia y la institución de comercio exterior, pero no sucede lo mismo para la sociedad. La legitimidad social sobre el modelo de apertura no necesariamente está correlacionada con la aceptación popular de un esquema de integración liberal. Tal como lo indican los datos de la siguiente tabla, la promoción de las libertades que propone la Alianza del Pacífico tienen escaso apoyo social en el Perú.

Tabla 10. Posiciones de la opinión pública peruana sobre acciones necesarias para favorecer la integración regional (%)

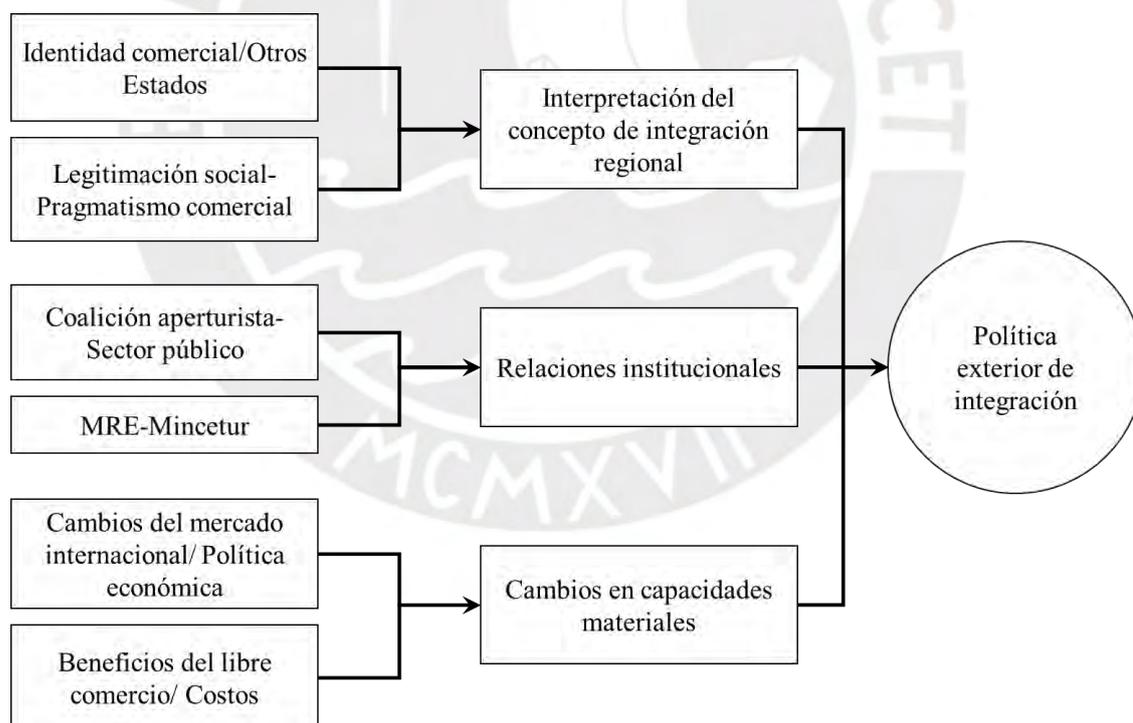
Acción	Permitir el libre flujo de bienes y servicios		Permitir la libre circulación de inversiones		Permitir el libre movimiento de personas	
	Bueno	Malo	Bueno	Malo	Bueno	Malo
Año 2010	34.1	37.9	34.1	37.9	20.5	29.2
Año 2014	33.5	39.8	37.2	36.4	29.2	26.5

Pregunta: “¿Qué tan de acuerdo o en desacuerdo está usted con las siguientes acciones para favorecer la integración latinoamericana?:Permitir...”. Fuente: Instituto de Opinión Pública PUCP, Encuesta: El Perú, las Américas y el Mundo. Elaboración propia.

En síntesis, la política exterior de integración, durante este contexto, ha sido determinada por la interpretación comercial del concepto de integración

regional, las relaciones de consenso entre las instituciones de política exterior (MRE-Mincetur) y los cambios en las capacidades materiales que sostienen la hegemonía del libre comercio. Dichos factores son influidos por interacciones del ámbito sistémico, las formas de Estado y las fuerzas sociales. Por ejemplo, la noción de integración seguida por el Perú se basa en una diferenciación respecto a los proyectos del regionalismo post-hegemónico y por la legitimación interna del libre comercio. En la siguiente ilustración se detallan las interacciones y los factores más importantes que determinan el curso de la política exterior de integración regional.

Ilustración 11. Procesos determinantes en la construcción de la política exterior de integración regional



Leyenda: Las interacciones que se caracterizan por la complementariedad se representan con un guion, mientras que las interacciones dialécticas son separadas por una barra oblicua.

Fuente: Elaboración propia.

La etapa más reciente del proceso histórico investigado (e) se inicia tras la implementación del Protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del

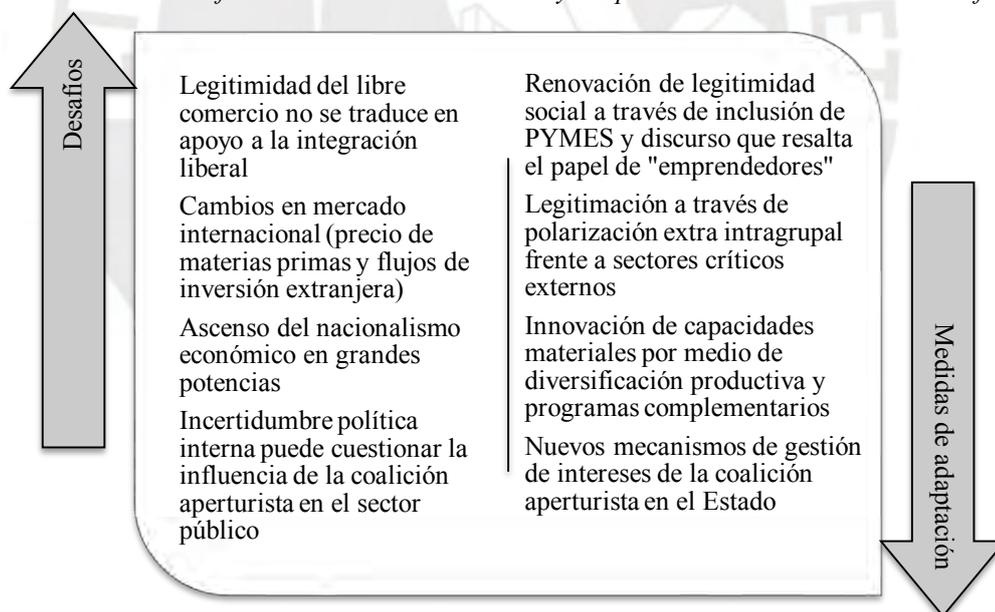
Pacífico y tiene como rasgo principal la *adaptación del libre* comercio frente a nuevos desafíos (2016- Actualidad). Se trata de una coyuntura todavía abierta al cambio, pero que muestra algunas diferencias relevantes respecto a los periodos previos. La Alianza del Pacífico se ha convertido en el mecanismo prioritario de integración en el Perú, pero necesita adaptarse frente a incertidumbres externas e internas.

Las principales vulnerabilidades frente al sistema internacional son las fluctuaciones de las capacidades materiales obtenidas a partir de la exportación y el ingreso de inversión extranjera. En esta etapa, la liberalización arancelaria parece encontrar limitaciones para incrementar las capacidades materiales, porque ya se ha logrado liberalizar la mayor parte del comercio del Perú. Y a pesar de ello, persiste un estancamiento del crecimiento económico y de los beneficios obtenidos por la exportación de bienes primarios y de bajo contenido tecnológico.

La legitimación del libre comercio y el pragmatismo comercial pueden ser cuestionados si existe un deterioro de las condiciones de vida de la población. Frente a esta posibilidad, la Alianza del Pacífico y la coalición aperturista muestran interés en ampliar el discurso y las actividades de integración. Por ello, existe interés en incluir a las PYMES como un actor relevante en el proceso de integración e incluso se ha aceptado la necesidad de promover la exportación de bienes no tradicionales, acercando a la AP con los objetivos de diversificación productiva. En este sentido, existe una adaptación discursiva para mantener la institucionalización del libre comercio.

En el contexto nacional, aunque no existen ideas articuladas y grupos sociales que se organicen como proyectos contra-hegemónicos, se ha desarrollado una etapa de inestabilidad política y desprestigio generalizado sobre las élites políticas que puede afectar la hegemonía del libre comercio. En suma, la inserción económica internacional del Perú enfrenta nuevos desafíos. Pero la Alianza del Pacífico representa un mecanismo desde el cual podría ensayarse una adaptación que proteja la hegemonía del libre comercio. A continuación, se indican algunos desafíos que enfrenta la hegemonía del libre comercio en Perú y cuáles son las posibles medidas de adaptación desde la Alianza del Pacífico.

Ilustración 12. Desafíos del libre comercio en Perú y adaptación desde la Alianza del Pacífico



Fuente: Elaboración propia

La adaptación del discurso hegemónico del libre comercio no necesariamente es una característica particular del Perú y tampoco se trata de una innovación reciente. Por ejemplo, en 2007, el cable diplomático 07SANTIAGO983 explicita que uno de los medios por los cuales Estados

Unidos buscó contrarrestar los liderazgos del giro a la izquierda era renovando la imagen del libre comercio. En aquel documento se recomendaba enmarcar la apertura comercial señalando historias de éxito local y global, así como incorporando el papel de pequeñas y medianas empresas³⁸.

Además, otro cable diplomático del año 2007, 07LIMA826, identificaba que, a raíz del TLC con Estados Unidos, el gobierno peruano había identificado acertadamente la importancia de enmarcar el libre comercio como oportunidades para la reducción de la pobreza y desarrollar la iniciativa empresarial en estratos económicos bajos. Desde la perspectiva de Estados Unidos, esta manera de legitimar el libre comercio demostraba que en Perú se estaba consolidando un “fervor” hacia el libre comercio³⁹.

3. Reflexiones teóricas

El proceso histórico observado en el caso peruano suscita algunas reflexiones sobre la naturaleza hegemónica del libre comercio, la política exterior de integración en potencias menores y la vigencia de la Alianza del Pacífico. En primer lugar, se comprueba que uno de los procesos fundamentales en la construcción de hegemonía es la legitimación social. Dicho proceso es deliberado y no se genera automáticamente por el crecimiento de las exportaciones. Los actores que promueven el libre comercio necesitan construir mecanismos de legitimación ante la opinión pública y redes que permitan introducir los intereses de la coalición aperturista en el Estado.

³⁸ El cable diplomático, se titulaba “A southern cone perspective on countering Chavez and Reasserting U.S Leadership”. Incluía una evaluación amplia sobre los factores que debilitaban el liderazgo estadounidense en América Latina y cuál debía ser su nueva diplomacia pública frente a la región.

³⁹ Tal como lo sugiere el título del cable diplomático: “*Peru’s fervour for global trade marches forward*”.

Además, el complejo Estado-sociedad no interioriza directamente las ideas económicas del ámbito sistémico, sino que existe una adaptación discursiva. En realidad, la legitimidad del libre comercio se disputa en el terreno nacional y, por lo tanto, sus promotores deben generar narrativas mediáticas y enmarcados que se acomoden a las características ideológicas de la sociedad. Ello no quiere decir que exista impermeabilidad frente a la influencia de actores exógenos, al contrario, las coaliciones aperturistas también se conectan a redes transnacionales. Pero la influencia ideológica proveniente del sistema internacional debe ser mediada y reinterpretada.

Existen coyunturas en las que la promoción ideológica del libre comercio adquiere la forma de poder blando, sobre todo cuando se trata de generar el consenso mayoritario por primera vez. Pero cuando ya se logró el establecimiento de un consenso general sobre el libre comercio, la defensa ideológica del modelo de apertura también utiliza discursos polarizados que apelan al miedo. Por un lado, se busca conseguir consentimiento social construyendo una narrativa optimista del libre comercio como motor de desarrollo interno. Por otro lado, el enmarcado del libre comercio busca activar aversión frente a las posibilidades de cambio, utilizando estratégicamente el acervo cultural de la crisis de los años ochenta.

Al lograr la convergencia de ideas, instituciones y capacidades materiales se puede afirmar que el libre comercio se estructura como hegemonía durante algunas coyunturas. Pero la hegemonía no equivale al punto final de un proceso. La incertidumbre del ámbito interno y externo puede

generar nuevas coyunturas críticas que cambien los factores que sostienen la hegemonía. Por ello, es un proceso en constante reafirmación.

La formación de ideologías orgánicas tampoco corresponde exactamente a las expectativas de la óptica neo-gramsciana. En Perú, los centros de pensamiento desempeñan un rol cercano a las funciones de los intelectuales orgánicos, en la medida que reinterpretan las ideas económicas en ideas-fuerza y enmarcados. Pero existen algunas diferencias sustanciales. Por ejemplo, los “intelectuales liberales” carecen de reconocimiento social y las ideas que proponen no incluyen un programa ético semejante a lo que Gramsci concebía como parte de las ideologías orgánicas. Para los centros de pensamiento ha sido más efectivo formar tecnócratas liberales que implementen la liberalización comercial. Además, las precariedades de la academia y la política peruana difícilmente podrían ser condiciones propicias para la formación de intelectuales orgánicos.

Otra particularidad del caso peruano es que la hegemonía del libre comercio no está impulsada por un liderazgo político-partidario bien definido. En un contexto caracterizado por la fragmentación política y la irrelevancia de los partidos, algunos actores no estatales han sido determinantes en la construcción del proyecto hegemónico. Este es el caso de la coalición aperturista, la cual ha promovido constantemente la agenda de libre comercio, sea como política comercial o como política exterior de integración regional.

Uno de los logros del proyecto hegemónico investigado es que ha inspirado la identidad comercial de la política exterior peruana. Ello se refleja

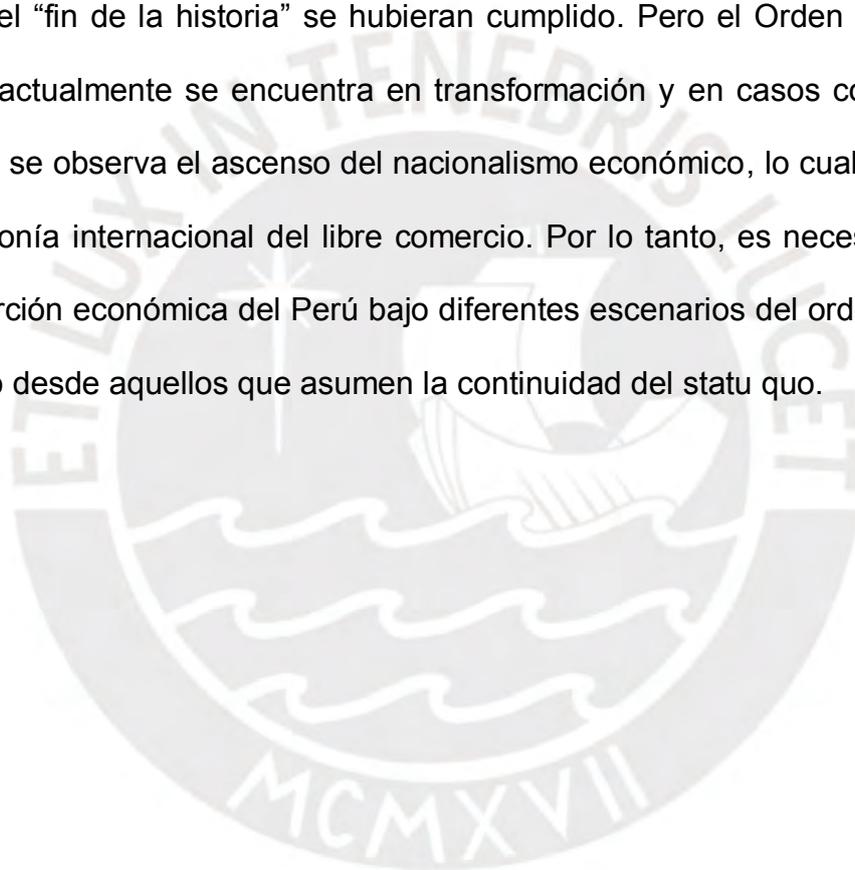
en los objetivos comunes de la institución comercial y la diplomacia, así como en la interpretación presidencial del concepto de integración. Asimismo, la identidad comercial refleja el comportamiento y discurso de las instituciones de política exterior, mas no representa la construcción de una identidad nacional. Aunque la población no manifiesta un apoyo significativo hacia la integración liberal —en comparación a sus percepciones sobre el libre comercio—, la política exterior de integración pudo implementar sin obstáculos la Alianza del Pacífico.

La AP, en algunos aspectos, ejercita el funcionamiento de las instituciones de política exterior en actividades más amplias frente al sistema internacional. Las estrategias de comunicación internacional y los programas complementarios a la liberalización arancelaria pueden servir como aprendizajes para una futura agenda de integración más diversa incluso fuera de la AP. Pues la vigencia de la Alianza del Pacífico no está asegurada por razones similares a las crisis del regionalismo post-hegemónico. En la actualidad, la región latinoamericana experimenta un retiro generalizado hacia los asuntos internos, lo cual refleja la debilidad de los intereses regionales comunes.

La Alianza del Pacífico muestra indicios de adaptación frente a los nuevos desafíos que enfrenta la integración en Latinoamérica. Pero posiblemente se trate de una renovación discursiva poco relacionada con la práctica. Ya que los intereses de pequeñas y medianas empresas no son los actores principales que han guiado la formación de la Alianza del Pacífico, sino

los gremios exportadores y las grandes empresas del sector extractivo representadas en el CEAP.

Finalmente, desde las instituciones comerciales y las coaliciones aperturistas persiste una lectura optimista respecto a los réditos materiales del libre comercio. La expectativa de beneficios constantes tendría sentido si las tesis del “fin de la historia” se hubieran cumplido. Pero el Orden Internacional liberal actualmente se encuentra en transformación y en casos como Estados Unidos se observa el ascenso del nacionalismo económico, lo cual cuestiona la hegemonía internacional del libre comercio. Por lo tanto, es necesario evaluar la inserción económica del Perú bajo diferentes escenarios del orden mundial y no sólo desde aquellos que asumen la continuidad del statu quo.



CONCLUSIONES

La negociación del TLC con Estados Unidos constituyó una *trayectoria dependiente* para la política exterior del Perú, en la medida que incentivó la organización de las instituciones, ideologías y capacidades materiales que sostienen el libre comercio como proyecto hegemónico. A partir de la interrelación de estos factores, en Perú, se institucionalizó el libre comercio no sólo como modelo de apertura comercial, sino también como la principal ideología orientadora de su política exterior.

La legitimación social es uno de los procesos que permitieron la continuidad del esquema de apertura comercial en Perú. Existen tendencias en la opinión pública peruana y narrativas mediáticas que muestran el éxito parcial de la campaña ideológica a favor del libre comercio. Sin embargo, ello no ha significado la construcción de un pensamiento social comprometido con los principios del liberalismo económico. Los sentidos comunes del libre comercio se basan en evaluaciones del desempeño comercial en la mejora de condiciones de vida, tales como el crecimiento del empleo.

Los mecanismos de influencia ideológica han sido eficientes al formar intelectuales liberales, tecnócratas y vínculos entre los intereses de la coalición

aperturista con el sector público. En este sentido, los centros de pensamiento peruanos no se restringen al desarrollo de ideas económicas, sino que generan ideas-fuerza que guían el enmarcado mediático del libre comercio y gestionan intereses entre el sector público y privado. Los actores nacionales no son los únicos que intervienen en las pugnas ideológicas por conseguir la legitimidad del libre comercio. También entran en juego redes transnacionales de centros de pensamiento e intereses geopolíticos de la potencia hegemónica.

Los efectos de la legitimación del libre comercio, sobre la política exterior peruana, se manifiestan en el diseño institucional del Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). Pese al aparente desentendimiento entre ambos ministerios, existe un consenso fundamental sobre la profundización del libre comercio y el rol que debe asumir el Perú en el mercado internacional. Esta convergencia ha facilitado la formación de una identidad comercial en la política exterior peruana.

El carácter de la política exterior peruana tiende a interpretarse como pragmático. Sin embargo, es posible identificar orientaciones ideológicas en la evaluación del interés nacional y de los intereses interestatales comunes. Por lo tanto, existen matices sobre la real implementación de criterios “técnicos” en la dirección de la política exterior. En algunas coyunturas, el Perú ha mostrado estilos de pragmatismo basados en lecturas realistas o liberales de la política internacional. Y, en materia de integración regional, demuestra un comportamiento que puede ser catalogado como pragmatismo comercial.

La interpretación peruana del concepto de integración regional, durante el surgimiento de la Alianza del Pacífico, demuestra que la idea de libre comercio está moldeando la identidad de la política exterior. El discurso y práctica de la política exterior peruana, durante este proceso, busca diferenciar al Perú de los gobiernos críticos del consenso de Washington y presentarlo como un entorno seguro para las inversiones.

Mientras que los países líderes del *regionalismo post-hegemónico* trataron de cambiar su rol internacional desde las ideas de autonomía, el caso peruano muestra una reivindicación del alineamiento “pragmático” con la globalización. El discurso a favor del pragmatismo también suele justificar el rol primario-exportador del Perú en la economía mundial. La Alianza del Pacífico funciona, entonces, como un mecanismo simbólico para reforzar la identidad comercial de la política exterior peruana.

El debate académico tendía a afirmar que la participación del Perú en la AP no es excluyente de otros proyectos de integración, pero se ha demostrado que conforme aumentó la prioridad de la AP, el Perú se distanció de los demás bloques latinoamericanos. Esto sugiere que, en la práctica, las potencias menores priorizan los mecanismos de integración en la medida que convergen con su visión de política económica y satisfacen los intereses de grupos de interés más influyentes.

Aunque, durante las últimas dos décadas, la política de integración peruana ha tenido resultados materiales positivos para incrementar las exportaciones y flujos de inversión, la vulnerabilidad externa de este modelo

supone un nuevo reto para la consolidación de la Alianza del Pacífico. Frente a estas circunstancias, la AP ha planteado una adaptación del discurso del libre comercio, reconociendo la importancia de la diversificación productiva e incluyendo a las PYMES como actores clave en el proceso de integración.

Desde un punto de vista crítico, la aplicación del libre comercio como idea orientadora de la política exterior puede convertirse en una lectura reduccionista de las relaciones internacionales. La transformación actual del Orden Internacional es un proceso económico, pero también implica configuraciones de poder e ideas. Ante estos nuevos escenarios las potencias menores, como el Perú, necesitan tener una lectura holística del cambio internacional.

Por último, la investigación sugiere que el enfoque *neo-gramsciano* permite comprender la interrelación de factores económicos, políticos e ideológicos que determinan la política exterior. Esta óptica, propone una alternativa a los análisis que desestiman el rol de las variables ideológicas o que analizan el papel de las ideas sin considerar sus componentes materiales. Por ello, se sugiere enriquecer el análisis de la política exterior latinoamericana más allá de las teorías realistas, liberales y constructivistas.

BIBLIOGRAFÍA

- ABUSADA SALAH, Roberto, Sara TABOADA, y Jorge F CHÁVEZ
 2004 "Impactos Sectoriales y Regionales de la Ley de Preferencias Arancelarias y de Erradicación de Drogas (ATPDEA)". Proyecto CRECER: Creando Condiciones para una Revitalización Económica en el Perú, USAID.
- ABUSADA SALAH, Roberto et al.
 2015 *Dimensiones y efectos económicos de la Alianza del Pacífico*. Santiago de Chile. Konrad Adenauer Stiftung.
http://www.kas.de/wf/doc/kas_40265-1522-4-30.pdf?150127204859
- ACHARYA, Amitav
 2009 *Regional worlds in a post-hegemonic era*. Bordeaux: Spirit Working.
- ACTIS, Esteban
 2014 "Brasil y sus pares sudamericanos de la «Alianza del Pacífico». Divergencias regionales en las opciones nacionales e internacionales". *Relaciones Internacionales*, volumen 23, número 46, pp.71-86.
- ADINS VANBIERVLIET, Sebastien
 2014 *El rol de Brasil en la integración regional sudamericana del siglo xxi (2000-2012)*. Tesis de Doctorado en Ciencia Política y Gobierno. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
 2014 "Dinámica y perspectivas de la integración regional sudamericana". *Revista de Ciencia Política y Gobierno*, volumen 1, número 2, pp. 13–37.
 2015 "La posición peruana frente a la UNASUR y la CELAC". En NOVAK, Fabián y Jaime GARCÍA (editores). *La política exterior peruana en el siglo XXI: Agenda y propuestas*. Lima: Instituto de Estudios Internacionales PUCP, Konrad Adenauer Stiftung., pp.15-22.
- AGGARWAL, Vinod
 2013 "U.S. Free Trade Agreements and Linkages". *International Negotiation*, volumen 18, número 1, pp. 89-110.

AGUILAR, Carlos G

2017 "¿Cómo y por qué del Golpe de Estado en Honduras? La sinopsis de un proceso de pacificación y democratización fallido en la región". *Realidad: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, volumen 0, número 121, pp. 699-707.

ALCALDE CARDOZA, Javier Gonzalo

1997 "La liberalización de la inversión extranjera directa en América Latina: un breve enfoque comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino". *Revista Apuntes*, volumen 24, número 41, pp. 3-33.

2008 "Política comercial es política exterior: criterios para la conclusión de acuerdos comerciales". *Actualidad Internacional*, número Abril

2010 *El cambio de orden internacional y las perspectivas de un orden sudamericano*. Departamento de Ciencias Sociales PUCP.

2012 "El liderazgo sudamericano de Brasil: los difíciles caminos del consenso y la hegemonía". *Agenda Internacional*, volumen 17, número 28, pp. 237-248.

2014 *Después de la Guerra Fría: Introducción a la Dinámica del Orden Internacional (1815-2013)*. Lima: Escuela de Gobierno y Políticas Públicas de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

ALCALDE CARDOZA, Javier y Gonzalo ROMERO SOMMER

2014 *Alineamiento y desafío: la política exterior peruana en los gobiernos de Odría y Velasco*. Escuela de Gobierno y Políticas Públicas, Pontificia Universidad Católica del Perú.

ALIANZA DEL PACÍFICO

2011 "Declaración de Lima"

<https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1329>

2012 "Constitución del Consejo Empresarial"

<https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/08/constitucion-del-Consejo-Empresarial.pdf>

2015 "Guía de Negocios e Inversión de la Alianza del Pacífico 2015 / 2016".

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-guia-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico/\\$FILE/EY-guia-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-guia-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico/$FILE/EY-guia-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico.pdf)

2016a "Protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico"

http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Tratados_Internacionales/C-02720161110.pdf

2016b "Declaración de Puerto Varas"

<https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/07/Declaracion-de-Puerto-Varas.pdf>

2018 "Comercio e Inversión". Consulta: 2 de enero de 2018.

<https://alianzapacifico.net/comercio-e-inversion/>

ÁLVAREZ SABOGAL, Julio

2004 "La cultura organizacional y la política exterior de los 90". *Política Internacional*, volumen 78, número Octubre-diciembre, pp. 115-137.

2009 *La política exterior del Fujimorato (1990-2000)*. Julio Álvarez Sabogal.

AMÉRICA ECONOMÍA

2011 "Perú espera cerrar cuatro nuevos acuerdos comerciales hasta 2012", 25 de noviembre. Consulta: 26 de febrero de 2018. <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/peru-espera-cerrar-cuatro-nuevos-acuerdos-comerciales-hasta-2012>

ARANDA, Gilberto y Sergio SALINAS

2015 "ALBA y alianza del pacífico: ¿choque de integraciones?". *Universum*, volumen 30, número 1, pp. 17–38.

ARELLANO, Rolando

2007 "TLC con ají". *Bueno, bonito y barato*. Lima: Planeta Perú, 2007.

2010 "Valores e ideología: el comportamiento político y económico de las nuevas clases medias en América Latina". En: *Clases medias y desarrollo en América Latina*. Santiago: CEPAL; Fundación CIDOB, 2010. LC/L. 3240. p. 201-236

ARNSPERGER, Christian y Yanis VAROUFAKIS

2006 "What is neoclassical economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power". *Panoeconomicus*, volumen 53, número 1, pp. 5-18.

AYALA CASTIBLANCO, Lizeth Vanessa

2015 "Influencia de Estados Unidos en el proceso de integración de la Alianza del Pacífico". Ponencia presentada en *VIII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política*. Lima, Perú.

AZÓCAR, Daniel Aguirre y Matthias ERLANDSEN

2017 "La diplomacia pública de la Alianza del Pacífico: del poder suave al poder digital". *Revista Mexicana de Política Exterior*, volumen septiembre-diciembre, número 111, pp. 145-163,

BAKER, Andy

2003 "Why Is Trade Reform so Popular in Latin America? A Consumption-Based Theory of Trade Policy Preferences". *World Politics*, número 3, pp. 423.

2010 "La viabilidad política y la popularidad masiva de los TLC en Latinoamérica". En MORÓN PASTOR, Eduardo y José Raúl PERALES (editores). *La economía política del tratado de libre comercio entre Perú y estados Unidos*. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars., pp.17-24. Consulta: 28 de agosto de 2017. http://wilsoncenter.org/topics/pubs/Peru_US.pdf

BANCO MUNDIAL

1991 *World Development Report 1991: The Challenge of Development*. New York: Oxford University Press, World Bank.

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5974>

BARTESAGHI, Ignacio

2014 "El MERCOSUR y la Alianza del Pacífico: más diferencias que coincidencias". *Mundo Asia Pacífico*, volumen 3, número 1, pp. 43–56.

BEASLEY, Ryan K et al.

2013 *Foreign Policy in comparative perspective: Domestic and International influences on state behavior*. SAGE Publications, CQ Press.

BENZA, Paolo

2016 "PPK propone fusionar el Mincetur con la Cancillería". *Semana Económica*, 13 de enero. Consulta: 1 de diciembre de 2017. <http://semanaeconomica.com/article/legal-y-politica/politica/177074-ppk-propone-fusionar-el-mincetur-con-la-cancilleria/>

BERGER, María Paz y Ralf J LEITERITZ

2014 *Antonio Gramsci: un pensador poco convencional en las Relaciones Internacionales*. Rosario: Universidad de Rosario.

BERNAL, José Armando Hernández y Luis Guillermo Muñoz ANGULO

2015 "Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico". *Equidad y Desarrollo*, número 24, pp. 97–118.

BERNAL-MEZA, Raúl

2015 "Alianza del Pacífico versus ALBA y MERCOSUR: Entre el desafío de la convergencia y el riesgo de la fragmentación de Sudamérica". *Pesquisa & Debate. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política. ISSN 1806-9029*, volumen 26, número 1 (47) <https://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/download/22281/16276>

BERRÍOS, Rubén

2013 "Bridging the Pacific: Peru's Search for Closer Economic Ties with China". En JILBERTO, Alex E. Fernandez y Barbara HOGENBOOM (editores). *Latin America Facing China: South-South Relations beyond the Washington Consensus*. Berghahn Books.

BERRY, Craig

2007 "Rediscovering Robert Cox: Agency and the ideational in critical IPE". *Political Perspectives*, volumen 1, número 1, pp. 1–29.

BONILLA, Adrián

2002 "Alcances de la autonomía y la hegemonía en la política exterior ecuatoriana". En BONILLA, Adrián (editor). *Orfeo en el infierno: Una*

- agenda de política exterior ecuatoriana*. FLACSO-Ecuador., pp.11-46.
<http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/45096.pdf#page=8>
- 2006 "Estados Unidos y la región andina: distancia y diversidad". *Nueva Sociedad*, volumen 206, pp. 126–139.
- BOTTO, Mercedes
 2011 "Think Tanks en América Latina: Radiografía comparada de un nuevo actor político". *FLACSO Argentina*.
- BOUBY TOLENTINO, Francisca
 2006 "El TIC Peru-Estados Unidos: Reinserción Económica Internacional o Subordinación Nacional". *Gestión en el Tercer Milenio*, volumen 9, número 17, pp. 45–55.
- BRICEÑO-RUIZ, José y Andrea Ribeiro HOFFMANN
 2015 "Post-hegemonic regionalism, UNASUR, and the reconfiguration of regional cooperation in South America". *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies / Revue canadienne des études latino-américaines et caraïbes*, volumen 40, número 1, pp. 48-62.
- BURCHILL, Scott
 2005 "Conclusion". *The National Interest in International Relations Theory*. Palgrave Macmillan, London., pp.206-211.
- BURGUÉ, Pablo, Pilar PATO, y Ángela DÍAZ
 2010 *Comunicación sostenible*. LID Editorial.
- BUSTAMANTE PARDO, Pablo
 2006 "La Verdadera Dimensión del Sector Agrícola Peruano y el TLC Perú - EEUU"
http://www4.congreso.gob.pe/historico/cip/tlc/3_TR/3_4/02.pdf
- 2007 *La agenda interna para el aprovechamiento de los TLC*, COMEX, 27 de septiembre
https://www.comexperu.org.pe/public/upload/seminars/foro/foro_27092007/Sr%20Pablo%20Bustamante.ppt
- CALAFELL, Eduardo Daniel y Soledad LÓPEZ CUESTA
 2011 "MERCOSUR y Foro del Arco Pacífico Latinoamericano, análisis comparado de las relaciones con las economías del Asia-Pacífico". Ponencia presentada en *I Congreso Internacional de la Red de Integración Latinoamericana*. Santa Fe.
- CAMPODÓNICO, Humberto
 2005 "The Andean Free Trade Agreement: Now or Never?". *Third World Resurgence*, volumen 182, pp. 44.

CARETAS

- 1996 "El Lejanísimo Oriente: Termina gira presidencial por tres países de Asia que no están demasiado lejos". *Caretas*, 21 de noviembre. Consulta: 13 de febrero de 2017.
<http://www2.caretas.pe/1441/oriente/oriente.htm>

CASTANO, Sergio

- 2011 "La idea de legitimidad en el marxismo contemporáneo: Lukács y Gramsci". *Agora Philosophica. Revista Marplatense de Filosofía*, volumen 12, número 23, pp. 21-39.

CASTELLS, Manuel

- 2009 *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza Editorial.

CASTILLO ESPARCIA, Antonio

- 2009 "Relaciones públicas y «think tanks» en América Latina: Estudio sobre su implantación y acción". *Razón y palabra*, volumen 14, número 70.

CASTRO JOO, Luis

- 2013 "La Alianza del Pacífico y la política exterior del Perú". *Política internacional*, volumen 107, enero-marzo, pp. 35-56.

CONSEJO EMPRESARIAL DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO (CEAP)

- 2015 "Declaración del Consejo Empresarial, Paracas – Perú"
<https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/07/Declaraci%C3%B3n-VIII-Sesi%C3%B3n-CEAP-020715.pdf>
- 2015 "Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, Capítulo Colombia, El gran aliado de la integración comercial"
<https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=6966>

CEPAL

- 1994 *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. CEPAL.
- 2015 "Perspectivas económicas de América Latina 2016: hacia una nueva asociación con China". Consulta: 12 de mayo de 2017.
<http://repositorio.cepal.org/handle/11362/39535>

CHAN SÁNCHEZ, Julio

- 2015 "Perú, las cadenas globales de valor y la cooperación en la Alianza del Pacífico". En ROLDÁN PÉREZ, Adriana (editor). *La Alianza del Pacífico: plataforma de integración regional con proyección al Asia Pacífico*. Medellín: Fondo Editorial de la Universidad EAFIT.
- 2016 "El Perú y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico". *Agenda Internacional*, volumen 23, número 34, pp. 125-153.

CHAVES GARCÍA, Carlos Alberto

2017 "Aproximación teórica y conceptual para el análisis de la Alianza del Pacífico". *Desafíos*, volumen 30, número 1. Consulta: 17 de enero de 2018.

<https://revistas.urosario.edu.co/index.php/desafios/article/view/5775>

CIENFUEGOS MATEO, Manuel y José Antonio SANAHUJA, eds.

2010 *Una región en construcción: UNASUR y la integración en América del Sur*. Interrogar la actualidad. Serie América Latina, 28. Barcelona: CIDOB.

CLEMENTE, Aldana

2016 "La integración regional a través de las concepciones de autonomía subyacentes: de Menem a Kirchner". *Revista RACEI. Red Argentina de Centros de Estudios Internacionales*, volumen 3, pp. 22-36.

COMMINS, Margaret M

2013 "Understanding United States Foreign Policy Toward Latin America: Lessons From A Comparison of NAFTA and the Colombian Trade Promotion Agreement". *The Latin Americanist*, volumen 57, número 4, pp. 73–96.

CORAL, Michel Leví y Giulliana REGGIARDO

2016 "La Alianza del Pacífico en el regionalismo sudamericano actual". *Revista Mexicana de Política Exterior*, volumen 106, pp. 187–204.

COX, Robert W

1993 "Fuerzas Sociales, Estados y Ordenes Mundiales. Más allá de las relaciones internacionales". *El Poder y el Orden Mundial*, pp.119-196. Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.

1997 "Some reflections on the Oslo Symposium". *Globalization, Democratization and Multilateralism*. Springer., pp.245–252.

COX, Robert W y Michael G SCHECHTER

2003 *The Political Economy of a Plural World: Critical Reflections on Power, Morals and Civilization*. London; New York: Routledge.

DANCOURT, Oscar

2017 "The lean times in the Peruvian economy". *Journal of Post Keynesian Economics*, volumen 40, número 1, pp. 112.

DARGENT, Eduardo

2014 *Technocracy and democracy in Latin America*. Cambridge University Press.

DE LA CRUZ GÓMEZ, Marcio Augusto

2010 *El Ministro de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo en APEC Perú 2008*. Tesis de Licenciatura en Ciencia Política y Gobierno. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

DE LA FLOR BELAUNDE, Pablo et al.

2004 "Realidad o mito: En la búsqueda de los verdaderos alcances del Tratado de Libre Comercio". *Themis*, volumen 49, pp. 307-322.

2009 "El TLC Perú-EE.UU. y la transformación de la política comercial peruana". *Agenda Internacional*, volumen 16, número 27, pp. 9-22.

DEGREGORI, Carlos Iván

2013 *La década de la antipolítica: auge y huida de Alberto Fujimori y Vladimiro Montesinos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

DEL PRADO, Josefina

1999 "La nueva agenda del Perú en materia de política exterior". *Agenda Internacional*, volumen 6, número 13, pp. 167-173.

DONGO SUEIRO, Mayte Anais

2010 *El TLC EE.UU.-Perú: la fijación de la agenda. Análisis de El Comercio y de los sondeos de Apoyo sobre el TLC con EE.UU. de octubre 2005 a junio 2006*. Tesis de Licenciatura en Ciencia Política y Gobierno. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

2015 "La opinión pública y la agenda mediática sobre el TLC con EE. UU. en el Perú". *Revista Estudios Cotidianos*, volumen 3, número 2, pp. 377-408.

DROPE, Jeffrey y Abdur CHOWDHURY

2014 "The puzzle of heterogeneity in support for free trade". *Business and Politics*, volumen 16, número 3, pp. 453-479.

DURAN LIMA, Jose E, Carlos J DE MIGUEL, y Andres R SCHUSCHNY

2007 "Trade Agreements by Colombia, Ecuador and Peru with the United States: Effects on Trade, Production and Welfare". *CEPAL Review*, número 91. eoh., pp. 67-93.

DUVERGER, Maurice

1980 *Instituciones políticas y derecho constitucional*. Ariel.

EFE

2018 "TPP 11 se firmará el 8 de marzo en Chile". *Gestión*, 9 de febrero. Consulta: 26 de agosto de 2017. <https://gestion.pe/economia/tpp-11-firmara-8-marzo-chile-226948>

ELLIS, Robert Evan

2012 "China—Involucramiento Militar en América Latina: Buena Voluntad, Buen Negocio, y Posición Estratégica?". *Air & Space Power Journal en Español*, pp. 43–56.

ENTMAN, Robert

2004 *Projections of power: Framing news, public opinion, and US foreign policy*. University of Chicago Press.

FAIRLIE REINOSO, Alan

2005a *Integración regional y tratados de libre comercio: algunos escenarios para los países andinos*. LATN. Consulta: 31 de agosto de 2017. <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2006-01-09.pdf>

2005b "Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos". *Fundación Friedrich Ebert y Red Latinoamericana de Comercio Internacional, Lima*. Consulta: 31 de agosto de 2017.

http://200.10.82.43/historico/cip/tlc/3_TR/3_2/02.pdf

FAIRLIE REINOSO, Alan, Sandra QUEIJA DE LA SOTTA, y Milagros RASMUSSEN ALBITRES

2006 "Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU: Un Balance Crítico". CISEPA: Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas, Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN). <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2009/02838.pdf>

FAIRLIE REINOSO, Alan y Sandra QUEIJA DE LA SOTTA

2007 "Adendas del TLC: ¿Benefician al Perú?". *Cuadernos Latinoamericanos*, volumen 18, número 31. Consulta: 31 de agosto de 2017. <http://200.74.222.178/index.php/cuadernos/article/viewFile/15898/15871>

FERRERO DIEZ CANSECO, Alfredo

2004 "El Perú ad portas de la firma del TLC con Estados Unidos". *IUS ET VERITAS*, volumen 14, número 29, pp. 355–358.

2010 *Historia de un desafío: a la conquista de EE.UU. y el mundo*. Planeta.

FERREYROS KUPPERS, Eduardo

2010 "Palabras preliminares". En MORÓN PASTOR, Eduardo y José Raúl PERALES (editores). *La economía política del tratado de libre comercio entre Perú y estados Unidos*. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars., pp.5-8.

FLEMES, Daniel, ed.

2010 *Regional leadership in the global system: ideas, interests and strategies of regional powers*. Burlington, VT: Ashgate Pub.

FOWKS, Jacqueline

2013 "Entrevista | «Perú es el país más conservador de América Latina»". *El País*. Internacional. Madrid, 28 de julio. Consulta: 2 de marzo de 2018. https://elpais.com/internacional/2013/07/28/actualidad/1374984316_637603.html

FRENKEL, Roberto

2014 "Las perspectivas de América Latina en materia de endeudamiento externo". En OCAMPO, José Antonio, Barbara STALLINGS, et al. (editores). *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36761/S20131019_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

FRIEDEN, Jeffry

2007 *Global capitalism: Its fall and rise in the twentieth century*. WW Norton & Company.

GARCÍA, Jaime

2012 "La política de comercio exterior y de desarrollo del Perú (1950-2011)". *Veinte años de política exterior peruana (1991-2011)*. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú., pp.423–453.

2013 "Alianza del Pacífico ¿Hacia dónde vamos?". *Agenda Internacional*, volumen 20, número 31, pp. 43–54.

GARCÍA BELAUNDE, José Antonio

2015 "Política exterior y diplomacia peruana: pasado, presente y futuro". En NOVAK, Fabián y Jaime GARCÍA (editores). *La política exterior peruana en el siglo XXI: Agenda y propuestas*. Lima: Instituto de Estudios Internacionales PUCP, Konrad Adenauer Stiftung., pp.15-22.

GARCÍA LLORENS, Mariel

2011 *La fantasía neutral: el diario El Comercio y las estrategias discursivas del poder en el Perú*. Tesis de Licenciatura en Comunicación para el Desarrollo. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio//handle/123456789/1395>

GARCÍA SAYÁN, Diego

2002 *Una nueva política exterior peruana: democrática, moderna, independiente y al servicio de la gente*. Lima: Comisión Andina de Juristas, Academia Diplomática.

GARDINI, Gian y Peter LAMBERT

2011 "Ideology and pragmatism in Latin American Foreign Policy". En LAMBERT, Peter y Gian GARDINI (editores). *Latin American foreign*

policies: between ideology and pragmatism. New York: Palgrave Macmillan., pp.1-11.

GILL, Stephen

1995 "Globalisation, market civilisation, and disciplinary neoliberalism". *Millennium*, volumen 24, número 3, pp. 399–423.

Gobierno del Perú, Mincetur

2007 *TLC /PERU/comercial*. Consulta: 19 de septiembre de 2015. <https://www.youtube.com/watch?v=tHHhPMLU5cl>

GONZÁLEZ, Ariel

2008 "Radiografía de los Think Tanks en el diseño de la política exterior: Un abordaje exploratorio". Fundación Democracia. <http://www.fundaciondemocracia.org.ar/biblioteca>

GONZÁLEZ VIGIL, Fernando

2008 "Compatibilidad con la integración en la Comunidad Andina de la negociación de Acuerdos de Libre Comercio con los Estados Unidos por parte de algunos de sus miembros: apuntes preliminares". *Agenda Internacional*, volumen 15, número 26, pp. 183–198.

GRAMSCI, Antonio

1986 *Antología*. Buenos Aires: Siglo XXI.

GUERRA BARÓN, Angélica

2014a "Una aproximación «inside-out» a la política exterior económica peruana". En PASTRANA BUELVAS, Eduardo y Hubert GEHRING (editores). *Alianza del Pacífico: Mitos y realidades*. Cali: Konrad Adenauer Stiftung., pp.223-248.

2014b "¿Gobernanza multinivel o intergubernamentalismo en inversión?". En PASTRANA BUELVAS, Eduardo y Hubert GEHRING (editores). *Suramérica en el escenario global: gobernanza multinivel y birregionalismo*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Konrad-Adenauer-Stiftung, Universidad Santiago de Cali., pp.327-365.

HALL, Stuart

2010 *Sin garantías: trayectorias y problemáticas en estudios culturales*. Eduardo Restrepo, Catherine Walsh, et al. (editores). Envión editores.

HALL, Stuart, Doreen MASSEY, y Michael RUSTIN

2013 "After neoliberalism: analysing the present". *Soundings*, volumen 53, número 53, pp. 8–22.

HAN, Byung-Chul

2014 *Psicopolítica: Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*. Herder Editorial.

HARVEY, David

2007 *Breve historia del neoliberalismo*. Ediciones Akal.

HENRY, Adam Douglas

2011 "Ideology, power, and the structure of policy networks". *Policy Studies Journal*, volumen 39, número 3, pp. 361–383.

HICKS, Raymond, Helen V MILNER, y Dustin TINGLEY

2014 "Trade Policy, Economic Interests, and Party Politics in a Developing Country: The Political Economy of CAFTA-DR". *International Studies Quarterly*, volumen 58, número 1, pp. 106-117.

HUMALA, Ulises

2005 "TLC Perú-Estados Unidos". En PEDRAGLIO, Santiago (editor). *Un país en jaque: la gobernabilidad en cuestión*. Perú hoy. Lima: Desco.

IGUÍÑIZ ECHEVERRÍA, Javier

1998 *The economic strategy of the Fujimori government*. PUCP. Departamento de Economía.

2003 *ALCA: ¿emulación integracionista y construcción de actores?* Documento de trabajo CISEPA: 229. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
<http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD229.pdf>

INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA

2007 "Hacer lo necesario por el TLC es lo más importante en agenda de próximos 90 días", 19 de marzo. Consulta: 21 de febrero de 2018.
<http://www.ipe.org.pe/comentario-diario/19-3-2007/hacer-lo-necesario-por-el-tlc-es-lo-m%C3%A1s-importante-en-agenda-de-pr%C3%B3ximos>

JAWORSKI, Hélan

1983 "La identidad de la Política Exterior". En FRANCO, Carlos y Rolando AMES (editores). *El Perú de Velasco*. Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación.

JORGE, María Fabiana

2010 "The Peruvian implementation of the US-Peru FTA: A model for the world with room for improvement". *Journal of Generic Medicines*, volumen 7, número 1, pp. 40-48.

JULIO, Carrión, Patricia ZÁRATE, y Mitchell SELINGSON

2012 *Cultura política de la democracia en el Perú, 2012. Hacia la igualdad de oportunidades*. Lima, Perú: LAPOP, IEP, USAID.
<https://www.vanderbilt.edu/lapop/peru/Peru-2012-Report.pdf>

KAHHAT, Farid

2008 "La política exterior del Perú en el nuevo siglo". En PÁSARA, Luis (editor). *Perú en el siglo XXI*, pp.283–294.

2011 "Del «Arco del Pacífico Latinoamericano» al «Acuerdo del Pacífico»". *América Economía*
<https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/del-arco-del-pacifico-latinoamericano-al-acuerdo-del-pacifico>

KAHHAT, Farid y Carlos PÉREZ

2009 "El Perú, Las Américas y el Mundo: Política Exterior y Opinión Pública en el Perú 2008". Cuaderno de trabajo N°8. Departamento de Ciencias Sociales. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

LA REPÚBLICA

2006 "El zigzag de Alan sobre la aprobación del TLC", 21 de junio. Consulta: 26 de febrero de 2018.
<http://larepublica.pe/economia/278225-el-zigzag-de-alan-sobre-la-aprobacion-del-tlc>

LAKOFF, George

2008 *The political mind: A cognitive scientist's guide to your brain and its politics*. Penguin.

LATINOBARÓMETRO

2013 "Informe 2013"
http://www.latinobarometro.org/documentos/LATBD_INFORME_LB_2013.pdf

LEGLER, Thomas

2013 "Post-hegemonic regionalism and sovereignty in Latin America: optimists, skeptics, and an emerging research agenda". *Contexto Internacional*, volumen 35, número 2, pp. 325-352.

LEVY, Philip

2011 "Free Trade Foreign Policy". *Harvard International Review*, volumen 33, número 3, pp. 58-62.

LEYSENS, Anthony

2008 *The Critical Theory of Robert W. Cox*. London: Palgrave Macmillan UK.

LOEFF, Pauline

2011 *Peru and Colombia: the Impact of a FTA with the US*. Eastern Michigan University. Consulta: 31 de agosto de 2017.
http://em-journal.com/assets_c/14/143Loeff.pdf

MAHONEY, James

2011 "Liberalismo radical, reformista y frustrado: orígenes de los regímenes nacionales en América Central". *América Latina Hoy*, volumen 57

MALAMUD, Carlos

2009 "La crisis de la integración se juega en casa". *Nueva Sociedad*, volumen Enero-febrero. Consulta: 6 de agosto de 2017.

<http://nuso.org/articulo/la-crisis-de-la-integracion-se-juega-en-casa/>

2012 "La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina". *Documento ARI*, volumen 46, pp. 2012.

MATAS, Estefanía

2010 "La política exterior de Perú: las limitaciones del fujimorato, los diferendos territoriales y la percepción de una carrera armamentista en la región". Ponencia presentada en *V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política*. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP).

MATO, Daniel

2005 "Redes de «think tanks», fundaciones, empresarios, dirigentes sociales, economistas, periodistas y otros profesionales en la promoción de ideas (neo) liberales a escala mundial". *Informe Capital*
<http://informecapital.net/pdf/06-Mato.pdf>

2007 "Think tanks, fundaciones y profesionales en la promoción de ideas (neo) liberales en América Latina". *Cultura y neoliberalismo*, pp. 19–42.

MAURTÚA, Oscar

2015 "La Alianza del Pacífico: Perspectivas de un nuevo bloque de integración orientado al Asia-Pacífico". *Revista Peruana de Derecho Internacional*, pp. 13-24.

MCCOMBS, Maxwell

2014 *Setting the agenda: Mass media and public opinion*. John Wiley & Sons.

MENDOZA BELLIDO, Waldo

2013 "Milagro peruano: ¿buena suerte o buenas políticas?". *The Peruvian Miracle: Good luck or good policies?*, volumen 36, número 72, pp. 35-90.

MERCOSUR

2016 "Decisión sobre la suspensión de la República Bolivariana de Venezuela en el MERCOSUR". Consulta: 23 de febrero de 2018.
<http://www.mercosur.int/innovaportal/v/8469/11/innova.front/decision-sobre-la-suspension-de-la-republica-bolivariana-de-venezuela-en-el-mercosur>

MERKE, Federico

2008 "Identidad y Política Exterior en la Teoría de las Relaciones internacionales". *IDICSO, Instituto de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad del Salvador*.

MICHAEL, Gabriel J

2015 "Who's Afraid of WikiLeaks? Missed Opportunities in Political Science Research". *Review of Policy Research*, volumen 32, número 2, pp. 175-199.

MINCETUR

2011 "Sobre el acuerdo". Consulta: 18 de febrero de 2018. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=56&Itemid=79

2018 "Tratado de Libre Comercio Perú-Australia". *Acuerdos Comerciales del Perú*. Consulta: 21 de enero de 2018. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=202&Itemid=240

MINELLA, Ary Cesar

2009 "Construyendo hegemonía en América Latina". *Los Condicionantes de la Crisis en América Latina: Inserción internacional y Modalidades de Acumulación*, pp. 139–184.

MONZÓN ARRIBAS, Cándido, Miguel ROIZ CÉLIX, y Mercedes FERNÁNDEZ ANTÓN

1997 "Perfiles de una cultura política autoritaria: el Perú de Fujimori en los años noventa". *Revista Mexicana de Sociología*, volumen 59, número 2, pp. 93.128.

MORÓN, Eduardo

2005a "Evaluación del impacto del TLC en la economía peruana". Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). Consulta: 31 de agosto de 2017.

<http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/293>

2005b *Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente*. 1a. ed. Lima, Perú: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación: IPE, Instituto Peruano de Economía.

MORTON, Adam David

2003 "Social Forces in the Struggle over Hegemony: Neo-Gramscian Perspectives in International Political Economy". *Rethinking Marxism*, volumen 15, número 2, pp. 153-179.

MUJICA, Jaris

2015 "El lobby en un escenario de agendas fragmentadas: Consideraciones sobre los mecanismos de gestión de intereses en el Parlamento

peruano". *Revista de Ciencia Política y Gobierno*, volumen 1, número 1, pp. 37-54.

MUJICA PETIT, Javier

2009 *Cuando el comercio avanza y el trabajo decente retrocede: análisis de los decretos legislativos en el TLC Perú - EE.UU. en materia laboral*. Lima, Perú: Red Peruana por una Globalización con Equidad.

MUKAMA BIZWARO, Joram

2011 *The Quest for Regional Integration in Africa Latin America and Beyond in the Twentieth Century: Experience, Progress and Prospects -Rhetoric versus Reality-*. Fundacao Alexandre de Gusmao.

NAMIHAS, Sandra y Pablo DE LA FLOR BELAUNDE

2004 "Entrevista al Doctor Pablo De la Flor, jefe del equipo negociador peruano en las negociaciones del TLC con los Estados Unidos de América". *Agenda Internacional*, volumen 10, número 20, pp. 11–17.

NEUBAUER, Robert J

2012 "Dialogue, monologue, or something in between? Neoliberal think tanks in the Americas". *International Journal of Communication*, volumen 6, pp. 26.

NOLTE, Detlef y Leslie WEHNER

2013 "The Pacific Alliance Casts Its Cloud over Latin America". *GIGA Focus*, volumen 8
https://www.giga-hamburg.de/en/system/files/publications/gf_international_1308.pdf

NOVAK, Fabián y Sandra NAMIHAS

2015 *Alianza del Pacífico: situación, perspectivas y propuestas para su consolidación*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Instituto de Estudios Internacionales (IDEI), Konrad Adenauer Stiftung.

OCAMPO, José Antonio et al.

2014 *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36761/S20131019_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

2014 "La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia". *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: CEPAL.

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36761/S20131019_es.pdf

OFICINA DE PRENSA DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA

2006 "El Congreso aprueba Acuerdo de Promoción Comercial (ex TLC)".
Consulta: 11 de marzo de 2018.

<http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/Prensa/heraldo.nsf/CNtitulares2/44F2C0DB0F583DE90525719B002C7DC5/?OpenDocument>

OLANO ALOR, Aldo

2006 "El Perú y las falacias del «neopopulismo»". *Revista Opera*, volumen 1, número 1, pp. 47–88.

2017 "Regionalismo abierto y nuevo multilateralismo: El Perú en la Alianza del Pacífico". En ARDILA, Martha (editor). *¿Nuevo multilateralismo en América Latina? concepciones y actores en pugna*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.

OVANDO SANTANA, Cristian y Gilberto ARANDA BUSTAMANTE

2013 "La autonomía en la política exterior latinoamericana: evolución y debates actuales". *Papel Político*, volumen 18, número 2.

PACHAS, Pablo Mauricio

2006 "Desafíos para el Perú: APEC y TLC". *Gestión en el Tercer Milenio*, volumen 9, número 17, pp. 31–44.

PAREDES CASTRO, Ricardo

2002 "La importancia de la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC: hacia una estrategia de negociaciones comerciales. Perú 2003 - 200?". *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, volumen 0, número 51, pp. 27-48.

PARODI TRECE, Carlos

2014 *Perú 1995-2012: cambios y continuidades*. Lima: Universidad del Pacífico.

PASTRANA BUELVAS, Eduardo y Hubert GEHRING

2014 *Alianza del Pacífico: mitos y realidades*. Cali: Konrad Adenauer Stiftung.

PERALES, José Raúl

2010 "La política comercial del Perú en el contexto regional". En MORÓN PASTOR, Eduardo y José Raúl PERALES (editores). *La economía política del tratado de libre comercio entre Perú y estados Unidos*. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars., pp.17-24.

PERU21

2012 "Mincetur administrará oficinas comerciales de Perú en el extranjero". *Peru21*, 7 de junio. Consulta: 11 de diciembre de 2017.
<https://peru21.pe/economia/mincetur-administrara-oficinas-comerciales-peru-extranjero-31739>

PERUCÁMARAS

2005 "El TLC con los Estados Unidos: Foros y difusión en el Perú"
http://www.perucam.com/perucam_new/pdf/Especial-TLC.pdf

RAMOS ESQUIVEL, Felipe Eduardo

2017 *La Alianza del Pacífico y el Rol de Perú en el Orden Regional Sudamericano 2011-2015: una mirada desde el realismo clásico*. Tesis de Maestría en Ciencia Política. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

RED PERUANA POR UNA GLOBALIZACIÓN CON EQUIDAD

2006 "Campaña TLC ASÍ NO | REDGE". Consulta: 18 de febrero de 2018.
<http://www.redge.org.pe/node/649>

RICH, Andrew

2005 *Think tanks, public policy, and the politics of expertise*. Cambridge University Press.

RIGGIROZZI, Pía

2012 "Re-territorializando consensos: Hacia un regionalismo post-hegemónico en América Latina". En SERBIN, Andrés, Laneydi MARTÍNEZ, et al. (editores). *El regionalismo «post-liberal» en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*.

RIORDA, Mario

2008 "Gobierno bien, pero comunico mal»: análisis de las Rutinas de la Comunicación Gubernamental". *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, número 40

ROCA, Santiago

2009 "Los demócratas, el acceso a la salud pública y la propiedad intelectual en el TLC Perú-Estados Unidos". *Economía y Sociedad*, volumen 72, pp. 70-76.

RODRÍGUEZ MENDOZA, Miguel

2012 "Tratados de Libre Comercio en América del Sur: Tendencias, Perspectivas y Desafíos". Corporación Andina de Fomento (CAF).
<http://scioteca.caf.com/handle/123456789/364>

ROONEY PAREDES, Mildred

2015 "El rol del liderazgo político en la construcción del regionalismo latinoamericano: los casos del ALBA, la Unasur y la Alianza del Pacífico". Tesis de Maestría en Ciencia Política. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6086>

RUPERT, Mark

2003 "Globalising common sense: a Marxian-Gramscian (re-) vision of the politics of governance/resistance". *Review of International Studies*, volumen 29, número S1, pp. 181–198.

SANAHUJA, José Antonio

2016 "Regionalismo e integración en América Latina: de la fractura AtlánticoPacífico a los retos de una globalización en crisis". *Pensamiento propio*, número 44

SCHETTINI, Patricia y Inés CORTAZZO

2015 *Análisis de datos cualitativos en la investigación social: Procedimientos y herramientas para la interpretación de información cualitativa*

SEGRELLES SERRANO, José Antonio

2005 "La integración regional de América del Sur: una comunidad sudamericana de naciones frente a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)". Consulta: 8 de febrero de 2016. <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/2213>

SEINFELD, Janice y Karlos LA SERNA STUDZINSKI

2006 "¿Por qué la protección de los datos de prueba en el mercado farmacéutico no debe ser un impedimento para firmar el TLC con los EEUU?". Universidad del Pacífico. <http://repositorio.ausjal.org/handle/11354/286>

SERBIN, Andrés

2010 "Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: los nuevos desafíos". *Nueva Sociedad*, pp. 70-86.

SERRA PUCHE, Jaime

2015 *El TLC y la formación de una región: Un ensayo desde la perspectiva mexicana*. México D.F.: Fondo de cultura económica.

SÖDERBAUM, Fredrik y Björn HETTNE

1998 "The New Regionalism Approach". *Politeia*, volumen 17, pp. 6-21.

ST JOHN, Ronald Bruce

2011 "Ideology and Pragmatism in the Foreign Policy of Peru". En GARDINI, Gian y Peter LAMBERT (editores). *Latin American foreign policies: between ideology and pragmatism*. New York: Palgrave Macmillan., pp.119-137.

2017 "La política exterior peruana en el nuevo milenio: Continuidad y cambio". *Revista del Instituto Riva-Agüero*, volumen 2, número 2, pp. 65-119.

STEPHEN, Matthew

2011 "Globalisation and resistance: struggles over common sense in the global political economy". *Review of International Studies*, volumen 37, número 1, pp. 209-228.

TANAKA, Martín, Sofía VERA, y Rodrigo BARRENECHEA

2009 "Think tanks y partidos políticos en el Perú: precariedad institucional y redes informales". En MENDIZABAL, Enrique y Kristen SAMPLE (editores). *Dime a quién escuchas- Think tanks y partidos políticos en AL (Mendizabal- Sample 2009).pdf*. Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional)., pp.209-240.

THOENE, Ulf, Edgard Junior Cuestas ZAMORA, y María Carmelina LONDOÑO

2017 "La Alianza del Pacífico y el regionalismo Latinoamericano: En búsqueda de una revitalización autonomista de la Integración". *Análisis Político*, volumen 30, número 89, pp. 91-110.

TIRADO SÁNCHEZ, Aránzazu

2014 "El ALBA-TCP versus la Alianza del Pacífico: la disputa geopolítica de América Latina". Ciudad de México. Consulta: 4 de febrero de 2016. http://clepso.flacso.edu.mx/sites/default/files/clepso.2014_eje4_tiradosanchez.pdf

TVERSKY, Amos y Daniel KAHNEMAN

1981 "The framing of decisions and the psychology of choice". *Science*, volumen 211, número 4481, pp. 453-458.

VALENCIA, Rocha

2010 "La integración regional como vía para alcanzar la autonomía de América Latina". *Revista Electrónica del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos de la Universidad de Guadalajara*, volumen 27, número 9, pp.1-42.

VAN DIJK, Teun A

2005 "Ideología y análisis del discurso". *Utopía y Praxis Latinoamericana*, volumen 10, número 29, pp. 9-36.

VAN KLAVEREN, Alberto

2014 "El análisis de la política exterior: Una visión desde América Latina". *Introducción a las Relaciones Internacionales: América Latina y la Política Global, México*, pp. 96-109.

VIDARTE ARÉVALO, Oscar

2016 "La política exterior conservadora y economicista de Humala". *Peru Hoy: Ni Gran Transformación ni Hoja de Ruta*. Lima: DESCO., pp.71-83.

WAEVER, Ole

1996 *Discourse analysis as foreign policy theory: The case of Germany and Europe*. Center for German and European Studies, University of California at Berkeley.

WALT, Stephen

1998 "International relations: one world, many theories". *Foreign policy*, pp. 29–46.

WEHNER, Leslie Erhard

2009 "Power, governance, and ideas in Chile's free trade agreement Policy". GIGA Working Papers, N°102.
Consulta: 31 de agosto de 2017.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1410685

WILLIAMS, Yentyl

2014 "Shifting Between Hegemony and Dominance? A Neo-Gramscian Analysis of the EU as a Structural Foreign Policy Actor: The Singular Case of the Cariforum-EU Economic Partnership Agreement. Bruges Regional Integration & Global Governance Paper 01/2014". Consulta: 31 de agosto de 2017.
<http://aei.pitt.edu/id/eprint/52752>

WILLIAMSON, John

1990 *Latin American adjustment: how much has happened?* Washington, D.C: Institute for International Economics

WINSLETT, Gary

2016 "Public Opinion Distribution and Party Competition in US Trade Policy". *World Economy*, volumen 39, número 8, pp. 1128-1145.

WORDLICZEK, Rafal

2015 "Foreign Policy of the United States Towards a Region of Low Interest: Case study of Peru". *Americana: E-journal of American Studies in Hungary*, volumen 11, número 2, pp. 1-19.

WORTH, Owen

2011 "Recasting Gramsci in international politics". *Review of International Studies*, volumen 37, número 1, pp. 373-392.

ANEXOS

ANEXO 1: ESTADÍSTICAS

- Balanza comercial 2004-2016 (millones, USD)

Año	Importaciones	Exportaciones
2004	9805	12809
2005	12082	17368
2006	14844	23830
2007	19591	28094
2008	28449	31018
2009	21011	27071
2010	28815	35803
2011	37152	46376
2012	41018	47411
2013	42356	42861
2014	41042	39533
2015	37331	34414
2016	35132	37020

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

- Flujo de Inversión Extranjera Directa en Chile, Colombia, México y Perú 2004-2016 (millones, USD)

País	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Chile	7241	7097	7426	12572	15518	12946
Colombia	3116	10235	6751	8886	10565	8035
Mexico	24916	26018	21148	32457	29381	18112
Peru	1599	2579	3467	5491	6924	6431

País	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chile	17227	17739	27046	19331	23784	15866	11266
Colombia	6430	14648	15039	16209	16163	11732	13593
Mexico	27263	24706	21061	47537	27508	33181	26739
Peru	8455	7341	11788	9800	4441	8272	6863

Fuente: UNCTADStat

- Porcentaje del Producto Bruto Interno del Perú por sectores 2004-2016

Año	Extractivo	Transformación	Servicios*
2004	22.3	20.6	57.1
2005	22.7	20.7	56.6
2006	22.0	21.0	57.1
2007	21.1	21.6	57.3
2008	20.8	21.9	57.3
2009	20.7	21.0	58.3
2010	19.3	21.7	59.0
2011	18.7	21.8	59.5
2012	17.9	21.6	60.4
2013	17.7	21.8	60.6
2014P/	17.0	21.2	61.8
2015P/	17.6	20.1	62.3
2016E/	18.5	19.1	62.4

*Incluye impuestos. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

ANEXO 2: ENCUESTAS DE OPINIÓN PÚBLICA

- Importancia del comercio con Estados Unidos para la economía del país (1997,1998,2003)

B30306.- Y pensando en el comercio existente entre (país) y los Estados Unidos ¿cuán importante cree Ud. que es para el desarrollo económico del país?

Año	Colombia			Chile		
	1997	1998	2003	1997	1998	2003
Muy importante	43.6	57.0	42.5	34.4	33.9	25.1
Bastante importante	41.3	33.1	43.9	53.9	55.8	61.8
No muy importante	14.5	8.3	9.1	10.5	8.7	11.8
Para nada importante	0.6	1.6	4.5	1.2	1.7	1.3
Suma	1080 (100)	1099 (100)	1080 (100)	1150 (100)	1154 (100)	1068 (100)

Año	México			Perú		
	1997	1998	2003	1997	1998	2003
Muy importante	32.1	29.5	37.0	46.5	41.0	38.5
Bastante importante	39.8	41.1	38.3	42.3	43.7	41.5
No muy importante	21.9	21.3	20.4	10.0	13.2	17.4
Para nada importante	6.1	8.0	4.3	1.1	2.1	2.6
Suma	1012 (100)	1162 (100)	1175 (100)	959 (100)	952 (100)	1116 (100)

Fuente: Latinoabarrometro.

- Importancia del comercio regional con Estados Unidos en 2004

Pregunta: "En su opinión. ¿piensa usted que tener libre comercio entre (país). otros países latinoamericanos. y los EE.UU. resultaría en un mayor nivel de vida en (país). un menor nivel de vida. o no tendrían ningún efecto en el (país)?"

Percepción	Chile	Colombia	México	Perú
Un mayor nivel	49.2	46.3	34.3	48.2
Un menor nivel	9.8	21.6	41.3	13.3
No tendría ningún efecto	20.4	10.5	14.3	15.6
No contesta	0.7	1.1	0.8	2.9
No sabe	19.9	20.5	9.2	20

Fuente: Latinobarómetro

- Impacto de los tratados de libre comercio en oportunidades de trabajo (2004, 2007)

Pregunta: "¿Y los tratados de libre comercio internacionales tiene un impacto muy positivo, positivo, negativo, muy negativo, no tiene impacto alguno sobre sus oportunidades de trabajo o no sabe lo suficiente para dar una opinión?"

Percepción	2004					2007				
	Promedio A.L	Chile	Colombia	México	Perú	Promedio A.L	Chile	Colombia	México	Perú
Muy positivo	6.2	7.8	7.9	1.5	5.6	10.4	12.5	9.5	11.7	7.4
Positivo	34.8	41.6	28.9	46.2	32.5	33.3	42.7	44	42.5	44.6
Negativo	15.4	8.3	14.6	20.6	9.5	11.7	8.6	14.6	15.2	13.1
Muy negativo	4	2.3	3.4	8.9	2.7	4.3	1.9	3.7	4.8	3.5
No tiene impacto alguno	5.4	9.6	5.2	5	5.4	3.3	4	2.5	5	3.9
No sabe lo suficiente	15.7	17.9	24.1	6.6	25.6	12.2	15.7	14.4	9.7	13.2
No contesta	1.8	0.5	1.3	0.6	1.4	13.5	3.1	0.5	1.2	1.4
No sabe	16.9	11.9	14.7	10.6	17.4	11.3	11.6	10.8	10	12.9

Fuente: Latinobarómetro.

- Efectos del libre comercio en el nivel de vida de los peruanos

Pregunta: "En general ¿cree usted que el libre comercio es bueno o malo para el nivel de vida de personas como usted?"

2008	Total%	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 más	A/B	C	D/E
Bueno	61.3	63	59.7	66.5	60.1	56.1	71.3	64.2	53.8
Malo	25.7	24.8	26.5	20	28.2	30	15.9	26.2	29.5
Depende	8.1	8.3	7.9	10.2	7.5	6.1	9.7	6.9	8.7
NS	4.7	3.8	5.6	3	4.2	7.4	3.1	2.8	7.4
NC	0.2	0.1	0.3	0.3	0	0.4	0	0	0.6

2010	Total%	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 más	A/B	C	D/E
Bueno	57.3	62	52.8	59.1	59.3	53.6	68.8	56.5	38.2
Malo	15.1	14.9	15.3	15.7	16	13.6	10.6	15.5	22.2
Depende	16.4	15.7	17.1	16.9	14.4	17.8	15.9	19.2	10.7
NS	9.7	6	13.4	7.3	8.5	13.4	3.4	7.9	25.5
NC	1.5	1.5	1.5	1	1.8	1.7	1.3	0.9	3.4

2014	Total %	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 mas	AB	C	DE
Bueno	64.5	69.4	59	70.6	57.4	64.3	68.1	65.6	56.1
Malo	13	10.8	15.3	9.2	18.1	12.2	14.2	13.9	9.1
Depende	14.6	13.4	16	14.7	14.9	14.3	12.4	15.6	16.7
NS	7.3	5.1	9.7	5.5	7.4	9.2	5.3	4.1	16.7
NC	0.7	1.3	0	0	2.1	0	0	0.8	1.5

Fuente: Instituto de Opinión Pública – PUCP.

- Beneficios de la inversión extranjera en Perú

Pregunta: “¿Qué tanto cree que la inversión extranjera beneficia al Perú? ¿mucho, algo, poco o nada?”

2008	Total%	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 mas	A/B	C	D/E
Bueno	61.3	63	59.7	66.5	60.1	56.1	71.3	64.2	53.8
Malo	25.7	24.8	26.5	20	28.2	30	15.9	26.2	29.5
Depende	8.1	8.3	7.9	10.2	7.5	6.1	9.7	6.9	8.7
NS	4.7	3.8	5.6	3	4.2	7.4	3.1	2.8	7.4
NC	0.2	0.1	0.3	0.3	0	0.4	0	0	0.6

2010	Total%	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 mas	A/B	C	D/E
Bueno	57.3	62	52.8	59.1	59.3	53.6	68.8	56.5	38.2
Malo	15.1	14.9	15.3	15.7	16	13.6	10.6	15.5	22.2
Depende	16.4	15.7	17.1	16.9	14.4	17.8	15.9	19.2	10.7
NS	9.7	6	13.4	7.3	8.5	13.4	3.4	7.9	25.5
NC	1.5	1.5	1.5	1	1.8	1.7	1.3	0.9	3.4

2014	Total %	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 mas	AB	C	DE
Bueno	64.5	69.4	59	70.6	57.4	64.3	68.1	65.6	56.1
Malo	13	10.8	15.3	9.2	18.1	12.2	14.2	13.9	9.1
Depende	14.6	13.4	16	14.7	14.9	14.3	12.4	15.6	16.7
NS	7.3	5.1	9.7	5.5	7.4	9.2	5.3	4.1	16.7
NC	0.7	1.3	0	0	2.1	0	0	0.8	1.5

Fuente: Instituto de Opinión Pública – PUCP.

- Importancia de atraer inversión extranjera para política exterior del Perú

Pregunta: “Dígame ¿Qué tan importante debe ser atraer la inversión extranjera al Perú para la política exterior de Perú?”

2008	Total %	Masculino	Femenino	18-29	30-44	45 mas	AB	C	DE
Muy	66 .6	72 .2	61 .2	66 .9	66 .3	66 .4	77 .1	70 .5	57 .7
Algo	20 .8	18 .0	23 .6	24 .2	19 .9	17 .6	18 .9	20 .3	22 .3
Poco	6 .6	5 .2	7 .9	5 .8	8 .2	5 .7	1 .6	7 .0	8 .5
Nada	2 .7	2 .1	3 .2	1 .1	3 .4	3 .8	1 .3	1 .5	4 .5
NS	1 .8	1 .2	2 .4	0.9	1 .3	3 .6	0	0.4	4 .1
NC	1 .5	1 .3	1 .7	1 .0	0.9	2 .8	1 .0	0.4	2 .9

Fuente: Instituto de Opinión Pública – PUCP.

ANEXO 3: SELECCIÓN DE CABLES DIPLOMÁTICOS

ID de Referencia	Fecha de Creación	Fecha de divulgación	Asunto	Enlace
05LIMA1728	13/04/2005	19/05/2011	ANDEAN FTA: LIMA ROUND SCENESETTER FOR A/USTR VARGO	http://archivo.elcomercio.pe/wikileaks-peru/75
05LIMA2600	10/06/2005	25/05/2011	VISIT OF STAFFDEL WALKER TO PERU	https://wikileaks.vicepresidencia.gob.bo/VISIT-OF-STAFFDEL-WALKER-TO-PERU
05LIMA4983	22/11/2005	19/05/2011	COUNTERING CHAVEZ IN PERU	http://archivo.elcomercio.pe/wikileaks-peru/68
07LIMA129	17/01/2007	2/06/2011	PERU FURTHER REORGANIZES TRADE TEAM; EX-MINISTER BACK IN	http://archivo.elcomercio.pe/wikileaks-peru/190
07LIMA826	19/03/2007	2/05/2011	PERU'S FERVOUR FOR GLOBAL TRADE MARCHES FORWARD	http://archivo.elcomercio.pe/wikileaks-peru/269
07SANTIAGO983	18/06/2007	18/03/2011	A SOUTHERN CONE PERSPECTIVE ON COUNTERING CHAVEZ AND REASSERTING U.S. LEADERSHIP	https://wikileaks.org/plusd/cables/07SANTIAGO983_a.html
08LIMA150	28/01/2008	28/04/2011	PERU SIGNS FTA WITH CANADA AND MOVES FORWARD ON OTHER FREE TRADE AGREEMENTS	http://wikileaks.vicepresidencia.gob.bo/PERU-SIGNS-FTA-WITH-CANADA-AND

ANEXO 4: ANÁLISIS DE CONTENIDO

- Menciones a proyectos de integración durante mensajes presidenciales

Presidente	Año	Párrafo del discurso
Ollanta Humala	2011	Ratifico mi compromiso de desarrollar una política exterior multilateral de cara a nuestra región que tanto ha cambiado en la última década. La integración en el marco de UNASUR y la Comunidad Andina de Naciones será la línea principal de acción.
	2011	No deseamos una economía autárquica, que se mire a sí misma, aislada del proceso de globalización. Queremos, más bien, una economía integrada. Integrada, en primer lugar, con la región y, en especial, con nuestros vecinos andinos y sudamericanos.
	2011	Nuestra región es inmensa y rica en recursos, pero también en historia y en culturas comunes. Yo les quiero recordar que nuestra independencia fue un proceso regional, donde todos nos hermanamos para lograr nuestra libertad y soberanía
Ollanta Humala	2012	Somos un gobierno integracionista y estamos convencidos de que América Latina, y en particular América del Sur, tienen hoy una responsabilidad histórica que no podemos desaprovechar.
	2012	La perspectiva futura en relación al comercio, es profundizar las relaciones con los socios de la Alianza del Pacífico, la CAN, UNASUR, así como culminar las negociaciones del Acuerdo Comercial Transpacífico (TPP), con el propósito de asegurar el acceso de los productos peruanos a dichos mercados.
	2012	Con nuestros socios andinos hemos iniciado una profunda reingeniería de la Comunidad Andina y estamos fortaleciendo nuestros vínculos con el MERCOSUR, conscientes que cada uno de estos procesos contribuye a la consolidación de UNASUR, cuya Presidencia Pro Tempore hemos asumido el 30 de junio pasado.
	2012	El Perú ha firmado la constitución de la Alianza del Pacífico, a la cual el Uruguay y otros países han solicitado ya integrarse como observadores.
	2012	Los viajes de la delegación peruana a España, Suiza, Corea, Japón y Alemania han servido al mismo propósito de contribuir al incremento de las inversiones y el comercio para favorecer al desarrollo con inclusión social. Regresamos de Davos con la propuesta de realizar el Foro Económico Regional de América Latina en Lima en abril del próximo año.
	2012	Hemos logrado estrechar aún más nuestros lazos con nuestros hermanos de América del Sur, profundizando el comercio, la cooperación en el ámbito social, migratorio, educativo, energético, entre otros.
	2012	Estamos abriendo además nuevos horizontes para el Perú. En octubre próximo recibiremos a los Jefes de Estado y empresarios de América del Sur y de los países árabes, y con el mismo espíritu estamos consolidando vínculos con nuevos socios como Turquía e India.
Ollanta Humala	2013	La integración regional es otro de los grandes ejes de la acción exterior del Perú, y en este sentido se renueva nuestro compromiso con la Comunidad Andina, la CELAC y UNASUR, cuya secretaría pro Tempore ejercemos. En este sentido, una de las plataformas más exitosas para la proyección de nuestros intereses es la Alianza del Pacífico, en cuyo marco se viene negociando para que, entre Colombia, Chile, México y el Perú exista una libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.
	2013	Esta proyección se dirige a consolidar la presencia del Perú en el mundo, abrir mercados y captar inversiones, por ello, existe también, una renovada relación con África y el mundo árabe, en cuyo marco hemos realizado en Lima la III Cumbre de Jefes de Estado de América del Sur-Países Árabes.
Ollanta Humala	2014	El nivel de nuestras relaciones con los otros países vecinos y de la región es también óptimo. Con esta ambición y fe en la integración es que trabajamos para fortalecer la Alianza del Pacífico.

	2014	En el último año, la Alianza ha dado pasos muy importantes para su consolidación, con la suscripción en febrero del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, a través del cual se han profundizado los beneficios comerciales entre sus miembros.
O. H	2015	(Ninguna mención)
Pedro Pablo Kuczynski	2016	Quiero que el Perú sea un faro de civilización en el Pacífico y Sudamérica, al que todos miren con admiración. Un país que asuma el liderazgo en la cooperación e integración regional, que se vincule con las necesidades y el bienestar de la población de zonas fronterizas, de las cuales no nos ocupamos suficientemente, y que se ocupe, también, de las necesidades de la emprendedora comunidad peruana de migrantes
Pedro Pablo Kuczynski	2017	Necesitamos de ejemplos a seguir. Las experiencias de diversos países de la OCDE lo son. Por eso, aplaudimos también el que la Alianza del Pacífico -que conformamos junto a México, Colombia y Chile- haya aceptado como miembros asociados a Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Singapur, países del Pacífico que constituyen casos de éxito económico y social. Estos países han logrado avances de los cuales podemos aprender.

ANEXO 5: MODELO DE CUESTIONARIO

- Solicitud de consentimiento

Antes de la realización de las entrevistas se informó a los entrevistados el objetivo de la investigación y los temas que orientarían las preguntas. Se elaboró una solicitud de consentimiento que contiene una explicación clara acerca de los objetivos del proyecto de investigación y el rol que desempeña el entrevistado en el mismo. El protocolo de consentimiento fue enviado a través de correo electrónico junto con la presentación del proyecto. El día de la entrevista una versión breve del consentimiento informado fue leído y registrado en la grabación.

A continuación, se muestra la versión oral del protocolo de consentimiento:

“En primer lugar, quisiera solicitar su consentimiento para grabar esta entrevista. La información que grabe será usada exclusivamente para fines académicos, es decir, para la elaboración de mi tesis de licenciatura en Ciencia Política, la cual sigue las pautas del comité de ética del Vicerrectorado de Investigación de la PUCP. Usted puede expresar cualquier consulta o incomodidad frente a las preguntas que realice, absteniéndose de responder y/o finalizar la entrevista cuando así lo considere. Además, puede solicitar que la información de esta conversación sea confidencial o citada manteniendo su anonimato”.

Observaciones:

La grabación de la entrevista realizada a Fabián Vallas, en 2012, no incluye la versión oral del protocolo de consentimiento ya que fue realizada durante la etapa temprana del diseño de investigación. Sin embargo, la grabación se realizó con el consentimiento del profesor y dado que el contenido de la entrevista no contiene información sensible, siendo un análisis teórico, se optó por incluirla junto con las demás entrevistas.

Cabe indicar que las entrevistas con los profesores Sanahuja y Dabene incluyeron la participación de miembros del Grupo de Investigación del Orden Internacional y Órdenes Regionales (GIOR-PUCP). La entrevista con el profesor Sanahuja se desarrolló en Lima junto con las investigadoras Lizeth Ayala y Mildred Rooney. En el segundo caso, la entrevista se desarrolló en Bogotá junto con Lizeth Ayala.

- Banco de preguntas según temas

Antecedente histórico: La década de 1990	Durante la década de los noventas, el Perú adoptó un conjunto de reformas económicas que cambiaron su estrategia de inserción internacional ¿En qué medida considera que las reformas de los años noventa siguen influyendo sobre la actual política exterior?
Causas de la institucionalización del libre comercio	En la actualidad, Perú ha firmado más de una decena de acuerdos de libre comercio incluso superando a países con políticas semejantes como Colombia ¿Por qué Perú tiene una de las políticas de libre comercio más activas en la región?
Legitimidad del libre comercio	En casos como la negociación del TLC con EE.UU. y China existieron algunos cuestionamientos desde sectores de la sociedad peruana a los TLC ¿Considera que las críticas al libre comercio se encuentran superadas en Perú?
	¿Cuál es el rol de la sociedad y la opinión pública en el apoyo a las políticas de apertura comercial en el Perú actual? ¿Cuál es la importancia de la legitimidad social en la aceptación del modelo económico del Perú?
	¿En qué medida considera que seguirá vigente un consenso nacional favorable a las políticas de libre comercio?
Rol de Mincetur en la política exterior peruana	Tras la negociación del TLC con Estados Unidos ¿Mincetur aumentó su importancia en el diseño de la política comercial del Perú
Rol del MRE en la política exterior peruana	¿Considera que el Ministerio de Relaciones Exteriores perdió protagonismo en la construcción de la política exterior?
Relación MRE- Mincetur	¿Cómo describiría la relación entre Mincetur y el Ministerio de Relaciones Exteriores frente a la negociación de acuerdos de libre comercio? ¿Existe un consenso en torno al modelo de apertura comercial del país?
	¿Considera que la diplomacia peruana está de acuerdo con el modelo de apertura comercial del país?
Características de la política exterior peruana	Desde su punto de vista, ¿Cuáles son las principales características de la política exterior peruana en la actualidad?
Dimensión ideológica de la política exterior peruana	En el Perú ¿En qué medida los tomadores de decisión de la política exterior se guían por criterios objetivos? ¿Considera que las instituciones que se proyectan al exterior son desideologizadas?
	En la actualidad, algunos análisis señalan que las políticas de libre comercio son dirigidas por criterios geoeconómicos objetivos. Desde su punto de vista ¿Cuál es la importancia de las ideologías en la formulación de la política económica?
	¿Cómo describiría a la tecnocracia económica y comercial del Perú? ¿Encuentra particularidades culturales o ideológicas en estos actores?

Rol de actores no estatales en política exterior peruana	Algunos actores no estatales, como grupos empresariales y medios de comunicación suelen tener un rol importante en el contexto social y político sobre el cual se desarrollan las políticas públicas. En el caso peruano ¿Cuál considera que es la importancia de estos actores en la evolución de la política exterior?
	¿Cuál considera que es el rol de los grupos económicos y los medios en la legitimación del modelo económico?
	¿Cuál es el rol de la sociedad y la opinión pública en el apoyo a las políticas de apertura comercial en el Perú actual? ¿Cuál es la importancia de la legitimidad social en la aceptación del modelo económico del Perú?
Rol de Perú en la Alianza del Pacífico	A partir de la creación de la Alianza del Pacífico, ¿En qué medida considera que el Perú está consolidando una identidad de libre comercio en su política exterior?
Rol del liberalismo en la Alianza del Pacífico	¿La Alianza del Pacífico surgió como reacción al regionalismo posliberal? ¿Por qué estos cuatro países y no otros de Latinoamérica defienden el liberalismo económico? En el caso de Perú, ¿qué variables deberíamos considerar para comprender la permanencia de su modelo de inserción internacional?
Dimensión simbólica de la Alianza del Pacífico	La Alianza del Pacífico ha tenido alta resonancia entre los empresarios internacionales ¿Cuál ha sido la estrategia comunicacional que lo hace diferente? ¿En qué medida la Alianza del Pacífico funciona como un instrumento simbólico para fortalecer la política de libre comercio?

ANEXO 6: ENTREVISTAS

- Fabián Vallas. Docente de Ciencia Política y Relaciones Internacionales en la Universidad de Lima, 13 de diciembre del 2012

- ¿Cuáles son las principales características de la política exterior peruana?

- Por lo general, la política exterior es una de las entidades más autónomas con respecto a las influencias que llegan de la esfera de lo político-partidario. Los intereses de la burocracia estatal, a nivel de las relaciones internacionales, son intereses generalmente de Estado. Esos intereses de Estado, independientemente del cambio de gobierno, son los más autónomos dentro de una política exterior. El grupo de Torre Tagle tal vez sea el más autónomo, porque obedece más que todo a intereses de Estado antes que de gobierno. Por ejemplo, el caso de Perú-Chile, han pasado cuantos gobiernos, pero una forma de graficar esa unidad de que existen intereses de estado, es que están participando activamente Cancilleres que han pasado en tres gobiernos. Entonces ahí han privilegiado intereses de Estados.

Es cierto que la esfera de la opinión pública también tiene su importancia. Hay una retroalimentación entre la opinión pública, la burocracia estatal, la esfera de lo político. Es la opinión pública mediatizada por los medios de comunicación, que van a ser los que también van a dictar la línea.

El problema de medir poder blando en una sociedad es que es un elemento bastante estructural. Por ejemplo, si quieres ver cuál fue el impacto que tuvo el poder blando en el TLC, puedes medirlo no solamente antes que naciera el TLC, sino también como una constante. Eso parte de un diagnóstico de una sociedad dominada por la cultura estadounidense. Entonces, de manera metafórica, se puede decir que el poder blando de la industria cultural estadounidense pavimenta lo que va a venir después, pero no es que sea un elemento diferenciador, que en ese momento va a actuar para ser determinante. No se puede poner como un elemento que solo en ese momento sucede, se puede rastrear desde un inicio, cómo se establece el dominio de las comunicaciones internacionales.

Lo que ha ocurrido en los últimos 10 años, es que se ha diversificado. Hay un fenómeno de diversificación de las fuentes. Han aparecido dentro de las nuevas tecnologías, en los países generalmente denominados los BRICS o de mediano desarrollo, se han vuelto a su vez, polo de industrias culturales intermedias. El caso de México, Brasil y Argentina, que son potencias intermedias. Lo único que han hecho en Perú es diversificar bajo productos, muy semejantes, pero de diferente procedencia.

- ¿Cómo la idea de libre mercado se hace hegemónica?

- En el tiempo de la guerra fría, hubo competencia entre modelos de desarrollo y simplemente uno fracasó y el otro siguió. ¿Por qué se opta por el modelo neoliberal? Es una opción por default, no es por opción, es una decisión específicamente por falta de opciones, porque lo que se había aplicado durante el periodo militar, era un modelo ISI que fue un fracaso para la región. Ha tenido que venir de la experiencia para tomar la decisión. El neoliberalismo o como se quiera llamar, en América Latina es un liberalismo diferente que el que recoge Estados Unidos o Gran Bretaña, porque el anglosajón dice "yo soy liberal, porque yo creo en el liberalismo, en la capacidad de la libertad por potenciar el área creativa de los individuos y el bienestar de la sociedad, yo creo por eso y lucho"

¿Cuántos de esos pueden existir en el Perú? No hay interés. No hay otra alternativa. Entonces no es lo mismo un liberalismo anglosajón donde tú te sientes identificado por principios, que viene de un convencimiento largo, en el cual se dice yo soy liberal, entonces trato de promover la libre empresa, la libertad individual, la iniciativa privada y también la capacidad social, sobre todo en Estados Unidos hay una rica cultura cívica que permite eso. En el caso del Perú no existe eso. Son varios discursos que se van articulando de acuerdo a las necesidades específicas de los individuos pero que no hay un grado de compromiso ni defensa de lo liberal, tal como debe ser. Eso tiene que ver mucho con pensar que el liberalismo se puede desglosar. Un verdadero liberal es liberal en lo económico como Adam Smith, en lo filosófico con Locke y en lo político como Rousseau, Montesquieu. Esos son los liberales que no existen en el Perú.

No veo ningún tipo de compromiso, excepto que los empresarios son liberales porque le va bien en los negocios. Eso se puede comprobar en los vladivideos, porque tienen la conciencia de la sociedad peruana, aquella detrás de bambalinas, pero se piensa.

- ¿Se puede hablar de idea hegemónica de libre mercado en Perú?

Que es hegemónica, sí, pero eso está dado por toda la estructura de educación, la música. Tiene que ver mucho la industria cultural, mientras que Estados Unidos del ejemplo. Lo que irradia Estados Unidos al resto del mundo, como país, donde se hacen las oportunidades, como país modelo de democracia, una tierra donde uno puede hacer el sueño americano, se vuelve efectivo, sobre todo en periodos de crisis. Esa aceptación por default es una aceptación porque nos fue muy mal con los militares, con el estatismo. Además, mira no solo el caso de Estados Unidos, sino de los tigres asiáticos. Mira aquellos que tomaron políticas exportadoras lo bien que les va. Debimos haber hecho eso. Abramos los mercados, impulsemos nuestras exportaciones, tanto de materias primas como de exportaciones no tradicionales. Hagamos eso. Porque si a ellos les fue bien, a Chile le fue bien, nos puede ir bien a nosotros. Estados Unidos no es el único que irradia el ejemplo. Junto con Estados Unidos se pueden señalar a los países del sudeste asiático.

- ¿Cómo es que llegan a ser considerados como ejemplos en los medios internacionales? ¿Cómo se determinan cuáles son los ejemplos?

Existe el poder del ejemplo. Para muchos públicos, antes que explicar, mira aquí puedes bajar tus aranceles, esto va a hacer que ingresen las inversiones. Simplemente el hecho de decir "yo quiero ser como Taiwán".

- ¿Cómo es que, en los medios internacionales y nacionales se da ese cambio?

Es más fácil medir el tema de Chile y el tema de los tigres asiáticos que el tema de Estados Unidos, porque está por todas partes, en la música, en televisión, radio, en la recepción de espectáculos, Hollywood, etc, es mucho más difícil de medir. En cambio, el tema de Chile y el de los países del sudeste asiático porque son experiencias muy ajenas a nosotros todavía, sobre todo la experiencia asiática y ahí sí hay un papel de los medios de comunicación, la prensa escrita y televisiva.

En el caso de los países asiáticos hay muchos artículos que señalan cómo apuestan por una política de apertura económica y exportadora, han subido 20% su PBI, hay que replicarlo. En el tiempo de Alan García se hablaba de eso porque había la idea “nosotros vamos al revés del mundo”. Habría que rastrear lo que dicen los medios de comunicación en el periodo de Alan García. Alan García destruyó el modelo económico no liberal, subsidios y lo que dio campo a la corrupción y escasez.

¿En el TLC con Estados Unidos hubo una campaña de información? Sí, pero también existía una anti campaña de algodóneros. En la gran marcha de los algodóneros contra el TLC, les preguntaban, por qué estás en contra del TLC. Respondían, estamos en contra del imperialismo. Era un problema de la imagen de Estados Unidos, no del TLC. El grupo de poder de los algodóneros movilizaba una marcha tan importante contra el TLC, pero la gente no sabía por qué iba. Los sentidos comunes que aparecían es que “los gringos se llevarán la riqueza”. Distingo dos tipos de personas que van a la marcha. Los algodóneros que están viendo afectados sus intereses y la gente que utiliza los algodóneros, que son los politizados. Los empresarios algodóneros tienen una visión pragmática, son liberales cuando les conviene.

En relaciones internacionales se tiende a poner a los actores como los estados y desde una visión más profunda, hay mucho que se omite. No es lo mismo verlo desde afuera que desde las caras del tejido social. Entonces cada vez que hablamos de política exterior, hablamos que el Estado se comporta de una manera, pero debemos aceptar que estamos haciendo una abstracción.

Durante el periodo de Fujimori, se confundía lo que era la exportación de productos peruanos con la diplomacia. Fujimori elegía como diplomáticos a empresarios. En el conflicto con Ecuador se vio la ineficiencia de esta elección porque se requería conocimiento diplomático. La tensión que tiene Humala, entre lo que es Torre Tagle, con los últimos rezagos de la izquierda, con lo que es el Ministerio de Comercio Exterior, Silva. Es muy claro que, bajo la teoría de los anillos de poder de Francisco Durand, Silva y Castillo están más cerca a Humala y Nadine por cuestiones generacionales. En cambio, Roncagliolo era importante en la década de los 70s. Entonces, Roncagliolo casi no participa con excepción de la coyuntura con Chile, pero durante las giras de Humala, ponen a Castilla y Silva como referentes en la APEC. Con la presencia de Silva y Castilla se ve presente el interés empresarial peruano, exportador. Roncagliolo, aparece como el lado más político de Torre Tagle.

Se ha tomado como política de Estado la apuesta por una política de apertura económica. También se debe reconocer que existe una lucha entre la cara ideológica de los políticos y los intereses de Estado, como la seguridad económica.

- José Antonio Sanahuja. Docente de Relaciones Internacionales en la Universidad Complutense de Madrid, 26 de junio de 2015

- En términos generales ¿cuál es su opinión sobre el proceso de integración de la Alianza del Pacífico?

- Hay que ver la Alianza del Pacífico en el contexto regional de geometrías variables y distintas opciones integracionistas que en muchos aspectos son más complementarias que excluyentes. Es decir, la Alianza del Pacífico sirve a sus miembros para proyectarse internacionalmente, coordinar políticas exteriores y desarrollar cooperación sectorial en determinados ámbitos. Es fundamentalmente un instrumento para el posicionamiento más simbólico que, en relación al

peso económico de los países miembros, en la competencia global por las inversiones y para tratar de concertar políticas que compartan acuerdos de libre comercio de integración profunda sur-norte respecto a otros países de América Latina que no los tienen.

Pero al mismo tiempo, los países de la Alianza del Pacífico han optado por establecer ese marco de concertación y de coordinación de políticas, también forman parte de otros acuerdos regionales, como por ejemplo la unión de naciones suramericanas, que les es funcional en otras agendas, por ejemplo en las agendas de cooperación en infraestructura, o en la iniciativa IIRSA, tratando de desarrollar estos ejes y corredores de transporte bioceánicos, o por ejemplo en el consejo de defensa sudamericano, más específicamente para la cooperación en seguridad y defensa, o en el marco de la propia Unasur, en su nivel político, para la gestión de crisis, obviamente ayer lo comentábamos, la Alianza del Pacífico, ni es ni pretende ser un mecanismo de gestión de crisis. Sin embargo, Unasur sí tiene esa voluntad, a desarrollar esa capacidad.

Los países miembros de la Alianza del Pacífico, en el marco de Unasur encuentran un espacio adecuado para la gestión de crisis en el conjunto de la región. Y en otros ámbitos de concertación de política exterior, los países de la alianza del pacífico, son también parte de la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC), que es una plataforma de concertación que les es funcional a los países miembro de la Alianza del Pacífico, para una agenda que es diferente.

- ¿La Alianza del Pacífico surgió como reacción al regionalismo posliberal?

- No, surge como reacción al ALBA-TCP, que es una expresión del regionalismo posliberal, pero también es expresión del regionalismo posliberal la Unasur y los países miembros de la Alianza del Pacífico yo no les veo particularmente incómodos dentro de la Unasur, lo suficientemente incómodos como para decir, Unasur, adiós.

Hugo Chávez se muestra contrario a una agenda económica en la Comunidad Sudamericana de Naciones, pero también los países de la Alianza del Pacífico encuentran incómodos que se vea al pilar económico una determinada orientación. Yo creo que todos estuvieron de acuerdo en que estaban en desacuerdo. Dejaron que cada uno de los agrupamientos regionales siguieran su curso.

- Esta supresión de la agenda económica, ¿motivó que los países sudamericanos de la Alianza del Pacífico formaran un bloque de integración?

- Pudo ser un incentivo. Ayer lo comentábamos. En realidad, se trata de dar forma y de simbolizar un posicionamiento común en torno a la política económica doméstica. Pero Alianza del Pacífico, como tal, no es ni pretende ser, aunque discursivamente se plantee, un esquema de integración económica. Digamos, no añade en términos de liberalización nada especialmente novedoso, respecto a esquemas de liberalización que ya existían. Segundo. Ni pretende lograr, no creo que se pueda sostener seriamente, que uno de los objetivos de la Alianza del Pacífico sea incrementar significativamente el comercio interregional.

- Es decir, ¿es un bloque que no sirve de instrumento para conseguir inversión hacia afuera?

- Ayer lo mencioné, la atracción de la inversión en una región que adopta, en los otros bloques regionales sea Mercosur o el ALBA-TCP, una posición más radical pero reacia a la inversión extranjera, reacia a mecanismos de arbitraje externos, cuando hay conflictos de multinacionales y gobiernos, una agenda más estatista; entonces, lo que se hace es básicamente simbolizar una orientación marcadamente liberal de política económica que sea atractiva para los actores externos. Los gobiernos liberal-conservadores, la banca, las empresas multinacionales en Europa toman auténticas loas y cantos de jolgorio albricio, es decir, regocijo ante lo que representa la Alianza del Pacífico.

Creo que esto hay que matizarlo. Se sitúan a un nivel discursivo y político. Hay empresas multinacionales que se encuentran perfectamente cómodas trabajando en el marco del ALBA-TCP. Pongamos un ejemplo, Repsol está aquí en Perú. Repsol en un momento dado incluso simboliza su proximidad con el gobierno de Hugo Chávez. Yo recuerdo un día, esto ocurrió en Madrid, es una imagen, pero las imágenes son importantes porque comunican, escenifican, igual que los gobiernos realizan cumbres para escenificar y tener su oportunidad de fotos. Recuerdo un acontecimiento que fue el encuentro casual de Hugo Chávez en visita en Madrid y el señor CEO de Repsol, que se encontraron en Madrid, en una librería que se llama la casa del libertador. Entonces ambos se encuentran casualmente en la puerta y casualmente todos los periodistas estaban congregados ahí. Casualidad que también se encuentran los periodistas y entonces ambos departieron amigablemente unos minutos y enseñaron a los medios los libros que se habían comprado. Repsol trabaja desde hace muchos años en Venezuela. El régimen petrolero que tiene Venezuela es un régimen mixto, está PDVSA, pero también hay una presencia muy importante de empresas multinacionales.

No se trata tanto del caso, luego las cosas hay que matizarlas porque también hay que mencionar que, en el caso de la nacionalización petrolera de Bolivia, los perjudicados fue la posliberal, Petrobras, los brasileros, hasta el punto que Lula tuvo que declarar ante las amenazas de nacionalización. Petrobras es Brasil, fue un titular de Folha de Sao Paulo. El modelo de nacionalización que se pretende en Bolivia era perjudicial, ahora lo que ocurre es que en Bolivia finalmente no hubo una nacionalización, hubo una renegociación de los contratos, que es una cosa bien distinta.

Lo que quiero decir con esto es que, en realidad, hay que matizar mucho caso por caso y complejizar lo que ha sido el modelo económico y la relación que han tenido nuestros gobiernos con las empresas. En ese contexto, la Alianza del Pacífico, creo que lo que hace es lanzar fundamentalmente un mensaje eminentemente político, nosotros tenemos una orientación de política económica favorable a las inversiones, tenemos además una orientación hacia el Asia-Pacífico y queremos participar de la negociación con Estados Unidos en el Pacífico.

- En términos ideológicos, ¿cuál cree que es la influencia de Estados Unidos en el proceso de integración de la Alianza del Pacífico?

- Yo creo que no es la que se argumenta desde el ALBA-TCP. Hay un alineamiento una afinidad con la concepción liberal del capitalismo, pero ni siquiera diría que esta sea particular del consenso de Washington, tiene mucho más que ver con cuestiones adoptadas por los propios países que con otra cosa.

- Y esto parte de raíces históricas ¿Por qué estos cuatro países y no otros de Latinoamérica siguen con el arraigo del liberalismo?

- Habría que hacer recurrir un poco a lo que ha sido la dinámica histórica de estos países. En primer lugar, empezando por México, ocurre una continuidad en cuanto a los gobierno, pero no hay un consenso nacional respecto a esto. México es un país fracturado políticamente, lo que ocurre es que la izquierda no ha llegado al poder, PRI y PAN tienen básicamente esta orientación de política económica, pero no así el PRD. Pensando en voz alta, lo atribuiría más a ciclos electorales en los que había una cierta continuidad en los modelos de política económica, ya que probablemente durante los años noventa estos países atraviesan un proceso de reestructuración económica que da fuerza a unos sectores económicos y también políticos, llamémoslo así, modernizantes mucho más articulados y vinculados con los mercados externos que con el mercado doméstico y que tiene una cierta hegemonía política. México esto lo propicia las reformas liberales de los 80s y los cambios que se dan en el PRI. El PRI es un fenómeno que guarda algunas analogías, no caeré yo en decir que es lo mismo, con el justicialismo argentino. Un fenómeno político donde caben orientaciones estatistas, agraristas y sin embargo adoptan en los 80s unas políticas abiertamente neoliberales. Creo que dan el peso económico y político a los sectores modernizantes, un capitalismo nacional mucho más

orientado a los mercados externos, esto es lo que explicaría la hegemonía política de estos partidos y a cierta continuidad del modelo de política económica.

- ¿Se puede decir lo mismo para los casos de Perú, Colombia y Chile?

- En el caso de Chile, creo que es un consenso social respecto al modelo económico que adoptan los partidos de la concertación tras la transición democrática y en todo caso lo que está en discusión en Chile es el modelo social. Cuántos impuestos cobramos y redistribuimos. Pero no es respecto al modelo económico.

En el caso de Colombia, hay un elemento que hay que introducir y es el factor guerra, que securitiza la agenda política nacional y da a los partidos conservadores una hegemonía política. Vamos a ver ahora que la guerra termina. Todo fenómeno fin de una guerra abre espacios políticos que no habían.

- Finalmente, en el caso de Perú, ¿qué variables deberíamos considerar de su inserción en el liberalismo y la permanencia del modelo?

- Su propia estructura productiva ¿Qué tiene que ganar un país fundamentalmente primario exportador de un esquema de integración regional?

- ¿Promoción de sus exportaciones?

- Ya, pero que va a hacer ¿Va a vender gas a Bolivia? ¿Pescado a los colombianos? ¿Minerales sin procesar a Colombia a Chile o a México? La integración económica se hace para transformar la estructura productiva. En el contexto regional a mí me parece que Perú es un caso muy evidente de país que ha asumido que su papel en su economía internacional es ser primario exportador. Hay quien considera que esta vez es diferente y que no hay ningún problema en ser primario exportador, porque la demanda asiática va a continuar creciendo en el futuro y, por lo tanto, incluso con una situación de menor crecimiento se puede juntar un 3%, un 4% de crecimiento del PBI a base de exportar materias primas. Por lo tanto, no hay por qué preocuparse. Exportamos cosas sin valor añadido, pero bueno, a nada. Entonces qué es lo que hay que hacer, traer mineras y seguir sacando hasta que se acabe y se ha renunciado a, a ver ¿quién habla de industrializar el Perú? ¿quién habla de introducir valor añadido?

Incluso una posición intermedia, bueno, vamos a ser país minero, pero vamos al menos a apostar por desarrollar todo el sector de servicios a la minería. Hay países en los que la contribución de todo ese sector servicios a la minería es mayor que la contribución de lo que se exporta. Como Australia, Canadá. Entonces, Perú ha decidido ser primario-exportador y probablemente en toda América Latina. Porque hay países que son primario exportadores en una proporción importante, hay países que han visto incrementarse el peso del componente primario-exportador, veíamos las estadísticas, pero al menos dicen: nos está pasando esto, pero queremos industrializar. Brasil, quiere industrializar, Argentina quiere industrializar, los ecuatorianos hablan, todos quieren industrializarse, incluso Chile quiere diversificar. Además, Chile, lo que hace es industrializa o genera valor añadido a partir de sus exportaciones primarias. El vino, por ejemplo, el salmón, etc. Pero del conjunto de América Latina, el país que menos apuesta a eso es el Perú. No digo que sea bueno, ni malo, es que es una opción de política desde los tiempos de Fujimori.

- ¿Ha habido algún cambio en el matiz?

- Ninguno. Desde luego, además, en la Alianza del Pacífico yo no veo particularmente que sea un instrumento para diversificar y cambiar la matriz productiva.

- ¿Se podría afirmar entonces que la Alianza del Pacífico termina siendo un elemento simbólico para fortalecer esta posición de política económica y fortalecer la política económica de libre mercado?

- Sí, es decir, cumple una función de legitimación simbólica, pero también es un anclaje de política económica en cuanto al modelo y también en términos mucho más funcionales como mecanismo de coordinación.

- En el aspecto ideológico y simbólico ha comentado que había tenido un relativo éxito entre los empresarios internacionales ¿Qué hace que este modelo sea exitoso? ¿Cuál ha sido la estrategia comunicacional que lo hace diferente?

- Es uno de los productos más exitosos en los últimos años en ese ámbito. Vamos, ¿quién inventa los BRICS? Goldman Sachs. Fíjate, nosotros tenemos una geografía política imaginaria que establece cuál es el norte y el sur. Países del norte, son de una manera y los del sur que son de otra. Claro, la lectura desde de unos a otros es distinta. Los del sur dicen que los del norte son malos y los del norte dicen que los del sur son unos desordenados y no adoptan la política económica que es exitosa. Son narrativas, relatos, en definitiva.

Entonces, lo que importa ahí no es si son verdad o no, sino quién dice qué y con qué propósito. Hay anclaje porque es una función legitimadora. El problema de ese esquema norte-sur es que empieza a ser aguas porque hay cambios estructurales en las capacidades materiales. Aquí me pongo un poco Coxiano, un poco a lo material. Resulta que tenemos desde los años noventa un proceso de cambio estructural en el que aparecen países emergentes en el cambio de poder. Bueno, eso tiene que ver con la crisis del fordismo, el post fordismo, el despliegue de la capacidad productiva por la segmentación externalización productiva, cosas más estructurales.

Entonces, en ese contexto, claro lo que es el sur empieza a ser un concepto complejo y un concepto difícil porque empieza a ver asimetrías. Hay un proceso de ascenso de países, pero también de diferenciación incluso en el propio sur. Y, además, también los actores empresariales empezaban en sus países lo que son mercados emergentes con mucho potencial. Lo que hace Goldman Sachs en definitiva con el famoso informe de BRICS, es un ejercicio de *rebranding*, empieza a trazar una cuestión puramente ideacional. Pero, cuidado, las ideas son importantes porque redefinen identidades y redefinen prácticas sociales. Entonces de repente un día estos países ya no se ven a sí mismos, son rebautizados como BRICS y ya no se ven a sí mismos como lo que eran, países pobres pero grandes y desde el Global South ya son BRICS. BRICS es ante todo una expectativa de comportamiento. Si usted deja de portarse como los del sur y empieza a portarse como un mercado emergente, como un BRIC, usted va a tener, se le va a adjudicar el *investment grade* por parte de las agencias de riesgo. La inversión extranjera y la transferencia de la tecnología va a acudir a usted, porque usted ya no es como los demás.

Y hay varias formas de hacer eso, una es, decir usted es BRIC y hay otras que dicen, nosotros ya no somos el sur, somos OCDE o queremos ser OCDE, esa es la estrategia chilena, peruana y colombiana. México ya ingresó a la OCDE a mediados los 80s. Entonces, es distinto porque en nuestros países, ese plus reputacional, tiene costes, tienes un plus reputacional, pero tienes que ser predecible para las financieras internacionales. Entonces ese plus, para Colombia, Perú y Chile, yo quiero ser OCDE y no quiero estar con estos, ya no quiero ser latinoamericano, ya no quiero ser del sur, entonces parece coherente con una orientación ideológica.

En China, India y Brasil es mucho más complicado, estos países no pueden simplemente decir ya no somos sur y llamar las puertas a la OCDE y menos sus gobiernos de izquierda, porque está anclada su cultura política, su tradición histórica, la legitimación de sus gobiernos y de sus partidos políticos, está muy anclada en la tradición del sur. La reivindicación del sur desde la época de la descolonización. A estos países no se les puede llamar los proto OCDE o los pre OCDE, sino otra cosa. Y los BRICS encuentran relativamente cómodos en ese estatus que no los hace ser del norte y la diferencia del sur. Los mismos BRICS tienen tanto éxito que no solamente los mismos lo asumen, sino que además empiezan a actuar como tal y empiezan a

hacer cumbres de BRICS, a concertar políticas como BRICS, crean centros de estudios de los BRICS y empiezan a crear instituciones de los BRICS.

Entonces, en términos de poder, fíjate el poder que tiene Goldman Sachs: usted ya es otra cosa y empieza a actuar como tal. Esto es impresionante y da una idea de cómo en las relaciones internacionales, el lenguaje, el discurso y las ideas son instrumentos de poder. No solamente es el conteo de mi PIB que es la lectura tan primaria y tosca.

La Alianza del Pacífico, claro no es BRICS, tampoco es sur, tampoco puede ser OCDE, del todo. Entonces, bueno lo que hacen en este juego global, de redefinición de las geografías políticas, se posicionan con una marca propia, porque ser Alianza del Pacífico, es decir, hey ya no somos lo previsible de América Latina. Es además posicionarse frente a Mercosur, frente a otros, al ALBA-TCP y eso, ocupar un espacio diferencial y dotarse de un elemento diferenciador, de una identidad distinta que los posiciona en ese mapa en flujo, en esa cartografía en flujo en el sistema internacional.

- Olivier Dabene. Director del Observatorio Político de América Latina y el Caribe (OPALC, Sciences Po), 29 de febrero de 2016

- ¿Qué efectos tiene la división atlántico-pacífico en la formación de un orden regional sudamericano? En cuanto a la diferencia de modelos político-económicos.

- Ha sido un factor importante; sin embargo, progresivamente va a desaparecer. Hay tendencias, por ejemplo, cambios políticos. Macri en Argentina no va a defender la misma posición de Cristina Kirchner, en cuanto a proteccionismo. Entonces Macri va a trabajar más con Chile para un acercamiento entre Alianza del Pacífico y Mercosur y hasta los países que defienden la postura más proteccionista como Brasil se dan cuenta que la crisis es tan dura, tan fuerte que algo deben de hacer.

El año pasado un ministro de Brasil dijo que no se iban a oponer más al libre comercio, hasta Rafael Correa en Ecuador se va, así que progresivamente va a desaparecer y la opción del libre comercio se va a imponer de nuevo como una opción posible para dinamizar el crecimiento económico que hace falta en este periodo post boom.

- En su opinión, ¿la creación de la Alianza del Pacífico constituye un obstáculo para el proceso de integración sudamericana liderado por Unasur?

- No necesariamente, porque la verdad es que la agenda de la Alianza es una agenda bastante clásica: libre comercio. Esa Alianza es mucha propaganda, mucha comunicación y poca realidad, porque de hecho ya los países tenían acuerdos entre ellos y con Estados Unidos, así que el valor agregado de eso es pura comunicación. Si tomamos la propia definición de integración profunda que dieron ellos de las cuatro libertades, nunca va a haber libertad de circulación de las personas, en fin. Las inversiones, tal vez. Visto desde México todo eso es un chiste y lo dicen porque es menos de un 1% del comercio exterior de México.

No tiene mucha relevancia, pero tiene algo político, muy político en el sentido de oponerse al bloque bolivariano y de sentar la opción del libre comercio como una opción más exitosa que el proteccionismo. Pero como se centró la Alianza en la cuestión comercial y como la Unasur descartó desde el inicio la opción comercial, pues hay una relativa complementariedad entre Unasur y la Alianza porque en la Alianza se tocan temas de comercio, inversión, etc y en la Unasur pues otros temas, defensa, etc.

La mejor prueba es que ningún país de la Alianza se salió de la Unasur, no es una alternativa, es complementario. Para Colombia le conviene estar dentro de la Alianza en temas comercial y para la Unasur para otros temas. Entonces yo no veo tan claro, se habló mucho de una oposición, rivalidad, pero es un discurso muy político, cuando uno se pone a analizar la agenda no ve que hay sobre posición. No son los mismos temas, son dos acuerdos diferentes.

- ¿Cree usted que el surgimiento de la Alianza del Pacífico responde a una renovada influencia de Estados Unidos en Latinoamérica?

- Sí, definitivamente, porque después del fracaso de ALCA empezaron a negociar bilateralmente o con grupos en centro América y avanzaron esa opción del libre comercio que siempre han defendido desde hace tiempo. Así que sí, definitivamente y son los países que son los más moderados. Ahora bien, es una influencia limitada porque son pocos países, no es poco, pero en Suramérica son únicamente tres. Entonces, aunque un país como Uruguay lo está pensando, es una cosa avanzar la opción del libre comercio en el futuro en Suramérica, es otra cosa firmar un acuerdo con Estados Unidos, porque es otra agenda.

Liberalizar el comercio es una cosa, los TLC es otra cosa, porque ahí vienen los temas de propiedad intelectual, compras gubernamentales, muchos temas que son temas complicados. Y sobre todo que ahora los países ya tienen una visión más retrospectiva hay una experiencia de 20 años en México, de pronto para Colombia muchos se dan cuenta de lo complicado y hasta dramático que es el impacto de esos TLC. Entonces yo creo que el libre comercio va a volver a la agenda, pero sin que eso signifique firmar con Estados Unidos porque eso es algo muy particular.

- Óscar Vidarte Arévalo. Coordinador del Grupo de Investigación sobre Política Exterior Peruana (GIPEP) de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 18 de agosto de 2017

- Desde su punto de vista ¿Cuáles son las principales características de la política exterior peruana en la actualidad, a inicios del siglo XXI?

- Creo que hay unos ejes básicos que son claves. Por un lado, creo que hay un predominio de una mirada economicista de la política exterior. Esto es bueno y malo. Es bueno que tengas un gobierno que tenga claridad en la inserción del Perú en materia económica en el mundo. Es malo que sea lo único y que no tome en cuenta en consideración otros ámbitos de la política exterior. Uno puede ver eso en el discurso de Kuczynski y sus ministros haciendo énfasis siempre en los acuerdos de libre comercio, OCDE, TPP, Alianza del Pacífico, siempre es la agenda económica la que predomina dentro de la lógica de política exterior.

Entonces una constante en los últimos 3, 4 gobiernos es entender al Perú bajo esa mirada bastante liberal de inserción al mundo y de fomento del comercio y las inversiones como complemento de la estrategia de desarrollo. Una estrategia básicamente como elemento central es exportar más y tener más inversiones, fundamentalmente. Es decir, va de la mano con un desarrollo que viene consolidándose en el tiempo con poca discusión y debate al respecto. Creo que por un lado hay una mirada economicista bien clara.

Por otro lado, creo que también hay una mirada bien conservadora y cuando hablo de conservadora, hablo del mantenimiento del status quo, que puede ser bueno o malo. Es bueno mantener ciertas líneas, obviamente hay políticas de Estado que no deberían cambiar con todos los gobiernos, esto es bueno. Lo malo es que creo que la política también es innovación, es creación y creo que algunas veces nuestra política carece de eso, innovación, de algo distinto, nuevo. Entonces, bajo esas premisas uno puede darse cuenta que los grandes ejes de la política exterior, han continuado. La buena relación con Estados Unidos, etc. Hemos tenido gobiernos de diferente calibre, tipo, ideología y esto se ha mantenido. La relación con nuestros vecinos, también en cierto sentido, claridad de que queremos impulsar la relación con nuestros vecinos, salvo Bolivia, que es algo débil, con los demás ha habido bastantes avances teniendo en cuenta las diferentes coyunturas.

Pero ya no está la mirada confrontacional con los vecinos que había antes, hay una mirada más de integrarse cooperar con los vecinos, esto también ha continuado. Ha continuado la mirada de la integración regional, salvo Toledo que tuvo un afán sudamericano al inicio. La verdad es que la integración regional no pasa ni por la Comunidad Andina, ni por Unasur, pasa por Alianza del Pacífico y se acabó.

Lo económico es también parte de este proceso conservador de continuidad de una línea. Yo creo que en general se ha mantenido mucho de lo construido sin mayor cambio, ni mayor innovación, mayor novedad que podría significar el cambio de un gobierno a otro.

- Ubicándonos en la década de los noventa, desde esa época se aplicaron reformas que cambiaron la política comercial del Perú, pero eso también afectó de alguna manera la política exterior como un conjunto. Entonces, ¿en qué medida considera que las reformas de los noventa siguen influyendo sobre la actual política exterior?

- Yo creo que fue una base y como base las hemos dejado de lado. Han sido la base. Ahora bien, seamos sinceros, yo también trato de salirme del cliché de creer o de decir que la política exterior peruana en materia económica es la misma de los noventa. Creo que eso es un cliché, porque el mundo ha cambiado, el Perú ha cambiado. Entonces, si bien es cierto usamos como base gran parte de las reformas que no han sido tocadas, las reformas que comenzó el presidente Fujimori, como base, sí ha cambiado bastante la manera de entender cómo relacionarse. Pedirle a Fujimori que entendiera algo como la Alianza del Pacífico o un acuerdo de libre comercio de Estados Unidos parecía muy osado en su momento, en su contexto.

Es decir, el 96 terminó de reintegrarse a la comunidad financiera internacional, no le puedes pedir que tenga pues un equipo de objetivos en el corto plazo. Pero muy distinto, es la década siguiente y subsiguiente. Las oportunidades van a abrir el contexto económico del mundo. Creo que, si bien el gobierno de Fujimori sienta las bases, mucho de lo que hacen los gobiernos posteriores no exactamente guarda relación con lo que hacía Fujimori. No había más en el horizonte que un par de acuerdos comerciales firmados a finales de su gobierno, más nada. Y una apertura básicamente unilateral por parte de los gobiernos. En cambio, creo que las estrategias de los siguientes gobiernos continuando esa base que él desarrolló, van a ser distintas. Acuerdos de libre comercio, acuerdos de inversión. Entonces creo que hay algo de base, hay algo que se continúa y hay algunas diferencias.

- Uno de los cambios es que comienzan a firmarse acuerdos de libre comercio a diferencia de los acuerdos bilaterales y Perú decide profundizar su apertura comercial principalmente a través de la creación de Mincetur ¿usted considera que la creación de esta institución aumentó la influencia de una perspectiva economicista en la política exterior?

- Yo estoy convencido que sí. Es decir, es obvio que en este proceso hay muchos elementos que van de la mano, no solamente la perspectiva economicista va ganando espacio, sino también los actores económicos que participan de la toma de decisiones en política exterior también van ganando. El MEF por un lado ha ganado mucho espacio en los últimos 25 años y el Mincetur también, desde su creación allá inicios del siglo XXI. Mincetur se fue consolidando como actor clave dentro de este engranaje económico del ejecutivo, como parte de estos actores económicos que cada vez tienen más peso, mayor importancia en materia de políticas, en general y también en política exterior.

Entonces creo que Mincetur ganó un espacio, es tangible, se puede ver de muchas maneras, revisando los instrumentos legales donde vamos viendo cómo Mincetur va tomando mayor importancia y comienza a competir institucionalmente con los objetivos y con las capacidades de la Cancillería. Lo vemos en el plano jurídico y también político. Vemos como Mincetur ha ido ganado espacios frente a escenarios que son de importancia para el Perú, por ejemplo, negociaciones comerciales, nombramiento de agregados comerciales. En el plano jurídico-normativo ha ganado espacios en detrimento de Cancillería. Así que creo que es obvio que estos actores económicos, entre ellos Mincetur, han ido ganando mucho espacio en los últimos años.

- A través de ese cambio ¿ha conocido alguna reacción del Ministerio de Relaciones Exteriores, en la medida que sienten que han sido desplazados?

- Un ejemplo es la lucha que dio el MRE con respecto a los agregados comerciales y la lucha fue pública, algo que nunca debió haber sido público, sino manejado dentro del ámbito

burocrático, ejecutivo. Sin embargo, esto se hizo público, terminó en el congreso casi sirviendo de árbitro de una disputa entre dos ministerios. Una disputa que se ve en el día a día. Quienes trabajan en Mincetur y Cancillería te pueden comentar cómo es el día a día y es de mucha disputa entre ambos, porque curiosamente si bien ambos disputan tienen que cooperar mucho, porque la embajada es común, los funcionarios son comunes. Pero también lo vemos en escenarios claves o públicos como fue el caso de los agregados comerciales, que no se ha dado por terminado, porque hasta lo último Cancillería no quería darles pasaportes diplomáticos a los agregados. Entonces la lucha continúa.

El hecho de que antiguamente los agregados comerciales eran nombrados por Cancillería y eran diplomáticos. Mincetur se dio cuenta que esos agregados comerciales, siendo diplomáticos no servían a los intereses, debían ser técnicos, especialistas en la materia. Entonces ellos querían y lo lograron que sean nombrados por concurso público, por Mincetur. Especialistas. Pero para Cancillería los agregados comerciales son parte del staff diplomático. Esa era la diferencia. Una vez que el tema pasa al congreso termina ganando Mincetur, hacen concursos nombran gente. Después de eso ha habido más problemas, por ejemplo, la condición del personal, si es técnico o diplomático. Si no es diplomático no es protegido por la inmunidad, así que ¿cuál es su condición?, ¿es simplemente asalariado o qué?

- Por lo que me comenta ¿parecería que es una discusión sobre quién merece el status de diplomático?

- En la segunda etapa, pero en la primera etapa es poder. Es decir, quien tiene el control sobre el trabajo de los agregados comerciales.

- Entonces, no es tanto una lucha entre libre comercio y una posición alternativa, sino ¿simplemente una disputa por la delegación de facultades?

- Es lucha de poder dentro de un orden burocrático. Quién tiene, quién va a tener mayor capacidad de ejercer influencia sobre los temas internacionales. En este caso puntual, los temas comerciales e internacionales.

- Más allá de esas disputas sobre el liderazgo de la política exterior ¿cree que existe un consenso general sobre el tipo de apertura comercial que está teniendo el Perú?

- Sí. Creo que, no solo a nivel de discusiones como Mincetur y Cancillería, sino que, a todo nivel, estoy convencido que en el Perú hay un consenso muy marcado en torno a la importancia del libre comercio y no hay mucho debate al respecto. Es más, el consenso está en los medios de comunicación, en el ejecutivo, en la sociedad. Hemos hecho el trabajo de opinión pública y política exterior y te das cuenta que altos porcentajes de la población están de acuerdo. Esto lo puedes leer cuando viajas a otros países. Lo ves en Colombia, Chile, México, allá sí hay debates. Y claro, cuando ves sociedades mucho más con posiciones claramente divergentes. Es decir, en México ves un PRD que puede cuestionar el libre comercio, incluso en los socialistas chilenos, también ves un nivel de crítica, en Colombia también, en menor medida. Pero en el Perú no hay.

Ese 20% de izquierda que tenemos en el congreso es una casualidad del destino, cosas extrañas de la política peruana, pero más allá de eso no existe un gran debate y, además, creo que tampoco ellos aportan mucho al debate. Entonces no existe calidad. No existe un debate en torno a estos temas, porque creo que existe un consenso muy fuerte, lo cual permite que se den ciertas cosas que en otras circunstancias no se darían. Por ejemplo, en el Perú nadie se queja que los acuerdos de libre comercio no pasan por divulgación pública y ¿alguien se queja? Nadie se queja porque todos están de acuerdo que el Perú tenga acuerdos de libre comercio, no importa como son, lo que importa es que te abras al mundo y eso trae más comercio y veremos qué pasa.

Las élites gobernantes tienen incluso la confianza que no pasa por ejemplo en México, donde tienes que negociar con sectores productivos, convencer a la sociedad civil, ONGs, tienen que

hacer un *lobby* para que haya ciertos respaldos para poder aprobar un tratado de libre comercio. En Perú no necesitas.

- ¿Cómo considera que se construyó ese consenso social respecto al libre comercio?

- El Perú tiene una realidad particular, que son los noventa. El consenso por el libre comercio y apertura viene básicamente de dos elementos. Uno, la situación económica, social nefasta que terminamos en los 80s. Hay una construcción hecha adrede para deslegitimar cualquier cosa que pueda recordarnos la década del 70 y 80. Es decir, no importa acá si la reforma de Velasco fue positiva, que todo el mundo apoyó su reforma al inicio de su gobierno o que democratizó el país. No importa nada de eso, lo que importa es que fracasó, fue nefasto, es expresión de un pasado aberrante para el Perú. 70s y 80s son parte de un paquete, de lo que no debemos repetir, porque todos los gobiernos de izquierda, populista, gasto, presencia del Estado es nefasto.

Entonces creo que el gobierno de Fujimori ese discurso, teniendo razón obviamente, nos fue muy mal. Pero hay otro punto, apertura, todo mercado, no populismo. Entonces es una construcción de discurso que tiene elementos reales, pero también elementos que se desconocen y ese discurso ha predominado, es muy fuerte. Esa realidad no la tienen otros países que también vivieron décadas difíciles en los 80s. Pero lo que nosotros vivimos con hiperinflación, sumado a terrorismo, fue un paquete entero. Entonces nosotros dejamos el paquete entero de terrorismo, hiperinflación, caos y tenemos que evitarlo de cualquier forma. Y eso está muy presente en los medios de comunicación, están dominados por eso.

- Por ello, le quería preguntar sobre los actores no estatales y su influencia en la política exterior. Digamos, en los noventa se construyó el aparato legal que permite la apertura comercial, pero durante la década del TLC con Estados Unidos y en adelante hubo una clara participación del empresariado y medios de comunicación en dar un apoyo público hacia este tipo de políticas ¿usted considera que estos sectores son relevantes en la política exterior?

- No son ámbitos que haya investigado mucho, pero creo que la respuesta es sí y lo podemos ver en los medios. Uno se puede dar cuenta rápidamente que cualquier medio crítico, cualquier mirada crítica va a ser silenciada en los medios. En los medios hay una avalancha de una mirada claramente tiene la defensa del libre mercado y la apertura como un dogma fundamental. Y lo vemos en los principales medios. Una crítica es fácilmente acallada, cuestionada. Creo que eso contribuye a la falta de un debate, al mantenimiento de una sola mirada en torno a lo que debe ser nuestra política exterior, sobre todo en términos económicos.

Y en cuanto a los empresarios, supongo. Es curioso porque uno puede comparar el papel del empresariado mexicano y peruano. Ambos siendo empresariados, los primeros son muy críticos del libre comercio, es más, paralizan negociaciones. México no ha podido cerrar negociaciones ni con Corea, ni con China, ni Singapur, porque el empresariado juega un papel muy importante. Acá el empresariado no tanto, es bastante alineado, salvo sectores específicos que pueden alzar su voz como pueden ser textiles un momento. En general hay un claro alineamiento del sector empresarial ante el libre comercio.

- Finalmente, a partir de la creación de la Alianza del Pacífico, existe en los medios una narrativa de que los países que la integran y también el Perú con este acuerdo están fortaleciendo una identidad aperturista que se contrapone con las olas de proteccionismo en la región. En la actualidad existe una corriente global que es más incierta para el libre comercio ¿usted considera que está en juego este consenso socio político que existe en el Perú en cuanto al libre comercio? ¿existen riesgos internacionales que puedan cuestionar la narrativa optimista del libre comercio?

- El caso de la Alianza del Pacífico puede ser un buen ejemplo que sí, pero no lo veo en el corto plazo, sino en el mediano. Creo que hemos construido un discurso con respecto a la Alianza del Pacífico que parte del marketing. Hay algo de real y es que se han trabajado cosas conjuntas, se ha creado una imagen bastante positiva, hay cierta expectativa por parte del

exterior, se han articulado acuerdos comerciales de manera bastante rápida. Hay un compromiso de los países de involucrarse en este proceso. Pero creo que lo que se viene para la Alianza del Pacífico es importante, pero también muy difícil y creo que su fracaso, y no estoy diciendo que deba fracasar, pero su fracaso podría golpear mucho este alineamiento acerca de la importancia del libre comercio, porque es muy fácil decir que los cuatro países van a negociar conjuntamente con Australia, Asean, pero a ver si mexicanos, chilenos, peruanos y colombianos se van a poner de acuerdo. Los intereses de Colombia en el pacífico son distintos, su infraestructura es distinta. Chile y Perú son más aperturistas.

Hasta ahora Alianza del Pacífico sigue siendo una reunión de cuatro pero que actúa de manera bilateral y no multilateral, no hay una articulación con Asean o Mercosur como Alianza del Pacífico. Comenzando que la Alianza del Pacífico nadie sabe qué cosa es, un mecanismo de integración que no tiene institucionalidad, no tiene representación, no existe un papel y más allá de eso los cuatro países, cada uno camina por su lado. Entonces, si la Alianza del Pacífico fracasa o no ve más avances que lo que hemos visto, creo que puede haber cuestionamientos en torno al libre comercio. Segundo lugar, la Alianza del Pacífico tampoco ha implicado mayor comercio entre sus países miembro, más bien ha caído. Claro esto debido a un contexto económico internacional, sin embargo, la Alianza del Pacífico no está materializando oportunidades. Entonces de qué libre comercio hablamos si entre nosotros no.

Es que no es solo abrir mercados, tienes que impulsar cadenas productivas, políticas públicas articuladas entre los países, pero eso es costoso. Si todo eso no se da, la Alianza del Pacífico, después de generar tanta expectativa y se comienza a ralentizar en el mediano plazo puede generar cuestionamientos al consenso del libre comercio. Pero esto no es en el corto plazo y quiero creer que nuestras autoridades son conscientes de los cambios que requiere la Alianza del Pacífico, muy difíciles, complejos, pero así es el camino de la integración.

Ahora, con respecto a estos cambios globales no sé qué tanto puedan afectar a países como los nuestros. Creo que Latinoamérica sigue sus propios procesos históricos y no están insertos tanto en olas de proteccionismo y nacionalismo, tuvimos otros procesos. El proteccionismo europeo tiene un origen distinto, es coyuntural, marcado por la crisis económica europea, las migraciones, procesos que nosotros no hemos vivido. Entonces creo que entender estos procesos como globales no me parece tan claro.

- Entonces, ¿también existe un escenario en el cual Latinoamérica sigue manteniendo sus políticas de libre comercio a pesar que el mundo avanza hacia otro sentido?

- Pero Latinoamérica también es Brasil, Argentina. Latinoamérica a los ojos del mundo no ha sido una región propiamente abierta en términos económicos. Eso lo ha sido Perú, Colombia, Chile, México, pero estamos hablando de la Alianza del Pacífico. Los demás países han sido bastante cerrados, bastante proteccionistas. Entonces en realidad hablamos de cuatro países, el resto ha sido muy conservador y nadie sabe si Macri va a continuar. Lula se puede postular, Bolivia está sólida y en Ecuador ganó el candidato de Correa. Así que yo no creo tanto en este giro de izquierda a derecha. Creo que el giro a la izquierda del 98 al 2000 fue claramente un giro a la izquierda, una transformación de la región a la izquierda, con una mirada progresista. Creo que estamos en un giro chiquito hacia la derecha, que todavía no es sostenible ni consolidado para nada y la izquierda sigue teniendo mucha vigencia en la región.

- Sebastien Adins. Docente de Relaciones Internacionales en la Pontificia Universidad Católica del Perú, 7 de septiembre de 2017

- Desde su punto de vista, ¿Cuáles son las principales características de la actual política exterior peruana?

- Para empezar, yo creo que a lo largo de la existencia del Estado de Perú podemos hablar de tres grandes etapas de política exterior. Una primera etapa que sería más con un enfoque jurídico, o sea tiene que ver con la definición de las fronteras hasta más o menos los años 30.

Luego a partir de los años 50, 60 surge un enfoque más político, cuyo auge principal fue con Velasco. Esa búsqueda de autonomía, que en sí también se basó en nuevas figuras de la Cancillería, como Ulloa, García-Bedoya. Y luego, a partir de Fujimori, efectivamente, empieza la comercialización de la política exterior. Entonces yo diría que seguimos en esa tercera etapa. Hubo un intento con Ollanta Humala, creo yo, de al menos darle también cierto peso al componente político. No podemos olvidar que con Ollanta Humala sí hubo cierto viraje por la figura de Velasco. El mismo ex canciller en su momento también trató de romper algunos temas que estaban en las agendas de Alan García, de Toledo, pero creo que como en otros temas del gobierno de Ollanta Humala, se ha visto una gran continuidad. Entonces si tenemos que describir lo que es actualmente la política exterior peruana, yo diría que es una política exterior pragmática. No es el único país en América Latina que tendría ese enfoque, yo creo que la gran mayoría de países, como Chile, Argentina, Brasil también comparten ese pragmatismo. Es decir, en sí, no es la ideología, no son las diferencias de modelos económicos que son la base de la elección de socios, sino básicamente, cuál es el interés. Y uno de los intereses principales, creo que es el interés económico-comercial.

- Precisamente, cuando se estudia la política exterior peruana se resalta que esta es direccionada por criterios geoeconómicos objetivos y que es una tecnocracia diferente a la de otros sectores públicos que está influenciada por intereses sociales sectoriales. En cambio, la política comercial y la diplomacia son vistas como islas de eficiencia ¿En qué medida considera que la política comercial realmente está desligada de visiones ideológicas?

- Yo diría que en sí, no es que la Cancillería y el Mincetur tienen dos visiones diferentes de lo que debería ser la política exterior. Yo creo que incluso, dentro de la Cancillería tal vez la mayoría de representantes comparte esa idea que no solamente surge desde Mincetur, o que surge en el MEF. Digamos que es un consenso incluso compartido por una parte de la población. Eso de creer en las bondades, entre comillas, del libre comercio. Y ahí obviamente sí está el tema de los medios de comunicación, que siempre tratan de confirmar esa narrativa que dice que con el libre comercio el Perú está mucho mejor. Entonces, decir que el Mincetur y el MEF son esas islas de eficacia dentro del Estado peruano y no así la Cancillería de verdad yo no creo mucho en eso. Es más, es un cliché decirlo, pero se supone que dentro de la región la Cancillería peruana es considerada como una de las más profesionales. Es decir, al menos hay un equipo profesional y no político, cosa que sí tenemos incluso en países vecinos como en Chile, donde la mayor parte de embajadores sí son políticos y no tanto de carrera diplomática.

- Y en ese sentido, ¿considera que los principales actores que diseñan la política exterior son profesionales de la política o principalmente profesionales de la tecnocracia comercial? ¿cuáles son los actores que tienen más liderazgo en la política exterior?

- La figura principal hasta la fecha sigue siendo el presidente. El presidente sí puede cambiar ciertas cosas y creo que Ollanta Humala, tal vez durante los primeros dos años trató de cambiar, tal vez no las políticas enteras, pero sí cambiar un poco los matices de la política exterior. Por ejemplo, su visión hacia Venezuela, el tema de Unasur. Creo que el liderazgo depende mucho de los temas, pero nadie puede negar que la Cancillería ha perdido, si es que en algún momento lo tenía, el monopolio con el presidente para formular la política exterior. Pero nuevamente, no somos el único país. Brasil, justamente, también ha tenido esa tendencia. Se solía decir que con Itamaraty Brasil tenía realmente un cuerpo diplomático profesional y que incluso el presidente no tenía mucho que ver en la formulación de la política ¿Qué es lo que pasó a partir de los años noventa? algo similar a lo que tenemos acá, el creciente impacto de las empresas, incluso de algunas asociaciones y por qué no, sindicatos. Es decir, no solamente se trata de las élites económicas, sino que hay una ampliación de los actores que pueden influir en la política exterior. Y creo que en el caso peruano tenemos allí al presidente y la Cancillería, tenemos al Mincetur, pero de la misma manera, dependiendo de los temas, el Ministerio de Defensa también puede tener su peso o incluso entidades sub nacionales como las regiones y los municipios.

- Ahora bien, uno de los temas en los cuales se manifiesta más esa política principalmente económica de la política diplomática peruana son los acuerdos de libre comercio y en eso sí Perú es un poco particular porque a diferencia de países que comparten el mismo consenso de libre comercio como Colombia y Chile, Perú está negociando acuerdos de libre comercio con socios que incluso tienen un porcentaje de intercambio comercial muy bajo ¿por qué considera que es tan importante, aquí en el Perú, a diferencia de otros países de la región, los acuerdos de libre comercio?

- Creo que sí hay tres causas. La primera creo que podríamos hablar de una continuidad en lo que algunos llaman el piloto automático hacia afuera. Como ha estado funcionando bien, el modelo neoliberal, en términos de crecimiento económico, en términos de los volúmenes del comercio, nadie lo quiere cambiar. Entonces creo que algo similar estamos viendo en el tema del comercio exterior, como aparentemente no ha habido impactos tan negativos, al menos abiertamente conocidos, los gobiernos dan continuidad a esa política. Por así decirlo, cuando llegó al poder un presidente como Ollanta Humala, vio que con la mayor parte de grandes economías el Perú ya tenía firmado un tratado de libre comercio, pero sin embargo qué hizo, comenzó a proponer nuevos tratados con economías con las cuales Perú apenas tiene comercio. Países como Rusia, la India, como Turquía, Marruecos. Entonces, ese creo que sí es un reflejo de lo que también sucede a nivel interno. No hay un cuestionamiento, está en piloto automático y seguimos con la misma tendencia de siempre.

Ahora, decir que el Perú tiene más TLCs que Colombia, es cierto, pero tiene menos que Chile y yo creo que en esa relación Perú-Chile y sobre todo en el aspecto comercial tenemos una gran competencia. No es que Perú copia todo lo que hace Chile en el comercio, pero yo diría que casi. Cuando uno compara las fechas en las cuales Chile ya firmó un tratado de libre comercio, casi siempre dos, tres, cuatro años después el Perú también lo propone. El ejemplo más actual podría ser, con Rusia ya no se puede firmar un TLC porque Rusia pertenece a esa Unión aduanera de la Unión Euroasiática, pero Chile al menos propuso un memorándum de entendimiento. Entonces, Chile lo hizo, dos meses después Perú también lo propuso. Esa competencia también está muy presente en la política comercial peruana.

Entonces, piloto automático, tenemos el tema de Chile y creo que en tercer lugar hay ese intento, o afán de venderse para la imagen internacional como un buen alumno. Tal vez, a nivel mundial, estamos viendo felizmente un cuestionamiento de la versión más radical del neoliberalismo, pero aparentemente esa visión aún no aterrizó aquí en el Perú. Me parece que algunos representantes del Mincetur e incluso en la misma Cancillería piensan que mientras más tratados de libre comercio pueda firmar el Perú, más inversionistas van a llegar y más se podrá expandir el comercio exterior, cosa que no siempre es cierto.

- Y con la aparición de la Alianza del Pacífico ¿considera que esta estrategia de proyección de buen alumno, se está complejizando?

- Creo que sí es uno de los mecanismos, pero hay otros más. Por ejemplo, ese intento de ingresar a la OCDE creo que también responde a esa misma lógica. Estamos dentro del club de buenos alumnos y si es que en algún momento el Perú llegaría a formar parte de la OCDE, también sería, entre comillas, una economía desarrollada. Pero en sí, son varios mecanismos que están sobre la mesa. Ahora, sobre el punto particular de la Alianza del Pacífico, la gran pregunta será ¿a futuro qué más puede hacer la Alianza? Tenemos ahí creo que el 94% de comercio ya liberalizado o en camino de una liberalización. Pero si consideramos las cifras no es un gran mercado para el Perú, si dejamos de lado a Chile. Colombia es un socio, sí lo es, pero no está entre los principales y menos aún con el caso mexicano.

Entonces creo que por ahora sí estamos viendo esta Alianza del Pacífico como el esquema de integración más exitoso, pero me parece que va a suceder algo muy similar con lo que también pasó con el Pacto Andino. Es decir, llega a tener muchas expectativas, pero luego las élites políticas no profundizan esa integración.

- Finalmente, entonces, ¿cuál considera que es la vigencia a futuro del consenso nacional peruano a favor del libre comercio?

- Efectivamente, hay algunos que dicen que ya se ha formado una identidad, pero realmente tengo problemas con esa palabra. Que ha sido una moda, es cierto, pero un poco por el argumento que ya mencioné. Por ahora, no hay un decrecimiento económico, es decir, tal vez sí tenemos un estancamiento, pero mientras que no veamos una crisis existencial del modelo económico yo creo que sí vamos a ver una continuidad del modelo. Entonces mucho depende de eso, ¿cuál será la percepción de la misma población? Si es que en algún momento una figura política, en medio de una crisis económica podrá ofrecer una nueva narrativa, un nuevo modelo, tal vez ahí podría desaparecer esa identidad. Pero por ahora no me parece tan realista. En el corto plazo, no sabemos lo que puede pasar en el mediano plazo.

- Rolando Ames. Docente de la Pontificia Universidad Católica del Perú, especialista en Ideologías Políticas, viernes 15 de septiembre 2017

- Durante la década de los noventa el Perú adoptó un conjunto de reformas económicas que cambiaron su estrategia de inserción internacional ¿en qué medida considera que tales cambios fueron apoyados por un consenso político nacional?

- Tu pregunta me trae inmediatamente a la memoria un libro interesante, poco difundido en el Perú aún, escrito por el peruano-francés que es Danilo Martuccelli, pero este libro último que escribe sobre el Perú y se llama "Lima y sus arenas". Tomo de allí una explicación que corresponde con la que yo tenía, pero que es muy reforzada por el trabajo de un académico de primer nivel internacional. Y es el siguiente: la estrategia de inserción internacional corresponde con un modo de pensar. La pregunta es si ese modo de pensar es mayoritario al terminar la década del 80. La respuesta que va a contra corriente de algunos sectores intelectuales señalan es que sí tuvo consenso en ese momento. Y tuvo consenso, según Martuccelli, porque el proceso que llama de colapso, que es económico, hiperinflación, que es político, crisis de todos los partidos y en términos del proyecto nacional-popular, todo eso, se da junto. Lo que es interesante es que dice que no hay una causalidad central, sino que son procesos múltiples pero que llevan al colapso.

Y en el colapso la sensación que se materializa cuando el primer ministro Hurtado Miller anuncia el ajuste brutal, la reacción social no es de antagonismo, pese a que los costos mayores realmente fueron para los sectores populares y medios, sino de comprensión que efectivamente el Perú estaba en la quiebra y que Fujimori había encontrado esto heredado. Por lo tanto, la furia no se dirige a Fujimori y no se va a dirigir a las primeras medidas de ajuste, sino se van a ver como una consecuencia de la barbaridad a la que nos habían llevado los políticos tradicionales.

Entonces, cuando Fujimori dice: no se puede hacer el gradualismo y tenemos que ir al shock, porque tenemos que pagar algo de la deuda externa, para que vengas las inversiones; esto es asumido como la reacción racional ante una situación extrema.

- Estas reformas afectaron un conjunto de políticas económicas e instituciones. Hay un aspecto que me interesa en la actualidad: cómo se opera el comercio exterior de manera objetiva, entre comillas. Es decir, cómo es que las políticas de apertura comercial son consideradas como criterios objetivos que proceden de tecnocracias formales. Desde su punto de vista, ¿cuál es la importancia de las ideologías, modos de pensar, en la formulación de la actual política económica?

- Yo creo que es muy grande la influencia del modo de pensar y ese es un fenómeno más global, mientras que la pregunta anterior iba a la situación del Perú. El cambio de mentalidad es un fenómeno global, se produce desde fines de los 70s y cubre toda la década de los 80s. La victoria de Reagan y Thatcher son el primer signo clarísimo de que hay una reacción de parte de las élites económicas y de rechazo a las concesiones del estado de bienestar en Europa y

en Estados Unidos. Aunque haya dinero no se puede redistribuir, el Estado no debe intervenir el curso natural del mercado, porque hará daño al mercado.

Asuntos como la comisión trilateral, el rol de Kissinger en ese momento son la expresión de que era una pelea intelectual. Más atrás veíamos el rol de Hayek y del grupo de Mont Pelerin, que se reúnen. Ahí hay un proceso intelectual global y por eso, aún hoy, el único adversario intelectual a esa alternativa es Keynes, porque allí nos quedamos. Es, o el Estado planifica en función de las necesidades del conjunto de la sociedad y puede ser capitalista, pero tiene que redistribuir porque si no tiene demandas críticas y la democracia requiere un grado de regulación estatal. Esa es una alternativa. Lo que ocurre es que ese cambio de mentalidad es muy preparado en las reuniones entre grandes consorcios empresariales y los estudios de abogados más calificados del mundo. Entonces hay una asociación de los inversores diciendo, si no, nos vamos, vamos a otro sitio. Y el mundo globalizado ofrece, efectivamente, muchos lugares donde guardar dinero mal habido, islas con categoría de Estado en donde no se paga impuestos.

Es decir, esa posición dura que no era posible de implementar desde los Estados nacionales mejor constituidos, sí es posible implementar en un mundo globalizado porque puedes repartir las sedes de funcionamiento de esas grandes corporaciones e incluso de los Estados. Creo que Naciones Unidas trata de jugar un papel para amainar, aunque el Fondo Monetario Internacional es parte de Naciones Unidas, pero ni siquiera se mantiene la consciencia de que ahí estamos generando una contradicción entre democracia y políticas de libre mercado.

- Ahora bien, existen estas premisas a global internacional, pero, ¿cómo considera que llegan al Perú? ¿considera que nuestras tecnocracias económicas tienen alguna particularidad a diferencia de las lógicas internacionales de libre comercio? ¿existe alguna cultura organizacional en el Estado que dicta a los tecnócratas formar una legitimidad no solamente a partir de grandes premisas sobre el libre comercio como modelo desarrollo?

- Este es el momento en el que las tecnocracias entran con fuerza. Pero recogen el proceso internacional. Los asesores que Hernando de Soto le presenta a Fujimori en Nueva York, incluso es esa tecnocracia de los organismos internacionales, pero que le sugieren el consenso de Washington. Entonces creo que hay tecnócratas peruanos, tecno-políticos, Boloña, por ejemplo, muy influyente. Pero otra vez estás juntando la primera y la segunda pregunta. Hay un proceso internacional y uno nacional.

En el proceso nacional quien proporciona la legitimidad es ese curioso populismo autoritario de Fujimori. Porque Fujimori encarna la búsqueda de orden y de progreso de un país en ruinas. La particularidad no viene de las élites. Mi impresión es que las élites tecnocráticas están felices de la apertura económica de la política de Fujimori y la legitimación la hacen Fujimori por sus propios intereses de permanencia en el poder e incluso hay momentos en que no hay una concordancia total.

Un ejemplo claro, creo que es FONCODES, el ingeniero de origen japonés que organiza un buen control del gasto público, hay una cierta imparcialidad en el clientelismo. Ahí es una coincidencia de un proceso nacional y uno global de donde vienen los tecnócratas. Y hay una tecnocracia peruana, pero formada en organismos internacionales viejos y en ese momento intermedio. Estas damas como Cecilia Blume, Patricia Teullet son ejemplos de personas, abogados, de muy primer nivel que creen en el libre mercado y que quieren hacer política. Hay que pensar que en ese momento ellas probablemente no sean plenamente consciente de la radicalidad con la que se iban a imponer esas premisas. Por eso es que el debate de la segunda mitad de los noventa es entre la primera etapa de las reformas y la segunda; porque la segunda etapa era ya un poquito más social. La defensoría del pueblo, los organismos reguladores.

Si la pregunta es exactamente tecnocracia, yo no veo ningún tecnócrata líder en materia de políticas sociales, creo que ahí es Fujimori el que busca algunos operadores buenos en eso. Pero el predominio es tomado por la política económica.

- Normalmente cuando se decide abrir los mercados, también existe una discusión política al respecto. Usted considera que, dentro del Estado peruano, ¿sectores como, por ejemplo, el Ministerio de Relaciones Exteriores ha perdido vigencia en esta discusión política sobre cuál va a ser el rol del Perú en la región y en el mundo?

- Sí, veo una tensión entre el MRE y el Ministerio de Comercio Exterior. Creo que Torre Tagle tiene una escuela cuyos orígenes son más bien una política de negociación desde la soberanía estatal, pero de negociación con el cambio económico global. Creo que en la década de los noventa Torre Tagle no tiene fuerza para mantenerse autónomo de eso y es capturado por gente del gobierno de Fujimori.

Naturalmente siempre es un lugar que tiene otra identidad y hay alguna gente importante en la Cancillería peruana, que consiste en las épocas de cuando García Bedoya es un líder para negociar una salida armoniosa en Nicaragua, por ejemplo. Perú fue algo importante en la política exterior latinoamericana con originalidad, con libertad. Creo que ha perdido mucho, pero es distinto de todas maneras.

- ¿Se refiere a una identidad de la política exterior peruana?

- No tanto, estoy hablando dentro del aparato del Estado, en el Ministerio de Relaciones Exteriores. Creo que, en la política exterior de esa época, quizá lo que hubo, por presiones de Fujimori, el interés de abrirse hacia Asia. Por eso Perú es muy líder en todo lo que son los TLCs y luego en la Alianza del Pacífico, pero dentro de los patrones de una economía globalizada.

Lo que hay que reconocer es que, por el peso de los países desarrollados, sí arrastraba sentidos de defensa de políticas de calidad con regulación ética. Se produjo una especie de intento de síntesis del libre mercado, pero con consciencia social, algo así, pero eso era diferente según las correlaciones internas de cada país. Alemania ha logrado hasta hoy mantener políticas internas de calificación de sus sectores laborales, de bajo nivel económico. Pero el Estado promueve que se preparen para actuar en una economía súper sofisticada en calificación. Eso no es lo mismo ni en Estados Unidos, pero claro, eso en nuestro países, Argentina y Brasil soportaron mejor.

- Precisamente ellos tienen procesos políticos que involucran no solamente a tecnocracias, sino también a sectores sociales. En esta pregunta le quería consultar, en el Perú ¿cuáles considera que son los grupos sociales que han estado a favor y apoyando el modelo económico actual?

- El empresariado en su conjunto. Lo que hay importante dentro del empresariado peruano importante es una élite pequeña pero intelectualmente pensante y de una cierta calidad. Se me ocurre, el Grupo Apoyo, que es un grupo empresarial con consultoría de mercado, pero con estándares de democracia inclusiva. Pero la política concreta del mundo empresarial es, como el resto del país, influida por la corrupción de los últimos años del régimen de Fujimori. Hay una tolerancia a eso.

- ¿Y el rol de los medios de comunicación en este proceso?

- Creo que ese rol contribuyó más bien a esa tolerancia, porque fue influida por lo peor de la política de Fujimori, que es justamente corromper opositores y buscar apoyo popular con diarios chicha, por ejemplo. Entonces ahí los medios acostumbraron a ser actores políticos y creo que se han dado algunas reacciones interesantes. Hoy día el Diario El Comercio es muy curioso, porque empresarialmente es el eje de un casi monopolio, al mismo tiempo la página editorial de El Comercio es muy abierta y tiene articulistas críticos del modelo y a veces se generan debates interesantes; tienen un sector liberal por ejemplo anti fujimoristas en lo político.

Pero estoy hablando justo de lo que son como las sub corrientes dentro de un modelo neoliberal en donde hasta ahora importantes empresarios no pueden ocultar lo importante de seguir con la política económica de los noventa. Entonces no se puede decir eso porque Fujimori hizo excesos, pero no entienden la actual oposición entre Kuczynski y Fujimori, porque ellos sienten que ambos están de acuerdo con el modelo.

- Finalmente, viendo el escenario actual y observando las legitimidades del modelo ¿usted considera que a futuro este consenso nacional seguirá vigente?

- No, creo que se está produciendo un viraje que tiene que ver, me parece, con que justamente este mundo de los grupos económicos de mayor poder y más influyentes sobre la política no han tenido en el Perú, durante 20 años, experiencia de tener una oposición social fuerte. Entonces se han ido acostumbrando a la idea que lo importante es la inversión, si el Perú crece y los problemas sociales se resuelven y si no se resuelven es porque hay agitadores.

Ese modo de pensar es muy influyente. Pero qué ha ocurrido. Primero con las elecciones mismas del 2016. Ha sido visible que Keiko Fujimori, que era la posición dura, juega en la elección un rol bastante social, su base de apoyo es popular, está heredada de su padre en buena proporción y ella se cuida mucho de aparecer casi anti ricos.

El segundo paso, es el 2017, en donde creo que la corrupción de las empresas brasileras y luego la miseria social que se descubre en las ciudades de la costa, que supuestamente eran las partes del Perú económicamente menos malo. La miseria que se descubre en Trujillo, Chiclayo, Piura muestra que hay una desigualdad social y hoy día se está hablando de desigualdad social.

Si el Fondo Monetario Internacional hoy habla de desigualdad social a nivel social, en Perú se están diciendo hoy día cosas que no se habían dicho desde fines de los 80s. Todavía es el debate de ideas. Pero ya has tenido la huelga magisterial que ha ocupado Lima con dirigencias de regiones. Las regiones andinas y amazónicas son el otro Perú, distinto a Lima.

Ahora estamos en un momento que empieza a tener parecidos con el de los 80s, en el sentido que el ministro del interior dice: el líder de los maestros es de Sendero; el grupo fujimorista negocia con él y judicialmente no se lo puede detener y gente muy clara en apoyar el modelo dice que en una huelga hay que negociar con el dirigente. Por qué lo hacen. No es porque se volvieron democráticos, sino porque tienen la presión social que está ocupando la ciudad. Entonces hay que negociar.

Eso yo lo leo como un proceso todavía desordenado, sin una dirección política importante de izquierdas. Pero lo más interesante es una expresión de un Perú que no habíamos escuchado diciendo libremente cómo se siente. Entonces sí creo que viene un tiempo muy incierto y en donde la política va a ser de nuevo importante, sea para bien o para mal.

- Fabián Novak. Director del Instituto de Estudios Internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Perú (IDEI), 19 de septiembre de 2017

- Desde su punto de vista, ¿cuáles son las principales características de la política exterior peruana en la actualidad?

- ¿A qué te refieres con características?

- Por ejemplo, cuando se definía, en la década de los 80s, que la política exterior peruana estaba entre la autonomía y dependencia. Los grandes debates teóricos que definen en la actualidad a la política exterior peruana, ¿cuáles podrían ser? ¿bajo qué categorías podríamos entenderla mejor?

- No necesariamente voy a seguir teorías de Relaciones Internacionales que creo que a veces se piensa muy teóricamente y creo que la Cancillería no piensa de esa manera. Yo creo que lo

que lleva la Cancillería o lo que rige la Cancillería y la ha regido siempre, pero sobre todo en las últimas décadas, son varios ejes. Primero un eje pragmático, el pragmatismo. Y en buena hora que sea así, porque el pragmatismo lo que ha determinado es llevar finalmente una política abierta, una política exterior que busca un relacionamiento con varios Estados, incluso con Estados que no necesariamente son Estados aliados, sino que más bien están confrontados por razones diversas, comercio, inversión, liderazgo en el mundo, etc.

Por otro lado, hay también un conjunto de principios que el Perú siempre ha respetado y son los principios que básicamente establecen derecho internacional. Entonces yo creo que esos son los dos ejes que de alguna manera conduce la política exterior peruana. Un relacionamiento abierto basado en una idea pragmática de las relaciones internacionales que hay que relacionarse con quien conviene al país, con quienes nos va a dar algún tipo de rédito, beneficio. Este relacionamiento, además, debe ser plural. No debe haber dependencia de ningún Estado, ni de ningún bloque y, finalmente, todo esto enmarcado en una base de respeto de ciertos principios básicos.

- Desde un aspecto histórico ¿cuál considera que es el momento en el que se fortalece esta perspectiva pragmática de la política exterior?

- A partir de los noventa, está clarísimo. A partir de los años noventa hay en Torre Tagle una visión mucho más pragmática, porque hasta ese entonces el Perú y su política exterior se jactaba de ser extremadamente principista, pero poco efectiva. Los principios siempre deben estar ahí, no se debe renunciar a ellos; pero el hecho de que tengas a los principios como eje rector no implica que no debas ser al mismo tiempo pragmático. Pragmático no significa actuar ilegalmente. Pragmático no significa actuar, si cabe el término, bien discutible en Relaciones Internacionales, en términos inmorales. No me refiero a eso, sino simplemente es pensar en los países como Estados con los cuales puede haber intereses comunes y no hablar como se hablaba en los 80s de países amigos, como el caso de Argentina. No existen países amigos. Entonces, esa visión pragmática, finalmente llega a partir de los noventa y se impone en la agenda de la política exterior peruana.

- ¿Cuál era la relación entre este pragmatismo y las reformas económicas que sucedieron durante los noventa?

- Es que van íntimamente imbricadas. La economía definitivamente tuvo un impacto en la Cancillería. Recordemos que los años noventa se crea por breve tiempo un viceministerio de economía internacional. Es decir, la necesidad de imprimir una visión también económica, ojo, no económica o economicista, no. Una visión también económica en la Cancillería, de alguna manera se reflejó con esto que no funcionó, que era la creación de un viceministerio de economía internacional. Después se eliminó, porque, claro, si para eso existe el Ministerio de Economía, el Ministerio de Comercio, etc., no era necesario eso.

Pero, sin duda, se comenzó a imprimir mucha más fuerza a la dirección de asuntos económicos y comerciales, se creó una dirección de estudios económicos dentro de la Cancillería y de alguna manera lo que se dijo es: la Cancillería no solo debe ser una entidad política, sino también tiene que tener una visión económica-comercial, si es que nosotros vamos a abrirnos a acuerdos de libre comercio.

- Durante los últimos tres gobiernos, ¿cuáles considera que son los principales actores estatales, ministerios, personajes públicos, que influyen más en la política exterior?

- Creo que, en la política exterior peruana, por lo menos, yo he estado siete años en Cancillería trabajando y he estado siempre, todos los años, contactado con el Ministerio y creo que es el Ministerio de Relaciones Exteriores quien diseña la política exterior. No tengo duda que los presidentes de turno han sido más o menos importantes en determinados puntos de esa política exterior. Pero ya cuando hablamos de una política exterior integral, es la Cancillería, sin duda alguna, quien tiene el suficiente staff de profesionales como para poder establecer en cada una de las áreas ciertos objetivos de política exterior y ejecutarlos.

Pero obviamente el presidente de turno ha impreso determinadas necesidades o prioridades. En el caso de los noventa, con el presidente Fujimori claramente tenemos el acuerdo de paz con Ecuador, la solución de los problemas pendientes con Chile del tratado del 29, incluso a finales de los noventa ya se hablaba de la necesidad de solucionar el problema marítimo con Chile que se frustró porque se cayó el gobierno, por razones que todos conocemos.

Por otro lado, imprimir el tema comercial. El comenzar a pensar en acuerdos de libre comercio. Ya en el gobierno de Toledo, imprime aún más el carácter económico a la Cancillería y sin duda el presidente tiene una influencia también en esa visión de la Cancillería. Es una Cancillería volcada a apoyar al Ministerio de Comercio políticamente para que este logre el objetivo de, en primer lugar, la suscripción del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Ese acuerdo era clave para que el Perú pudiera exhibir ese acuerdo de libre comercio a los futuros socios comerciales. Es decir, yo ya tengo un TLC con Estados Unidos. Y luego la andanada de todos los acuerdos de libre comercio y la Cancillería no solamente apoyando, sino abriendo puertas políticas para que esos acuerdos comerciales sean posibles, para que esas negociaciones sean posibles.

Entonces, yo creo que Cancillería, fundamentalmente, y los presidentes de turno. Si puede haber habido otros actores. Sí, siempre la opinión pública, líderes de opinión del sector empresarial puede ser, de hecho, debe haber sido así que han influido en tal o cual sentido. Pero no creo que hayan sido determinantes en la política exterior. Creo que hubo un convencimiento de los noventa en delante de que era necesario la apertura, que el Perú se abra al mundo y esa visión política fue apoyada por ciertos sectores económicos.

- Precisamente, a partir de la coyuntura del TLC con Estados Unidos se fortalece toda la burocracia comercial de Mincetur ¿cómo ve las relaciones entre Mincetur y el Ministerio de Relaciones Exteriores?

- Siempre han sido tensas. Ellos proclaman a los cuatro vientos de que hay una complementariedad, un apoyo, un objetivo común que es el Perú. Sobre ese objetivo común no dudo que exista. Pero hay las tensiones que son, creo yo, normales e incluso diría, en cierta medida, lo subrayo, convenientes ¿Por qué? Porque son dos visiones diferentes.

La visión del diplomático, de quien está en la Cancillería es una visión integral de las relaciones exteriores del Perú, de las relaciones entre los estados, las relaciones internacionales. Cuando analizan un problema buscan todas las implicancias, políticas, económicas, jurídicas, etc. En cambio, Comercio, no. Y con eso no estoy diciendo que tienen una visión limitada. No. Es su visión porque es lo que a ellos les toca. Entonces, los funcionarios, tienen una visión netamente comercial, pragmática, económica del asunto. Cuando a ellos les interesa sacar un TLC, lo que ellos están viendo son las sumas y restas, si conviene económicamente al Perú y no están evaluando, por ejemplo, la relación política con ese Estado. Cancillería sí lo hace.

Entonces hay tensiones y se acusan mutuamente. Cancillería acusa a Comercio que son demasiado simplones en sus análisis y, por otro lado, Comercio va a pensar que los miembros de Cancillería son demasiado problemáticos porque se hacen demasiadas bolas, como decimos en criollo, respecto a los temas de política exterior, que deberían ser más pragmáticos. Lo bueno es que de esa tensión ha salido hasta el momento un resultado eficiente. Y han buscado un punto intermedio y mutuamente se han retroalimentado a regañadientes, pero finalmente creo que se han apoyado en el objetivo común.

- Un objetivo común en la actualidad es la apertura comercial del país. Algo curioso es que ahora Perú ha superado a algunos de sus vecinos en cuanto firma de TLCs ¿por qué considera que durante esta coyuntura se ha podido fortalecer, a nivel regional, la posición de Perú como una economía de libre comercio?

- ¿Por qué se ha podido fortalecer? ¿Te refieres a factores internos, externos?

- Claro, ¿qué diferenciaría al Perú de sus vecinos para fortalecer aún más esta política?

- Yo creo que a partir de los años noventa se construyó una mentalidad en el Perú y que se ha impuesto en la media de los peruanos, ni siquiera hablemos de los funcionarios de Torre Tagle, los funcionarios de Comercio y es la apertura. Eso se ve en los resultados electorales. Es decir, el peruano promedio está convencido de que la única forma de desarrollo es el comercio y la inversión, a través de un intercambio obviamente un intercambio positivo, cuyo superávit sea favorable a nosotros. Y, por otro lado, promover inversión. Entonces esa mentalidad que existe en el peruano promedio, demostrada en los resultados electorales, donde si viene un candidato que comience a cuestionar esa modalidad, simplemente no llega.

El poder lo luchan quienes plantean, más bien, este discurso que estamos hablando. También se da a nivel de Cancillería y del Ministerio de Comercio. Entonces, yo creo que hay una constante y ya son décadas en la que hay un trabajo permanente por abrir comercio, abrir inversión. Quizás en el ámbito de inversión, el quiebre vino con Ollanta Humala. Por razones que todos conocemos, su forma de pensar, su ideología, en fin, aceptó a regañadientes una hoja de ruta para hacer recién. Pero eso llevó a entrapar las inversiones extranjeras y este gobierno busca el destrabe con Ollanta, que no lo logra, pero está en esa búsqueda. Porque si miramos los índices, en comparado con otros países, somos uno de los peores países en cuanto a facilidad para la inversión. Porque efectivamente se ha entrapado demasiado en el gobierno anterior.

Entonces yo creo que hay una constante, es una mentalidad que se ha impuesto en el promedio del peruano y un convencimiento en quienes asumen Cancillería y Comercio. A ningún gobierno hoy en día se le ocurre colocar en el Ministerio de Comercio, o colocar en la Cancillería, a una persona que comience a cuestionar los TLCs o comience a cuestionar la inversión extranjera.

- Por ejemplo, en la coyuntura del TLC con Estados Unidos y también con China, hubo cuestionamientos desde algunos sectores sociales ¿Qué aprendizajes se tuvieron de esas coyunturas? ¿Cómo se incorporaron los cuestionamientos sociales dentro de la política exterior? ¿Qué cambios hubieron?

- Creo que, primero, si uno entrevista y uno lee los tratados de libre comercio uno aprecia que ha habido una evolución. Muchos dicen, los TLC son igualitos. No es cierto, los TLCs de los últimos años han incorporado una serie de cláusulas no comerciales. Una serie de cláusulas que no estaban en los tratados de libre comercio originarios, que simplemente hablaban de comercio. Luego uno ve cláusulas democráticas al interior de los TLCs, cláusulas medio ambientales, cláusulas vinculadas a los derechos humanos dentro de los TLC, cláusulas vinculadas a la protección de ciertos derechos indígenas dentro de los TLCs. Entonces uno dice, oye y ¿esto qué tiene que ver con el comercio? Claro que tiene que ver con el comercio, porque tú no puedes hacer comercio simplemente ajeno, distante a todas estas series de cláusulas no comerciales.

Entonces ha habido un avance. Y en el caso del TLC con China, concretamente, con China se incorporaron cláusulas que no se incorporaron en ningún otro TLC anterior y que ahora, por ejemplo, Chile está renegociando su TLC con China, porque quiere que se incorporen cláusulas similares que se dieron a Perú, como, por ejemplo, la protección de conocimientos tradicionales, que es algo que el Perú siempre buscó, que se incorpore de alguna manera el respeto a los conocimientos tradicionales nuestros.

No digo, obviamente, que hay una conversión de un acuerdo de libre comercio a algo que no es un acuerdo de libre comercio. Sigue siendo un acuerdo de libre comercio, pero creo que progresivamente se han ido incorporando estos elementos que son importantes. El respeto a la democracia, el respeto a los derechos humanos, el respeto al medio ambiente. Y eso tiene que darse, tiene que cumplirse, el respeto a los derechos laborales, porque también forma parte de la competencia, pero también es un derecho humano, finalmente.

- Ahora, en la actualidad ¿de qué manera se inscribe la Alianza del Pacífico como parte de este proceso de apertura comercial? ¿en qué medida usted ve que existe una consolidación de una identidad de libre comercio en nuestra política exterior?

- La Alianza del Pacífico todavía está muy, pero muy lejos de ser un proceso de integración, muy lejos de eso. Pero para los fines de la entrevista, yo creo que la Alianza del Pacífico es otro ejemplo del pragmatismo en política exterior. Es decir, es una Alianza de países, pero basada fundamentalmente en coincidencias de carácter económico y de carácter político, porque todas son democracias, porque en todas hay un respeto básico de los derechos humanos. No digo que no hay violaciones, lo hay hasta en Suiza, no me refiero a eso, sino que no es Venezuela, no es el Ecuador de Correa persiguiendo a los opositores políticos a través del poder judicial. Me refiero a que son democracias que respetan derechos humanos, pero al mismo tiempo están convencidas del libre comercio y de promover la inversión extranjera.

Entonces, no es una integración basada en la continuidad territorial, que es algo absolutamente circunstancial, sino más en la coincidencia. Entonces el pragmatismo está, el pragmatismo en política exterior de los cuatro países es claro, cuando rechazan cualquier intento de buscar que la Alianza del Pacífico se convierta en un actor político de la región. Yo pertenezco al primer grupo de estudio, una red de estudios de Alianza del Pacífico, formada por inicialmente cuatro universidades, una universidad de cada país miembro, pero ahora somos ocho, porque se ha incluido a países del Asia y universidades del Asia. Y todas las propuestas de este grupo son rechazadas por los Estados, por una razón muy sencilla, no les interesa la política. No les interesa meter temas de género, meter temas de derechos humanos, más que simplemente el principio de decir que respetan derechos humanos, punto. Pero dicen, no, nosotros somos un grupo que busca comercio, que busca inversión, no nos interesa otra cosa, no nos pidan otra cosa. No queremos ser un actor relevante en la región, eso pídanse a la CAN, a Mercosur.

Entonces, yo no digo que eso está bien, lo que estoy diciendo es simplemente es que eso traduce una visión de política exterior muy diferente a la que hemos estado acostumbrados que es armar una organización de carácter de integración, con una serie de propósitos políticos, con mecanismos de representación, con una estructura orgánica, con una burocracia y a partir de allí integrarse, buscar la integración. Esto es totalmente lo opuesto, no busca eso.

Ahora, yo sí soy, por lo que he podido apreciar en las reuniones de la Alianza del 2011 a la fecha, que ha habido un avance importante. No digo notable, pero sí importante en las diferentes áreas que tiene como norte la Alianza del Pacífico. O sea, en capitales, en inversión, comercio, libre movilidad de tránsito, ha habido avances importantes. Yo sí creo que es una expresión más de lo que estábamos hablando al comienzo.

- Para terminar, estamos aludiendo a un consenso político nacional que está conformado por mentalidad de libre comercio, también una burocracia más especializada ¿en qué medida considera que este consenso nacional es estable y va a seguir continuando así?

- En la medida que los gobiernos sucesivos muestren resultados. En la medida que la población vea que efectivamente es un modelo eficaz. En la medida de que, si tú ves reducción de pobreza extrema, que la gente tiene mayor acceso a crédito, mayor capacidad de gasto, entonces, claro, sí pues, el modelo resulta ¿por qué? Porque si tengo más plata en el bolsillo, si puedo comprar cosas, si tengo más salud, tengo más posibilidad de comprar esa salud, o sea pagarla, entonces me beneficio.

En la medida que eso no suceda y que es lo que ha estado pasando a veces con determinadas crisis económicas de China, de Europa, del propio Estados Unidos, hubo un frenazo, por otro lado, la caída de los precios de los minerales en el caso del Perú, en fin, y la ineficiencia de los gobiernos nuestros, puede llevar a que comience un cuestionamiento. No solamente en el Perú, sino en general, en países donde esto impera. Y ya lo estamos viendo incluso en algunos países vecinos, el caso Chile, por ejemplo.

Pero ahí tendríamos que ser futurólogos que no lo somos. Yo en lo personal no me aferro a ningún esquema, a ningún modelo, yo también soy pragmático. Entonces yo sigo el modelo que me resulte eficaz y si ese modelo no me resulta eficaz lo cambio, pero no por ideología. O sea, creo que acá lo peor es guiarse por ideologías, porque eso sí te lleva a la tumba. Eso te lleva al precipicio. Yo creo que más bien debemos estar libres de esas cosas, no de pensamiento. Ideología es una cosa, pensamiento es otra. Siempre tienes que pensar, pero buscando resultados pragmáticos para el país. Resultados que beneficien al país, que le den luz, que le den agua, que le den salud, que le den educación, bienestar. Y si el modelo resulta, pues sigo el modelo. ¿hay que corregir? Corrígelo ¿hay que cambiarlo? Cámbialo. Pero siempre con resultados. Para mí eso es lo que determina, por lo menos si yo fuera funcionario, yo voy a seguir un modelo siempre y cuando el modelo resulte. Pero seguir el modelo por el modelo, no. Porque el modelo no es un dios.

- Finalmente, le quería preguntar, ¿en qué casos históricos está pensando como ejemplos de pragmatismo? ¿qué correlatos tendríamos para implementar políticas públicas más pragmáticas y menos ideológicas? ¿está pensando en algún tipo de medida concreta?

- No, no estoy pensando en ninguna medida concreta, incluso no estoy pensando en ningún modelo concreto. Pero creo que las potencias mundiales de hoy y las super potencias, la que tenemos y la que pronto va a ser, que es China, tienen en su política exterior una cuota de pragmatismo, lo que no quiere decir que cada uno no tenga sus propios principios. Pero son pragmáticos. China, por ejemplo, que no es que sea mi modelo para nada, por razones obvias, democracia, derechos humanos, etc. Pero han sido sumamente pragmáticos. Se ha dedicado a crecer, a tener reservas, se ha dedicado a recibir inversión y luego se ha vuelto en un país productor e importador de bienes con valor agregado, de alta tecnología, poco a poco ha ido creciendo. Una inserción pacífica. Ya tiene África, ya tiene América Latina, ya está ahí, ya desplazó a Europa, está debajo de Estados Unidos. Y pacíficamente y pragmáticamente se va insertando en el mundo, como actor global ¿Eso va a ser así siempre? No creo, va a llegar un momento en que va a dar su mordisco y va a dar su salto y va a decir, bueno, aquí estoy yo y va a imponer ciertas condiciones y ese ascenso pacífico no va a ser tan pacífico.

Pero es una visión pragmática, no es ideológica, es pragmática. Es cómo me inserto sabiendo que tengo uno más grande arriba. Me inserto pacíficamente para no molestarlo, no toco sus intereses vitales, para que no me salte al cuello. Y Estados Unidos es el ejemplo del pragmatismo absoluto, sean demócratas o republicanos los que estén en el poder.

- De alguna manera, ¿está aludiendo al concepto de interés nacional? ¿En qué medida usted considera que en el Perú tenemos intereses nacionales? ¿Y cuáles serían?

- Eso es bien complejo porque yo no puedo afirmar que hay una claridad en los funcionarios respecto de cuáles y qué es el interés nacional. Estamos hablando específicamente de temas de comercio, de temas de inversión, del modelo económico. En eso sí creo que ha habido claridad y como digo, por qué es claridad, ¿por qué no digo que es oscuridad? por los resultados. Yo no niego los resultados, hay personas que niegan resultados, o sea hay personas que son ciegas, porque están ideologizadas. Yo no estoy ideologizado, si a mí tú mañana me demuestras que el modelo no funciona, yo te digo, cámbialo, no tengo ningún problema, pero demuéstremelo. No me digas simplemente, ¡ah! es porque sigue habiendo hambre, sí pues, pero siempre va a haber hambre. Esa no es la respuesta. Demuéstrame que estamos peor que antes, demuéstreme que el modelo no funciona, demuéstreme que hemos retrocedido. Pero si me demuestras que todo ha avanzado, entonces quiere decir que la cosa camina.

Entonces, yo no estoy seguro de cuáles serán los intereses del Canciller Luna, no me refiero personales, sino cuál será su mentalidad, cuál cree que es el interés nacional, no lo sé. Pero para mí y creo que de alguna manera lo he señalado, en términos globales, es el respeto de ciertos principios, no por el principio per se, sino porque ese principio está demostrado. Tú no puedes violar los derechos humanos de las personas, porque tienes que respetar su vida, su

integridad, su libertad. Respetar las libertades ciudadanas y los derechos ciudadanos. Respetar el medio ambiente, cómo no va a ser un interés nacional, si va por tu propia sobrevivencia. Cómo no apoyar la lucha contra el calentamiento global, si somos uno de los principales países perjudicados, ahí hay un interés nacional. Cómo no luchar por reducir la pobreza y la mortalidad infantil en el Perú, a través de mayores recursos, mayor inversión.

Entonces, repito, para mí el pragmatismo tiene directamente que ver por su puesto con el interés nacional. Pero, como siempre lo dije, lo digo y lo señale en el principio, eso no te puede llevar a renunciar a ciertos principios también, que no solamente son ya vinculados al interés nacional, sino que son principios que nos regulan como comunidad internacional. Por eso es que yo reclamaba al gobierno anterior, por ejemplo, una acción más dura contra Venezuela, porque es un país de la región y estaba afectando directamente a países de la región como el nuestro, tratando incluso de influir en elecciones. Entonces, decir, no es que no nos conviene, cómo que no nos conviene, qué importa que no nos conviene. Entonces ahí ya no eres pragmático, ahí ya tú dices, no. Hay ciertos límites que no se deben dejar.

Con Estados Unidos igual, cuando el presidente Bush W. quería imponer al Estado peruano y a otros estados latinoamericanos firmar un acuerdo para conducir a presuntos criminales estadounidenses no a la corte penal internacional, sino a Estados Unidos, hizo muy bien el Perú no hacerlo, aunque ello le costara la cooperación militar ¿Estamos siendo pragmáticos? No, pero hay principios que no deben violarse. Entonces creo que puedes combinar el pragmatismo con la defensa de ciertos principios y valores. Es falso que hay una dicotomía y, en todo caso, si la hay, para eso tienes la formación para decir, hasta acá nomás, esto no es posible. A eso me refiero con combinar, yo sé que a veces puede ser difícil, puede haber situaciones límite, pero bueno, así está justamente el conductor en establecer ese límite. Pero eso creo que lo que más nos conviene como país y a los peruanos. En cosas concretas, no estamos hablando así de cosas etéreas, estoy hablando de cosas muy concretas. O sea, qué te vas a llevar a comer hoy día en la boca. Esa debe ser la preocupación de Cancillería, no los problemas de la estratosfera, sino en qué medida nos afecta, en qué medida nos conviene.

- Julio Chan Sánchez. Coordinador General del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), 3 de octubre de 2017

- En primer lugar, desde una perspectiva amplia, ¿qué categorías usaría para calificar nuestra actual política exterior? Por ejemplo, en los años ochenta se hablaba de los términos autonomía y dependencia. En la actualidad ¿cuáles serían las categorías más útiles para explicar hacia dónde nos queremos insertar en el mercado internacional?

- Pero qué categorías propones tú?

- Algunas que han salido a lo largo de la investigación, son, por ejemplo, autonomía. También las que tienen que ver con la liberalización del mercado internacional. Desde una perspectiva crítica, otros dicen economicismo. En ese rango de opciones, usted cuáles considera que son las etiquetas más útiles.

- En política exterior, desde hace cuarenta años, se ha ido ampliando la agenda, si es que hablamos de la agenda político-diplomática. Los temas regulares, que, de alguna manera, podrían estar mucho más vinculados a una visión realista, es decir, conflicto y cooperación. Temas de relaciones bilaterales en asuntos eminentemente políticos, han ido cediendo paso al reconocimiento de otras vertientes de la versión de la interdependencia compleja. Los temas económicos, sociales también tienen parte en la agenda y posiblemente sean tan o más importantes que los políticos-diplomáticos que la Escuela realista daba por sentado.

Entonces, en el caso de la política exterior del Perú, no ha sido inmune a eso. La política exterior del Perú, ha estado centrada en el esfuerzo de resolver los problemas limítrofes y los otros temas siempre han sido a nivel secundario. Dentro de esos temas de nivel secundario, siempre se han limitado a las cuestiones diplomático-políticas, de buenas relaciones vecinales,

de principios del derecho internacional. Eso ha ido cambiando conforme nuestras relaciones bilaterales y limítrofes se han ido superando y demarcando los límites con Ecuador y con Chile.

Recién podemos ver, creo yo, que se sientan las bases para una política exterior con una agenda mucho más ambiciosa y amplia, cuando a principios del siglo, en 2014, con la decisión de La Haya se cierran ya prácticamente todos los temas más básicos de las relaciones limítrofes, quedando todavía el tema del hito número uno. No dudo que va a ser también eventualmente otro problema que va a absorber la capacidad e interés del Relaciones Exteriores.

Poco a poco en la Cancillería la temática de la política exterior ha ido ampliándose y sobre todo hay movimientos desde los temas político diplomáticos y de seguridad a los temas económico comerciales. Esto se ve muchísimo más acentuado después de los años noventa, con el nuevo gobierno que rediseña la política económica del Perú hacia una economía de libre mercado y de libre comercio. Por lo tanto, la importancia de integrarnos al sistema económico internacional va ganando cada vez más importancia.

Yo diría que nos estamos moviendo de un mundo realista a un mundo interdependentista. Constructivista en el sentido en que las ideas tienen prevalencia o figuran. Tiene cierta validez el tema de la prevalencia de la democracia como forma de gobierno como la protección de los derechos humanos, que son los rezagos post última década del siglo pasado.

El tema de democratización es un tema incluso más reciente que posiblemente tenga mayor importancia con el tiempo, si es que las nuevas amenazas no nos comen vivos, sobre todo, en el cambio climático y todo el tema relacionado a las variaciones del crimen organizado.

Por ahí creo que va la política exterior del Perú. Es una cosa más o menos compartida entre cuestiones de seguridad, diplomacia, con una agenda cada vez más amplia, superando la parte limítrofe, y la parte económica y sobre todo la parte comercial.

- En su opinión ¿la política comercial y la política exterior son de diferente naturaleza? ¿o en la práctica tienen una interrelación?

- Lo que se ve también a lo largo del tiempo y eso me parece que es una cuestión internacional, es que la política exterior, al abarcar más temas, rebasa la formación del funcionario diplomático tradicional, que no está preparado para relacionarse en los temas técnicos de economía y de comercio.

A nivel internacional por lo menos mi experiencia me señala que algunas veces Cancillería sí se han preocupado y se han actualizado y modernizado, en el sentido que han cambiado la estructura de trabajo de sus Cancillerías y algunas, sobre todo las que conozco de APEC, el tema de comercio internacional está dentro de la Cancillería. Eso los ha llevado, finalmente hasta a dos tipos de modelo. Una donde el diplomático realiza labores tanto diplomáticas tradicionales como las de comercio exterior. Y en otras, donde el diplomático se mantiene en los temas tradicionales de relaciones exteriores y el tema de comercio internacional está dentro de la Cancillería, pero, manejado por profesionales no diplomáticos.

Por dar el ejemplo, sin ir muy lejos, es Chile. La dirección de comercio, DIRECON, de comercio exterior es parte importantísima, tanto es así que casi se lo considera como un viceministerio dentro de Relaciones Exteriores que se dedica a las negociaciones comerciales.

El otro modelo es que se tiene como el caso del Perú y otros países, donde el Ministerio de Relaciones Exteriores, que ve los temas tradicionales, y un Ministerio de Comercio Exterior que ve otras cosas. Por ejemplo, en Colombia, que es Industria, Comercio y Turismo, como era en una época en el Perú, ahora en Perú es Comercio Exterior y Turismo. Entonces los modelos varían, pero la realidad es que a nivel internacional el tema de comercio se negocia como un tema aparte, ya sea manejado por los diplomáticos, que quieren cambiar su gama de aptitudes, o como un grupo profesional separado, ya sea dentro del Ministerio de Relaciones Exteriores o

en otros Ministerios. Posiblemente con esas bases puede haber variaciones de todos los tipos que a alguien se le pueda ocurrir.

- En el caso peruano, durante la etapa electoral el presidente Kuczynski planteó la propuesta de fusionar ambos Ministerios, ¿a usted le parecería que esto puede resolver de alguna manera las relaciones entre la política comercial y la política exterior?

- El tema es que el Ministerio de Relaciones Exteriores sostiene que todos los temas de relaciones exteriores deben ser vistos por ellos. Por último, ellos son la puerta, la conexión entre el Perú y el resto del mundo y todos los temas internacionales deben pasar por ellos. La realidad es que la agenda ha rebasado la capacidad del Ministerio de Relaciones Exteriores porque ese reclamo, si bien puede tener cierto fundamento histórico tradicional, la realidad es que no es muy cierto. Por ejemplo, sin ir muy lejos, Relaciones Exteriores no se le ocurre reclamar la representatividad del Perú frente a los organismos mundiales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional porque son cuestiones internacionales. Claramente el tema del Banco Mundial y el tema del FMI es internacional, por lo tanto, por qué reclamas funciones de comercio internacional y no reclamas las funciones de Economía Internacional.

Sin embargo, ellos dicen que representan al Perú ante la OMC, pero cuando asume el Ministerio de Comercio Exterior. Para la embajada, nuestra oficina o la delegación ante la OMC o los organismos internacionales en Ginebra. Porque en realidad es así, ahí va OMC, energía nuclear, ¿cuánto organismo internacional hay en Ginebra? y tenemos una embajada ¿te vas a dedicar a 80 temas a la vez entre ellos comercio? Relaciones Exteriores tendría que construir todo eso.

Pero hay muchísimos países que tienen sus embajadas específicas para la OMC y otras embajadas específicas para distintos organismos internacionales en Ginebra, obviamente, dependiendo de la importancia que pueda tener para el país correspondiente. El Perú, por cuestiones de recurso y todo lo demás, tiene una sola delegación, un embajador. Así como todos los países del mundo tienen su representación ante las Naciones Unidas en Nueva York, pero no la tiene en cada una de las ciudades donde esté algún organismo importante de Naciones Unidas, no hay una oficina del Perú o una delegación del Perú frente a la FAO, como tampoco hay una frente a la OIT o ante el IATA, que es el organismo de aeronáutica, la UNESCO, etc.

Hasta donde yo sé el Perú no tiene una representación oficial frente a la Unión Europea, sino que es nuestra embajada en Bruselas que también se encarga de la Unión Europea. También eso es por recursos. Los embajadores son representantes del Perú ante un país importante y a su vez es embajador concurrente a otro sitio. El embajador del Perú en China es concurrente con Mongolia. Hay varios embajadores en países europeos y de países de medio oriente que son representantes concurrentes a cinco países, sin ir muy lejos.

Tampoco tiene sentido y es lógico que el gobierno peruano no pueda tener una delegación diplomática frente a cada uno de los organismos internacionales. La gran excepción es Naciones Unidas en Nueva York, pero no lo es UNESCO ni Unicef, como el Perú no tiene un organismo o una oficina especial en San José frente a la Corte Internacional de Derechos Humanos. Depende de los recursos de los países para tener este tipo de representatividad.

Por otro lado, regresando a la pregunta original, el hecho de que pueda ser una aspiración, de Relaciones Exteriores, de recuperar esa representación es un poco ilusoria en una situación de globalización donde los temas internacionales, los temas que antes eran domésticos, se han internacionalizado. El tema de soberanía, no te permitía tratar el tema de derechos humanos al interior de tu país, porque cada país y cada gobierno era soberano de tratar a su población como le daba la gana. Ahora, eso ya no es muy cierto. En el tema de democratización nadie se complica la vida al decir: Relaciones Exteriores tiene que encargarse de eso. Pero Relaciones Exteriores, por ejemplo, se encarga de los temas de la Antártida y evidentemente ¿cómo funcionan ahí? Sí, lleva la representatividad, pero ¿quién hace la parte técnica? El Ministerio de Pesquería por un lado y la Antártida entre la Marina y otros Ministerios.

Entonces, es posible cuando los temas sean eminentemente políticos como pueden ser derechos humanos o democracia o sean transversales que tienen que ver muchos Ministerios, por ejemplo, cambio climático ¿quién ve cambio climático en el país? Todos y nadie ¿Protección ambiental? Sí hay un Ministerio de Ambiente que podría llevar la bandera, pero el tema medio ambiental va mucho más allá y hay muchas instituciones que lo ven. En ese caso, normalmente o es un Ministerio que coordina con todos los demás, pero con excepciones hay ciertos ministerios que ven directamente su tema internacional.

En ese sentido, el diplomático no tiene por qué ser experto en todo. La lógica te dice que no es posible, así como ellos no reclaman ser representantes ante el Banco Mundial o el FMI, porque por más que hayan sido economistas en su vida anterior y se hayan especializado en Finanzas, no pues, no son las personas capacitadas en eso, no lo ven todos los días. Entonces tienes una dirección general de asuntos económicos en la Cancillería que acompaña a las negociaciones económico-comerciales, ¿son expertos en Alianza del Pacífico, APEC? No ¿por qué? Porque no tienen por qué serlo. Si quieren ver la parte política está bien.

- Más allá de la delegación de funciones ¿considera que existe algún tipo de consenso en cuanto el tema de liberalización de la economía entre la diplomacia y el sector comercial?

- La diplomacia es muy consciente, el Ministerio de Relaciones Exteriores, de que la política exterior la lleva el presidente. Es decir, si el presidente la lleva de narices a la izquierda y si la lleva de narices al centro será al centro y etc. Entonces lo que diga el señor presidente eso es, independientemente, el Ministerio de Relaciones Exteriores piense lo que le dé la gana de pensar, ya sea de manera conjunta o de manera fragmentada. Esa es una pregunta irrelevante en este sentido.

Lo que sí es importante es cuál es la política del gobierno, ¿cuáles son los intereses nacionales y cuáles de estos objetivos de gobierno tienen que cumplirse o pueden cumplirse? En ese sentido, si lo ponemos así. Entonces la orientación de política económica de libre mercado e integración en el mundo, Relaciones Exteriores tiene que reflejar eso. Si en la época de Velasco era tercermundista, autonomista y relaciones con los países comunistas, para tener una diversificación de relaciones políticas y de sustitución de importaciones Relaciones Exteriores tenía que reflejar eso en las negociaciones internacionales.

Dudo mucho que sea el Ministerio Relaciones Exteriores el que defina, sino normalmente es el presidente el que lo define. Eso no quita la capacidad de propuesta. Pero frente a una decisión del gobierno: nos vamos al centro izquierda, el Ministerio de Relaciones Exteriores no tiene nada que decir. Ya veo un embajador diciendo, señor presidente Velasco, creo que no deberíamos tener relaciones con la Unión Soviética... otro día.

- ¿De qué manera se percibe la continuidad de los últimos tres gobiernos en cuanto profundización de acuerdos de libre comercio? ¿Mincetur o usted lo considera como parte de un consenso nacional?

- Consenso nacional no, yo no sería tan ambicioso, pero sí desde el cambio de política económica de los años noventa hasta ahora se ha mantenido y sí es cierto que se ha profundizado con los gobiernos elegidos, democráticos no sé, pero elegidos. La política económica se ha mantenido y sin ir muy lejos, tanto Alan García como Humala, que vinieron con una propuesta un poco más renovadora, simplemente la dejaron de lado cuando llegaron al poder. Se ha mantenido una política de economía de mercado y libre comercio y se ha ido profundizando, pero no necesariamente se ha ido profundizando por una decisión de palacio de gobierno, sino de que la misma dinámica de comercio exterior ha ido funcionando.

Cuando yo hablaba por ejemplo de la falta de racionalidad estratégica, de claridad de orientación en política, yo hablaba de manera genérica antes de empezar la grabación. Otra cosa es el comercio exterior per se. Lo que puedo decir es que en comercio exterior sí se ha ido practicando. Hay bastante aceptación, pero siempre hay una minoría que está en contra.

Por ejemplo, el tema de los TLCs. Cuando el Perú negocia un TLC de poca importancia o donde no hay mayores problemas, como el TLC que estamos negociando ahorita con Australia o el que negociamos con Singapur. Australia refleja un poco en los medios, pero con Singapur te aseguro que nadie se enteraba que teníamos uno con Singapur y tampoco se han enterado que tenemos uno con Tailandia ¿Por qué? porque eso no le causa temor a ningún industrial y los que hacen normalmente este tipo de olas son los que se van a ver afectados.

Tremenda cobertura mediática: Estados Unidos, China. Japón no tanto. Australia fácil, no hay ni siquiera una reacción de los medios no escritos, ni lo recogen como diciendo: el Perú empezó una nueva ronda de negociaciones con Australia. Ni siquiera como una noticia para rellenar la hora de noticias. Más importante es el choque o el accidente que ocurrió en la esquina del Ministerio. Pero con la India, sí, ya hay ciertos movimientos, sobre todo en la Sociedad Nacional de Industrias y de hecho en la gente de Gamarra, y los farmacéuticos; porque la India es una potencia de vender medicamentos genéricos, evidentemente todo lo que son textiles, confecciones y calzado.

Cada vez que esos temas saltan, siempre el Ministerio tiene mucho cuidado sobre cuáles son las sensibilidades de la producción nacional. No es que sea una venta al por mayor sin ninguna discriminación. Y eso lo saben los industriales. Eso sucedió con Estados Unidos y sobre todo con la China. Nadie dice que están ingresando más productos chinos, nadie dice que están siendo competencia con la producción nacional, que tiene que mejorar si quiere sobrevivir, también es cierto, pero eso no es culpa del TLC, porque esos productos no tienen ninguna rebaja arancelaria, ningún beneficio para ingresar al mercado peruano, porque se ha negociado de tal manera que esos productos no tienen ese mismo tipo de beneficio. Es lo mismo que se va a hacer con India, pero nunca está demás, por si acaso, porque ya suficiente competencia tenemos ahora sin rebajas arancelarias y no las va a haber. Nunca está demás tocar la puerta, no es que se olvidaran los negociadores.

En ese sentido, ese tipo de reclamos es una reacción política preventiva. Es decir, ojo, yo doy el grito al cielo, no se les ocurra hacer eso. El Ministerio lo comprende y lo acepta y lo negocia de tal manera que se trata de proteger eso. En términos genéricos, sí la política de comercio exterior, de apertura comercial se ha mantenido, se ha profundizado, se ha continuado y se ha convertido en una política de Estado. Ahora, eso no se ha convertido porque había una propuesta de sentarse, digamos el Ministro o el numen del Ministerio, en su momento dijo nos vamos a sentar y vamos a aplicar una política de apertura comercial y la política de apertura comercial va a ser con este camino y el otro camino. Es el camino que se da al hacer y como ha dado resultados y ha tenido éxito, se ha continuado. Que, si nosotros nos encontrábamos con una pared, esto no habría tenido éxito posiblemente habríamos tenido que buscar otro camino.

El argumento también es en tanto y cuando este camino nos da éxitos la pregunta es ¿no deberíamos tener un plan b en caso de que se agote? Y por supuesto, porque ¿para qué vas a hacer un plan b si te va con el plan a? Y todavía el plan a tiene para seguir utilizándolo por un buen tiempo. Pero eso ya es en la genética de todo el mundo, si te va bien ¿para qué vas a cambiar las cosas?

- A nivel regional Perú llama la atención porque es uno de los países que ha impulsado más su política de apertura comercial en corto tiempo incluso superando a vecinos como Colombia ¿Por qué considera que Perú ha sido un terreno fértil para esta política?

- Primero, que no es tan cierto eso. Chile nos lleva lejos. Compara el número de TLCs que tiene Chile con el número de TLCs que tiene el Perú y México también, a pesar que México desde hace 10 años que ha aguantado, ves la cantidad de acuerdos que se han firmado. Porque una cosa es la suscripción y otra es entrar en vigencia, tú ves la cantidad de TLCs que tiene México. Ahora, la medida de eso es el porcentaje de las exportaciones que van a los países con los cuales tienes TLCs. El Perú se mantiene en 95% de exportaciones que ingresan a países con los cuales tenemos TLCs. En otras palabras, 5% de las exportaciones van a

países con los que no tenemos TLC. Tenemos por decir un número, 30 TLCs, que abarcan, uno es la Unión Europea, el otro es EFTA, eso se cuenta como uno pero Unión Europea tiene 28 países. Tenemos 20 y tantos TLCs, entramos a 50 países y los otros 130 en el mundo si les aportamos un dólar es mucho. Ya lo que queda es simplemente negociaciones es negociaciones de apertura para el 5%, en eso está la India. Ahora por qué con ellos, porque no es por el volumen de exportaciones, la cantidad de dólares que tienes ahora, sino que la posibilidad de un TLC te abre la posibilidad de incrementar tanto importaciones como exportaciones.

Entonces, tú vas y tocas la puerta a la India, que le exportamos mil millones y con un TLC de repente le podemos exportar diez mil millones. Estamos negociando con Indonesia, son 250 millones de habitantes de los cuales, 20 tendrán el poder adquisitivo, o 30. Entonces ¿cuánto estamos exportando a Indonesia? No sería raro que 50 millones de dólares o 200 millones de dólares al año, nada. La idea es continuar.

Nosotros comparados con Chile, México, posiblemente no estamos tan adelantados. Después de ellos sí estamos. Puedes ver el número de TLCs. Tampoco es que somos los abanderados del asunto, pero sí acompañados como escolta ¿por qué eso? Porque como te decía, en el caso del Perú, que ha ido continuando con esta política de Estado, cuando se mira las negociaciones con Estados Unidos, el Perú desarrolló toda una estrategia de negociaciones que fue bastante exitosa, porque se preocupó no solamente de tener en cuenta las necesidades de los actores económico, político comerciales importantes, que son los empresarios y los gremios empresariales que representan los intereses de estos grupos o actores domésticos, sino también nos preocupamos de actores menos importantes pero igualmente válidos: el congreso y los medios de comunicación y la población en general.

Los medios de comunicación por sí mismos, porque son formadores de opinión, sobre todo, a los formadores de opinión dentro de los medios de comunicación. Pero los medios de comunicación por el poder que tienen en sí mismo por su influencia. Y llegar a la población en general. Todo eso es el desarrollo de una estrategia con el primer TLC con Estados Unidos y de nuevo funcionó. Así como funcionó TLCs, la forma de llevar a cabo el TLC funcionó. Esa misma política se ha aplicado, dependiendo de las circunstancias, con Tailandia y Singapur, yo me encargué de ello. Olvídate del sector público, de los medios de comunicación porque tú llamabas a los medios de comunicación y ¿Singapur? ¿qué cosa es Singapur? Y la población en general menos ¿de qué están hablando?

Pero si hablas de China... Los empresarios y sindicatos, que también son un grupo grande se les va a parar los pelos. La población en general. Una cosa es negociar con China o con la India, que también van con una cobertura mediática importante, que con Australia. ¿Quién trae más gente? China. ¿Por qué? Porque no solo es la posibilidad positiva sino también la competencia y eso es lo que más atención atrae: cómo nos puede afectar. En tanto y cuando seas abierto, transparente, si le explicas a la población, esto es lo que se está haciendo y las quejas de los gamarreros o de los confeccionistas... No lo haces en público, sino los jalas y los sientas a conversar. Y los calmas y los informas y les explicas.

Los medios de comunicación y a través de los medios, la población en general. Esa es un poco la mecánica que nosotros hemos utilizado para tener éxito. Eso sí fue consciente, no fue ¿ah... qué hacemos ahora?

- ¿Qué hizo cambiar esta perspectiva? Porque generalmente la política pública no considera tan importantes a estos actores sociales dentro de la toma de decisiones ¿Hubo un proceso clave durante el TLC con Estados Unidos?

- El proceso clave lo menciono en el artículo y se ha mencionado varias veces. Alfredo Ferrero tiene un libro, cuenta un poco las cosas tras las bambalinas que puedes sacar como información más destilada. El Perú recibió el acta donde Estados Unidos daba a los países andinos, excepto Venezuela, acceso a su mercado como instrumento para sustitución de cultivos y poder exportar sin aranceles por diez años.

En el Ministerio nos dimos cuenta de que existía esto y estaba por vencer. Se dijo, lo que podemos es renovar esto de modo de aprovecharlo mejor. Lo hemos tenido ahí tirado, nadie le hizo caso, ahora hay que aprovecharlo. Se planteó a nivel técnico y después a nivel político una estrategia muchísimo más agresiva. No solamente lo vamos a ampliar en el tiempo, sino lo vamos a profundizar. Es decir, aumentar el número de partidas arancelarias que entren con 0 de aranceles ¿qué cosa no incluye? Confecciones, textiles, calzado. De las 5 mil partidas arancelarias, o grupos de productos que podíamos liberalizar con cero de arancel, de eso exportaríamos 50, porque donde sí exportábamos no tenían rebaja arancelaria. De ese 5 mil había algunas empresas y productos que sí se exportaban.

Nuestros vecinos tampoco se habían enterado que el Acta desaparecía. El Perú lideró a los cuatro a regañadientes y se le vendió a los Ministros pedir la renovación. Queremos exigir a Estados Unidos que nos ampliara. Se convenció a los otros países que había que liderar eso. Después de las negociaciones se logró la ampliación a una buena cantidad de partidas arancelarias de confecciones textiles. Era obvio que no íbamos a conseguir todo. Lo que sí se consiguió es que en general prácticamente conseguimos acceso sin aranceles a la mayoría de nuestros productos de confecciones textiles y calzado que nos interesaban, eran importantes en capacidad, actividad y tecnología. Cosa que por ejemplo otros de los países no consiguieron. Por ejemplo, los norteamericanos no quisieron que ingresaran productos de maquila, porque la maquila la tienen con México. Buena cantidad de Maquila, dicen, es en Colombia y Ecuador.

A nosotros nos aceptaron nuestras partidas. Ahí es un poco la cuestión de los intereses nacionales, vas juntos hasta que ya no necesitas ir junto. Si consigues lo que quieres y el otro no consigue, lo apoyas, pero si Estados Unidos sigue diciendo no... que pena. Ya conseguí lo que quería. Entonces la visión realista de los intereses. Por eso es que no creo que la integración... una sola voz vamos a ser en el sistema internacional. Mentira, nunca los países van a tener una sola voz, porque cada uno tiene intereses particulares, por más que seamos pobres y tengamos las mismas necesidades y preocupaciones y nos afecten los mismos problemas. Es como cuando te unes para derrocar al dictador y una vez que lo haces empiezan a pelear entre ustedes.

Entonces, conseguimos eso y el siguiente paso es el TLC con Estados Unidos. Y ¿para qué quieres un TLC? si lo tienes gratis ¿Gratis? No necesariamente, porque eso está sujeto a un informe anual del gobierno de EEUU de que estamos haciendo erradicación. Eso es unilateral. Nos peleamos con Estados Unidos porque le pisamos el pie al embajador y nos quitan eso y nadie reclama porque es gratis. Tercero, eso tiene diez años, eso no promueve inversiones. El empresario es muy cuidadoso, si en diez años no lo corroboran ¿qué hago yo con mi inversión para vender solo a Estados Unidos? De repente el arancel sube y yo, me quedo con mi inversión y todo lo demás. Si yo empiezo a producir tengo para 10 años asegurados y posiblemente se amortice mi inversión, pero el día que empiezo a producir para el mercado me quedan tres o cuatro años.

Tenemos que abrir nuestro mercado, pero a cambio tenemos la seguridad que las reglas no van a cambiar la apertura permanece. Si tienes la apertura permanente puedes invertir con seguridad. Esos fueron los argumentos que se comenzaron a vender en el Ministerio. Y de nuevo subió donde el viceministro: ¿estás tú loco? No saben lo que están pensando, encima TLC, tenemos con ALADI, con el Grupo Andino y ahí para de contar ¿tu primer TLC lo quieres negociar con el país más importante del mundo y nuestro primer socio comercial? ¿por qué? Por eso, porque es nuestro principal socio comercial. Y ¿por qué no empiezan con uno pequeño? No, tiene que ser con el más grande porque si lo hacemos con el más grande, lo hacemos con los demás.

Hacia arriba el viceministro compró la pelea, le vendió la idea al ministro, el ministro la vendió al presidente, el presidente lo vendió al consejo de ministros. Después era negociar con Estados Unidos. Y Estados Unidos... ahí ponte en la cola, al fondo hay un sitio para ti. El único problema es narcotráfico, no fastidies.

Ahí los eventos internacionales, sobre todo en las reuniones de APEC sirvieron para reuniones bilaterales. Queremos el TLC, queremos el TLC, queremos TLC. Todas las veces que había reuniones internacionales. En paralelo se estaba negociando el ALCA. Si ya tenemos el ALCA, por ahí vas a entrar ¿para qué quieres uno bilateral? No fastidies. No, somos muy especiales. Cualquiera lo es. Y en un momento, en que el ALCA, ya los gringos comenzaron a darse cuenta que por más que seguían empujando eso ya no iba por ningún lado. Tenías a un Hugo Chávez por acá, a Cardoso y después cuando entra Lula y Kirchner. Entonces Estados Unidos en un momento dijo, si el ALCA fracasa vamos a hacer un TLC con Perú. Pero no con el Perú, sino con el Grupo Andino, excepto Venezuela por su puesto. Perú dijo, bueno. Y sucedió así, poco antes de que el ALCA fracasara.

Para eso ya había anunciado la negociación del TLC con Centroamérica y república dominicana CAFTA. Poco después se anuncia el TLC con el grupo andino. Perú estaba preparado. Colombia, Bolivia y Ecuador, ya sabían lo que estábamos haciendo, pero no estaban preparados. Hubo reuniones internas, para fortalecer a los funcionarios y entrenarlos.

Los chilenos acababan de negociar después de diez años un TLC con Estados Unidos, CAFTA acababa de terminar. Jalamos a chilenos y costarricenses, los trajimos aquí para que nos contaran sus experiencias. Y en Harvard hay un curso de verano de cuatro semanas sobre negociaciones internacionales y cómo negocia Estados Unidos sus acuerdos de libre comercio. El Banco Interamericano los trajo acá por dos semanas y a todos los llevaron a un hotel que tenemos por ahí todos los días de 6 a 9. Un curso de cuatro semanas, 20 días a tiempo completo lo pasaron a dos semanas. Entre eso, las conferencias de los costarricenses, las conferencias de los chilenos. Los chilenos fueron muy amables y muy sinceros con nosotros. Desde ahí es que se saca el paquete. No solamente tienes que coordinar con lo que era obvio, sociedad, todos los gremios y los sindicatos. Y así de izquierda, de derecha, de centro y los más reaccionarios políticamente y los más pobres y más ricos también. Las PYMES y todo lo demás. Nos dijeron, ojo, tienes que tener a los sindicatos dentro, los medios de comunicación adentro. Tienes que tener a la población ahí y a los congresistas. Porque llega un momento ¿quién te aprueba el acuerdo? El congreso.

Se hizo una campaña increíble. Hubo un presupuesto especial solamente para comunicación y se contrató especialistas para comunicar la información a los industriales, a la academia. Nosotros organizábamos eventos en Lima y en provincias y eso se mantuvo durante todo el tiempo y después, en el proceso de aprobación por el congreso se fue a provincias, porque todas las asociaciones, el colegio de abogados, la cámara de comercio, a todos. Hubo que contratar gente solamente para hacer esto y funcionarios públicos habían sido entrenados.

Después validábamos eso a través de encuestas privadas. Se contrataban encuestas privadas. La inversión fue muy positiva, incluso no solo con los medios de comunicación de Lima, hicimos coordinaciones sobre todo con las radios en provincias. Primero que es mucho más barato y llega a todo el país. Teníamos gente en provincias de las emisoras más importantes que estaban encargados de difundir. Hicimos spots publicitarios en televisión, radio, encartes, publicaciones escritas, página web.

Tener al público de tu lado fue fundamental. Era un detalle que nos comentaban los chilenos y costarricenses. Cuando el producto se acaba, por lo menos la población sabía. Además, tienes el esfuerzo de comunicar a todos los interesados y la población en general, que también estaba interesada en el asunto, claro, sesgada a favor en su mayoría, porque habíamos estado haciendo un trabajo previo. Eso sí no ha sido ¿y ahora qué pasa? ¿qué vamos a hacer? Desde el principio se pensó en todo esto. Se fue implementando poco a poco y hubo un aporte del presidente, del primer ministro y jalábamos técnicos para que te presten atención.

Es ahí donde la historia, larguísima, hace que tengamos éxito y prenda el asunto de los TLCs. Los siguientes TLCs, excepto el de la China, que sí creó bastantes preocupaciones, que también tiene una historia. Cada negociación de TLC es única en sí mismo, por más que tengas una plantilla, la estructura de producción de cada país es diferente. Algunos productos

son sensibles para nosotros porque ellos lo producen y son diferentes a lo que producen otros países. El molde es el mismo pero los detalles son muy diferentes en cada caso. Algunos evidentemente son más preocupantes que otros, el ejemplo de la China y ahora el de la India. Incluso con la Unión Europea tampoco tuvo mayor repercusión.

- Durante la coyuntura del TLC con Estados Unidos es donde se forma la opinión pública favorable al libre comercio ¿en qué medida considera que este formato de comunicación política sigue vigente hasta ahora? Por ejemplo, cuando uno revisa lo que hacen en Alianza del Pacífico, ve también una estrategia comunicacional más consolidada.

- La estrategia de comunicación está consolidada en el Perú, en el Ministerio y ya se hace por inercia. Pero evidentemente tú sabes que hay ciertos TLCs que necesitan muchísima más labor que otras. Hay TLCs mucho más sensibles como el de la India. Entonces en esos la estrategia de comunicación se vuelve a reactivar y se vuelve a trabajar, pero ya no en la magnitud ni en la intensidad ni en la amplitud ni en los recursos que tuvo Estados Unidos. El de la China se hizo, pero fácilmente fue el 50% de los recursos.

Primero porque ya tienes ganado, tampoco es que empiezas de cero. Segundo que frente a Estados Unidos no hay nada parecido. Entonces ya tienes esas dos cosas. Sí se hace, pero ya no para todos y de ninguna manera en la misma magnitud que se hizo. Nosotros teníamos a una comunicadora a tiempo completo en el viceministerio y ella se encargaba de contratar a los medios y a publicistas expertos para que hicieran las cosas, el material, la publicidad, todo era hecho por los funcionarios. Queremos hacer un encarte para difundir qué cosa es el TLC. Nosotros dábamos el insumo, esta es la información y ellos lo ponían. Tenemos que hacer un video. Había que tomar fotos originales, ir a filmar originalmente. Un montón de plata, pero es el medio de hacer las cosas. Tuvimos la suerte que el MEF nos diera la plata, porque está dentro de una economía de mercado y apertura comercial.

- Para finalizar ¿considera que estos esfuerzos de Mincetur han sido acompañados con una demanda social a favor del libre comercio? ¿Esta convergencia entre sociedad y burocracia es estable o es probable que, en los próximos gobiernos, si cambia el presidente, esta correlación también podría ser vulnerada?

- Con respecto a la primera pregunta, en realidad yo creo que no es que haya encontrado, sino que justamente nosotros hemos concientizado a la población de las ventajas del libre comercio. Entonces la población en general no está en contra del libre comercio, para ponerlo en formas mucho más tentativas. Porque se ha dado cuenta que el TLC, que es el modelo representativo de un consenso de libre comercio, no los ha afectado y más bien en muchos casos ha creado fuentes de trabajo. Mientras que tengas esa correlación de que los TLCs y el libre mercado y la apertura comercial, sobre todo en nuestro caso, provea de empleo y que genera bienestar social, el apoyo va a ser favorable y también en el caso de los empresarios que vean que su empresa no se va al diablo y hay mayores oportunidades de exportar. Vas a tener una población que no va a estar en contra de los TLCs, que no es exactamente lo mismo que decir estar a favor. No es que, sí vamos a defender el libre comercio. Desaparece el libre comercio y sí no me afecta... Pero, yo no voy a salir en contra del libre comercio.

Ahora, los cambios de gobierno, si los gobiernos desde el 2001 hasta ahora, dan alguna señal es que, por esas cosas de la vida, primero que la política económica no ha cambiado, por más de que hubiese vientos de cambio, menos ahora con PPK y posiblemente en el año 21 saldrá Keiko Fujimori o cualquier otro personaje, creo que uno va a ser de signo de derecha. Por ahí yo no veo cambios. Incluso si hubiese ese tipo de gobiernos, que haya posibilidad de un gobierno de más de izquierda. Uno, o se da cuenta, porque si quieres ser elegido será mejor que moderes tu discurso, o porque en general la población en el Perú no es de muy extremos, es bien agua tibia, prefiere quedarse en el centro y esperar un poco a que sea el papá gobierno quien haga la derrama social. Pero en general hasta ahora yo veo muy difícil que haya políticas radicales muy fuertes.

La situación económica ha ido mejorando, no todos por igual, evidentemente. El futuro del Perú está en exportaciones agro industriales. Eso principalmente es rural, es principalmente fuera de Lima, eso va a contribuir a la descentralización. La capacidad de descentralización donde haya poder económico, porque hay fuente de trabajo. En eso está colaborando las exportaciones agro industriales. Las exportaciones agro industriales se basan justamente en los TLCs. Mientras haya esa relación, yo no creo que vaya a cambiar la política. Lo que sí puede cambiar, dependiendo del gobierno, es el énfasis o cuánta presión, interés tengas en TLCs. Pero eso no solamente va a cambiar por la cuestión de la idiosincrasia del presidente o del partido gobernante o del ministro, sino acuérdesese de otras situaciones internacionales.

Por ejemplo, ha ingresado una racha de TLCs porque el TPP se vino abajo, sino estaríamos con un clima bastante más lento, porque estaríamos centrados en que el TPP entre en vigencia. Así como nosotros tocamos la puerta, ellos tocan la puerta, cada uno pone gente en cola. Los TLCs se negocian cuando los dos finalmente coincidimos en que sí podemos empezar a negociar. Pero muchas veces ha sucedido que cuando estoy dispuesto y quiero, el otro lado dice, no, estoy ocupado con otra cosa. Y no es que no haya interés político, sino que no tiene suficiente gente para pedir tres TLCs a la vez.

Entonces, las intensidades de los TLCs varían de acuerdo a las circunstancias, no porque haya un cambio de políticas. Por ejemplo, en el gobierno anterior aparentemente no hubo mucho movimiento, estuvimos detrás del TPP. Pero el TPP es lo más importante después del de Estados Unidos. Es uno que vale por Tailandia, Singapur, Australia, Canadá.

- Por último, quisiera saber si considera que la siguiente hipótesis tiene sentido, porque yo lo que encontraba es que, si bien no existe una población favorable al libre comercio, sí importa mucho un sentido anti estatista, anti proteccionista. ¿considera que esas narrativas proteccionistas ya han sido tan deslegitimadas por la experiencia de los 80s que en la actualidad tienen alguna influencia en nuestra percepción del libre comercio?

- Lo que creo es que la población se preocupa mucho por la cuestión de empleo y si el proteccionismo les va a proteger y les va a permitir tener empleos, van a querer proteccionismo. Si se dan cuenta, que el empleo viene a través de las exportaciones y el libre comercio, van a apoyar el libre comercio. Eso va a depender mucho de la estructura productiva del país.

Lo que ha ido pasando es que la estructura productiva del país ha ido cambiando de producciones orientadas básicamente al mercado interno, hacia producciones orientadas al mercado externo. Entonces cuando tienes que la mano de obra, buena parte de ella, está dedicada al mercado externo, dicen ábranme los mercados, pero para eso tenemos que abrir el mercado peruano, ah bueno, que abran el mercado peruano, no tengo problemas, mejor, van a venir productos más baratos. El que está orientado al mercado interno va a decir, no, póngame barreras, gracias a mi inversión estoy generando trabajo, que no compitan conmigo. Una industria o una producción que está orientada al mercado interno va a ser proteccionista, anti libre mercado; mientras que una industria o una producción dedicada al mercado exterior va a ser pro libre mercado. ¿Cuál es la composición de la población y de las empresas y de los recursos económicos que están destinadas a cada uno de ellos? Por ahí vas a ver el peso de los factores políticos con respecto a esas orientaciones.

Un artículo muy interesante de *International Political Economy* de los 80s hace un análisis, es una buena combinación de conocimientos económicos básicos, comercio internacional, de la teoría del factor de producción y el comercio internacional, y la cuestión relacionada a los aspectos en la política interna. La política doméstica y la política de comercio internacional. Ese es un artículo interesante, teórico, pero tiene sentido.

- El factor explicativo sería la estructura productiva, en la medida que afecta los intereses de la población, estarían alineados con ella.

- Claro, porque la mayor parte de la población no quiere ser empresaria sino trabajadora. En la medida que tu trabajo esté fundamentado en una producción de productos que se van al exterior o al interior, esa es tu posición con respecto al libre mercado. Ahora, eso en cuanto a la manufactura. La pregunta es qué pasa ahora que la economía es cada vez más orientada al servicio. Hay servicios que son eminentemente domésticos y otros que son servicios eminentemente internacionales y otros mixtos. Todo lo que es producción de audiovisuales o digitales, eso lo vendes aquí y afuera.

Entonces el tema del libre comercio se basa básicamente en el tema de manufactura, porque en el caso de servicios. Primero que el Perú no tiene ninguna protección a los servicios, está libre. Lo máximo que limita son las financieras, hay regulaciones, más que prohibiciones. Pero en cuanto a servicios, a nadie se le ocurre decir, protege y prohíban la importación de servicios de programas. A menos, claro, que hagas como los chinos que tengan todas esas barreras para que google no entre y Facebook tampoco entre y crean su propio Facebook y su propio google. El tema también es que servicios en el caso de Perú ni le va ni le viene el tema.

- Habría que introducir esa variable, ver en estudios económicos como es nuestra estructura productiva, qué relación tiene con el mercado internacional.

- Justamente te digo, el asunto es que la opinión pública no está en contra, porque poco a poco hay cada vez más empleo que depende de las exportaciones. Cosa que si no hubiéramos hecho tendríamos buena parte dirigida al mercado interno, por su puesto estaría una población en contra del libre comercio.

Ahora, el libre comercio no se impuso porque le dio la gana, sino las circunstancias eran tan malas que no se le ocurrió al gobierno sino la otra salida. Irse de un extremo a otro, pero no era porque había también un descubrimiento. Simplemente ya no queda otra, el plan A ya no funciona y no hay modo que tenga alguna posibilidad de continuar, vayamos al plan B ¿y qué cosa es el plan B que está listo? Coincide también con el asunto que se cae la Unión Soviética, el consenso de Washington y las ideas de libre mercado y democracia. Perfecto, te subes al carro del capitalismo y la democracia.

Había una receta ya lista, estábamos contra la pared, teníamos terrorismo la situación económica estaba hasta el perno, no había mucho que escoger tampoco ¿crees que la gente reaccionó en contra del libre comercio después de eso? No, libérenme de la hiperinflación y del terrorismo y ya después hablamos. Bueno hasta ahora estamos en el ya después hablamos.

- Aldo Olano Alor. Docente de Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia, 23 de octubre de 2017

- A partir de la creación de la Alianza del Pacífico, ¿en qué medida considera que Colombia y Perú están consolidando una identidad de libre comercio en su política exterior?

- Diría que se está dando eso, de todas maneras. Hay que ver a Colombia y Perú como formando parte del llamado bloque liberal en América Latina y en donde, digamos, ante la ralentización de algunos procesos de integración iniciados en los últimos años o la falta de legitimidad que tienen otros, optaron por buscar una integración con el mundo de una manera individual, sobre la base de la firma de tratados de libre comercio, principalmente con Estados Unidos, luego con la Unión Europea. Después a un ritmo distinto, sobre todo, con Asia.

Perú ha sacado adelante un tratado de libre comercio con China, mientras que Colombia hasta el día de hoy no lo logra. En todo caso, yo sí me atrevería a afirmar que dentro de la región y dentro de las nuevas perspectivas que existen, que en realidad no son tan nuevas tampoco, las iniciativas que impulsaron los procesos de integración con el mundo a partir de la segunda mitad de la década del noventa, tanto Perú como Colombia se han afirmado en la necesidad de ser parte del proceso de globalización, por medio de una integración con estas regiones.

Eso está basado en las teorías liberales de la integración, en las teorías del regionalismo abierto, que fueron promovidas por la CEPAL a partir del año 94, en el trabajo que se conoció como: la integración al servicio de la transformación productiva con equidad; donde se estableció que uno de los medios con los cuales se puede contribuir al desarrollo de nuestros países es por medio del libre comercio, por la idea de ser parte más activa en el comercio mundial e integrarse al mundo sobre la base de estos principios de apertura económica y desregulación.

Colombia y Perú han perseverado en eso, se han mantenido en esa lógica y lo que se dice hasta el día de hoy es que ha sido bastante exitoso, más para Perú que para Colombia y que parte importante del crecimiento económico y del desarrollo que ha habido en el país en los últimos 20 años se debe justamente a ese grado de inserción que es además fomentado por una política exterior bastante activa. Entonces, sí me atrevería a pensar que tanto Colombia como Perú han fortalecido sus relaciones sobre la base de estos principios que orientan su política exterior.

- Desde su punto de vista, ¿considera que la diplomacia colombiana y la diplomacia peruana están de acuerdo con el modelo de apertura comercial?

- Yo diría que más Perú que Colombia. De todas maneras, hay que ver cómo en el Perú, por ejemplo, la política comercial es parte de la política exterior y cómo se ha dado una relación muy profunda entre ambas. Y eso de todas maneras ha conllevado a que Perú ya tenga un posicionamiento en el mercado internacional, me atrevería a pensar, más exitoso que Colombia. Hoy día, por ejemplo, en distintos medios que hacen estudios económicos internacionales que miden el grado de apertura y trabajan sobre la base de indicadores que permiten establecer qué tanto forma parte uno del sistema internacional, Perú ha sacado ventaja. Inclusive en muchos casos se le ve como una especie de modelo. Si no me equivoco, creo que hoy en día dentro de América Latina, Perú viene siendo la economía más abierta, mientras que Colombia ocupa uno de los últimos lugares según uno de los últimos indicadores que salió hace unas semanas, donde se dejó establecido que Colombia creo que ocupa el puesto nueve en Sudamérica. Todavía tiene una serie de rezagos en relación al grado de inserción con el sistema internacional. Pero, eso no niega la posibilidad de que tanto Perú como Colombia, sean los abanderados del liberalismo en la región. Entonces, hay que ver si es que eso es beneficioso para los países.

- ¿En qué medida considera que seguirá vigente un consenso nacional favorable a las políticas de libre comercio en Colombia y Perú?

- ¿Un consenso en nuestros países? Yo pensaría que sí, porque de todas maneras lo que se vende, se hace notar de manera reiterada, más en Perú que en Colombia, es que parte importante del éxito económico o del crecimiento económico que ha tenido Perú en los últimos años se debe al alto grado de inserción al mercado internacional. Y es un poco afianzarse en la idea de que el sector externo de la economía se convierta en el motor del desarrollo económico y es por eso que, en los debates, hoy día, en nuestros países es ubicar al sector externo como algo a lo cual se le debe dar la mayor importancia porque al final es el que va a generar el crecimiento económico y a la larga va a traer el desarrollo.

Entonces, la apertura económica y la integración con el mundo se inserta en esa lógica. Mientras mayor participación en el mercado internacional, mayores posibilidades para el desarrollo del país. Eso de todas maneras también genera una política económica centrada en el sector externo y eso también genera problemas, sobre todo, cuando surgen los conflictos de distinto tipo que hemos podido observar en los últimos años, me estoy refiriendo a los conflictos socio ambientales, cuyo origen lo tenemos en la intensificación de la inversión del sector minero. Si bien es cierto la minería puede generar un importante núcleo de divisas, no creo yo que sea realmente tan importante como lo quieren vender. Pero en todo caso lo que funciona es la idea de que la apertura, la inserción y ser parte de la globalización es el camino a seguir y a mantener.

Aquí estamos hablando de, por ejemplo, cómo en el año 2002, el acuerdo nacional, cómo quedó establecido de que independientemente del gobierno que llegara había que mantener el camino y eso se ha sostenido. Por eso se dice que el Perú es exitoso, porque es quizá la única política de estado en la que se ha mantenido una continuidad, es en la política comercial e inserción con el mundo. En las otras hemos tenido bandazos en derechos humanos, en distintos temas, pero la política de estado que se ha sostenido a pesar del cambio y del gobierno es la política comercial, de apertura, de fomento de tratados de libre comercio, de desregulación cada vez más de las actividades económicas, de fomento a la inversión extranjera. Claro, las consecuencias o los resultados los vemos en el hecho de que el Perú ha cambiado. El Perú ha cambiado para bien, pero también se arrastran toda una serie de problemas que aparecen como irresueltos. Hay motivos también para preguntarse si esta política comercial tiene que mantenerse al infinito, sabiendo de que internamente también se generan algunos problemas que son importantes de tener en cuenta para justamente contribuir en la formación o consolidación de tener un país más democrático, porque eso también importa muchísimo.

- En el caso específico del Perú, ¿cuáles serían los factores internos que explicarían esta estabilidad de la visión del libre comercio?

- Personalmente no me he puesto a investigar, tengo intuiciones, aunque algunos datos he podido conseguir y manejar en los últimos años. Creo que más importante para el crecimiento económico del Perú ha sido el mercado interno y las dinámicas económicas internas que hemos tenido. Claro, esto viene de tiempo atrás, de varias décadas atrás. El Perú sufre una gran transformación en los años setenta, que se consolida en los años ochenta y que se canaliza políticamente en los años noventa y estalla en el siglo XX. Por ejemplo, para mí resulta más importante para el crecimiento económico del país el mercado interno, no tanto el sector externo.

Incluso uno puede recurrir a las estadísticas provistas tanto por las instituciones nacionales como multilaterales de distinto tipo y va a encontrar cómo el sector externo no tiene la participación en la formación del producto interno bruto que todos esperarían. Uno podría ver también cómo el sector externo, las exportaciones, no contribuye al crecimiento económico del país en la forma como se está vendiendo. Eso de que, por ejemplo, si se frena la inversión en la minería se va a venir la catástrofe eso no tiene ningún asidero en la vida real. Pueden constatar que el sector externo contribuye cada vez menos a la formación del producto interno bruto y que son las dinámicas económicas internas las que aportan en mayor medida al crecimiento económico. Porque nuestros países han cambiado, ya no son altamente dependientes del sector externo como podría haber sido hasta hace 25 años. La prueba quizá más reciente que tenemos de esta afirmación es la crisis del 2008. Si una situación similar a la del 2008 se hubiera presentado en el año 88, nuestras economías se habrían hundido y hubiéramos entrado a un periodo recesivo largo.

Por ejemplo, América Latina en su conjunto y Perú de manera particular, la crisis afectó el 2009, pero en el 2010 ya retomamos la senda del crecimiento económico. Sufrimos un sacudón, pero la crisis no tendió a prolongarse como hubiera sido en otros momentos. La última crisis medianamente larga que tuvimos fue la del año 98. Contexto internacional adverso, América Latina entró en recesión, Perú entró en recesión y recién se da en el año 2001, 2002 que logramos salir. Fueron cuatro años de un desempeño económico deficiente. Pero de ahí en adelante puedes observar cómo ha habido altibajos, tuvimos el efecto 2008, la crisis financiera regional, porque diría que no fue una crisis mundial, y en el 2009 retomamos la senda.

En general el comercio internacional de nuestros países se incrementó. En toda América Latina independientemente sean gobiernos que formaban parte del llamado giro a la izquierda o gobiernos liberales. El comercio internacional de nuestros países se incrementó. Si comparas el comercio de América Latina en el año 2001, con el año 2017, prácticamente se ha cuadruplicado o quintuplicado. Perú en el año 2001 exportaba siete mil millones de dólares,

hoy día exporta 40 mil. Estamos hablando de una multiplicación por seis, pero eso lo vas a encontrar en toda la región. Se puede encontrar cómo dependiendo de los países o las regiones las tasas de crecimiento son de cuatro veces, cinco veces.

Ahí lo que nosotros observamos es que toda la región independientemente de ser liberal o del giro a la izquierda, el comercio creció. Claro, en el mundo de los *commodities* y materias primas. Pero independientemente de tener tratados de libre comercio o no el comercio creció. No es que el tratado de libre comercio de por sí potencia el crecimiento del comercio. Lo que potencia el comercio internacional de nuestros países son un incremento en la demanda por parte de las llamadas economías emergentes, donde China juega un papel fundamental. Y vas a observar cómo con TLC o sin TLC el comercio crece. Ahora, los TLC que se han firmado, creería yo, no han significado un mayor dinamismo del comercio de nuestros países. No han generado el ingreso de divisas que anunciaban los apologetas, pero tampoco significó la catástrofe como decían los pesimistas. Me mantengo en un término intermedio. Los TLC no es que hayan fomentado el crecimiento del comercio de nuestros países de la forma como sus promotores lo establecieron, pero tampoco han generado los problemas que los contradictores establecieron. Las tasas de crecimiento se han mantenido de manera bastante uniforme y vas a ver que era una tendencia que ya venía desde antes de la firma de los tratados de libre comercio.

Claro, a veces pongo el ejemplo, los carros chinos en Perú valen en promedio 15% menos que aquí en Colombia, pues claro hay un TLC entre China y Perú, entre Colombia y China no. No soy muy partidario del uso del automóvil, pero sí uno puede ver cómo los precios de ciertos productos bajan, pero no necesariamente eso significa que los precios del producto importado bajen, porque siempre el intermediario va a mantener su tasa de ganancia, así el precio del producto baje en el mercado. El precio del petróleo baja en el mercado mundial, la gasolina no baja de precio, que debería ser lo lógico. Entonces puedes ver cómo los tratados de libre comercio no es que hayan contribuido tanto. Mira las estadísticas de la Alianza del Pacífico, comercio entre los países de la Alianza, antes y después de la firma del tratado, y vas a ver que se mantienen. El comercio entre Perú y México no es que se haya incrementado de manera que uno diga, sí realmente este sea el camino. Solo es que hay una cierta estabilidad en los indicadores. Ahora hay otras cosas que sí son importantes, por ejemplo, el intercambio académico, movilidad estudiantil, que es muy importante en la integración. Entonces siempre hay que mantener cierta ecuanimidad.

- Más allá del aspecto puramente económico, ¿cuál considera que es la importancia de los factores históricos y culturales para que en el Perú la política de libre comercio tenga tanta legitimidad?

- Mantengo la teoría que América Latina, en general, y el Perú en particular lo volvieron extractivista desde el siglo XVI. El extractivismo no es reciente del siglo XX y es algo que se ha mantenido a pesar de los cambios que han sucedido en los últimos años. La legitimidad radica, creo, en el hecho que pasamos de un periodo marcado por un excesivo proteccionismo que terminó en la gran debacle económica de los años 80s y en donde se estableció una relación casi lineal entre proteccionismo y debacle económica. Ante la quiebra del proteccionismo, como fundamento de un modelo de desarrollo, pasamos al modelo aperturista. Todo cambio de modelo trae consecuencias sobre todo de carácter recesivo. Pasamos de un eslogan gubernamental que decía: consuma lo que el Perú produce; a un eslogan que dice: consuma lo que el mundo produce.

Pero es que el caso peruano es particular porque creo que hay una articulación entre variables de índole endógeno y exógeno. Si bien es cierto, somos parte y nos hemos involucrado en una dinámica globalizadora muy intensa, es importante ver todo lo que internamente ha pasado en el sentido de reivindicación de lo nacional, lo nativo, lo original. Cómo, por ejemplo, la marca Perú. Aquí por ejemplo en Colombia no hemos podido consolidar marca Colombia. Eso de Colombia es pasión duró un año y se acabó, no duró más. La marca Perú, en cambio, se sostuvo. Pero eso tiene que ver quizá no tanto con la producción de minerales para el mercado

internacional sino con la producción de toda una serie de productos con un fuerte carácter simbólico que también permite la inserción del país en el mercado internacional.

No necesariamente son productos que se puedan consumir en el mercado internacional. Son productos que tienen un carácter simbólico muy fuerte y que se consumen de manera intensa dentro del país y eso creo que ha contribuido al éxito económico del país. En pleno auge globalizador, liberalizador, desregulador y demás lo nacional adquiere nuevamente importancia. Eso juega su papel también, una reivindicación de lo original, de lo que somos y demás. Entonces, creo que pasamos de una situación de extrema escasez a una de extrema abundancia donde obviamente también ciertas limitaciones en el acceso al mercado, pero que ha logrado que la economía del país se consolide. Nuevamente, el mercado interno, a mi modo de ver, es muchísimo más importante el mercado interno hoy que el sector externo.

- Jaime García. Ex Gerente General de la Cámara de Comercio Americana del Perú, 28 de noviembre de 2017

- ¿En qué medida considera que las reformas que introdujeron al Perú al mercado internacional en los años noventa siguen teniendo un impacto en la actualidad? Específicamente en la política exterior peruana.

- Creo que son la base. Tanto las políticas comerciales como las políticas de equilibrio macroeconómico, esos dos grupos de políticas siguen siendo las bases, hoy en día, de no solamente la estabilidad económica por el lado macro, sino también de la inserción comercial por el lado de las políticas comerciales. Son totalmente vigentes, aunque hay muchas tareas pendientes.

- En cuanto a los ministerios que ejecutan esta política exterior, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, ¿considera que existe un consenso entre ambos sobre el modelo de apertura comercial?

- Creo que sí, puede ser que haya algunos estilos y en algunos momentos lo que ha habido probablemente, más por las posiciones que han tenido determinados ministros, sobre todo de Relaciones Exteriores, sobre algunos niveles de velocidad en algunos procesos de negociaciones comerciales. Pero en términos generales, y eso de la mano con la política económica, creo que sí, podríamos decir que hay una tendencia y una visión por lo menos de mediano y largo plazo. Aunque pueden haber, en algunos casos y temas, probablemente algunos matices. Pero en términos generales creo que sí estamos más o menos direccionados hacia el mismo objetivo.

- Desde una perspectiva regional, Perú parece distinguirse por tener una convicción especial sobre el modelo de apertura ¿considera que es así, que Perú se particulariza por tener un modelo de libre comercio más consolidado que otros?

- Evidentemente que sí, si lo vemos a nivel regional o subregional en América Latina o América del Sur, los países miembros de la Alianza del Pacífico creo que están en una etapa de una economía más globalizada que el resto de países. De hecho, hay países, si nos vamos al extremo como el caso de Nicaragua o Venezuela, el mismo Ecuador, que sí están a veces con algunas propuestas de política económica que no están dirigidas a la apertura económica. Otras, un poco más, como el caso de Colombia, Argentina, Uruguay. Pero, dentro de la región creo que Perú y Chile, probablemente, son las dos economías más avanzadas en cuanto al proceso de liberalización comercial y de integración comercial, junto con México.

- En cuanto a la negociación de acuerdos de libre comercio, en los casos de la negociación con Estados Unidos y China, hubo algunos cuestionamientos sociales a nivel nacional. A partir de esas coyunturas ¿hubo algunos aprendizajes en cuanto a la negociación de acuerdos de libre comercio? ¿hubo algunos cambios?

- La negociación comercial que significó realmente para el Perú y tanto para sus autoridades, como para el sector empresarial y el sector gremial, empresarial, el sector académico, el proceso que fue aleccionador fue el proceso del ALCA, porque fueron diez años de negociación, desde el año 1994 en la cumbre de Denver y hasta el año 2004. Lamentablemente no se logra concretar el ALCA, pero fue un proceso que implicó reuniones de negociaciones en una apertura temática en todos los temas de negociaciones comerciales internacionales, con agendas, con programas y a nivel de toda América Latina.

Entonces, ese fue realmente un proceso de aprendizaje y marca, digamos, el antes y el después sobre lo que es la política comercial en el Perú. Y por supuesto, ya entrando a los procesos de negociación, el tratado de libre comercio con los Estados Unidos es un primer nivel de estándar de negociaciones que fue más allá inclusive de lo que habíamos tenido hasta ese momento, principalmente las negociaciones a través del marco normativo de ALADI, la Comunidad Andina o algunos acuerdos de complementación económica bilaterales con algunos países.

El tratado de libre comercio con Estados Unidos plantea un estándar en el que se incluyen por primera vez temas que hasta antes de eso nunca habían pertenecido y nunca fueron aceptados en los procesos de negociaciones comerciales internacionales. Por ejemplo, un capítulo laboral, o un capítulo ambiental, eran temas que no se habían puesto en la agenda o un capítulo de servicios, compras estatales, en fin, ahí aparecieron una serie de temáticas que en el pasado no se habían incorporado dentro de las tradicionales negociaciones que tenía el Perú, que hasta ese momento eran básicamente negociaciones de bienes, ni siquiera de servicios, o sea una negociación tarifaria, de aranceles y nada más que eso.

Entonces, sí, marca un estándar y luego con los siguientes procesos se ha seguido avanzando, inclusive ya la Alianza del Pacífico también plantea nuevos temas de negociación que no se han incorporado anteriormente.

- Entonces vemos que, a partir de la experiencia con el ALCA, la negociación con Estados Unidos y ahora con la Alianza del Pacífico, hay una sofisticación de nuestras instituciones para insertar a nuestro país conforme al libre comercio ¿esta institucionalización está acompañada de una estrategia hacia la sociedad? Es decir ¿cómo se comunica que este es un modelo convincente?

- Creo que fue una gran pregunta, sobre todo, el tratado de libre comercio marca un hito, porque al inicio hubo muchas preocupaciones respecto de si el Perú estaba listo y si esto iba a ser beneficioso o no para el país. Probablemente las encuestas iniciales arrojaban una percepción, en general, de las personas en contra del tratado de libre comercio. Sin embargo, el tratado de libre comercio, cuando se aprueba, se aprueba con más del 60% de aceptación de la población. Eso no ha ocurrido en otros países.

Creo que eso se debió principalmente porque el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo desplegó una campaña a nivel nacional donde se recorrieron todas las ciudades, donde se tomaron contacto con universidades, gremios regionales, gremios locales, donde se informó de los contenidos del tratado de libre comercio y de los beneficios y la importancia para el país.

Creo que sí, que hoy en día nadie pone en duda, y uno lo ve en las campañas. Quizá fue la campaña de Alan García la que planteó para su segundo gobierno la no firma del tratado de libre comercio como un elemento político central. Sin embargo, lo primero que hizo apenas fue presidente fue firmar el tratado de libre comercio. Entonces creo que sobre eso pueden haber, y de hecho, hay algunas preocupaciones respecto de temas de propiedad intelectual o, sobre todo, propiedad intelectual, medicinas, que creo que han sido más posiciones internacionales importadas, que realmente una preocupación acerca de algún daño que se pueda dar a la industria nacional, como en la práctica no ha habido.

Se dijo mucho que el tratado de libre comercio con Estados Unidos iba a incrementar el precio de las medicinas, se dijo mucho que iba a impactar el medio ambiente. Los propios gremios de

trabajadores o sindicatos de trabajadores están en contra del tratado de libre comercio, cuando en realidad el tratado de libre comercio lo que hace es condicionar al Perú al cumplimiento de leyes laborales o ambientales. Entonces, creo que había mucho de una posición, quizás una posición de izquierda, una posición nacionalista, entre comillas, que no veía bien los procesos de integración comerciales. Pero creo que el tiempo ha dado más bien la razón a quienes apostaron por una propuesta un poco más liberal.

- ¿Cómo ve en la actualidad las acciones de la Alianza del Pacífico? ¿Las relaciona con nuestra estrategia comercial particular de apertura?

- Creo que sí. De hecho, el Perú fue el artífice del diseño de la Alianza del Pacífico con el Arco del Pacífico al inicio. Lo que ha permitido es avanzar más el proceso de integración de los cuatro países, con los cuales el Perú ya tenía tratados de libre comercio, un acuerdo de complementación económica de largo aliento, tanto con Colombia, con Chile y con México lo teníamos.

Sin embargo, esto plantea un nuevo estándar en las negociaciones en las que se incluyen otros elementos que tienen que ver con la promoción de los negocios, que tienen que ver con el tema de poder. Tenemos reconocimiento de los títulos profesionales en otros países, de facilitar un poco más la migración, apunta, ojalá en algún momento, a tratar de tener un mercado de valores subregional y la prueba de que este mecanismo es un mecanismo beneficioso, interesante es la cantidad de países observadores que participan de él y la asociación de los últimos nuevos cuatro países que se han querido incorporar. Si en el exterior hay expectativa por la Alianza del Pacífico y hay cuatro países que se quieren incorporar es porque efectivamente es un mecanismo con futuro, que puede plantear un avance en los temas y en los procesos de integración mismos.

- En la última agenda de libre comercio se está considerando también la opción de diversificar nuestras exportaciones no tradicionales ¿cuáles considera que son las oportunidades y las dificultades que tiene este objetivo en el Perú?

- Ha habido un avance, si uno analiza los noventa y hoy en día, han aparecido unos sectores dinámicos de la economía que antes no teníamos. Quizás la agro-industria sea la expresión más exitosa de una diversificación que va más allá de los recursos naturales o de los *commodities*, principalmente los minerales. Pero también algunos sectores en la industria nacional como metal mecánico, químicos, forestales, textiles, que bueno ha tenido altos y bajos, también representan un cierto nivel de avance en este proceso.

Sin embargo, también tenemos que reconocer que siguen siendo las materias primas lo que sigue representando más del 70% de las exportaciones peruanas y eso es en menor porcentaje que hace 20 o 30 años. Desde esa perspectiva, quizás todavía los desafíos de una verdadera diversificación, sobre todo, si quisiéramos ir hacia una diversificación manufacturera, es un poco más complicada.

Creo que ahí, el problema no está por el lado del mercado. Si nosotros firmamos tratados de libre comercio tenemos la opción de poder exportar productos con valor agregado con arancel cero a muchos países, se han facilitado mecanismos. Sin embargo, creo que tenemos todavía restricciones más estructurales dentro del país. Los altos costos que tenemos nosotros en el caso de infraestructura, en logística. Es débil la infraestructura que tenemos en términos generales. El nivel de desarrollo tan básico que tenemos en los temas de internet, temas informáticos, la productividad de la mano de obra sigue siendo muy baja, la calidad de la mano de obra sigue siendo muy baja, la informalidad sigue siendo muy grande.

Hay otros elementos que son necesarios que también se desarrollen para poder, efectivamente, tener una diversificación productiva como la que se aspira. No es simplemente un tema de política industrial, de decir, bueno, aquí vamos a crear centros de innovación tecnológica y vamos a desarrollar sectores. Creo que hay limitaciones estructurales que no las estamos enfrentando todavía.

- Para finalizar, estamos observando entonces un consenso nacional amplio sobre una estrategia de apertura comercial como medio de desarrollo ¿En qué medida considera que este consenso seguirá vigente en el mediano plazo?

- Yo no creo que haya otra salida. No creo que haya una posibilidad de crecimiento del país. El país necesita crecer económicamente para resolver sus problemas económicos y sociales, no hay otra forma esa es la única forma y la única forma de crecer económicamente es a través del desarrollo de una economía que base principalmente su producción en mercados exteriores. Nuestro mercado interno es demasiado pequeño. Entonces yo no veo que vaya a cambiar mucho.

Los impactos de una apertura que podría preocupar ya se dieron en el Perú, se dieron en los noventa. En los noventa se bajaron los aranceles que tenemos en el Perú, son relativamente bajos. Nuestras trabas para arancelarias son relativamente mínimas. Probablemente en algunos casos inclusive exageradamente liberales, a veces no cuidamos la calidad de los productos que ingresan, creo que ahí probablemente algunos tipos de productos se podría tener un mejor control.

Pero el gran impacto del proceso de liberalización comercial ya se dio en el Perú. Eso ya lo tenemos y lo que más bien no logramos todavía tener, aunque en cierta parte hemos tenido los beneficios de la apertura económica. Pero todavía hay un tema de aprovechamiento de los tratados de libre comercio que tenemos una agenda pendiente todavía. Creo que esa es la agenda del mediano plazo. De qué manera aprovechamos más los tratados de libre comercio que tenemos.

- Francisco Durand. Docente de Economía Política en la Pontificia Universidad Católica del Perú. 17 de enero de 2018.

FD: Yo buscaría un enfoque dinámico, histórico, en la medida que los tratados de libre comercio, que son la coronación de la filosofía del libre comercio, tiene, desde el inicio, un perfil claro porque puedes identificar a los agentes que buscan legitimar los tratados de libre comercio. Ahí vas a ver los Estados, que están comprometidos en la firma, de ambos lados, vas a ver a las principales empresas beneficiarias que impulsan el proyecto, tanto del ámbito internacional como del nacional. En la medida en que éste no es un asunto que se pueda hacer solo bajo condiciones normales, sino que requieren condiciones de aprobación porque tiene que pasar por el congreso. Y porque tiene que aparecer como algo que es de interés público.

Hay un rol muy fuerte de los gremios empresariales. Los principales gremios ocupan un lugar central. Es probable que se haya creado organizaciones gremiales ad hoc, para impulsar el acuerdo ¿Por qué? Si tú quieres aprobar un tratado, es un proceso largo y complicado que va a generar rechazos, desde el inicio tienes que vender el proyecto. De tal manera que ganes adeptos y al mismo tiempo que neutralices a quienes lo rechazan o lo cuestionan. Implica todo un plan de propagandización, que se despliega con mucha fuerza desde el inicio.

Cuando esto va marchando y ya tienes Estados coordinados, alianzas entre grupos peruanos y transnacionales interesados en impulsarlo. Cuando va apareciendo la oposición. Por ejemplo, en el caso del TLC con Estados Unidos, el caso de Conveagro. La oposición depende de los perdedores. Una vez llegado este punto, cuando empieza la etapa de negociación y de aprobación, con la bendición de la opinión pública, se renuevan los esfuerzos de propaganda. Algunos muy abiertos por los medios y otros muy sutiles.

Es muy probable que Estados Unidos, que es el que tiene más fondos, está más interesado en el tratado, financie la legitimación de estos acuerdos. Ahora, de eso no vas a encontrar ninguna data, pero he hablado con la persona encargada de esta tarea. Que es una consultora.

- En la literatura se habla de una coalición aperturista en nuestro país y que se forja durante la reforma liberal de los años noventa, pero ¿compuesta por qué grupos empresariales?

- Es difícil saberlo, ciertamente, es cuestión de quiénes ganan y pierden según los casos. Sin duda, los importadores y exportadores. Inversionistas norteamericanos y todo el sector extractivo que tiene como principal mercado a los Estados Unidos, los textiles por ejemplo. Es cuestión de hacer un mapa de comercio e inversiones, Perú – EEUU en los momentos en que esto ocurre. Yo creo que de ahí salen los grupos. Obviamente está el grupo Buenaventura, como debe estar todas las grandes importadoras de automóviles o de productos que vienen importados de los Estados Unidos. Todas las vendedoras peruanas a los Estados Unidos. Si ves la lista de la *American Chamber of Commerce*, ahí sale.

- Durante la negociación del TLC incluso había acciones de publicidad, porque tenían campañas dirigidas a grupos regionales, la opinión pública...

- Ellos iban a provincia, donde podía haber mucha resistencia, por ejemplo, en el agro. Tenía toda una estrategia, de ir a ver qué decía la prensa, los líderes de opinión, las radios y en función a eso se arma un contra discurso.

- Llegué a entrevistar a un funcionario de Mincetur, que también es investigador y me comentaba que solo durante coyunturas críticas se despliega estos planes, porque la mayor parte de la gestión pública no es tan organizada. Durante el TLC con Estados Unidos sí hubo un interés en generar un consenso sobre el libre comercio, porque era el primer paso para luego ampliar la agenda. Lo que me llama la atención es que él me narra una versión no tan organizada sobre la propaganda a favor del libre comercio, me comenta que esto solo sucede en coyunturas críticas ¿Solamente se cumpliría en este tipo de coyuntura o le parece que hay otras circunstancias?

- Puede ser, en el debate sobre los pros y contras de los tratados de libre comercio, que siempre se sobrevende. Esto lo seguí en Texas, cuando había NAFTA, mis colegas mexicanos estaban felices, que se va a incrementar el comercio, las inversiones, que los mexicanos se iban a convertir en los conectores porque tenían de las dos culturas y se iba a generar empleo. Incluso entre los académicos. Los profesores de Austin hablaban maravillas. Debe haber una financiación muy fuerte.

En algunos países los académicos juegan más en la cuestión de opiniones y percepciones que en otros. En México se hizo una alianza entre las grandes empresas mexicanas interesadas en el libre comercio y las corporaciones norteamericanas que se iban a beneficiar. Incluso a nivel regional, en San Antonio se formó el *Free Trade Alliance* con dirigentes locales que incluían los mexicanos. Esto generalmente se sobrevende. Es parte de la propaganda. El hecho de que va a traer grandes beneficios y pocos costos. La oposición hace lo contrario. Pero como tienen menos recursos... Habría que hacer un mapa de ganadores, perdedores y gente que esté en el medio.

- ¿Consideraría el caso peruano como particular? Porque en un periodo más o menos corto se ha ampliado de manera significativa el número de acuerdos comerciales y no ha habido tanta crítica, no sólo de la opinión pública sino de sectores vulnerables a los TLC.

- Una vez que pasó el TLC con Estados Unidos, se rompe una valla, partir de allí es más fácil. En ese sentido sí el concepto de coyuntura crítica es interesante. Yo creo que ellos lo sabían. Porque aparte de empresas, de consultoras, de Estados, habría que ver a los ideólogos que pueden estar metidos acá, según los cargos que ocupen. Me acuerdo que Roberto Abusada del IPE, junto con Consultandes, creo que fueron los que recibieron donaciones más fuertes para diseminar los beneficios. Pero él destaca porque no es un simple marquetero, un simple operador, es un tipo con una visión de Estado. Y él elaboró una teoría más sofisticada que es la teoría del blindaje, habría que seguir sus artículos en el *El Comercio*. Dice, si nosotros firmamos el TLC con Estados Unidos, nosotros nos blindamos. Una vez que firmas un convenio internacional, es mucho más difícil revertirlo. Efectivamente, tiene razón, porque NAFTA, a pesar de las críticas de la izquierda mexicana, de López Obrador, cuando se dividió el PRI, llegar a ese punto, al gobierno con un programa de libre comercio. O estando en el gobierno, romper NAFTA, para un país como México, difícil. Para un país como EEUU es más fácil

porque es el hegemón. Entonces tendrías que ver un poco de literatura comparada. Qué pasó en Chile.

- Sí, me llama la atención lo que pasó con Colombia también. Por ejemplo, el TLC con China allá no se concretó, en cambio aquí sí ¿Allá tienen un sector opositor más organizado que el nuestro?

- Creo que el primer gran modelo de TLC, como forma de legitimación del libre mercado es el NAFTA y allí tienes que ver el libro de Strom Thacker, es una tesis doctoral convertida en libro que tiene todo en detalle. Y eso te da un panorama, de todas las discusiones de este tema. ¿Y sobre Perú qué literatura tienes?

- La mayor parte fue desarrollada durante el TLC desde Pablo de la Flor hasta Ferreyros. También está el lado de Fairlie. Sí está el debate sobre el blindaje.

- Probablemente Humberto Campodónico también haya escrito al respecto. La revista agraria. Conveagro es clave. Ahora, no fue fácil, da la impresión, pero se demoró. Creo que fue aprobado el último día de la legislatura. Aparte de eso, viene el lobby en el congreso. Porque tienes varios frentes. Una coalición empresarial que lo impulse y ganar adeptos donde los haya. Es un tema de debate nacional. Neutralizar, aislar a los opositores. Después tienes que ganar los votos en el congreso y hay toda una política de invitar a congresistas, los llevaban a reuniones a Estados Unidos.

Donde ha habido más resistencia, es en Estados Unidos que, en el Perú, porque allá hay más sindicalismo organizado y en esa época demócrata. Los ambientalistas y sindicalistas en el congreso, aunque hay mucho lobby, tienen más institucionalidad. Los sindicalistas dijeron que no. Curiosamente, la piedra en el zapato estuvo allá, no acá. En el caso de México el congreso lo aprobó porque el PRI manejaba el congreso. Y le dio la orden de votar. El Perú es más complejo porque es sistema multipartidario y no conocían probablemente qué es lo que se venía.

- La bibliografía en inglés dice que Estados Unidos no tenía un interés especial por Perú, sino que como había fracasado el ALCA lo que quería era impulsar tratados bilaterales y veía a Colombia y Perú como modelos que podrían reflejar el éxito de la apertura comercial.

- Esa ya es estrategia geopolítica de Estados Unidos. La estrategia multilateral de Estados Unidos ha fracasado, menos en países pequeños como en centro américa. Pero en general es *one on one*, como ellos dirían, prácticamente bilateral, con estas excepciones por las razones que estoy explicando, Guatemala, El Salvador... Ahí hubo debates muy fuertes en el caso de Costa Rica y la sociedad civil organizada. Hicieron un referéndum, creo que perdieron por 1%. Ahí sí es el único caso en América Latina donde ha habido un debate. El caso de Chile no lo conozco. La profesora Benedicte Bull, es la que ha visto el caso chileno. Te insistiría en que veas lo que se ha hecho en Perú y descubrir argumentos que te sirven, los que no compartes y vacíos en la evaluación. Para ver qué cosa aporta la tesis. Pero que lo haga no solo sobre el Perú sino en perspectiva comparada. Quizá México, Chile, Colombia. De repente el caso de centro américa.

- Considera que nosotros tenemos condiciones sociales más favorables al libre comercio. Por ejemplo, se habla del discurso del emprendedor, que nuestra reforma liberal ha impactado también en nuestros sentidos comunes y que somos más neutrales respecto a la apertura comercial.

- Ten en cuenta que las condiciones particulares del Perú hacen que nosotros entremos a la opción del libre comercio en una coyuntura muy crítica, casi desesperada. Porque tenías la crisis más fuerte del continente. Esto alguna vez lo he verificado con datos del PBI, el nivel de inflación en América Latina. Perú es un caso desastre.

Más la guerra interna, que también es parte del alejamiento de las inversiones. Sendero encontraba un ingeniero y, si le parecía, lo ejecutaba en el terreno. Imagínate, cómo hacer minería en esas circunstancias o proyectos. La plantación de Tocache estaba cercada, incluso en un momento Sendero la invadió. La guerra interna también tiene efectos económicos micro y macro muy fuertes.

En esas circunstancias es que aparece Fujimori como el salvador. Pero había en la población, creo, más que una aceptación del discurso del emprendedor, una especie de, por convicción o necesidad, búsqueda desesperada de salir de la crisis. Y ahí es donde surge la base social del fujimorismo, que después se consolida con el clientelismo.

Luego de ese cambio es que aparece la ideología de los emprendedores. Tendrías que ver en mi libro de Riqueza económica y pobreza política cómo la CONFIEP se voltea y cómo se apunta a favor del libre comercio, después del intento de García y su estatización de la banca. Entonces ahí cambia la correlación empresarial.

Del 87-88, CONFIEP ya se aboca a la defensa del cambio de modelo, tiene financiación de AID. Y AID financiaba a la CONFIEP como financiaba Centro América, porque temía la extensión de la revolución sandinista o había fuerzas de izquierda radicales armadas. Estaban los sandinistas en Nicaragua, la guerrilla en El Salvador, Guatemala. Los norteamericanos dijeron ¿cómo creo un muro de contención? Entonces, el empresariado es uno de estos muros, entonces voy a financiar para que se unan los empresarios en un gremio y el sector hable como una sola voz. El Perú también entra en eso. Pero entra no tanto para impulsar el libre comercio, sino para frenar a Sendero. Esa es la prioridad número uno. Frenar al comunismo. Igual hicieron en Panamá.

Para cuando viene Alan García y comete el error de intentar estatizar la banca a la loca, sin una planificación, se genera una reacción de derecha y empresarial unitaria. Entonces ahí la CONFIEP se refuerza y ellos sí adoptan un cambio. Ellos sacaban en Caretas unos encartes justificando las razones económicas, nacionales por las cuales adoptar el libre comercio. Entonces cuando el empresariado va para este lado te está indicando un giro muy importante en la correlación de fuerzas.

- Que sucede en los ochentas...

- Claro, 88-89. Después hay una coalición de partidos que se forma en torno a Vargas Llosa que también es un libre mercadista. El FREDEMO. Ellos perdieron políticamente, pero ganaron ideológicamente. Si tú ves, Hernando de Soto, que es el principal intelectual liberal de ese periodo, él está con Vargas Llosa y por razones de personalidad se separan. Pero Hernando de Soto había creado este discurso del empresario informal. La informalidad como generación de riqueza. Y eso no prendió, porque el informal es una especie de marginalidad peruana. Los grandes no querían estar ahí. Y los informales tampoco. Había varias fracturas, pero lo cierto es que CONFIEP abraza el libre comercio, se crea una coalición política de derecha en torno a Vargas Llosa por libre comercio, donde está la CONFIEP y los militares también se vuelcan a favor del libre comercio y esa es toda la discusión del llamado Plan Verde. Y probablemente la iglesia también.

Tienes los grandes poderes fácticos, detrás de la posición a favor del libre comercio. El capital extranjero. Los empresarios nacionales, por lo menos, los grandes. La fuerza armada. Los grandes gremios empresariales, que corresponden a esta correlación. Los medios de comunicación. El anti estatismo también se formó ahí. El resto, básicamente es cómo acomodarse con Fujimori, para impulsar el proyecto con él. Y por ahí la verdad no hay una historia sobre la teoría de los emprendedores, pero probablemente en los noventas.

- Esta articulación de grupos económicos, fuerzas políticas, que también reciben un soporte internacional, en la actualidad, ¿considera que sigue sólida o que se ve fracturada por las crisis internas? El desentendimiento de nuestra política partidaria.

- Ahora estamos en un momento de distanciamiento y fractura, o camino a la fractura. Entre la clase política, viniendo de distintos partidos, personajes, se ha acomodado al modelo económico, lo ha defendido. La tesis del fujimorismo sin Fujimori de Toledo, la reconversión ideológica de Alan García, la vuelta a la derecha o al centro de Ollanta Humala. Y Kuczynski es miembro nato de esa familia, del consenso de Washington. Más bien es al revés, por eso Kuczynski tiene que decir que va a hacer una revolución social. Cosa que ahora ha olvidado. Era una estrategia, posicionamiento político electoral. Su verdadera naturaleza, gracias al caso Lava Jato parece estar afirmándose nuevamente.

Pero toda esta clase política, a pesar de venir de distintos partidos, ninguno quería llamarse de derecha, todos decían que son de centro, todos se han acomodado con el modelo económico. Y han gobernado económicamente para ellos. El sistema ha funcionado, esa es mi tesis, que muchos de mis colegas no comparten, ellos ven partidos, votos, gobierno, yo veo cómo los poderes fácticos influyen sobre ellos. Entonces tenemos dos maneras de entrar diferente. Pero creo que la clave ha sido, el Ministerio de Economía y Finanzas y los organismos reguladores me los pones en manos de tecnócratas pro mercado. Tecnocracia puede tener distintas orientaciones. El partido comunista chino tiene sus tecnócratas, empezando por el presidente. Los cepalinos tenían sus tecnócratas, sacaron a esa gente a partir de 1990. Cerraron el instituto nacional de planificación. Entraron tecnócratas neoliberales o pro mercado.

La cuestión es control del proceso de nombramientos. Asegúrate que el MEF, Proinversión, los Ministerios económicos, también la SUNAT, BCR, el aparato económico del Estado esté, no únicamente, en manos de gente de confianza. Ahora, no solo es confianza de las grandes corporaciones. Es más complejo el asunto, porque ellos han aceptado luego de la brutal crisis de los ochentas, que tienen que tener técnicos de primer nivel. Hay una alianza entre los organismos internacionales y los grandes inversionistas, que se refleja en cómo se elaboran las listas para colocar a determinadas personas en el MEF.

Entonces, esa es la columna número uno de este edificio. Las columnas número dos son las inversiones que vienen que refuerzan el modelo. La columna tres, los tratados de libre comercio. La columna cuatro, que ahora sí está fallando, es que la clase política en el congreso y en el ejecutivo debe responder a una forma de legislación rápida. Sin discusión, sin debate, sobre asuntos económicos, vía decreto. Por primera vez eso se ha trabado. Alguien ha metido un fierro en la maquinaria, que es esta lucha entre partidos.

La ministra Aráoz entró al gabinete con la misión de pasar otro paquetazo. La gente decía, pero si acaba de pasar uno. Ese es el modus operandi que tienen. Entonces se ha hecho un estudio de que el decretismo es básicamente decretismo económico. Pero ahora se ha trabado y debería ser verdaderamente democrático. Vamos a comisión y luego vamos al debate.

Entonces, yo supongo que todos deben estar pensando, y ahora qué, más con la debilidad de PPK. Llegamos a un punto cuando los engranajes entre la clase política y la clase económica corporativa está, por una serie de razones, están funcionando mal y hay mucha preocupación.

Has invertido 300 millones de dólares en Conga y no sale y ahora se complica la cosa por Lava Jato. Proyecto Majaz comprado por los chinos, ahora llamado Rio Blanco, proyecto de 6 mil millones de dólares. Southern en Tía María. Hay gente que ve a los presidentes como los mayordomos, es una teoría crítica un poco burlona, si los mayordomos no están funcionando...

- En la lectura que me comenta por más que cambie el presidente, al final el funcionamiento, el aparato de implementación se va a mantener igual.

- Básicamente igual. Depende de los nombramientos. Habría que ver la teoría de captura del Estado.

- La respuesta que nos dan los tecnócratas, en lo que escriben, es que, en realidad, si cambiara el presidente, ellos no tendrían otra opción que cambiar también la política comercial, la política económica.

- Bueno, es lo que dicen, pero son todos a favor o una buena parte. Porque muchos de los que tenían ideas críticas han salido o no han tenido una línea de carrera aceptable por no corresponder con los parámetros ideológicos. Esa es toda la discusión de la captura cognitiva, la captura cultural. Hay una discusión al respecto. Obviamente el tecnócrata o burócrata, tiene que estar con el gobierno que sea. Claro, si el gobierno le dice, ahora vas para allá, van a ir para allá. Pero estoy seguro que puede haber mucha resistencia, va a haber renunciadas.

Como si quisieras cambiar la política exterior del Perú, que es 80% pro norteamericana. O es tan pro norteamericana que el ministro de Relaciones Exteriores considera persona no grata al embajador norcoreano, cuando nosotros no tenemos nada que ver con Corea del Norte. Pero esos son los extremos del Perú. Tú hablas con un especialista de política exterior, embajadores, cuál es la posición de los embajadores, la mayoría está en Alianza del Pacífico, relación estratégica con Estados Unidos. Por lo tanto, TLC, libre mercado. Los embajadores que no están en este engranaje, son pocos.

Cuando entró Humala, hubo una resistencia fortísima a acercarse incluso a medias hacia Venezuela y Brasil. Ellos van, hacen su discurso, la parte protocolar. Pero en lo personal, sus convicciones van por otro lado. Entonces probablemente si viene un gobierno distinto hay que cambiar, que es lo que ha pasado en Brasil, en Argentina, Venezuela, Bolivia, Ecuador.

- Aunque, ahora con Temer y Macri, más bien se comprueba lo que me estaba comentando, que a pesar de que haya cambio de gobierno hay una captura cognitiva de los modos de pensar la política económica.

- Cierto, pero eso es resultado de una política de nombramientos. Porque ¿quién contrata esos burócratas? Los Ministros ¿quién los selecciona? ¿quién los entrevista? Esta gente que viene recomendada de organismos internacionales, gremios empresariales, grandes empresas. Claudia Cooper. Cayetana Aljovín viene de una empresa de relaciones públicas, que en realidad es una manera como ahora se asume el *lobby*. Si ella va a decidir una apertura de contratos, ya forma una burocracia y yo he visto eso cuando trabajaba en SUNAT, había una pugna brutal por la cuestión de los nombramientos. Sobre todo, en la gerencia legal.

Entonces yo era de la posición que debe ser abierto, universidades nacionales, privadas, entrevistas y alguien dijo, no, eso es muy complejo, muy enredado, contratemos estudios privados ¿de dónde venía este superintendente? Venía de un estudio de abogados cuyos principales clientes son corporativos. Yo te dije no por convicción, sino por experiencia que el Estado funciona así. Eso garantiza que las piezas de la maquinaria funcionen así. Lo que se está trabando no es la tecnocracia, la política de nombramientos, no es la victoria electoral, son las pugnas entre la clase política, que por el caso Lava Jato y por otras razones ya no está funcionando.