

Entrevista ►
RICHARD FEINBERG

El experto estadounidense en relaciones internacionales sostiene que el gobierno de su país no olvidó a América Latina y resalta la importancia del APEC 2008

“Bush está enamorado del Perú”

ELIZABETH CAVERO

Las reuniones del APEC 2008, cuyo anfitrión será el Perú, arrancan oficialmente el 20 de febrero. Sin embargo, la agenda es tan amplia que ya a finales de noviembre se realizó la primera reunión informal de funcionarios de gobierno. Los asistentes coincidieron en que esta vez la atención del foro podría centrarse en cómo hacer que los beneficios del crecimiento económico lleguen a todos. Y es que el APEC reúne a 21 países con más de la mitad del PBI mundial (US\$19.293 trillones) y con el 47% del comercio global; pero entre los cuales están países de Asia y América Latina que, a pesar de sus riquezas naturales, no han logrado vencer a la pobreza. Uno de los asistentes a esta primera reunión fue Richard Feinberg, experto en relaciones internacionales y ex asesor de la Casa Blanca durante la administración Clinton. Para presentarlo mejor, digamos también que es compañero de estudios, en Stanford, del ex presidente Alejandro Toledo.

¿Qué diferencia al APEC de otros bloques de países?

Lo interesante de APEC es que reúne a las economías más dinámicas del mundo y que abarca tanto a países del hemisferio occidental como a los de Asia. En ese sentido, es algo único. Además, cada año los líderes (jefes de gobierno) se reúnen y durante todo el año hay reuniones de ministros. Otra cosa interesante del APEC es que, aunque se trata principalmente de un mecanismo oficial, la empresa privada y, en cierto modo, la sociedad civil también están involucrados en sus actividades.

En un ensayo sobre resultados concretos obtenido por el APEC, usted hablaba de la crisis de Timor Oriental y de los aportes en temas de seguridad. Son, sin embargo, temas políticos más que económicos.

Es cierto, pero yo diría que el APEC sí se ha puesto de acuerdo en ciertos asuntos económicos que han dado resultados. Fue el caso de la iniciativa para reducir en 5% los costos del comercio internacional. Eso se logró y ahora se ha pedido nuevamente bajar los costos otro 5%. Es algo muy concreto. Sin embargo, más allá de eso, mucha gente dice que la diplomacia no es más que palabras. También se podría decir que un periódico son solo palabras, pero no es así. Son ideas, y las ideas dirigen el mundo.

Bueno, un periódico vende esas palabras todos los días. El APEC es una reunión de 21 presidentes cuyo tiempo –según usted mismo– es muy valioso. ¿Cuáles el resultado de esa inversión de tiempo del presidente de EE.UU. o del presidente de China?



LUIS CHOY

APOYO. El economista estadounidense sostiene que la administración de George W. Bush invirtió mucho tiempo en persuadir al Congreso de su país para que apruebe y ratifique el TLC con el Perú. “Decir que Bush desvió la atención de América Latina demuestra falta de entendimiento”, sostiene.

LA FICHA

Nombre: Richard Feinberg.
Profesión: Economista.
Edad: 60.
Cargo: Director del Centro de Estudios del APEC, en la Universidad de California, San Diego.
Experiencia: Fue asistente especial del ex presidente Bill Clinton y director de Asuntos Interamericanos para el Consejo de Seguridad. Trabajó en el Departamento de Estado.

Es que las palabras son, en sí mismas, un resultado.

¿Puede darme un ejemplo?

El Perú acaba de obtener el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Tiene tratados (en etapas diferentes) con varios países de América Latina, ha empezado a negociar con Europa y con Asia. ¿Pero de dónde viene la idea de abrir mercados a través de tratados de libre comercio? En parte, ello tiene que ver con el ambiente y el intercambio de ideas en el APEC. Ese ambiente prepara el terreno para que los gobiernos tomen medidas concretas.

¿El hecho de que China sea miembro del APEC significa algo para los otros países del foro?

Sí, por supuesto. Un propósito clave del APEC es justamente dar incentivos a China para que se porte bien, para que se integre a las reglas de la comunidad internacional y no trate de encerrarse como poder dominante en

Asia, sino que también mire para afuera. De otra parte, el APEC es una oportunidad para que muchos otros países (como Japón o México) influyan en China.

En ese sentido, lo que le da fuerza a APEC es la presencia de los presidentes. Así es.

¿Qué opina acerca de que, por ahorrar dinero, el presidente Alan García haya decidido que solo él asistiera a la reunión de líderes del foro organizado por Australia, en el 2007, pero que sus ministros no fueran a las reuniones sectoriales que se realizan a lo largo del año?

Es una tontería. Una manera cortoplacista de ver las cosas.

Luego de la crisis financiera asiática de 1997, se criticó al APEC por su falta de reacción. ¿Ha tenido el foro un pronunciamiento, por ejemplo, sobre la desaceleración que se espera para el próximo año?

En cierto modo, esa crítica fue injusta y demostró falta de entendimiento sobre lo que es una organización internacional. ¿Qué podía hacer el APEC? No tiene fondos, ni mecanismos para estabilizar mercados financieros. Pero, cada año, se ha ido trabajando en el tema a nivel de los ministros de Economía y Finanzas; y por eso cada año, en la declaración de los jefes de Estado, hay algunos párrafos referidos a los mercados financieros. En ese sentido, hay algunos avances, pero creo que el APEC puede poner aún mayor atención

a la economía macroeconómica, a temas como la tasa de cambio y el flujo de capitales, que son importantes en las economías y que influyen en el comercio.

Usted escribió un libro que se titula: “Regionalismo y política doméstica: las relaciones entre EE.UU. y América Latina en la era de Bush”. ¿Coincide con la crítica según la cual la administración de George W. Bush desvió toda la atención al Medio Oriente y dejó de mirar a América Latina?

Afirmar eso demuestra falta de entendimiento de cómo funciona la política norteamericana. Y si el que dice eso es un peruano, no podría entenderlo. Bush puso mucho tiempo en persuadir al Congreso de su país para que aprobara el TLC con el Perú. Para él, fue una lucha dura, que demandó muchos días de negociaciones y le costó mucho capital político. Yo creo que Bush está enamorado del Perú y de los peruanos.

¿Y, según usted, qué haría del Perú un país tan importante para la administración de Bush, al punto de estar dispuesto a perder capital político?

Bueno, hace un par de años también se aprobó el CAFTA (acuerdo con los países de Centroamérica) con una mayoría justa. Ese también le costó mucho, pero creo que no se trata solo de la administración Bush, sino también de la de Bill Clinton. Ellos piensan que la integración comercial es importante no solo para la eficiencia económica, sino sobre todo para la estabilidad democrática.

“Un tratado de libre comercio no puede resolver los problemas de un país que tienen 500 años”

Sin embargo, al menos al principio, se espera que el TLC origine conflictos sociales debido al ingreso de los productos agrícolas de Estados Unidos.

En primer lugar, el ingreso de los productos va a ser gradual, en períodos de 10 a 15 años en algunos casos. Pero lo segundo es que el cambio económico beneficiará a todo el país. Si hay empresas que no son eficientes, lógicamente tienen que cerrar. Una empresa también puede mudarse de Lima a Cusco para ser más eficiente y eso quiere decir que algunos limeños van a perder su trabajo. Es parte de la naturaleza del cambio económico, aunque sí diría que la sociedad tiene el deber de ayudar a las personas que pierden sus puestos de trabajo.

O sea que es importante aplicar políticas sociales... Absolutamente, sin duda eso es clave y es básicamente el deber de cada gobierno.

Se dice que en Vancouver (1997), cuando el foro se realizó en medio de protestas sobre la globalización y la liberalización, el APEC fracasó en su objetivo de ser un espacio más dinámico

para la promoción del comercio. ¿Qué piensa usted?

Mirando las cifras, veo que la zona del APEC en cuanto a comercio e inversiones es lo más dinámico del mundo. La mayoría de los países cada vez está más abierto, en relación con el tamaño de sus economías. Muchos países andan firmando acuerdos bilaterales y subregionales que se cuentan por docenas; el único país lento en ese sentido es Estados Unidos. ¿Quién gana y quién pierde?

Pero se trata de una economía muy grande. ¿La escasa apertura ha tenido, por ejemplo, impacto en el empleo?

Bueno, no ha ayudado. Tenemos casi pleno empleo, ¿pero es sostenible? La brecha de comercio en EE.UU. es como de US\$700 billones cada año. Los países de América Latina tienen en este momento US\$400.000 millones en reservas internacionales y China tiene más de un trillón de dólares. Imagínese el poder actual y potencial que ya tienen los chinos para comprar fábricas, compañías, en todas partes del mundo. ¿A qué se debe esto? A la falta de éxito de la política comercial. El costo ha sido grave.

Los acuerdos de comercio en la zona del APEC se cuentan por docenas, ¿pero se negociaron considerando la justicia social? ¿Ha sido bueno el balance?

Un TLC no puede resolver los problemas de un país que tienen 500 años. La gente que se opone a un tratado porque no resolverá la pobreza no entiende de qué se trata. Un acuerdo que genera mayor producción dará empleo a familias que antes no lo tenían.

¿Pero no pueden estos tratados comprometerse a velar por los sectores que van a perder? Acá los agricultores dicen que los subsidios serán insuficientes.

¿Y tú quieres poner más condiciones en los tratados? (sonríe) No, lo que dices es cierto y tengo entendido que en el Perú el TLC ha generado un debate sobre los derechos laborales. En cuanto al agro, hay productos que van a seguir entrando con aranceles hasta dentro de 15 años. Eso es un tiempo importante para hacer ajustes. Además, como ha ocurrido en el caso de Centroamérica, las organizaciones internacionales destinarán fondos para ayudar a los agricultores a cambiar de productos.

Usted ya asistió a la primera reunión en Lima, ¿cómo ve la marcha de la organización?

Bueno, diez meses es tiempo suficiente y no me queda la menor duda de que todo saldrá bonito. Seguramente habrá errores y problemas, pero nadie se va a dar cuenta. ■

análisis

El sendero del miedo

Gonzalo Galdos
Ingeniero
UPC

Si algo representaba el temor a lo desconocido para los habitantes de Lima, eso era la Casa Matusita –una mansión republicana ubicada en la esquina de las avenidas Garcilaso de la Vega y España, frente a la antigua embajada estadounidense–. Se alzaba misteriosa y desafiante ante los incrédulos. Combinaba una pujante tienda de electrodomésticos en la planta baja con un lúgubre y desolado segundo piso, fuente primigenia de una de las leyendas urbanas más difundidas del siglo XX.

Se comentaba con autoridad que un conocido presentador de televisión casi enloquece cuando intentó pernoctar en ese lugar para demostrar que era falso que, por las noches, los residentes de la casa

no se contaban entre los vivos. El respeto a la leyenda era tan fuerte que todo aquel que acudiera a tramitar una visa no podía evitar una larga mirada al susodicho inmueble, buscando entre las sombras que trasuntaban las ventanas del segundo piso alguna evidencia que confirmara el rumor.

Resulta que durante nuestra estadía en la CADE 2007 nos enteramos de que ha sido publicado un libro de Armando Andrade, publicista y amigo, sobre la desaparecida casa. En plena conferencia, el anuncio hacía inevitable comparar nuestros ancestrales temores frente a lo desconocido con el emergente y contemporáneo temor de los empresarios, expresado en un número que se ha vuelto cabalístico: 2011. Por increíble que parezca, surgen voces por doquier que quieren ponerle fecha de caducidad al crecimiento de nuestra economía, fecha de vencimiento a nuestro op-

“Resulta desconcertante que en medio de un inmejorable clima de inversión y desarrollo fijemos el año 2011 como el límite”

timismo, límite explícito a nuestra convicción. Resulta desconcertante que, en medio de un inmejorable clima de inversión y desarrollo, estemos fijando el año 2011 como el límite, azuzados por el hecho de que es un año electoral.

Pensé que el miedo al éxito era un fenómeno psicossocial asociado a deportistas sin convicción en el umbral de la alta competencia. Resulta que el fenómeno se extiende

también a empresarios y ejecutivos que se mostraron muy valerosos frente a la adversidad en las épocas de crisis, pero que hoy empiezan a ponerse nerviosos por la ausencia de retos y obstáculos mayores, y hurgan en el pasado en busca de temores futuros –como buscando inmuebles fisiológicos parecidos a la Casa Matusita, pero más cercanos a Palacio de Gobierno–. Resulta conmovedor y sorprendente que en una fase tan auspiciosa para el país, quizás nunca antes vivida, algunos líderes nacionales anuncien los primeros y hasta ahora invisibles nubarrones.

Desde luego, el 2011 encierra un riesgo inherente. El cuco de nuestra propia casa tiene la forma del posible candidato antisistema que será tanto más real cuanto mayor sea nuestro desdén por el trabajo que nos espera en los próximos años. Siempre será más fácil apelar al freno que apretar el acelerador, pero el espectro será real solo en la medida en que no exista convicción de que los peruanos somos amos y señores de nuestro

destino. Comprobado está que el temor a lo desconocido nos lleva por el sendero tenebroso de la profecía autocumplida. Es cierto también que el miedo es un mecanismo de protección y que la valentía consiste en controlarlo, no eliminarlo. Parece ser que las actitudes valerosas son más difíciles de contagiar que los temores. Por ello, la mayoría de héroes provienen de gestas individuales. Es momento de desterrar para siempre algunas leyendas populares. El autor del mencionado libro ha desterrado para siempre el de la Casa Matusita. Resulta que él nació y vivió allí y que el único fantasma que recuerda es el de un guardián a quien le daban diablitos azules cuando se emborrachaba.

En el caso del 2011, claramente nos embarga un síndrome conocido como el exceso de prudencia, por el cual ajustamos nuestras estimaciones e incluimos en ellas el peor de los escenarios posibles –y no necesariamente el más probable– como punto de referencia para ejercicios de planeamiento y

ejecución empresarial.

Es una tarea difícil hacer una recomendación cuando los afectados por el síndrome consideran que los factores que alimentan la incertidumbre y el temor parecen ser tan exógenos como el clima electoral. Desde luego, cada empleo que se crea es una familia más incluida en los beneficios del sistema. Por ello, sigo alentando al empresariado a pisar el acelerador con ansiedad y convicción. Que nuestros pronósticos sean ponderados en posibilidades y que los ajustes sean objetivos y no viscerales. Por el momento, ayudaría mucho cambiar la fecha límite de nuestros calendarios de emprendimiento y sumarle siquiera un año –llevarlo hasta el 2012, o mejor incluso al 2021–. Sería un síntoma inequívoco de que hemos conjurado nuestros temores y tomado conciencia de nuestra capacidad para hacer la diferencia. Y de que hemos entendido que la prudencia es una virtud que, evocada en exceso, se convierte en un defecto. ■