

TLC: NO CEDER POR APURO INNECESARIO Y ANTIDEMOCRÁTICO

El TLC con los EE.UU. tendrá enormes implicancias para nuestro futuro como Nación. Se trata de fijar reglas igualitarias de relación con un país que tiene una enorme ventaja económica y tecnológica, y que se rehúsa no sólo a establecer trato especial y diferenciado a nuestros países no aceptando establecer los mecanismos compensatorios y de ayuda al desarrollo indispensables ante tal desigualdad y asimetría. No siendo suficiente, nos exigen la eliminación de los pocos mecanismos de compensación que a favor de los productores nacionales tenemos, como es el caso de la franja de precios en la agricultura o la preferencia que tienen las pymes nacionales en el acceso a las compras del Estado.

En el TLC no sólo está en discusión el comercio de bienes, como su nombre pareciera indicar, sino también los servicios, la propiedad intelectual, las políticas de competencia, las compras del Estado, así como las normas laborales y medio ambientales, la biodiversidad, el acceso a mercados y el sometimiento de los diferendos a arbitrajes internacionales. Puede decirse, entonces, que el TLC es un modelo de desarrollo en sí mismo -por la diversidad de áreas que comprende- y compromete los instrumentos de política económica y estrategias de desarrollo futuras. Una mala negociación puede hipotecar el desarrollo del país, convirtiendo al TLC en una “camisa de fuerza” que quite márgenes de maniobra para políticas y estrategias de desarrollo, hipotecando el futuro del país. Esto debe evitarse.

Un TLC mal negociado podría arruinar gran parte de nuestra agricultura (al hacerla “competir” deslealmente con productores norteamericanos fuertemente subsidiados, dejándonos sin mecanismos de protección), afectar negativamente a las PYMES y la industria nacional, encarecer las medicinas, arriesgar nuestro patrimonio biogenético, y afectar la capacidad estatal de promover sectores fundamentales, económica y socialmente, vía compras estatales u otros instrumentos. De la negociación también depende que nuestros productos, agropecuarios y otros, tengan acceso real al mercado norteamericano, lo que puede ser bloqueado por barreras, bajo diversos pretextos como los sanitarios u otros.

Se dice que uno de los objetivos del TLC es mantener los beneficios comerciales que de manera unilateral los EE.UU. otorgan a nuestro país, a través del ATPDEA, y gracias a los cuales los sectores textil y agroexportador han tenido un importante crecimiento en los últimos años. La negociación del TLC demanda algo más complejo, en donde para mantener los beneficios del ATPDEA, nuestro país podría verse obligado a hacer una serie de peligrosas concesiones. Por más que nos interese consolidar el crecimiento de los sectores beneficiarios hoy, no podemos buscar mantener lo que tenemos a costa de sacrificar a otros sectores productivos esenciales como el agro nacional, las pymes o restringiendo el acceso a la salud de las personas, aceptando las pretensiones norteamericanas. El país es uno sólo y su desarrollo depende del desarrollo conjunto de todos: dejar fuera a los grupos

hoy vulnerables atentaría contra la estabilidad social del país y se correría el riesgo de perder la viabilidad social y económica que deseamos los peruanos.

La negociación actual del TLC preocupa a la ciudadanía. No tiene una ley que la enmarque ni consenso nacional sobre los puntos principales que el Perú debe necesariamente obtener. Este peligro se agrava porque, sin ninguna justificación, el Ministro Alfredo Ferrero quiere terminar apresuradamente las negociaciones en Marzo, aunque la reelección de Bush facilite tener más tiempo disponible para la negociación. Pero temas sensibles de enorme importancia como los referidos a la agricultura, las compras del gobierno y las patentes (que afecta el precio de los medicamentos) recién se empiezan a negociar, al cierre. Cualquier apresuramiento innecesario le hace juego a la táctica norteamericana de negociación, que presiona -a último momento- con una amenaza de que no haya TLC si el equipo peruano no acepta sus pretensiones, impidiendo una discusión nacional al respecto.

A su vez, el gobierno no prioriza el reforzar nuestro comercio y relaciones económicas con la Comunidad Andina, Latinoamérica, Europa y el Asia, con quienes desarrollamos el 75% de nuestro comercio. Tampoco avanza en promover efectivamente la competitividad mediante infraestructura adecuada, promoción tecnológica, facilidades financieras y apoyo a cadenas productivas. Menos aún ha identificado los sectores que se verán negativamente afectados con el TLC – pues todo tratado de este tipo tiene beneficios pero también costos – ni ha diseñado mecanismos internos de compensación.

El gobierno debe reorientar la negociación, pasando a hacerlo de manera soberana y democrática, con plena información a la Nación. Para ello, no hace falta gastar miles de dólares en viajes de docenas de congresistas, pero sí que el Ministro Ferrero se presente ante el Congreso, informe al país y debata abiertamente el tema, antes de la última ronda de negociaciones en Washington. El Congreso también debe aprobar una ley que enmarque las negociaciones, ubicándolas dentro de una estrategia de desarrollo con equidad, estableciendo claramente los puntos esenciales en los que no estamos a dispuestos a ceder, tal como lo hace la ley de EE.UU. Finalmente, bien informado, el pueblo en su conjunto deberá decidir la conveniencia o no de este tratado mediante un referéndum.

La democracia y el interés nacional son lo más importante. Los plazos deben adecuarse a ello. No debe apurarse por terminar la negociación de una manera que no nos asegure buenas condiciones. Más bien debemos asegurarnos que esta negociación sea en beneficio de todos los peruanos y tenga su consentimiento.

PROPAGANDA Y REALIDAD

Es cierto que se espera un incremento de exportaciones, pero los propios cálculos de Mincetur señalan que serían de apenas 2.46%. Podría crecer la exportación del sector textil-confecciones y productos agroindustriales con un impacto en el PBI real que según algunos cálculos sería de 0.98% (alrededor

de 600 millones de dólares). Pero esto se reduce si tomamos en cuenta que Estados Unidos firmará TLCs con otros países y está permitiendo el ingreso de textiles de China e India sin cuotas a su mercado. Además, Estados Unidos está presionando y posiblemente consiga la eliminación del draw-back que permite a nuestros exportadores no tradicionales recuperar sus impuestos, eliminación que dificultará que puedan competir en el mercado norteamericano. Ni las cifras oficiales NO JUSTIFICAN LA PROPAGANDA que viene haciendo el gobierno a favor del TLC.

Por otro lado, la propaganda oficial dice que con el TLC con EEUU la inversión extranjera aumentaría. Los estudios internacionales muestran que lo más importante para atraer inversión extranjera es el tamaño de mercado y factores institucionales (y en menor medida acuerdos comerciales, pero regionales y no bilaterales como el caso del TLC). La Inversión extranjera tiene efectos positivos en la Producción y empleo solo en algunas actividades, y puede desplazar o sustituir a la inversión doméstica. No se produciría una “lluvia de millones”.

CONDICIONALIDAD

Pero el TLC no es solo un acuerdo que abarca múltiples áreas y compromete políticas. También tiene motivaciones estratégicas. Para EEUU, el TLC con los países andinos tiene una importancia central porque, dentro de su concepción de seguridad estratégica, en nuestros países tiene que librar la lucha contra las drogas y el terrorismo. Además, en nuestros territorios se encuentran grandes reservas de petróleo y gas natural, así como el bosque amazónico y las reservas de agua dulce más grandes del planeta.

Sin embargo, nuestros negociadores no han puesto estos elementos estratégicos sobre la mesa de negociación y se han limitado a solicitar acceso a mercados. Dicen que lo negociarán al final de la Ronda, pero eso es demasiado tarde.

EEUU, sin embargo, sí exige condicionalidades a los países andinos para la firma del TLC, las mismas que nada tienen que ver con la agenda oficial de negociación. Por ejemplo, plantean que se resuelvan “asuntos contenciosos” entre nuestro Estado y empresas norteamericanas, generados por defraudaciones tributarias y otros temas. También imponen por la erradicación forzada de los cultivos de coca, lo que implica violencia contra los campesinos pobres. Y exige que sus soldados que violan derechos humanos o cometan genocidio, no se sometan a la jurisdicción del tribunal penal internacional.

El Perú no debe aceptar esas condicionalidades, y el gobierno debe informar cuál es el estado de los “contenciosos” con las empresas de EEUU. En estos casos debe respetarse el debido proceso y actuar de acuerdo a ley, sin ceder a las presiones norteamericanas.

COSTOS Y RIESGOS

La población no está informada en detalle de lo que se negocia con EEUU, y el Congreso peruano NO ha fijado parámetros para la negociación, lo que sí ha hecho el Congreso de EEUU.

La llamada “sala adjunta” a las negociaciones del TLC, no incluye adecuadamente a organizaciones que representan a amplios sectores de la sociedad que se verán afectados con los acuerdos, como el campesinado andino, los grupos indígenas y los trabajadores (está conformada básicamente por representantes del sector empresarial) y no tiene ninguna capacidad de influir en las negociaciones. Su rol se limita a informarse del avance de la negociación que realiza el gobierno en las diferentes rondas, y el gobierno ha insistido en que firmen cláusulas de confidencialidad impidiendo la transparencia del proceso.

Es por eso que hay riesgos y costos que pueden afectar a la población que no participa de estos mecanismos. Estos son:

1) En agricultura, EEUU ha dicho que el TLC con los países andinos no es el espacio para negociar la disminución de sus subsidios agrícolas, planteando que ese espacio es la Organización Mundial de Comercio (OMC). Dichos subsidios disminuyen los precios internacionales de los productos agrícolas, constituyendo una competencia desleal a nuestros agricultores. Nuestros países corrigen esa distorsión con la franja de precios (mecanismo arancelario que incluye un derecho específico variable).

La posición de EEUU es inflexible: ellos no eliminan sus subsidios agrícolas, pero los países andinos sí deben eliminar la franja de precios.

En el Perú, la franja de precios es casi el único mecanismo de protección, ya que, en los años 90, fueron eliminados los subsidios internos, los mecanismos de apoyo financiero y las políticas de generación y difusión de tecnología que adoptan otros países para su agricultura. Ello no obstante, los negociadores del Mincetur aceptan el planteamiento de EEUU de eliminar la franja de precios, estableciendo en su reemplazo la aplicación de subsidios directos puntuales que el gobierno daría a los agricultores perjudicados. Pero, como sabemos, en el Perú no hay recursos fiscales para aplicar este tipo de subsidios en la magnitud necesaria, lo que se demuestra con el hecho que el gobierno no ha podido siquiera cumplir lo acordado con los algodonereros. Además, aun cuando hubiera subsidios a algunos productos, todo el resto de la agricultura se vería afectada, al reducirse sus precios como producto de la competencia desleal de alimentos subsidiados.

La eliminación de la franja de precios, sin crear otros mecanismos de protección en frontera como las cuotas ó las salvaguardias agrícolas (que sí propone Colombia) ponen en peligro decenas de miles de empleos de productores que producen para el mercado interno, que son la gran mayoría en el país. Sólo 60,000 Has, de un total de 2 millones, se dedican a la agroexportación, sector que sería el único beneficiado con la entrada de sus

productos libres de aranceles a los EEUU (pero enfrentando el peligro de barreras fitosanitarias que levantan muchas veces como pretexto para defender su mercado interno para sus productores)

2) En propiedad intelectual, EEUU busca ampliar el plazo de 20 años de las patentes de las medicinas, patentes que impiden que haya competencia y se fabriquen productos genéricos (similares a los patentados). También plantea las llamadas patentes de segundo uso para moléculas ya existentes o variaciones mínimas de laboratorio, lo que demoraría la entrada de los genéricos al mercado. Al mismo tiempo se busca limitar las atribuciones del Estado para implementar instrumentos que limitan la vigencia de patentes, como es el caso de licencias obligatorias o importaciones paralelas, permitidas por la OMC en casos de emergencia de salud pública: ni aún ante epidemias y emergencias quieren los Estados Unidos abrir mano de los hiper-beneficios de sus trasnacionales farmacéuticas.

De esta manera se refuerza el monopolio de las trasnacionales farmacéuticas, lo que eleva el precio de los medicamentos. Esto limita el acceso de medicamentos a la población y afecta a los organismos estatales de salud y sus programas de atención, así como las posibilidades de controlar epidemias y emergencias.

Simultáneamente, EEUU se niega al reconocimiento de los conocimientos tradicionales de plantas. Tampoco se reconoce la biodiversidad y se plantea la patentabilidad de organismos vivos. Por esta vía, se abren la puertas a la biopiratería, con la apropiación de conocimientos producto de la adaptación que generación tras generación han hecho pobladores de la sierra y selva del Perú. La salida razonable sería la explotación de recursos con reconocimiento del país de origen y el pago de regalías, algo que no es aceptado por EEUU.

3) En compras del estado, mientras EEUU mantiene sus millonarios programas de apoyo a la compra de sus productos nacionales y de sus PyMES (empresas de 500 trabajadores, lo que en el Perú son grandes empresas) está planteando que se eliminen las preferencias que tienen los industriales peruanos y las PyMES en las compras del Estado.

Las compras gubernamentales anuales alcanzan la cifra de US\$ 4,000 millones anuales. Nuestros negociadores han planteado que los proveedores de EEUU solo participen en las compras superiores a US\$ 112,000, umbral que garantizaría las compras que se realizan a nuestras PyMEs. Pero lo que no se dice es que, en términos monetarios, éstas compras “de menor cuantía” solo abarcan el 50% de las compras gubernamentales, mientras que el otro 50% es “de mayor cuantía” (US\$ 2,000 millones) y las empresas americanas podrían competir en el Perú en condiciones que ni siquiera tienen los países de la comunidad andina. Solo esa pérdida potencial que sufrirían los productores peruanos es superior al beneficio de 1% del PBI (US\$ 600 millones) que estima el Mincetur por exportaciones. Por tanto, en este solo rubro los costos del TLC podrían ser mayores a los beneficios totales anunciados.

4) En inversiones, EEUU busca ampliar la definición existente para que ésta también comprenda las actividades de pre-inversión. Así, en caso de conflicto, el inversionista podría solicitar una compensación económica millonaria, a pesar de no haber desembolsado un solo dólar. Además, se plantea que el Estado se someta al arbitraje internacional, lo que significa que el Estado sea una parte más, perdiendo capacidad soberana para hacer cumplir las leyes en su territorio. También se pretende imponer compensaciones ante medidas que los inversionistas consideren "equivalentes" a la expropiación (por ejemplo, si el Estado aplica políticas tributarias ó regalías). En ese caso, se pretende llevar al Estado a tribunales internacionales, lo que puede conllevar grandes multas para el país

5) En servicios, mientras se consolida la liberalización de todo lo que le interesa a EEUU (telecomunicaciones, servicios financieros, couries, audiovisuales, etc.) se rigidiza el movimiento temporal de personas (modo 4 del Acuerdo General de Comercio y Servicios de la OMC). **EI TLC NO TRAERÁ FACILIDADES PARA LA MIGRACIÓN DE PERUANOS A LOS ESTADOS UNIDOS.**

Esto significa que, si bien existe completa libertad para el movimiento de capitales y la creciente repatriación de utilidades, se impide la movilidad de la fuerza de trabajo, sea ésta profesional o no.

6) En el sector cultural, EE.UU., a nivel mundial y específicamente a través de los TLC, trata de imponer la noción que los bienes y servicios culturales deben tener un trato similar a cualquier mercancía, esto evidentemente promovido por los intereses de su gran "industria del entretenimiento" (industria cinematográfica y discográfica especialmente). Sin embargo, además de su dimensión económica, los bienes y servicios culturales transmiten contenidos simbólicos, crean e intercambian sentidos y participan activamente en la creación de imaginarios y memorias sociales. De ahí que las industrias culturales y los productos culturales que ellas generan son portadoras de nuestra identidad, de nuestro patrimonio histórico y cultural, y de las diversas manifestaciones y creaciones de los peruanos, por ello

deben ser protegidas y exceptuadas de un trato similar a cualquier mercancía. Bajo esta noción se están incluidos los contenidos y funcionamientos de la radio, televisión, cine, teatro, música, industria editorial y audiovisual, la educación.

7) En normas laborales y medio ambientales se supone que rigen las leyes nacionales de cada país. Pero, como EEUU no ha suscrito convenios internacionales que el Perú sí ha suscrito, se podría dar la siguiente terrible paradoja: EEUU nos podría exigir mayores estándares de cumplimiento que, de no hacerse efectivas, podrían ser materia de sanciones comerciales, monetarias o de acceso a mercado. Mientras tanto, EEUU, país desarrollado, no estaría sujeto a enjuiciamiento o mecanismos recíprocos ante los mismos problemas.

ASIMETRÍAS SIN COMPENSACIÓN: LA LEY DEL EMBUDO

Es obvio que existe una gran diferencia entre EEUU y el Perú, pero los Estados Unidos no quieren reconocerlo y quieren negociar como si fuéramos iguales. Estados Unidos es un país más grande y poblado, con la economía más importante del planeta, con enormes ventajas tecnológicas, de infraestructura, de comunicaciones, de acceso al financiamiento y con un gran apoyo del estado a sus industrias, lo que lo hace mucho más competitivo que nosotros. Sin embargo, EEUU no solo no reconoce las asimetrías, negando trato especial y diferenciado que la OMC permite a las economías menos desarrolladas, sino que rechaza cualquier mecanismo compensatorio como política. No acepta cláusulas de salvaguardias más allá del período de transición (que es cuando más se necesitan) ni acepta franja de precios para compensar sus subsidios. El TLC no incluye ningún mecanismo compensatorio (como lo tiene el pacto de la Unión Europea) y pretende solucionarlo mediante mayor endeudamiento externo para destinarlo al "período de transición".

EL PERU NO ESTA PREPARADO

Mientras tanto, el Perú no está adecuadamente preparado para enfrentar la competencia norteamericana sustentada en gigantescos subsidios. La productividad y competitividad peruana enfrentan graves problemas: la infraestructura vial y de puertos es insuficiente, inadecuada y costosa; el financiamiento es caro y para muchos inaccesible; los costos burocráticos son altos; no hay organización eficiente de cadenas productivas; el apoyo del estado al desarrollo tecnológico es mínimo y no hay vínculos fuertes entre empresas, universidades y centros de investigación; la capacitación laboral es débil; las relaciones laborales y el clima al interior de las empresas son de explotación antes que de cooperación mutua. El Perú carece de un plan de competitividad que esté implementándose de manera efectiva, el que resulta urgente.

Por otro lado, cualquier TLC implica beneficios pero también costos, y por lo tanto ganadores y perdedores. En las condiciones actuales, los perdedores pueden incluir a millones de las familias más pobres del Perú, a los campesinos de la sierra y selva y a quienes viven de las pequeñas y microempresas. Sin embargo, el gobierno no tiene ninguna propuesta acerca de cómo los beneficios de algunos sectores serán compartidos con aquellos pobres y cuya situación se empeorará con el TLC.

¿ES EL TLC CON ESTADOS UNIDOS LA UNICA OPCIÓN?

¿Es acaso verdad que es indispensable firmar el TLC con los Estados Unidos? Por cierto que no. Por un lado, Estados Unidos ha otorgado preferencias arancelarias al Perú en el marco del ATDPEA, otorgado por ser un país productor de coca que viene colaborado en la lucha contra el narcotráfico. Si EEUU nos otorga esa ventaja 2 años atrás, es evidente que podemos todavía negociar que tales condiciones se prolonguen en el futuro.

Por otro lado, nuestro comercio con los Estados Unidos es solo el 25% del total, y la inversión norteamericana es el ..% de la inversión extranjera total. Debemos también prestar atención a ese otro 75%, a la comunidad y el MERCOSUR, a la Unión Europea con quien tenemos otro 25% de comercio y quien quiere cerrar un acuerdo comercial este año, con la China y el Asia.

Finalmente, no debemos olvidar el mercado interno, cuyo desarrollo debe ir de la mano con el de las exportaciones, y que ha venido siendo olvidado por este gobierno y por la política neoliberal. Miles de productos podríamos consumir de nosotros mismos, como la campaña de Comprarle al Perú y el resurgimiento del pisco lo muestran.

PRESIONES POR APURARNOS QUE NO DEBEMOS ACEPTAR

Frente a esta situación, el ministro Alfredo Ferrero oculta lo que está sucediendo y quiere presionar a la opinión pública con plazos perentorios, diciendo que se vence el ATPDEA y perdemos las preferencias (el ATDPEA dura hasta diciembre 2006), que si no se arreglan los juicios contenciosos con empresas norteamericanas no hay TLC (lo cual no es cierto) y que se acaba el fast track (legislación de EE.UU que facilita su aprobación por el congreso norteamericano).

Sin embargo, la reelección de Bush garantiza a EEUU todas las condiciones y tiempo para negociar. La prisa es interna, más que externa, y como lo ha confesado el propio ministro Alfredo Ferrero recientemente, quiere evitar que haya una amplia discusión nacional del tema con ocasión de las próximas elecciones. Al mismo tiempo, al haber afirmado el presidente Toledo que firmará el TLC con EEUU "sí o sí", no solo quita piso brutalmente a los negociadores peruanos y subestima los costos de un TLC, que si no se les presta atención pueden ser mayores que los beneficios.

No se necesita propaganda ni apresuramiento, lo que se requiere es información y una buena negociación. Para una buena negociación, debe haber una amplia discusión y se deben recoger las propuestas de los actores económicos y sociales del país. Sólo de esta manera podrá haber un debate equilibrado de los costos y beneficios potenciales del TLC, posibilitándose un referéndum para el TLC y que finalmente se acate la decisión popular.