

## **TLC: “Sí o Sí” ó “Así no”**

*Javier Díez Canseco*

La economía peruana enfrenta, en el marco del proceso de globalización, un reto cada vez más urgente: definir y preparar las condiciones en las cuales nuestro país se integra al comercio internacional garantizando el desarrollo de nuestra economía y la generación de bienestar para los peruanos. Cómo y con quienes desarrollemos la integración será fundamental. Obviamente, las reglas que definan el marco de los procesos de integración comercial serán determinantes para brindar -o no- oportunidades reales a países con estructuras económicas diversas y niveles de desarrollo muy distintos.

Por ello, una primera consideración fundamental a tener presente, en la negociación del TLC con EE.UU., es la profunda asimetría entre nuestros países. EE.UU. no sólo tiene 11 veces la población del Perú, sino que su presupuesto público es 126 veces el nuestro, lo que permitió –por ejemplo- apoyo y subsidio al agro de cerca de \$94,100 millones anuales el 2003. Su PBI per cápita es 17.7 veces el nuestro y la inversión total anual en Investigación y Desarrollo por habitante -en el año 2002- en el Perú fue de tan solo US \$2.17 dólares, mientras que en los EE.UU. fue de US \$989.40 dólares. El costo del dinero (crédito), la telefonía y el combustible son más baratos en EE.UU. y su infraestructura de transporte mucho más moderna y eficiente. En el marco de las negociaciones comerciales, reconocer estas diferencias debe ser el punto de partida para llegar a acuerdos que permitan establecer mecanismos de compensación que, dentro de las reglas comerciales, permitan a los países menos desarrollados un verdadero aprovechamiento de los acuerdos comerciales para su desarrollo.

El formato de los TLC que promueven los EE.UU., no tiene como punto de partida el necesario reconocimiento de dichas asimetrías, a pesar de que estas deberían ser atendidas mediante la inclusión de diversas medidas y mecanismos que permitan a los países menos desarrollados hacer frente a estas diferencias, acortarlas y progresar. Esta asimetría se hace evidente y notoria en el sensible tema de la agricultura. Los EE.UU. se niegan a discutir y compensar los subsidios y ayudas internas que tienen para la agricultura (que –como mencionamos- en el año 2003 ascendieron a 94.1 millones de dólares), mientras no sólo nos exigen a los países andinos la eliminación de la franja de precios para defenderse de la competencia desleal, sino que se oponen a la inclusión de cualquier mecanismo de corrección de distorsiones de los precios agrícolas sobre la base de precios. Para ellos, la asimetría estaría suficientemente bien “atendida” otorgando mayores plazos de desgravación arancelaria, sin dar garantía alguna de que los EE.UU. elimine sus subsidios y termine con la distorsión.

Entonces, la pregunta es por qué el Perú y los países andinos nos hemos embarcado en un proceso de negociación como éste. El terreno se preparó a través de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), apertura comercial unilateral que los EE.UU. otorgó a los países andinos a cambio de compromisos en la lucha contra las drogas en la región y que

vence en diciembre del 2006. Mediante esta apertura, se ha dado un importante incremento en las exportaciones de ciertos productos agrarios como el espárrago o el mango, así como de la industria textil y de manufactura. La necesidad de consolidar el acceso al mercado norteamericano de estas ramas productivas, que han tenido un importante crecimiento bajo el ATPDEA en los últimos años, empujan a negociar con urgencia un TLC junto con nuestros vecinos andinos. Sin embargo, en la negociación del TLC, las condiciones de apertura que hoy tenemos en el ATPDEA no son el punto de partida de la negociación. Para mantenerlas, los andinos enfrentan la intransigencia de los EE.UU. y nos buscan forzar a comprometer diversos temas de extrema sensibilidad para nuestros países.

Los intereses de los EE.UU. están claramente definidos por el Congreso Norteamericano a través del Trade Promotion Authority Act (TPA). Esta ley enmarca los límites que tienen los negociadores norteamericanos, así como el mandato de los temas ofensivos que a los EE.UU. les interesa consolidar en el marco de los TLC. Vasta cantidad de temas, vinculados a una visión estratégica del rol que en el comercio mundial buscan asentar los EE.UU. y que representan, ya, un acuerdo político acerca de las reglas que promueven en el comercio con otros países, así como las competencias que el Estado norteamericano busca mantener. Frente a ello, los andinos -al solicitar el inicio de las negociaciones de un TLC andino- asumen este marco de negociación, y, por anticipado, la negociación de temas en extremo sensibles, como aquellos referidos a las reglas de acceso a mercados, propiedad intelectual, agricultura, compras gubernamentales, servicios e inversiones, solución de controversias, entre otros, que los EE.UU. promueven. Lo más preocupante no es tan sólo el hecho de aceptar una cancha trazada por los EE.UU., con temas mucho más complejos por consolidar el ATPDEA, sino que iniciamos la negociación con una gran potencia, sin tener un análisis serio de las implicancias de sus intereses, sin un análisis costo-beneficio a profundidad acerca del impacto económico, jurídico y social que tiene un acuerdo como el TLC. A diferencia de los EE.UU. en el Perú no existe un acuerdo político, ni una ley-marco, que enmarquen las negociaciones comerciales de nuestro país y defina las orientaciones estratégicas.

Pero mucho más grave aún es que la decisión del Ejecutivo, y sus entusiasmados negociadores, nos estaría conduciendo a un acuerdo que trasciende lo comercial y terminaría por definir un modelo de desarrollo que consolida las reformas neoliberales de los años noventa y frente a lo cual no existe acuerdo político. Este modelo pondría importantes límites al rol del Estado en su capacidad de regular el mercado y de establecer en adelante leyes y políticas públicas que puedan contravenir los derechos comerciales que en el TLC se otorgan a los EE.UU. Este es, probablemente, el tema más serio y menos atendido en el marco de las negociaciones del TLC, pues el impacto que tendría sobre la soberanía jurídica del Estado y sus instituciones puede ser muy alto.

Son principios ordenadores de acuerdos comerciales de esta naturaleza, tanto el Trato Nacional (TN) y el de Nación más Favorecida (NMF). Estos dos principios, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) suelen ir

acompañados por el principio de Trato Especial y Diferenciado (TED), mediante el cual se busca hacer un contrapeso, en reconocimiento de las asimetrías, al trato igualitario que promueven el TN y NMF. Pero, en el marco del TLC, tan sólo se reconocen el TN y NMF y no se asume el TED. Promover un trato igualitario entre ambos países, establecería importantes límites al Estado Peruano para establecer diversas políticas de promoción a los nacionales con una perspectiva de desarrollo nacional. Tan sólo aquellas medidas (leyes vigentes y algunos principios básicos) que en la negociación establezcamos como medidas disconformes podrán ser exceptuadas. Así, por ejemplo aquellas políticas de promoción (PYMES, personas con discapacidad, pueblos indígenas, entre otros) que hoy tenemos, buscan ser exceptuadas de este principio en la negociación. Sin embargo, en aquellas áreas en las que no hemos desarrollado políticas de esta naturaleza podría perderse la capacidad del Estado de hacer este tratamiento especial. Así por ejemplo, en el capítulo de compras gubernamentales, lo que era un puntaje favorable para el acceso de las PYMES a las licitaciones del Estado parece estar recortándose al establecerse umbrales por montos para poner cierto límite a las empresas de los EE.UU., las mismas que tienen no sólo mejores y más facilidades de crédito, sino que reciben importantes ayudas del gobierno norteamericano.

Un segundo tema de particular sensibilidad es el relacionado a los derechos que el TLC otorgaría a los inversionistas norteamericanos. Ya la constitución fujimorista del 93, de corte neoliberal, otorga el Trato Nacional a las inversiones extranjeras. El TLC no sólo asentaría este principio, sino que crearía la figura de la expropiación indirecta. Por esta figura, los inversionistas que vean limitada su "expectativa de ganancia" por causa de la implementación de alguna decisión gubernamental podrán demandar al Estado, a través del mecanismo de solución de controversias inversionista – Estado. El impacto de una cláusula como ésta se ve en el caso de la empresa norteamericana Metalclad, que -en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)- impugnó la decisión del municipio mexicano de Guadalcázar, de negarle permiso de construcción para un vertedero de desechos tóxicos. El Estado mexicano argumentó que dicha planta no cumplía con los requisitos legales en materia de medio ambiente y condiciones sanitarias requeridas. Sin embargo, a través del arbitraje entre la empresa y el Estado mexicano, se dio un fallo a favor de Metalclad, obligando al gobierno mexicano a pagar \$15.6 millones de dólares. Ello nos muestra que el TLC tendría peligrosísimas cláusulas que podrían restringir la capacidad del Estado de dar normas para la protección y garantía de derechos.

El TLC busca comprometer al país con un modelo de manejo económico que busca dar supremacía a un mercado sin controles o regulaciones y bajo el dominio de poderosos grupos económicos (monopolios y oligopolios transnacionales), con un Estado débil, sin capacidad de promoción y planificación concertada del desarrollo nacional y descentralizado. En la negociación, no podemos aceptar condiciones que limiten nuestro uso de herramientas de política social y económica, así como estrategias diferentes en el futuro, atándonos a un modelo único que ha debilitado seriamente a nuestros Estados, y que -en América Latina-

ha concentrado la riqueza, la propiedad y el poder en muy pocas manos, acentuando la marginación y la pobreza de las mayorías.

El Perú necesita acuerdos comerciales que compensen éstas asimetrías entre nuestros países y que beneficien a todos, no sólo a ciertos grupos económicos, mientras excluye y perjudica a los pobres. Requerimos un tratamiento especial que permitan reglas de comercio que generen las condiciones para un adecuado aprovechamiento del TLC desde ambas partes y que incluya compensaciones, mecanismos de cooperación, programas de desarrollo que nos permitan superar grandes rezagos en términos económicos, tecnológicos y sociales, así como para atender las urgentes necesidades de nuestra población, sin poner restricciones al rol del Estado. ¿Un acuerdo comercial con los EE.UU.? Sí, pero la pregunta es cómo y hasta dónde estamos dispuestos a conceder temas de relevancia para nuestro futuro de corto y largo plazo. Debemos reforzar nuestro rol en el comercio internacional. Para ello, los acuerdos comerciales deben darse, pero no de cualquier manera.

La premisa del TLC “sí o sí” que esgrime Toledo, no repara en que la importancia de consolidar el acceso al mercado norteamericano de los productos ganadores del ATPDEA, tiene que ser dimensionada en términos de los sacrificios que estamos dispuestos a hacer por ello. Así, no podemos perder de vista que la agroexportación representa tan sólo el 3% de la tierra agrícola, el 7.3% de la producción agraria nacional y está ubicada mayoritariamente en la costa; mientras que el 73.4% de la población rural vive en situación de pobreza y está mayoritariamente dedicada a la agricultura. Estamos hablando de 500,000 agricultores peruanos, la mayoría de ellos pequeños productores, que hoy viven de los cultivos que hoy podrían ser perjudicados con el TLC.

Urge encarar los problemas del agro no sólo desde la perspectiva del TLC, asumir las limitaciones reales que tiene el presupuesto estatal para compensar a los sectores perjudicados y la poca viabilidad que tendría una reconversión –como solicitan algunos- en el corto y mediano plazo. En la negociación de la mesa de agricultura del TLC tenemos que definir una posición de principio: es imperativo establecer mecanismos de corrección de distorsiones de los precios subsidiados de los productos agrícolas. En el caso de los EE.UU. el 2003, supusieron subsidiar el 48.3% del valor de la producción del algodón, el 51.8% del arroz y el 51.3% de los lácteos. No bastan los plazos que ofrecen los EE.UU. para la desgravación arancelaria, ya que nada nos asegura que los subsidios y las ayudas internas sean eliminados al finalizar los mismos, y quedaríamos sin un adecuado mecanismo de corrección de distorsiones de los productos agrícolas. El riesgo para miles de familias pobres es inmenso y la capacidad de nuestro pobre presupuesto de asumir este costo es casi inexistente.

Otro tema de gran sensibilidad en la negociación es el capítulo de propiedad intelectual, tema nuevo en los TLC y a través del cual los EE.UU. buscan consolidar sus intereses a costa de graves riesgos para la satisfacción de los

derechos a la salud de las personas, afectando principalmente a los más pobres. Mediante la negociación bilateral con países pequeños y con menos capacidad de negociación, los EE.UU. buscan ampliar y reforzar los derechos de patentes ya reconocidos en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC (ADPIC), que no han podido colocar en las negociaciones en la OMC y el ALCA. Buscan beneficiar principalmente a la millonaria industria farmacéutica. Es importante tener en cuenta que la industria farmacéutica tiene un gran poder en los EE.UU. (que mueve aproximadamente el 50% del comercio farmacéutico mundial), y que es hoy la tercera actividad económica mundial, luego de las armas y el petróleo.

Las patentes de medicamentos ya gozan de 20 años de protección, lo que hace que durante este período puedan ser comercializadas tan sólo por el laboratorio que registró la patente, limitando que se produzcan medicamentos genéricos de menor costo. Los EE.UU. busca proteger los intereses de la industria farmacéutica a través de la ampliación del plazo de las patentes (segundos usos, compensación por demoras en el otorgamiento de los permisos de comercialización), la protección de los datos de prueba, entre otros mecanismos que demorarían aún más la entrada de medicamentos genéricos nuevos a nuestro mercado. De aceptar estas pretensiones el impacto en la salud de los peruanos, y en particular en la de las familias más pobres será irreversible.

Para darnos una idea del impacto que tendría restringir el acceso a medicamentos en nuestro país, en el caso de un tratamiento de meningitis bacteriana, un tratamiento de siete días con medicamentos genéricos costaría el equivalente a 48.4 días de trabajo con un salario mínimo, mientras que el mismo tratamiento con medicamentos genéricos supondría a 5.2 días de trabajo. En el Perú, 76,000 personas viven con SIDA: el costo de un tratamiento con medicamentos genéricos es de US \$408 por persona y año, mientras que un tratamiento con versiones de marca que costaría US \$4,300 por paciente/año, esto supone la reducción en diez veces del precio del tratamiento. Los datos son contundentes, la vida y la salud de las personas no se puede compensar como pretenden algunos, estos son temas no negociables en el marco del TLC.

Pero las pretensiones en materia de patentes también podrían impactar negativamente nuestra invaluable riqueza biogenética, así como los conocimientos tradicionales de los pueblos y comunidades indígenas de nuestra región. Los EE.UU. buscan ampliar el ámbito de la protección de patentes, entre las cuales quieren incluir el patentamiento de plantas y animales vivos con alguna variación genética, así como métodos terapéuticos y de diagnóstico.

La biopiratería es ya un serio problema en nuestra región, recordemos que la Maca, Ayahuasca, la Quinoa ya fueron patentadas por importantes laboratorios. No siendo suficiente, los EE.UU. insisten en limitar los mecanismos de salvaguardia estatal que están reconocidos en el marco de la OMC y otorgan la necesaria flexibilidad para proteger los intereses de la salud pública y la seguridad alimentaria, por encima de los derechos de patentes.

No nos interesa pasar al ostracismo ante la globalización, pero tampoco consideramos que tengamos que integrarnos de cualquier forma, y menos aun poniendo en riesgo a los más pobres de nuestro país. Nuestro país debilitó su capacidad de negociación al optar por la vía bilateral para la negociación del TLC, retirándose del G22 y dando la espalda a un importante proceso mediante el cual los países del sur liderados por Brasil venían haciendo cierto contrapeso en el marco de las negociaciones del ALCA a los EE.UU. Al quebrar esta dinámica, no sólo le hicimos el juego a los intereses norteamericanos, si no que nos ubicamos en un escenario de negociación débil, en donde parecería que nuestra capacidad negociadora, está sometida a la necesidad de consolidar las preferencias que hoy tenemos bajo el ATPDEA a cualquier costo.

Sin embargo, insertos ya en el proceso de negociación del TLC, nuestro país debe dar pasos en firmes sopesando adecuadamente el impacto de sus decisiones y para ello considerar que existen límites que no deben ser sobrepasados de manera que no hipotequemos nuestro futuro como nación, afectando a las familias pobres en nuestro país. Se hace urgente que demos dimensión real a este delicado proceso y no temer no llegar a un acuerdo, si este supone riesgos que no podremos afrontar. Las ofertas de compensación y reconversión no son viables en el corto plazo, mientras que el impacto del TLC sí lo será.

El Perú frente al TLC requiere no sólo una posición firme en la negociación, sino adecuado debate nacional con una perspectiva amplia y no triunfalista como la que promueve el gobierno, no puede ser negociado a espaldas del país. Un tema de tanta trascendencia, debe ser objeto de una decisión ampliamente participativa que le dé una legitimación directa, ya que al ser un tema que afecta a largo plazo la vida de los ciudadanos, debe ser aprobado directamente por ellos. Esta es la que creo es una visión de izquierdas ante el TLC.

Revista Quehacer  
Lima, 29 de Abril del 2005