

## ¿HELLO TLC, GOOD BYE ESTRATEGIA DE DESARROLLO E INTEGRACIÓN REGIONAL?\*[1]

Alan Fairlie Reinoso\*\*2][2]  
28 de Junio del 2004

Ha terminado la segunda ronda de negociaciones del TLC con EEUU. Las declaraciones oficiales no sólo son optimistas, sino que quieren subordinar la producción de leyes del Congreso, y las medidas de política económica del ejecutivo, al objetivo de su firma.

Como ha señalado el Ministro de Comercio, la negociación es también en el frente interno. No sólo por el apoyo nacional requerido, sino que en caso de conflicto con la legislación interna o la Constitución, primará lo que se defina en el Tratado.

### Las exigencias de Estados Unidos

Estas empezaron antes de sentarse en la mesa de negociaciones. Nos plantearon acelerar la resolución de los juicios a empresas norteamericanas. Se cedió en este punto

Luego, presentaron borradores en varios temas, desde la primera ronda de negociación. En la segunda, los Andinos liderados por Colombia plantearon temas sensibles y demandas propias, lo que no esperaban los norteamericanos que buscaban discutir a partir de sus borradores de texto.

Sería largo hacer un balance general del proceso. Aquí planteamos algunas de las demandas de EEUU que pueden generar costos significativos a nuestra economía. Se han saturado los medios de comunicación con propaganda sobre ventajas reales o potenciales del TLC. La idea es esbozar un escenario, suponiendo que se aceptan los planteamientos de EEUU.

¿Por qué hacer este ejercicio? Porque las decisiones son políticas en última instancia, y hasta el momento se ha cedido a las presiones ejercidas. Pero lo más grave, es que el Jefe de Gobierno ha declarado públicamente que el TLC se firma sí o sí.

Esto implica que no habría un piso mínimo, un límite, más allá del cual el equipo negociador se para de la mesa y no firma (como por ejemplo hizo Costa Rica). Por tanto, es verosímil que el acuerdo final recoja las exigencias iniciales de EEUU en buena medida.

En agricultura, plantean la eliminación del sistema de franja de precios, salvaguardias cambiarias, políticas de absorción de cosechas (que aplica Colombia), y eliminación de licencias previas.

---

Al mismo tiempo, ratificaron enérgicamente que sus subsidios a la exportación y ayudas internas sólo se discutirán en la OMC, y que no aceptan el principio de asimetría, ni alguno de los mecanismos compensatorios citados.

Esto pondría en riesgo miles de puestos de trabajo en arroz, azúcar, lácteos, carnes, etc, que aunque tengan plazos largos de desgravación sólo significará prolongar la agonía, si la competencia desleal se mantiene.

En acceso a mercados, quieren una desgravación inmediata del 90% promedio de bienes (como en otros acuerdos), y estricta reciprocidad. Además, que el plazo máximo de desgravación sea de 10 años. Con este criterio, es imposible consolidar las ventajas obtenidas en el ATPDEA (salvo que la reciprocidad sea 0 x 0)

También han planteado eliminar el drawback, lo que afectaría severamente a nuestros exportadores no tradicionales, principalmente PYMES. Esto se puede agudizar si se acepta en la negociación, el incremento de importaciones de ropa usada, por ejemplo.

En compras del gobierno, han exigido el desmantelamiento de toda política de apoyo a la industria nacional y las PYMES (20% de premio actual en los concursos), lo que sería un duro golpe a este sector. Son miles de empresarios beneficiados con este mecanismo, que pueden perder estas ventas al Estado para ellos decisivas. La contrapartida sería que nosotros participemos en compras del gobierno federal de los EEUU (no gobiernos estatales), lo que no sería precisamente masivo.

En propiedad intelectual, buscan ampliar el plazo de vigencia de las patentes por diferentes mecanismos (patente de segundo uso, por ejemplo), lo que complicaría el uso de genéricos y agroquímicos a bajos costos. En el primer caso, contrariando el espíritu y letra de la Declaración de Doha, donde se reconoce la necesidad de priorizar el derecho a la salud pública, sobre el de las patentes de las transnacionales. Esto además afectaría a los productores nacionales en esos sectores.

Hay estudios que muestran que por ejemplo, el tratamiento del SIDA con productos patentados, es 10 veces mas caro que el alternativo con genéricos.

No aceptan reconocer la biodiversidad, y conocimientos tradicionales de las comunidades nativas. Al contrario, buscan patentar inversiones en plantas y animales, y procedimientos y diagnósticos terapéuticos y quirúrgicos para el tratamiento de humanos y animales.

En inversiones quieren ampliar su definición, incluyendo hasta la deuda pública. Beneficios de trato nacional y compensaciones, hasta para operaciones previas a la inversión, estrictamente. Cuestionan la presencia estatal en servicios y sectores de su interés, la posibilidad de establecer controles de capitales de corto plazo en

un contexto de crisis de balanza de pagos, la eliminación de todo tipo de requisitos de desempeño a las empresas extranjeras (transferencia de tecnología, compras de insumos nacionales, requerimientos de empleo nacional, etc), lo que favorece explotaciones tipo "endave".

Además, cuestionan que los diferendos se vean en tribunales nacionales, y buscan todas las condiciones para que sea un arbitraje internacional, donde el Estado es una parte más.

En servicios, plantean las máximas ventajas para sus sectores ofensivos: telecomunicaciones, servicios financieros, courier, audiovisuales, comercio electrónico. Esto incluye el desplazamiento de la presencia estatal, si desde su perspectiva introduce rigideces y/o protección (han planteado por ejemplo que Colombia elimine la presencia estatal en telecomunicaciones). En servicios financieros, están postulando la máxima apertura, lo que incluye uso de ahorro interno (como el de fondo de pensiones) sin restricciones de salida, la provisión de seguros del exterior, entre otras medidas. Inclusive, la posibilidad de venta de servicios financieros por internet.

Pero no aceptan aún solicitudes de visas o hacer concesiones en el modo 4 del AGCS, referido al movimiento temporal de personas. Es decir, que haya un desplazamiento hacia EEUU aún cuando con cupos para sectores profesionales, como se dio limitadamente a Chile y han señalado que fue una excepción.

Todo ello puede impedir una contrapartida adecuada de nuestros países, para la regulación y política de competencia, indispensables para un funcionamiento sin abusos de poder monopólico en los mercados. Y, por supuesto, para el desarrollo nacional.

En normas laborales o medioambientales, la introducción de sanciones (eliminación de preferencias arancelarias) o multas (entre 15 y 20 millones de dólares) y/o el impedimento de acceso a su mercado, sería una espada de Damocles para nuestros exportadores a EEUU.

## Las consecuencias

### *a). Menor margen de maniobra para estrategia nacional de desarrollo*

Como se puede apreciar, de aceptarse esas condiciones se verían necesariamente afectados sectores agrarios, PYMES, exportadores beneficiarios del drawback, laboratorios y sectores nacionales industriales. Esto habría que incluirlo como costos, y contrastarlo con los potenciales beneficios del acuerdo.

Pero, el tema de fondo se refiere a la renuncia que haría el estado peruano a la implementación de políticas que apoyan la industria, las PYMES, el sector agrícola, y políticas de fomento a las exportaciones. Además, la renuncia del Estado a una intervención inteligente, para diseñar y gestionar una estrategia de desarrollo en alianza estratégica con el sector privado. Eso es lo que está en juego

y los futuros gobiernos no podrían cambiar. La consolidación del neoliberalismo de los noventa es lo que muchos buscan obtener con el TLC, justo cuando sus propios autores reconocen las limitaciones que tuvo esa estrategia en los noventa.

*b). La muerte de la CAN*

Otra consecuencia posible, es que la CAN entre en una crisis terminal (reducida eventualmente a un foro político). Ya hay entrapamiento en el área comercial, y se debe aprobar el nuevo diseño estratégico en la cumbre andina el 12 de julio.

El problema, es que las propuestas de EEUU entran en conflicto con la normativa comunitaria en varios temas y regulaciones comunes. Esta normativa existe en servicios financieros, inversiones y mercados de capitales, derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia, estándares técnicos y sanitarios, compras públicas, códigos aduaneros y servicios profesionales. El embajador Zoellick mencionó que la CAN existía sólo en el papel. A eso efectivamente podría reducirse, luego de la firma del TLC.

Otro escenario, optimista, sería que al sustituir el TLC la normativa andina, estos países vayan mas allá profundizando el proceso. Ojalá sea posible, pero las señales existentes, no muestran que se seguirá ese derrotero. Algunos enemigos de la integración andina y latinoamericana podrían exclamar jubilosos "Hello Andean Free Trade Agreement (AFTA), good bye CAN"