

## REFLEXIONES FINALES

En el trabajo se ha tratado de hacer un balance crítico de los textos acordados en algunos capítulos centrales, señalando algunas implicancias respecto a compromisos OMC-Plus que se están adoptando, así como contenidos que se han tomado como piso de otros TLCs negociados anteriormente por EEUU (particularmente el CAFTA).

De otro lado, se buscó contrastar los compromisos del TLC, con la estimación de impactos probables, a partir de los escenarios planteados. Para tal fin, se ha presentado nueva evidencia empírica, pero también se rescatan diferentes estudios realizados por colegas o instituciones, que oportunamente desarrollaron sus aportes pero que lamentablemente no fueron incorporados en la posición oficial del Perú por los negociadores. Algo parecido ha ocurrido con propuestas muy precisas y fundamentadas elaboradas por distintos gremios que representan a empresarios y trabajadores.

Es el caso por ejemplo de CONVEAGRO, que no sólo rescataba los compromisos de consensos a los que llegaron entre productores agrarios y el gobierno, sino que se presentaron propuestas de desgravación y mecanismos compensatorios que lamentablemente fueron dejadas de lado por el gobierno sin respetar las famosas “líneas rojas” de la negociación.

Otro ejemplo fue el de ADIFAN. Este gremio, que representa a la industria farmacéutica local, participó activamente en todas las rondas de negociación, y coordinó también con sus pares gremiales andinos, presentando diversas propuestas tanto en el tema de medicamentos como en el de compras del Estado referidas a la salud pública. Aunque, no deja de llamar la atención un súbito viraje en la posición de este gremio, que ahora con su nuevo presidente ha manifestado apoyo al TLC sin ninguna autocritica de por medio, o la presentación de nuevos estudios o trabajos que muestren que sus anteriores posiciones estuvieron erradas.

Se ha mostrado en las diferentes secciones, una fundamentación que nos hace concluir que la suscripción del TLC tal cual está tiene costos significativos para la economía y la sociedad peruana, que hacen palidecer los beneficios potenciales que han sido sobre estimados y difundidos masivamente en la propaganda del gobierno.

Esto es particularmente grave en el caso de la agricultura nacional, que ha sido una de las mayores sacrificadas en la negociación. La eliminación de la franja de precios, que deja a los agricultores sin protección en frontera, frente a los subsidios y ayudas internas norteamericanas que introducen una competencia desleal que reducirá artificialmente el precio, dejando sin posibilidades de competir a los productores nacionales.

Cuando no se ha otorgado una desgravación inmediata, las cuotas iniciales son significativas para algunos productos, y tienen tasas de crecimiento elevadas, condenando a buena parte de los agricultores a una muerte en plazo fijo. Por si fuera poco, las salvaguardias especiales (cuando existen) solamente tienen vigencia durante el período de desgravación y no al final del mismo (que es cuando más se necesitan).

Se ha tratado en la propaganda oficial de minimizar el impacto, señalando que los perjudicados no serían tantos, o que las importaciones principales de varios productos provienen del MERCOSUR, o que deben tener una reconversión y que hay plazos suficientes para realizarlo ordenadamente. Y, que en última instancia las compensaciones ofrecidas por el gobierno, serían suficientes para paliar los costos del TLC.

Hemos tratado de mostrar en esa sección, que el impacto de la eliminación de la franja de precios es considerable en el precio de los productos agrícolas, lo que les hará muy difícil enfrentar la competencia desleal. Este costo, no ha sido considerado por aquellos defensores del TLC, cuando es lo central que tenemos que estimar.

También se ha puesto en evidencia, como las cifras de hectáreas de productos sensibles y/o beneficiarios, pueden variar sustancialmente según los criterios que se utilicen. Hemos sistematizado los rangos de variación que de acuerdo a las diferentes clasificaciones se han estimado.

Las compensaciones ofrecidas por el gobierno son insignificantes, considerando la magnitud que tiene el problema tanto por el escaso número de productos considerados, como por la cantidad que aún en esos casos se ofrece. Así también porque se asume que tendrán los volúmenes de inversión suficientes para una reconversión, y que todos los perjudicados podrán hacerlo (asumiendo que hay mercado para todos, o que el precio no variará ante el incremento de la oferta, o que las tierras pueden sustituir cultivos sin ningún problema).

En cuanto al Capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias –las que en última instancia determinarán el ingreso irrestricto o no de nuestras exportaciones agrícolas–, se menciona el escaso nivel de compromiso adoptado. Ambos países podrá seguir utilizando unilateralmente medidas de este tipo, que pueden constituirse, en restricciones al comercio. Pero lo más importante aquí, es la suscripción de cartas paralelas, las cuales van más allá de lo plasmado en el texto del acuerdo. Así, el Perú se comprometió a anular las restricciones existentes a la importación de carne vacuna y de ave procedente de los EEUU, aún cuando en dicho país se habían registrado casos de la enfermedad de las “vacas locas”. De modo que debemos estar alertas a este tipo de compromisos paralelos, para que no tengamos mayores sorpresas en el futuro.

En propiedad intelectual se cuestiona los costos estimados por el gobierno, producto de la adopción de datos de prueba para medicinas y agroquímicos. Se presentan cálculos propios que muestran cifras sustancialmente superiores, que con metodologías distintas se acercan a las estimaciones que hizo en su momento el Ministerio de Salud.

Se presentan cálculos también de lo que representa el alargamiento del período de las patentes. Asimismo, las implicancias de la suscripción por parte del Perú de Tratados Internacionales que no se habían considerado convenientes para el interés nacional, como es el caso del UPOV – 1991 y el Protocolo Referente al Arreglo de Madrid Relativo al Registro Internacional de Marcas.

Si bien formalmente se han rechazado las patentes de segundos usos, o de métodos terapéuticos, etc., permanecen ambigüedades en la redacción del texto, que abren ventanas a partir de las cuales se podría cuestionar el espíritu del acuerdo.

Además, virtualmente se avala el patentamiento de plantas lo que pone en riesgo Conocimientos Tradicionales y biodiversidad, ya que nuestros agricultores y/o comunidades, no podrían continuar con la manipulación de semillas que han hecho generación tras generación con los consecuentes aportes a la humanidad. La Carta adjunta que se ha planteado al respecto no es garantía suficiente, la que sí estaría constituida por la suscripción de EEUU del Convenio sobre Diversidad Biológica, a lo cual se ha negado y no figura en el TLC.

También hay problemas en el Capítulo de inversiones. No sólo por la amplitud de la definición presente en el texto, lo cual permite adquirir derechos antes de que propiamente se efectúe la inversión. También, por la eliminación de todos los requisitos de desempeño, y principalmente por el concepto de expropiación indirecta, que constituye una amenaza importante al Estado, no sólo por la iniciación de costosos juicios planteados y arbitraje internacional, sino porque limita severamente los márgenes de maniobra de instrumentos de política que son inherentes a todo Estado soberano (como la impositiva o la ambiental).

Un tema crucial en el Capítulo sobre comercio de servicios, tiene que ver con las implicancias de tratar el suministro de servicios a través del Modo 3 dentro del Capítulo de inversiones, y no en el propio Capítulo sobre Comercio de Servicios. En este Capítulo, tal como menciona el USTR, el Perú ha hecho compromisos superiores a los realizados en el marco de la OMC (como la supresión de todas las restricciones numéricas y la prohibición de exigir presencia local a las inversiones en servicios). De este modo, se consolida el acceso de EEUU a importantes sectores, como los servicios financieros, telecomunicaciones, energía, turismo, etc.

De otro lado, lo conseguido por Perú ha sido muy poco. El interés nacional, era conseguir un mayor acceso al mercado estadounidense para los servicios profesionales. Sin embargo, EEUU no ha hecho ningún compromiso real en los temas centrales, tales como licencias temporales de trabajo, convalidación de títulos profesionales, visas, etc. Esto limita el potencial existente para nuestro país.

El Capítulo sobre Compras del Estado, pese a ser uno de los más sensibles (en Perú involucra compras cercanas a los US\$ 5,000 millones), no ha recibido mayor atención. Aquí, el Perú ha renunciado a su política de incentivos a la industria nacional, otorgando mejores condiciones a los EEUU y posiblemente al resto de países. Además, el resultado no ha sido equitativo, ya que mientras el Perú compromete todos los niveles del Estado, EEUU sólo considera algunos estados.

En el caso de los umbrales establecidos, se tiene que sólo protegen a los proveedores más pequeños (que explican aproximadamente la mitad de las compras), mientras que los medianos empresarios tienen que competir en desventaja frente a los proveedores estadounidenses. Finalmente, si bien podemos acceder a las compras de algunos estados de

EEUU, las asimetrías existentes entre ambos países impedirán un acceso real a las mismas, ya que existen restricciones incluso para estadounidenses de estados diferentes.

En suma, el Perú ha renunciado al uso de las Compras del Estado como un instrumento para el desarrollo de la industria nacional y las pymes. Esto es particularmente grave en un contexto en el que estas políticas fueron prácticamente eliminadas por las políticas de liberalización y apertura que se aplicaron en los años noventa, y no han sido sustituidas por otras ni siquiera de carácter horizontal y no discriminatoria. Se contribuye así a la reducción de los márgenes de maniobra del Estado para el impulso de su estrategia de desarrollo, que también se encuentra en otros Capítulos del TLC.

En relación al Capítulo sobre medio ambiente, queda claro que aparte de algunas buenas intenciones y declaraciones retóricas, no existe un compromiso manifiesto para la aplicación y mejora de las normas ambientales, salvo para aquellas que afecten el comercio. Además, al igual que lo ocurrido en el Capítulo sobre Propiedad Intelectual, no se ha logrado nada que garantice la efectiva protección a la biodiversidad y Conocimientos Tradicionales. No se han incluido medidas que garanticen el cumplimiento de los compromisos ya adquiridos por el Estado peruano en el marco de los AMUMAs, como el CDB o el Protocolo de Kyoto, de los que EEUU no es parte.

El sistema de solución de controversias planteado por EEUU contradice en muchos aspectos la normativa de los Países Miembros de la CAN. Además, el hecho de privilegiar esta modalidad de solución, implica mayores costos para el proceso. Esto es sumamente perjudicial para los países en desarrollo, ya que en el TLC (a diferencia del ALCA), no se han planteado dispositivos para compensar las desigualdades entre los países en desarrollo y los desarrollados.

En realidad, los puntos de conflicto entre lo acordado en el TLC y la normativa comunitaria vigente, son bastante amplios. No sólo respecto al arancel externo común y otros temas de acceso al mercado o referente a las disciplinas –como propiedad intelectual-, sino también en cuanto a la sustitución de comercio intraregional por importaciones estadounidenses. Sobre estos conflictos y los escenarios posibles de la integración andina y sudamericana a partir de la firma del TLC, hemos argumentado en otro trabajo<sup>87</sup>.

En este documento, hemos analizado en cada sección, las contradicciones o tensiones que se producen entre los compromisos adoptados en el TLC con EEUU y los que tenemos en la CAN. Esta visión es más crítica, de la que oficialmente ha presentado la Secretaría General de la CAN, donde encuentra bastante compatibilidad entre el acuerdo regional y el TLC, y pone como costos menores aspectos que nosotros consideramos centrales, aún utilizando la propia evidencia presentada en ese documento<sup>88</sup>.

---

<sup>87</sup> Alan Fairlie. *Los países Andinos Frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones*. 2006. En: <http://www.fes.org.pe>.

<sup>88</sup> Secretaría General de la Comunidad Andina. “*Elementos para una evaluación del Tratado de Libre Comercio de Colombia y Perú con los Estados Unidos de América, frente al Ordenamiento Jurídico de la Comunidad Andina*”. SG/dt 337/Rev. 1. 22 de abril de 2006

En otro importante trabajo, la Secretaría General de la CAN<sup>89</sup> identifica los costos y beneficios de diferentes acuerdos suscritos por los países miembros, entre ellos el TLC. Los resultados del modelo de equilibrio general computable reseñado son moderadamente positivos, y no difieren sustancialmente lo que se ha encontrado en otros estudios que utilizan esta metodología. Pero, los cálculos utilizando diversos indicadores de comercio que son normalizados, estiman cifras que son preocupantes, como por ejemplo el hecho que aproximadamente el 40% del comercio intraregional sería sensible o muy sensible a la competencia estadounidense, lo que podría llevar inclusive a su sustitución.

Hemos querido contribuir al debate de la conveniencia o no de la suscripción de un TLC con EEUU, discutiendo críticamente los textos y aportando evidencia empírica sobre los diferentes temas abordados. Nada nos haría más felices que estar equivocados en cuanto al balance negativo que arroja este ejercicio.

---

<sup>89</sup> Secretaría General de la Comunidad Andina. “*Consideraciones sobre los Efectos en el Comercio Intracomunitario de los Acuerdos Comerciales Suscritos por los Países Andinos con Terceros*”. SG/dt 338/Rev. 1. 22 de abril de 2006