

30

**TLC Perú- Estados Unidos: Una oportunidad para retomar
la agenda interna del desarrollo**

(Lima, septiembre de 2005)

TLC Perú- Estados Unidos: Una oportunidad para retomar la agenda interna del desarrollo (*)

(Lima, septiembre de 2005)

El mercado estadounidense es muy atractivo con sus 285 millones de consumidores que perciben un ingreso promedio superior a los US\$ 35 mil anuales. Es el destino para la tercera parte de nuestras exportaciones, más del 50% de confecciones y más del 70% de productos agroindustriales. Las perspectivas para profundizar en nuestras relaciones comerciales y de inversión con Estados Unidos son positivas y, por ello, la suscripción de un TLC ofrece interesantes oportunidades.

Las características de la negociación

Como toda negociación, esta se desarrolla en un determinado contexto. Una de las características más saltantes del contexto global en el que vivimos es el importante crecimiento del comercio mundial, principalmente de manufacturas y servicios.

Los mayores flujos comerciales se facilitan con una multiplicidad de acuerdos comerciales de carácter multilateral (países en el marco de la Organización Mundial de Comercio, OMC), carácter regional (bloques de integración) y carácter bilateral (como los TLC entre los países andinos y Estados Unidos).

Estados Unidos tiene en este contexto intereses comerciales y económicos muy concretos pues están interesados en fortalecer sus relaciones con los países latinoamericanos en general y andinos en particular.

Sin embargo, intereses estratégicos y políticos también motivan estas negociaciones. Entre estos se encuentran el interés estadounidense por fortalecer la lucha contra el narcotráfico, realizar acuerdos con países que tienen fuentes de energía no miembros de OPEP, contrarrestar la presencia de China y la Unión Europea (UE) en la región, y debilitar la influencia de Brasil en el resto de los países de América del Sur, toda vez que su actuación fue decisiva para desacelerar el proceso para el logro de un Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA).

Por lo señalado, las negociaciones de un TLC con Estados Unidos no se circunscriben a facilitar el acceso a los respectivos mercados a través de la desgravación arancelaria. Las negociaciones abarcan otros temas de diversa complejidad, como la propiedad intelectual, el tratamiento de los servicios, los subsidios agrícolas, las compras estatales, las normas de

origen, las medidas de tipo sanitario y fitosanitario, la legislación laboral, el medio ambiente o el tratamiento de las inversiones.

Por supuesto, hay temas más sensibles que otros. Para los países andinos son el tratamiento que se le dé a productos agropecuarios (maíz, trigo, algodón o lácteos), la protección de la biodiversidad, así como la exigencia de los laboratorios farmacéuticos estadounidenses por lograr el reconocimiento de mayor plazo para las patentes (por las denominadas “patentes de segundo uso”) o del “período de prueba”.

Para la parte norteamericana son el tratamiento de los servicios y el respeto a los derechos de propiedad intelectual, el tratamiento a los productos agrícolas, el tratamiento a los productos textiles, entre otros.

La negociación se desarrolla en rondas alternadas en los países participantes. El sistema es el del (3+1), de un lado, están los negociadores estadounidenses y, de otro, los equipos de Colombia, Ecuador y Perú. Bolivia ha estado participando como país observador y Venezuela fue excluida desde el inicio al no considerarlo “elegible” Estados Unidos.

En cada negociación se organizan los “cuartos de al lado” en los que se acreditan representantes de los sectores empresarial, político, académico, periodistas y representantes de la sociedad civil. Los integrantes no pueden participar en la negociación, pero la siguen de cerca y están informados o consultados permanentemente por los negociadores de cada país.

El acuerdo consistirá en un texto común para los cuatro países intervinientes (que incluirá los capítulos sobre cada mesa de negociación) y cuatro anexos cuyo contenido variará en el caso de cada país, considerándose las partidas arancelarias que se liberarán en cuatro listas: una de desgravación inmediata (en la que irán, obviamente, los productos menos sensibles); la segunda se producirá en un plazo de cinco años; la tercera incluirá productos que se desgravarán en diez años; y, la última incluirá los productos más sensibles que se desgravarán en veinte años.

Una vez culminada la negociación, el tratado pasará a ser ratificado por los respectivos Congresos de los países, los que solo podrán decir sí o no, pero no podrán modificar su contenido.

Oportunidades y costos

Es necesario partir del convencimiento de que en toda negociación para lograr los beneficios que se buscan se deben realizar determinadas concesiones, es decir, no hay ventaja que se obtenga gratuitamente. Para vender (exportar) hay que comprar (importar).

¿Quiénes entonces ganarían en las economías andinas? Los primeros serían, sin duda, las empresas que ya se encuentran exportando al mercado estadounidense, en especial productos o servicios no tradicionales.

En el caso peruano, los ganadores “netos” serán los exportadores de productos textiles y de confecciones, así como de diversos productos agroindustriales. En el primer caso, nuestras confecciones con alto valor agregado (diferenciación por marca, moda, diseño, algodón ecológico o rápida entrega) ya han demostrado su competitividad en el mercado estadounidense; en el segundo, la calidad de nuestros productos agroindustriales y la posibilidad de exportar durante todo el año (contra estación).

Los productos líderes son las prendas de vestir, espárragos y frutas diversas pero otros productos de exportación como los siderometalúrgicos, metalmecánicos, químicos, artesanías, maderas y muebles, joyería y bisutería, así como servicios de diferente naturaleza también tienen perspectivas de desarrollo en ese mercado.

Se producirá, por supuesto, un incremento de la inversión en nuevos proyectos de exportación, pues los inversionistas tratarán de aprovechar rápidamente las ventajas del acceso permanente al mercado estadounidense a arancel cero, superando las limitaciones que plantean las ventajas del Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (por sus siglas en inglés, APTDEA).

El aumento de la inversión y de la exportación producirá nuevos empleos directos e indirectos y dinamizará productivamente diferentes regiones del Perú, como ya ocurre en Piura, La Libertad e Ica, con épocas de pleno empleo. El país ganará también en competitividad y se elevarán los estándares de calidad y las normas sanitarias, lo que se traducirá en mayores beneficios para los consumidores.

En el lado de los costos o de los sectores “perdedores” con este TLC se encuentran, sin duda, los agricultores que trabajan para el mercado interno y que se ubican preferentemente en la sierra pobre del país. Mientras existan subsidios del lado estadounidense nos asiste todo el derecho de establecer mecanismos correctivos (franjas de precios, cláusulas de salvaguardia, etc.) para contrarrestar la distorsión.

Además, será necesario aplicar programas especiales destinados a incrementar la productividad y rentabilizar el agro, así como afrontar la extrema pobreza en el campo. Lo primero es algo que se puede incluir en el acuerdo; lo segundo corresponde a una política sectorial interna que debemos hacer con o sin TLC.

Respecto a la propiedad intelectual, los países andinos ya tienen legislación multilateralmente aceptada para proteger patentes, marcas o derechos de autor. Por lo

tanto, aceptar nuevas condiciones por el lado bilateral no sería muy conveniente y Odría afectar la comercialización de los nuevos medicamentos genéricos.

Las micro y pequeñas empresas tendrán también que afrontar los nuevos desafíos pues el mercado ampliándoles exigirá incrementar su tamaño mínimo eficiente y, por lo tanto, propiciar la conformación de asociaciones de productores, consorcios de exportación y cadenas productivas sierra-costa. Se deben mantener las ventajas que las Pymes tienen en las compras estatales.

Proteger la biodiversidad y la diversidad cultural son dos aspectos de suma importancia que deberán también ser contemplados en el tratado. En cuanto a los derechos laborales, curiosamente un TLC con Estados Unidos podría beneficiar a los trabajadores en el sentido de que no se exige adoptar las normas norteamericanas, sino que cada país cumpla la correspondiente legislación laboral.

Esto significa que si, por ejemplo, una empresa exportadora no cumple con la ley (con respecto a vacaciones, licencia sindical o pago de CTS), la empresa norteamericana que se sienta perjudicada puede denunciarla en el marco del tratado, lo que podría originar que suspenda sus exportaciones. Por lo tanto, en virtud del TLC, las empresas exportadoras serían las primeras interesadas en cumplir con la legislación laboral.

Por lo señalado, un TLC con Estados Unidos tendrá ganadores y perdedores, pero, en nuestra opinión, el balance será positivo para nuestro país.

Retomar la agenda del desarrollo

Quizás lo más importante de un tratado de esta envergadura, más que el mismo acuerdo, es tomar conciencia de la necesidad de poner en agenda los temas del desarrollo de nuestro país; esa agenda productiva interna que hay que desarrollar, aunque no se logre un acuerdo de libre comercio.

Así como para España, el ingreso a la UE fue un factor fundamental para su despegue económico, el TLC con los Estados Unidos puede ser para los países andinos una excelente oportunidad para dar un “salto cualitativo” en el camino al desarrollo. Sin embargo, el TLC no es la “panacea” ni asegura por sí mismo alcanzar el desarrollo.

La agenda interna para el desarrollo supone el promover la asociatividad lo que, a su vez, implica el fomento de cadenas productivas, el desarrollo de proveedores y la conformación de consorcios horizontales. La agenda implica, asimismo, la facilitación y promoción de la inversión, la innovación científica y tecnológica, la normalización y el desarrollo de una cultura productiva.

La construcción de infraestructura básica (puertos, aeropuertos, carreteras, etc.) y la reforma del Estado son también dos temas pendientes. Muchos de éstos se han estado postergando o simplemente habían salido de la agenda. Es hora de retomar la tarea del desarrollo, y los acuerdos tipo TLC pueden ser buenas oportunidades para lograrlo.

(*) Artículo de Enrique Cornejo, como especialista en temas de comercio internacional, publicado en la Revista “Banca y Finanzas: Agenda de Economía y Negocios”; Año 2, No. 12; Lima, septiembre de 2005; Páginas 23- 26.