

# ¿Cuál TLC con EEUU?

**Alan Fairlie Reinoso**  
Profesor Principal PUCP

Ha terminado la segunda ronda de negociaciones en Atlanta y el interés de los medios ha disminuido sensiblemente respecto a la cobertura de la reunión inicial de Cartagena. Sin embargo, hay una campaña sistemática que sobre todo resalta las ventajas de un TLC para el Perú, que se asumen como evidentes.

1) El acceso al mercado de la potencia, consolidando el ATPDEA, es el primer argumento. Efectivamente, se ha producido un incremento de las exportaciones a EEUU, lo que ha significado inclusive revertir el desequilibrio comercial de los noventa. También es cierto que hay una diversificación sobre todo en productos agroindustriales (frutas y hortalizas), que acompañan al sector textiles-confecciones que ha duplicado su tasa de crecimiento.

Pero, se han aprovechado limitadamente las preferencias unilaterales y tenemos un problema de oferta exportable, lo que implica la necesidad de inversiones significativas en los sectores –la SNI calculaba alrededor de 400 millones de dólares sólo para el sector textil–, infraestructura y lo que permita una competitividad sistémica

En la medida que EEUU está suscribiendo acuerdos bilaterales con países o conjuntos de países en el hemisferio (Chile, CAFTA, República Dominicana, Panamá) y fuera del hemisferio, la competencia será dura para los andinos. Aún sin estos acuerdos, con países como China.

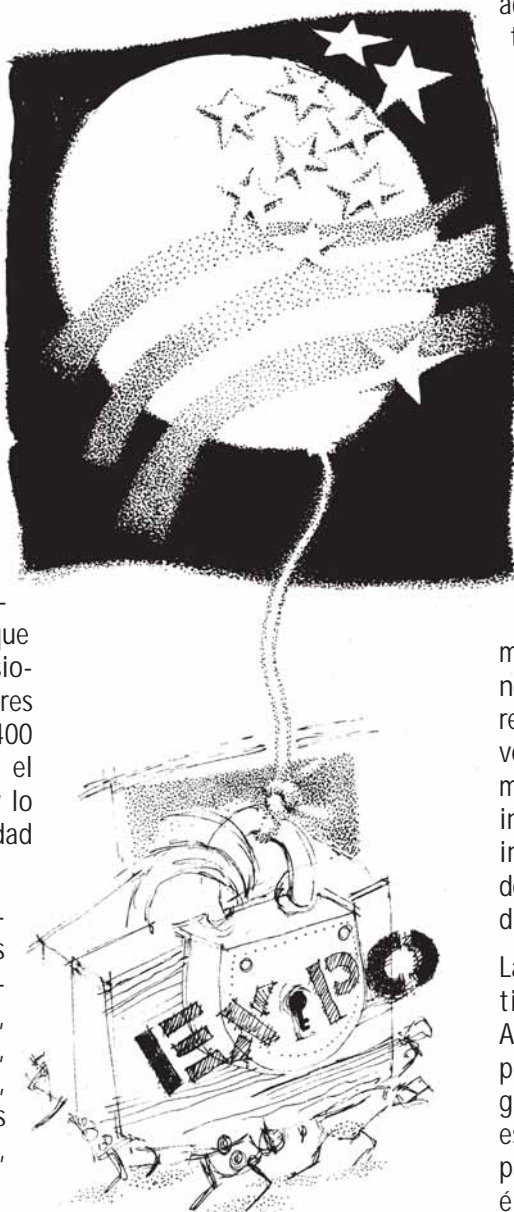
No es automático, por tanto, que se concrete el potencial crecimiento exportador que diversos estudios pronostican. Además, la estricta reciprocidad en la negociación planteada por EEUU estaría imposibilitando mantener las concesiones del ATPDEA (salvo que el acuerdo sea cero por cero).

Lo que hay que recordar es que durante varios

años Europa ha sido nuestro principal mercado de destino y que tenemos un comercio diversificado, por ejemplo con Chile. Esto debe llevarnos a no unilateralizar las negociaciones, ni a sobreestimar el impacto del TLC. Más aún cuando cálculos nuestros muestran mayores beneficios de un acuerdo con la Unión Europea que con EEUU, y mayores beneficios de acuerdos multilaterales que bilaterales.

2) Un segundo gran argumento se refiere a la inversión extranjera que llegaría. Aquí hay que discutir qué tipo de inversiones, ya que sus determinantes son diferentes. Por ejemplo, las que serían más deseables son aquellas intensivas en conocimiento, capital humano y que contribuyan a la transferencia tecnológica en el país receptor (como las de INTEL en Costa Rica). No tenemos precisamente las mejores condiciones para ese tipo de inversiones. Otras son las tipo "maquila", que tienen eslabonamientos muy escasos con la economía local, o las intensivas en recursos naturales, que habría que ver si continúan después del boom minero del oro. También están las inversiones que no representan un incremento del stock de capital, de orden financiero a través de sus diferentes mecanismos.

Las inversiones han caído dramáticamente los últimos años en América Latina y se concentran principalmente en los países más grandes. También en este plano estaríamos compitiendo con los países del hemisferio y fuera de él.



EEUU tiene déficits fiscales y en cuenta corriente gigantescos –alrededor del 5% de su PBI en cada caso– y un coeficiente de deuda elevado. En esas condiciones, difícilmente podrá ser una fuente de excedentes para los próximos años.

3) El otro argumento es que pondrá un "seguro", un candado que haga irreversibles las políticas de liberalización y apertura de los años noventa. Este es un tema capital. Efectivamente lo que se juega con el TLC es mucho más que un acuerdo comercial, y definirá el margen de maniobra de la política económica en una serie de temas centrales. Principalmente, la posibilidad de intervención del Estado en los mercados y los instrumentos para impulsar políticas para fomentar el agro, la industria, ciencia y tecnología, fomento a las exportaciones, apoyo a las PYMES y el desarrollo regional.

Si el balance de las políticas de los noventa fuera muy bueno, la noticia sería bienvenida. Pero, si la población vota por un nuevo gobierno para hacer algunos ajustes a esas políticas, que sus propios autores han autocrítico, estaremos en dificultades.

Efectivamente, lo que se defina en el TLC tendrá prioridad sobre la normativa nacional (incluyendo la Constitución) y la andina. Más que un candado puede ser una peligrosa "camisa de fuerza" para las decisiones soberanas del país en política económica.

#### ■ Los costos

Los costos son inexistentes en la propaganda oficial. No se consideran sectores perdedores. Inclusive se ha señalado que unos cuantos productos agrícolas no pueden poner en riesgo el TLC.

Los costos dependerán de lo que



*Efectivamente, lo que se defina en el TLC tendrá prioridad sobre la normativa nacional (incluyendo la Constitución) y la andina. Más que un candado puede ser una peligrosa "camisa de fuerza" para las decisiones soberanas del país en política económica.*



finalmente se defina en la negociación. Pero, los sectores sensibles son: en agricultura, los productos de franja de precios; en propiedad intelectual, el tema de los genéricos, la ampliación de la vigencia de las patentes (patentes de segundo uso, por ejemplo) y la limitación de importaciones paralelas o licencias obligatorias. También los sectores industriales perjudicados ante la eliminación de mecanismos promocionales para la industria y las PYMES, o de apoyo a las exportaciones.

EEUU no acepta en la negociación el principio de trato especial y diferenciado que permite la OMC, ni está considerando mecanismos compensatorios en sus propuestas dadas las asimetrías o los subsidios a la exportación y las ayudas internas a su agricultura, que se niega a discutir en cualquier foro que no sea la OMC.

La posición inicial de los andinos

ha planteado correctamente mantener franja de precios y otros instrumentos que nos protejan de los subsidios y la competencia agrícola desleal, la defensa de los conocimientos tradicionales y la biodiversidad en propiedad intelectual. El problema es cual será la decisión política frente a las posiciones agresivas que EEUU está planteando. En otro artículo (Quehacer, julio 2004) planteamos algunas implicancias de las posiciones iniciales de ese país.

Se necesita una mayor comunicación y consulta con nuestros agentes económicos y sociales para consolidar un frente interno cohesionado en los temas de consenso. No basta con informar muy limitadamente en la página web del Mincetur y algo más en el "Cuarto de al lado".

Se tiene que precisar un conjunto de condiciones mínimas que cautelen el interés nacional, más allá de lo cual no cedemos. Esto llevó a Costa Rica por ejemplo, a pararse de la mesa de negociaciones cuando los otros centroamericanos aceptaron, y le permitió avanzar un poco más para cerrar el acuerdo.

En suma, un TLC aceptable sería aquel que e al final sté cerca de las posiciones iniciales andinas, lo que eventualmente puede llevar a un *win-win game*. No lo sería uno que se acerque a lo que ahora plantea EEUU.

Para quienes impulsan la campaña a favor del TLC, es mejor un mal TLC que ningún TLC. Para otros, como Stiglitz, es mejor no firmar que tener un TLC que ponga el riesgo de los países andinos. ¿Cuál TLC firmará el Jefe de Estado?

Profesor Principal PUCP, Coordinador Área Andina Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN)