

ÍNDICE

- 3 ENTENDIENDO LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**
- 3 ¿Qué es un TLC?**
- 11 TEMAS SENSIBLES: LO QUE COMPROMETE EL PERÚ EN LOS TLC**
- 11 Agricultura: Separando la paja del grano**
- 14 Inversiones: Blindando al extranjero**
- 21 Compras estatales: ¿Aún compraremos lo que el Perú produce?**
- 22 Acceso a mercados: El mundo es ancho y aún ajeno**
- 25 Propiedad Intelectual: Lo que vale el saber**
- 30 Medio ambiente: Aún está verde**
- 31 Laboral: ¿Nadie sabe para quien trabaja?**
- 33 ¿Y AHORA QUÉ HACEMOS?**

TLC ¿y eso cómo se come?

Una guía informativa sobre los tratados de libre comercio

Autor: Armando Mendoza Nava

©Red Peruana por una Globalización con Equidad - RedGE:
Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES, Convención Nacional del Agro Peruano – CONVEAGRO, CooperAcción, Grupo Propuesta Ciudadana – GPC, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo – DESCO, Acción Internacional para la Salud – AIS, Asociación Pro Derechos Humanos – APRODEH, Centro de Derechos y Desarrollo - CEDAL.

©Centro Peruano de Estudios Sociales – CEPES
Av. Salaverry N° 818, Jesús María
Teléfonos (+511) 433 6610 / Fax: (+511) 445 0908
www.redge.org.pe / redge@cepes.org.pe

ISBN: 978-9972-722-16-5
Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú
N° 2010-10495

Ilustración: Carlos Cruz
Diseño y Diagramación: Renzo Espinel y Luis de la Lama

Impresión:
Neva Studio S.A.C.
Av. Arequipa 4558 Miraflores
(511) 447 6651

Primera edición
Tiraje: 2000 ejemplares
Agosto de 2010



Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra bajo las condiciones siguientes:

- Debe reconocer los créditos de la obra.
- No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
- Debe ser usada solo para propósitos no comerciales.

TLC ¿y eso cómo se come?

Una guía informativa sobre los tratados de libre comercio

De los Tratados de Libre Comercio (TLC) se ha hablado mucho en el Perú en los últimos tiempos. Y es que nuestro país ha venido negociando, uno tras otro, numerosos acuerdos de este tipo con las principales economías mundiales: Estados Unidos, Unión Europea, Chile, China, Corea y Japón, Canadá y México, Tailandia y Singapur. La lista de países con quienes hemos suscrito, o vamos a suscribir un TLC, crece aceleradamente. Así, en este 2010 se inició la negociación del Trans Pacific Partnership (TPP) entre el Perú y los países de la cuenca del Pacífico que ya tienen TLC con los EE.UU.

El mensaje oficial proclama que el Perú puede considerarse un país afortunado por lograr estos acuerdos, porque todos -o casi todos- ganamos con ellos. Porque, siempre según la propaganda oficial, los TLC nos traerán enormes beneficios y ventajas, y mínimos inconvenientes, convirtiéndose en la varita mágica que nos permitirá saltar del subdesarrollo al primer mundo.

Pero más allá de los fuegos artificiales y las declaraciones triunfalistas, existe la realidad de los TLC; que no es tan color de rosa, pues junto con las ventajas, también vienen problemas y desventajas, como el refuerzo de viejas estructuras de dependencia y la profundización de nuestra vulnerabilidad ante las potencias mundiales. Así, el saldo neto de estos acuerdos resulta frecuentemente negativo para nuestros pueblos.

Esta realidad debe cambiarse, lo que únicamente se logrará con la participación y movilización ciudadana, alimentada por la información y la toma de conciencia de cada uno de nosotros sobre este tema vital para el Perú. Por ello, nuestra obligación como ciudadanos y ciudadanas es informarnos sobre los TLC; no solo desde la óptica oficial sino también desde una visión alternativa; para conocer el real significado y consecuencias de estos acuerdos, lo que implican para nuestro futuro y nuestras posibilidades de desarrollo.

A dicho esfuerzo informativo y de toma de conciencia pretendemos sumarnos desde la Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE con el presente documento.

I

ENTENDIENDO LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Para entender la importancia que los TLC tienen para el Perú, así como el impacto y las consecuencias de los mismos -positivas y negativas- primero resolvamos algunas cuestiones básicas:

¿QUÉ ES UN TLC?

Un Tratado de Libre Comercio o TLC; es un acuerdo que se establece con la finalidad de liberalizar el comercio entre países o bloques de países.

Ello implica la eliminación o reducción sustancial de los **aranceles** para los productos y servicios que las partes acuerden y que exporten e importen una de la otra.



¿QUÉ ES UN ARANCEL?

Arancel es el impuesto que reciben las aduanas por las mercancías que ingresan a un país (importaciones) o que egresan del país (exportaciones). Cabe destacar que los aranceles han sido usados por los gobiernos como instrumento de política comercial, como fuente de ingreso y como herramienta para proteger sectores productivos nacionales impidiendo el ingreso de importaciones que pudieran desplazar a los bienes nacionales (Gudynas, Eduardo y Mariela Buonomo, 2007).

LIBRE COMERCIO NO ES IGUAL A INTEGRACIÓN

Los TLC no incluyen la negociación de políticas económicas o instituciones políticas comunes entre países, por lo que no conllevan necesariamente a una integración económica, pues sólo apuntan a fomentar un mayor intercambio comercial (Gudynas, Eduardo y Mariela Buonomo, 2007).

¿ENTONCES LOS TLC ÚNICAMENTE TRATAN TEMAS COMERCIALES?

La definición teórica del TLC, se complica en la realidad, pues estos tratados van mucho más allá de lo comercial, abarcando muchos temas, tales como: compras estatales, propiedad intelectual, acceso a medicamentos, protección de la biodiversidad, promoción a las inversiones extranjeras, regulaciones laborales, disposiciones medioambientales, y un largo etcétera.

De esta forma, cuando el Perú firma un TLC, no solo se está comprometiendo a liberalizar el comercio con la contraparte, como usualmente se cree, sino que en realidad está asumiendo un extenso conjunto de compromisos en las más diversas áreas, a menudo con consecuencias imprevisibles.

Así, nuestra vida y bienestar pueden terminar afectados por un TLC de las maneras más inesperadas. Quizá un día usted descubrirá que los medicamentos que necesita son más caros. O que esa empresa que el municipio cerró porque contaminaba su comunidad le ha entablado juicio al Estado peruano.

Todas estas situaciones pueden derivarse, créalo o no, de un TLC.

¿Y QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE UN TLC?

Usualmente un TLC:

- Busca ofrecer certidumbre y estabilidad en las reglas del juego para los agentes económicos (importadores/exportadores, inversionistas, etc.).
- Contiene una serie de normas en los más diversos temas, yendo más allá de lo comercial.
- Debe contener normas que hayan sido negociadas y acordadas por las partes.

- Crea derechos y obligaciones de mutuo beneficio.
- Incluye derechos y obligaciones que usualmente tienen un plazo indefinido.

Por otro lado, un TLC debería ser **equitativo** y otorgar a las partes un tratamiento similar o equivalente en aquellos rubros donde se encuentran en igualdad de condiciones. Pero además, un TLC también debería establecer mecanismos de compensación en aquellas áreas donde una de las partes se encuentra en evidente desventaja. A ello se le llama “reconocimiento de las asimetrías”.

ENTENDIENDO LAS ASIMETRÍAS

Uno de los temas que se debería tomar en cuenta en las negociaciones internacionales es el reconocimiento de las asimetrías: es decir, reconocer la existencia de las diferencias entre países, que presentan distintos niveles y enfoques de desarrollo, por lo que debe establecerse un trato diferenciado en favor de los países menos desarrollados.

Las asimetrías pueden ser de naturaleza económica, política, social, geográfica, cultural, etc.

Por ejemplo:

- *La economía peruana (PBI de US\$ 127 mil millones en el 2008) es menos de la centésima parte (0.9%) de la economía de Estados Unidos.*

- *La población estimada del Perú es de 28.8 millones de habitantes, mientras que la población de China es 46 veces mayor (1,325 millones de habitantes).*
- *Un estadounidense consume tanto petróleo (7.8 toneladas anuales) como 16 peruanos; y genera tanto CO2 (19.5 toneladas anuales) como 15 peruanos.*
- *La tasa de mortalidad infantil por 1,000 nacidos vivos (19.9) en el Perú es casi 5 veces la que se registra en la Unión Europea.*

Fuente: Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial.

Es obvio, que **no todos los países son iguales**, y sus poblaciones no tienen los mismos niveles de ingreso, consumo y bienestar, por lo tanto en los TLC **el trato no puede ser igual**.



ENTONCES, ¿UN TLC DEBERÍA SER SIEMPRE BENEFICIOSO PARA TODOS?

Ojalá así fuera, pero en la práctica no es así.

Si bien, teóricamente, el incremento y liberalización del comercio entre países es un hecho positivo que genera beneficios que son mayores a los costos, la experiencia de los acuerdos y tratados comerciales a nivel mundial, indica que el reparto de beneficios y los costos es desigual.

Lo anterior importa al Perú y a otros países en vías de desarrollo, porque son precisamente nuestros países los que usualmente se ven perjudicados en sus TLC con los países desarrollados, percibiendo insuficientes beneficios y aceptando excesivos costos.

Esto va relacionado al no reconocimiento de las asimetrías existentes entre países desarrollados y en desarrollo, entre economías grandes y pequeñas, entre sociedades que ya han alcanzado

un nivel de bienestar y aquellas que aún están marcadas por graves conflictos y exclusiones, y que necesitan impulsar políticas de inclusión y promoción de sectores claves, como lo hicieron en su momento las economías desarrolladas.

Continuamente en las negociaciones de un TLC se ignoran dichas asimetrías, o, peor aún, estas son agravadas y perpetuadas. En ese sentido, estos acuerdos comerciales son vistos como mecanismos que aseguran que las políticas económicas de los países en desarrollo se mantengan dentro del camino que les han trazado las grandes potencias y los organismos multilaterales que controlan, tales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial.

Por eso mismo, los grupos de poder económico nacionales que promueven los TLC en el Perú, ven su suscripción como una manera de “blindar la economía de la política”, convirtiendo a estos acuerdos en un mecanismo para perpetuar sus privilegios y bloquear intentos futuros de reforma económica en nuestro país.

LOS BENEFICIOS DE LOS TLC: DEL DICHO AL HECHO...

El gran argumento en favor de los TLC, es que estos fortalecen y dinamizan la economía peruana. Así, los estudios y análisis hechos desde el gobierno y sectores afines sobre su impacto, proyectan resultados muy positivos.

Por ejemplo, un estudio sobre el efecto del TLC con los Estados Unidos, concluyó que, gracias al acuerdo, el nivel del PBI del Perú en el largo plazo sería mayor en un 2.3% adicional (MINCETUR, 2005).

Sin embargo, estudios alternativos realizados por reconocidas entidades independientes han encontrado que ese panorama optimista no es tan probable.

Por ejemplo, el informe del International Food Policy Research Institute, encontró que el TLC con los Estados Unidos, lejos de contribuir al crecimiento de la economía peruana, por el

contrario, la afectaría negativamente, reduciendo el nivel del PBI entre -0.12 y -0.06% en el largo plazo (IFPRI, 2008).

Está claro, entonces, que nuestras políticas de Estado respecto a los TLC no pueden basarse en un cuestionable optimismo, sino que por el contrario, deben ser responsables y prudentes.



¿CÓMO SE EXPLICA ESTA SITUACIÓN?

Los países en vías de desarrollo, al negociar con las grandes potencias económicas, están en desventaja, pues tienen poca capacidad de resistir presiones y defender sus posiciones en la mesa de negociación. En el afán de conseguir ventajas en algunos temas, nuestros países muchas veces se ven forzados a aceptar costosas condiciones en otros, lo cual puede significar un balance neto negativo.

PEZ GRANDE Y PEZ CHICO: PARA RECORDAR

Un ejemplo de lo desigual que puede ser la negociación entre países en desarrollo y grandes potencias, fue el tema agrícola del TLC entre Perú y Estados Unidos.

Al inicio de la negociación, el Gobierno peruano anunció una serie de condiciones mínimas o “líneas rojas” en materia agrícola, sobre las cuales no podía ceder, pues eran cuestiones críticas para el agro nacional, tales como la defensa de la llamada “Franja de Precios” (mecanismo que protege a los agricultores peruanos de las distorsiones de precios internacionales a causa de los subsidios de los países desarrollados), o la obtención de un arancel cero para la exportación de espárragos peruanos a los EE.UU.

El resultado de la negociación no pudo ser más revelador: cedimos en la totalidad de “líneas rojas” que habíamos anunciado, resultado de la enorme presión de Washington. El acuerdo final en materia agrícola fue marcadamente favorable a la posición estadounidense.



Ello simplemente refleja las profundas diferencias entre la capacidad negociadora de países ricos y países pobres, donde, a menudo, estos últimos, al aceptar un proceso de liberalización comercial forzado e inequitativo, terminan asumiendo una elevada carga social y económica.

Precisamente por lo anterior, desde hace décadas se vienen impulsando diversos procesos de negociación global del comercio, donde todos los países participen, a fin de establecer criterios y

reglas de juego comunes.

La idea es que en estos foros comunes, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el peso negociador de países grandes y pequeños está mejor balanceado que en negociaciones directas.

Así, el desarrollo de los acuerdos comerciales a nivel mundial está dominado por el enfrentamiento entre el multilateralismo y el bilateralismo.

¿QUÉ ES LA OMC?

La Organización Mundial del Comercio (OMC), es un espacio multilateral de negociación y regulación del comercio internacional, lo que incluye la discusión y establecimiento de acuerdos globales, así como la regulación e implementación de los diferentes acuerdos aprobados.

MULTILATERALISMO VS. BILATERALISMO

Por **multilateralismo**, nos referimos a acuerdos globales para regular el comercio, estableciendo reglas comunes a nivel mundial. Este tipo de intercambio es el que estimulan organismos internacionales, como el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y la OMC, buscando que funcionen las ventajas comparativas del comercio internacional, donde la competencia entre países, por precio y calidad, esté abierta a todos. Así, el avance del multilateralismo es equivalente al triunfo del verdadero libre comercio internacional.

Por el contrario, el **bilateralismo** se refiere a acuerdos individuales entre países o bloques de países. El bilateralismo, al establecer condiciones específicas y diferenciadas para el comercio entre un número reducido de países, tiene un carácter excluyente, pues aunque pueden fomentar el comercio entre las partes involucradas, también restringen o condicionan el comercio entre esas partes y el resto del mundo, obstaculizando el libre flujo internacional de bienes y servicios, lo cual puede ser oneroso e ineficiente, tanto para los países involucrados en el acuerdo bilateral como para el resto del mundo.

Aunque el proceso multilateral lleva décadas desarrollándose, los avances y logros han sido insuficientes y han estado sujetos a frecuentes controversias y bloqueos, ya que los países no llegaban a ponerse de acuerdo en temas críticos como la propiedad intelectual, el comercio de servicios, o protección a la biodiversidad, en donde los intereses de las economías desarrolladas chocan con los intereses de los países en vías de desarrollo.

Las potencias económicas, han preferido impulsar la negociación directa de TLC con países o bloques reducidos de países en desarrollo, ya que así pueden ejercer una mayor presión, exigiéndonos condiciones que no han logrado imponer en el ámbito multilateral.

Ello responde mayormente a los intereses de los grupos de poder económico vinculados al exterior, y no a una estrategia de real integración del Perú al mundo bajo una perspectiva de desarrollo nacional sostenible.

Con esta visión poco crítica de la globalización económica, donde los beneficios para el país son exagerados y los perjuicios minimizados o ignorados, el establecimiento de acuerdos comerciales se ha convertido en un tema crucial que debe avanzarse a toda costa.

¿CUÁL HA SIDO LA POSICIÓN DEL PERÚ?

En nuestro país, sucesivos gobiernos han sostenido una política externa simplista, que asume a la globalización económica y la entrada en los mercados internacionales como elementos que automáticamente nos llevarán al desarrollo.



En ese afán, el Perú, en la práctica, ha abandonado los procesos para lograr acuerdos globales en los foros multilaterales, como la OMC, donde era posible fortalecer nuestra posición negociadora haciendo frente común con los otros países en vías de desarrollo ante las presiones de los países desarrollados. Por el contrario, hemos apostado nuestro futuro a negociar directamente con las potencias económicas con la ilusión de que solos obtendremos mayores ventajas.

Así, en los últimos años nuestro país ha negociado diferentes TLC con la casi totalidad de grandes economías mundiales. Estos acuerdos, a menudo, se han ido avanzando y concluyendo de forma cuestionable, al precio de aceptar y asumir condiciones costosas para el Perú. La realidad es que la firma de acuerdos de libre comercio se ha convertido en un objetivo en sí mismo, siendo considerado por las autoridades de gobierno como algo inevitablemente positivo, independientemente de su real impacto sobre la economía y la vida de los peruanos.

TLC CON ESTADOS UNIDOS: SÍ O SÍ

En el 2004, cuando se inició la negociación del TLC entre los países andinos (Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador) y los Estados Unidos, se afirmaba que el acuerdo no solo significaría un trato más justo e igualitario en el comercio con la potencia norteamericana, sino que, además, contribuiría a la integración regional, dado que el TLC sería consensuado, con posiciones comunes y un trato equitativo para todos los países andinos.

Sin embargo, una vez iniciada la negociación fue evidente que el debate se centró en los aspectos comerciales; mientras que la visión del TLC como mecanismo de desarrollo y de integración regional; con la prometida negociación conjunta y búsqueda de posiciones comunes; fue quedando de lado.

A pesar de ello, los gobiernos del Perú y Colombia decidieron avanzar sus TLC individualmente, cediendo en puntos claves sin considerar las posiciones de Bolivia y Ecuador, que reclamaban una negociación menos apresurada, quedando estos países marginados del proceso.

La razón alegada por el gobierno y los partidarios del TLC para apresurar la negociación, fue que los EE.UU. podría eliminar las preferencias comerciales otorgadas años atrás al Perú y otros países andinos bajo la Ley de

Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes (ATPDEA).

Así, nuestro país no solo debía acelerar la firma del TLC; además, tendría que asumir un fuerte costo; no para obtener mayores ventajas, sino apenas para seguir gozando de los que antes recibíamos libremente.

Este argumento ignoraba la realidad geopolítica de la región, asumiendo al ATPDEA como un favor de los EE.UU., cuando en realidad es parte de la compensación y apoyo debido a los países



andinos por combatir el narcotráfico, que es alimentado por la demanda estadounidense.

Nadie reflejó mejor la precipitación para negociar que el entonces Presidente de la República, Alejandro Toledo, quien declaró que tendríamos un TLC con los Estados Unidos “sí o sí”, enviando a los negociadores estadounidenses un claro mensaje: el gobierno peruano estaba dispuesto a ceder tanto como fuera necesario para lograr el acuerdo.

Los resultados fueron imaginables: la negociación concluyó en el 2006 con el gobierno aceptando un acuerdo que no reconoció los derechos del Perú en temas fundamentales. Más aún, dicho acuerdo fue ratificado por el Congreso en menos de un día, en una sesión casi clandestina, y, prácticamente, sin análisis ni debate.

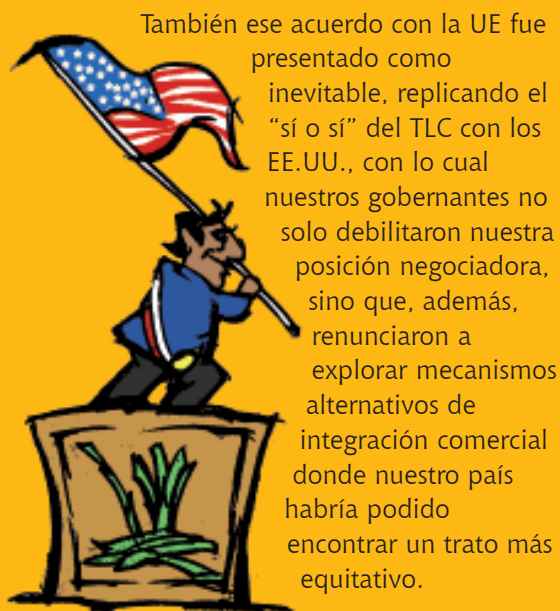
Más grave aún, fue que Alan García, quien como candidato presidencial se había comprometido públicamente a revisar el TLC “línea por línea” y renegociarlo; una vez que asumió la Presidencia en julio del 2006, no tuvo ningún problema en olvidar su promesa y firmar el acuerdo.

La ironía de esta historia es que el gran argumento para imponer el TLC a toda costa - asegurar al Perú contra la inminente eliminación del ATPDEA- resultó ser una cortina de humo. Hasta el día de hoy, Estados Unidos sigue concediendo y renovando los beneficios del ATPDEA, y aquellos países andinos que, como Bolivia, no suscribieron el

TLC, siguen disfrutando de los mismos beneficios que el Perú alguna vez tuvo.

Lo sucedido en la negociación con los EE.UU. no fue excepcional. Similares arbitrariedades y precipitaciones se han visto en otros procesos, como el TLC con la Unión Europea, donde también tuvimos que hacer concesiones para poder mantener lo que ya teníamos bajo el Sistema General de Preferencias de la UE.

Igualmente, esa negociación se inició como un proceso andino, que luego se desintegró, producto de la presión europea y la desunión entre el Perú y nuestros vecinos, con el Presidente García amenazando con retirar al Perú de la Comunidad Andina, si esta se convertía en un impedimento para lograr el TLC con los europeos.



¿CÓMO DICE QUE DIJO?

- **“Este TLC se firma, sí o sí, o dejo de llamarme Alejandro Toledo”**

Alejandro Toledo (2004), al despedir a los negociadores peruanos que se dirigían a la primera ronda de negociación.

- **“Vamos a revisar el TLC línea por línea, y palabra por palabra”**

Alan García (2006), durante la campaña electoral, prometiendo lo que como Presidente no cumpliría.

UN ACUERDO MAL NEGOCIADO, DA MALOS RESULTADOS

Algunos de los muchos cuestionamientos sobre los términos negociados en el TLC entre Perú y EE.UU:

- Las normas establecidas en el TLC con EE.UU. tienen para el Perú autoridad superior; es decir mayor peso que nuestras leyes internas; para EE.UU. no es así; su legislación interna tiene supremacía jurídica sobre el TLC.
- Para el Perú, los compromisos asumidos aplican sobre el territorio continental, las islas, los espacios marítimos y el espacio aéreo, es decir en todos los ámbitos donde ejercemos derechos de soberanía y jurisdicción. Para EE.UU. la definición de “territorio” no compromete su espacio aéreo y su mar territorial.
- Los términos establecidos en el tratado pueden dejar de ser aplicados por EE.UU. en cualquier momento si por razones de seguridad lo consideran necesario. Pero al Perú no se le ha otorgado esa misma facultad.
- Mientras que EE.UU. le impuso al Perú, como condición para avanzar la negociación, que

se adhiera a una serie de convenios internacionales que no responden necesariamente a nuestros intereses; el Perú no le exigió a EE.UU. la adhesión a convenios que para nuestro país son importantes y necesarios, como el de Diversidad Biológica.

- Contraviniendo las normas internacionales y bajo presión, el Gobierno peruano aceptó eliminar las restricciones que teníamos a las importaciones de carne bovina y residuos afines, pese a la aparición en los EE.UU. del llamado “mal de la vaca loca” (enfermedad degenerativa del sistema nervioso central).
- Mediante el TLC se otorgaron facultades a los inversionistas extranjeros para demandar al Estado peruano acudiendo directamente a arbitrajes internacionales, lo cual no sucede para demandar a los EE.UU.
- Pone en riesgo el derecho del Estado peruano de adoptar políticas culturales que fortalezcan nuestra diversidad cultural, dado que el TLC hace presión para que las expresiones culturales se rijan únicamente por las leyes del mercado.

Fuente: Ariela Ruiz Caro, “Riesgos del TLC Perú – EE.UU.”

GRANDES ASIMETRÍAS: LO QUE PESA EN EL PERÚ

	Perú	China respecto al Perú	Estados Unidos respecto al Perú	Eurozona respecto al Perú
Producto bruto interno 2008	US\$ 127 mil millones	34 veces	111 veces	106 veces
Comercio internacional de mercancías 2008	US\$ 61 mil millones	42 veces	56 veces	150 veces
Ingresos públicos 2006	US\$ 17 mil millones	15 veces	144 veces	213 veces
Formación bruta de capital 2006	US\$ 18 mil millones	64 veces	139 veces	123 veces
Valor agregado industrial 2006	US\$ 34 mil millones	38 veces	86 veces	83 veces

Fuente: Banco Mundial

El mensaje oficial que promueve los acuerdos comerciales, presenta a nuestro país como si fuera un socio de gran importancia para las grandes potencias. Pero la realidad es que el Perú en el ámbito internacional tiene muy poco peso, pues somos una economía pequeña y poco desarrollada, que mayormente exporta materias primas.

De este modo, nuestro escaso poder económico se traslada a un escaso poder de negociación ante las grandes potencias, por lo que resulta ingenuo pensar que las mismas estarán dispuestas a concedernos un trato especial y beneficios superiores a los que habríamos podido obtener negociando en un frente común con otros países en vías de desarrollo.



TEMAS SENSIBLES: LO QUE COMPROMETE EL PERÚ EN LOS TLC

La mayor crítica que puede hacerse a los TLC, es que estos no son solo acuerdos de comercio; sino que, en realidad, forman parte de la estrategia que adoptan las grandes economías para consolidar su supremacía, extrayendo de los países en vías de desarrollo concesiones en las más diversas áreas, a cambio del acceso de algunos de nuestros productos a sus mercados.

Aunque son muchos los temas en los cuales el Perú aceptó compromisos en los diversos TLC que hemos negociado; algunos de estos -los llamados “temas sensibles”- son de particular importancia por su trascendencia económica, política y social, siendo ahí donde radican los mayores riesgos y amenazas para nuestro desarrollo.

AGRICULTURA: SEPARANDO LA PAJA DEL GRANO

Los TLC firmados por el Perú van a tener un enorme impacto sobre el sector agrícola, que en muchos casos será negativo. Esto sucede, porque nuestro país ha aceptado recortar su libertad para desarrollar políticas autónomas de promoción del agro nacional y los mercados internos.

Así temas claves para nuestros intereses, como el desarrollo sostenible y la seguridad y soberanía alimentaria han sido comprometidos por la falta de equidad entre lo que el Perú cedió y lo que el Perú obtuvo.

Esta situación se ha agravado por el desinterés de los gobiernos que han negociado estos acuerdos, por

atender las propuestas de los gremios agrarios, e incluirlas en la posición negociadora nacional.

Entre los puntos más cuestionables de las negociaciones en temas agrícolas en los distintos TLC que el Perú ha asumido figuran los siguientes:

- No se reconoce debidamente la enorme distorsión que significan los cuantiosos subsidios de los países desarrollados a sus productores agrícolas, que elevan artificialmente su competitividad y rentabilidad. Los compromisos asumidos por los Estados Unidos, la Unión Europea y China en este campo son insuficientes, y no garantizan que nuestros agricultores puedan competir en condiciones de igualdad en los mercados internos y externos.



- En la negociación del TLC con los Estados Unidos renunciamos al principal mecanismo de protección contra prácticas comerciales depredadoras con que contábamos: la Salvaguardia Agrícola. Más aún, hemos renunciado a aplicar, en el comercio futuro con nuestras contrapartes, aquellos mecanismos de salvaguardia que son reconocidos y aprobados por la OMC para la agricultura.
- No se han incluido compromisos que permitan desarrollar la capacidad de los productores peruanos para cumplir con los estándares de calidad, normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias que los países desarrollados exigen a nuestras exportaciones agrícolas, y que, a menudo, son la principal barrera para la entrada de nuestros productos a sus mercados, pudiendo estas normas ser objeto de manipulación y abuso.
- Solo se le ha dado un tratamiento declarativo al vital tema de la seguridad alimentaria, sin precisar compromisos de monitoreo sobre la disponibilidad de alimentos para la población peruana, y el nivel de dependencia que tenemos respecto a productos importados, ni establecer medidas para contrarrestar dicha dependencia.

Esta debilidad en la defensa del agro expresa la ausencia de una real política de Estado para el sector, lo cual también se refleja en la poca atención puesta en las compensaciones a los productores agrícolas afectados, el insuficiente desarrollo de programas para la competitividad, y el escaso impulso dado a iniciativas para que los pequeños y medianos productores rurales aprovechen las oportunidades de negocio generadas por la apertura de mercados externos.

LA REALIDAD DE LA AGRICULTURA PERUANA

Para tener una idea de la importancia económica y social del agro, hay que decir que este sector representa el 5% del PBI nacional, siendo la principal fuente de empleo, con aproximadamente 2,800,000 puestos de trabajo, lo que significa que uno de cada cuatro peruanos labora en el sector.

Sin embargo, pese a su trascendencia, la agricultura nacional arrastra graves problemas y desigualdades, agravadas por la poca atención que se le ha dado al sector.

La mayor parte de la agricultura peruana se caracteriza por su baja rentabilidad, por el atraso tecnológico y el insuficiente acceso a insumos, financiamiento, etc. Sin embargo, existe un sector minoritario agro exportador; conformado por grandes empresas ubicadas mayormente en la costa, que operan sobre grandes extensiones, con abundante acceso a recursos y articuladas a los mercados internacionales.

Este sector “estrella” agro exportador, ha puesto su influencia económica y política en favor de la firma de los TLC. Así, nuestras autoridades mayormente se han preocupado en obtener beneficios y ventajas para esta gran industria agro exportadora -que en el 2005 ocupaba menos del 2% del total de la superficie agrícola nacional- sacrificando los intereses de los sectores mayoritarios, esos millones de pequeños y medianos productores campesinos vinculados a los mercados internos.



LA INEQUIDAD DE LOS SUBSIDIOS AGRÍCOLAS

Si hay un factor que distorsiona el funcionamiento de los mercados internacionales de productos agrícolas y la competencia entre productores, ese es el enorme volumen de subsidios y apoyos económicos de todo tipo que los países desarrollados proporcionan a sus agricultores.

Según la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), en el año 2008 el valor total de los subsidios agrícolas de la Unión Europea -bajo el marco de su Política Agrícola Común- ascendió a no menos de US\$ 150 mil millones de dólares, mientras que dichos subsidios en el Japón ascendieron a US\$ 42 mil millones de dólares, en Estados Unidos a US\$ 23 mil millones y Corea del Sur a US\$ 18 millones.

Gracias a dichos subsidios, la competitividad de los agricultores de estos países se eleva artificialmente, poniendo en desventaja a los productores de países en vías de desarrollo. Así, se estima que en Estados Unidos los subsidios agrícolas equivalían al 9% del valor de producción del algodón, el 0.5% del arroz, el 4.3% del trigo, y el 0.5% en el caso del maíz (OCDE, 2006-2008).

Frente a estos montos palidecen los recursos que el Perú y otros países en vías de desarrollo pueden dedicar a sus agricultores, que se ven obligados a competir en condiciones de profunda desigualdad. Para peor, los

mecanismos correctores de estas distorsiones -como la “franja de precios” y la “salvaguarda agrícola” del Perú- han sido sacrificados en las negociaciones de los TLC, debilitando aún más a nuestro sector agrario.

Es importante señalar que aunque los países desarrollados, en sus negociaciones directas con el Perú y otros países en desarrollo, se han rehusado a hacer concesiones sobre sus subsidios agrícolas, sin embargo, en el ámbito multilateral de la OMC se han visto forzados, ante la presión conjunta de los países en vías de desarrollo, a comprometerse a eliminar sus subsidios a las exportaciones agrícolas para el año 2013.



INVERSIONES: BLINDANDO AL EXTRANJERO

Para países en vías de desarrollo, como el Perú, captar inversiones extranjeras es un tema crucial, dado los beneficios que pueden esperarse por pago de impuestos, creación de empleos, transferencia de tecnologías, etc. Sin embargo, para que la inversión extranjera contribuya efectivamente al desarrollo, debe ser debidamente regulada y subordinada a los intereses nacionales.

Por ello, preocupa cómo en las negociaciones de los distintos TLC el Perú ha concedido cuestionables facilidades a las inversiones foráneas, entre ellas:

- La aceptación del concepto de “expropiación indirecta”, que permitiría a un inversionista foráneo enjuiciar al Estado peruano por establecer normas para proteger el medio ambiente, por reformar el sistema tributario para hacerlo más transparente, o por defender los derechos de los consumidores.
- La introducción de definiciones ambiguas sobre lo que es un “inversionista”, así como conceptos como “lucro cesante” y “valor justo de mercado” que abren la puerta para abusos y arbitrariedades, con especuladores enjuiciando al Estado peruano injustificadamente.

- La concesión de los regímenes de “Nación más Favorecida” (NMF) y “Trato Nacional” (TN) a las inversiones provenientes de las grandes potencias económicas, lo que atenta no solo contra las industrias nacionales y nuestro desarrollo interno, sino también contra nuestras posibilidades de articulación e integración con otros países en vías de desarrollo.
- La eliminación de los “requisitos de desempeño” exigibles a los inversionistas, que nos permitían promover determinados intereses nacionales, tales como el autoabastecimiento, la transformación tecnológica o la mejora de estándares laborales. De esta forma, ya no será posible exigir a un inversionista extranjero contratar a nacionales, transferir tecnología, o usar un porcentaje de insumos locales en sus productos.
- Las demandas inversionista-estado quedan sometidas a condiciones y ámbitos cuestionables, pues hemos aceptado que un inversionista extranjero pueda llevar al Estado peruano a un proceso de arbitraje ante organismos internacionales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones–CIADI, obligándonos a acatar sus fallos, pese a que existen numerosos antecedentes de arbitrajes cuestionables.

NMF: NACIÓN MÁS FAVORECIDA

El trato que el Perú da a las inversiones de un país (EE.UU., China, o Japón) tiene que ser por lo menos tan ventajoso como el que le damos a aquel país que tenga el trato más favorable.

Por ejemplo, si Perú ofrece a algún país de América Latina una preferencia comercial para promover la integración, esta preferencia podría ser demandada también por otros países con los que hemos firmado un TLC.

TN: TRATO NACIONAL

El Perú tiene que darles a los inversionistas extranjeros igual trato que a los productores peruanos.

Como consecuencia, nuestras políticas para promover empresas e industrias locales quedan dramáticamente recortadas y distorsionadas, dado que cualquier beneficio que se le otorgue al nacional, automáticamente tendría que hacerse extensivo al extranjero.

ALGUNOS PROBLEMAS DE LOS ARBITRAJES INTERNACIONALES

- Cuestionable interpretación de lo que es un arbitraje, pues lo que es originalmente un mecanismo para resolver desacuerdos entre estados soberanos, se convierte en un mecanismo de demanda de las empresas transnacionales contra los estados.
- Pérdida relativa de nuestra soberanía jurídica, pues las leyes y tribunales nacionales quedan supeditadas a lo que resuelva el arbitraje.
- Se concede al inversionista extranjero un privilegio discriminatorio, pues el puede llevar al Estado peruano a arbitraje internacional, mientras el inversionista nacional no puede.
- Es unilateral y sin reciprocidad, pues el inversionista puede demandar al Estado, pero este no puede demandar al inversionista.
- El arbitraje tiene lugar en instancias internacionales, fuera del país, exigiendo al Estado gastos sustanciales y dificultando el control ciudadano.
- Los fallos no se basan en una legislación clara y específica, sino en el criterio de los árbitros, que, por supuesto, no es infalible.
- El fallo del arbitraje es una decisión final, sin posibilidades de revisión y apelación.



TRIBUNALES INTERNACIONALES DE ARBITRAJE: ¿JUEGO LIMPIO?

Uno de los problemas centrales con los arbitrajes internacionales, es que estos son llevados ante instancias cuestionadas por su falta de neutralidad y de transparencia. Así, se ha acusado al CIADI de favorecer a los inversionistas en contra de los estados, pues al 2007, de las 232 controversias presentadas al CIADI, este ha fallado en favor de las transnacionales inversionistas en todos los casos, excepto 2.

Otro problema con los arbitrajes internacionales es que, bajo los criterios

establecidos en los TLC, existe la posibilidad de que empresas correctamente sancionadas por infracciones cometidas, demanden al Estado peruano, incluso aunque no les asista ni la razón ni la legalidad. Ejemplos de ello son la escandalosa concesión de la vía expresa del Callao a Convial, o Doe Run y sus manejos de la refinería de la Oroya, todos casos donde las empresas han sido cuestionadas y/o sancionadas por graves incumplimientos e irregularidades, pero en donde la posibilidad de que el Estado peruano sea demandado está latente.

“EXPROPIACIÓN INDIRECTA”: ¿Y ESO QUÉ ES?

Tradicionalmente, las demandas por expropiación contra el Estado se han basado en daños y perjuicios evidentes y directos sobre activos tangibles. Por ejemplo, la ocupación de un terreno privado para construir un hospital o una escuela, por lo que se debe compensar al dueño del terreno.

Sin embargo la “expropiación indirecta” permite que un inversionista extranjero reclame compensación por cualquier acción del Estado que considere que afecta su patrimonio o su renta. Por lo que funciona, en la práctica, como un cheque en blanco que permitiría, por ejemplo, enjuiciar al Estado por subir el impuesto a la renta o por introducir regulaciones medioambientales.

A esto se suma el concepto de “lucro cesante”, que permitiría enjuiciar al Estado no solo por las pérdidas actuales, sino también por la expectativa de ganancia, o la supuesta pérdida de ingresos futuros, incluso sin haber realizado aún una inversión real.

Más aún, el uso de “valor justo de mercado” para estimar las pérdidas de los inversionistas, al no precisar criterios ni parámetros claros, crea un riesgo de abusos y especulaciones. Dado que muchos activos son intangibles, de valor incierto, o de valor subjetivo, ello da carta blanca a inversionistas inescrupulosos para inflar el valor de sus pérdidas.

Finalmente, cabe resaltar las definiciones de “inversionista” e “inversión”, pues se ha considerado que un inversionista no es solo quien compromete directamente su capital en proyectos concretos, sino también aquel que indirectamente invierte, como por ejemplo tenedores de bonos de la deuda pública del Perú. De forma similar, como “inversión” se consideran no solo activos tangibles; como fábricas o minas; sino también intangibles, como derechos de propiedad intelectual, licencias de uso, etc., incluso si no se ha realizado un desembolso efectivo de capital o inversión en el Perú.



ANTE TANTOS TLC...



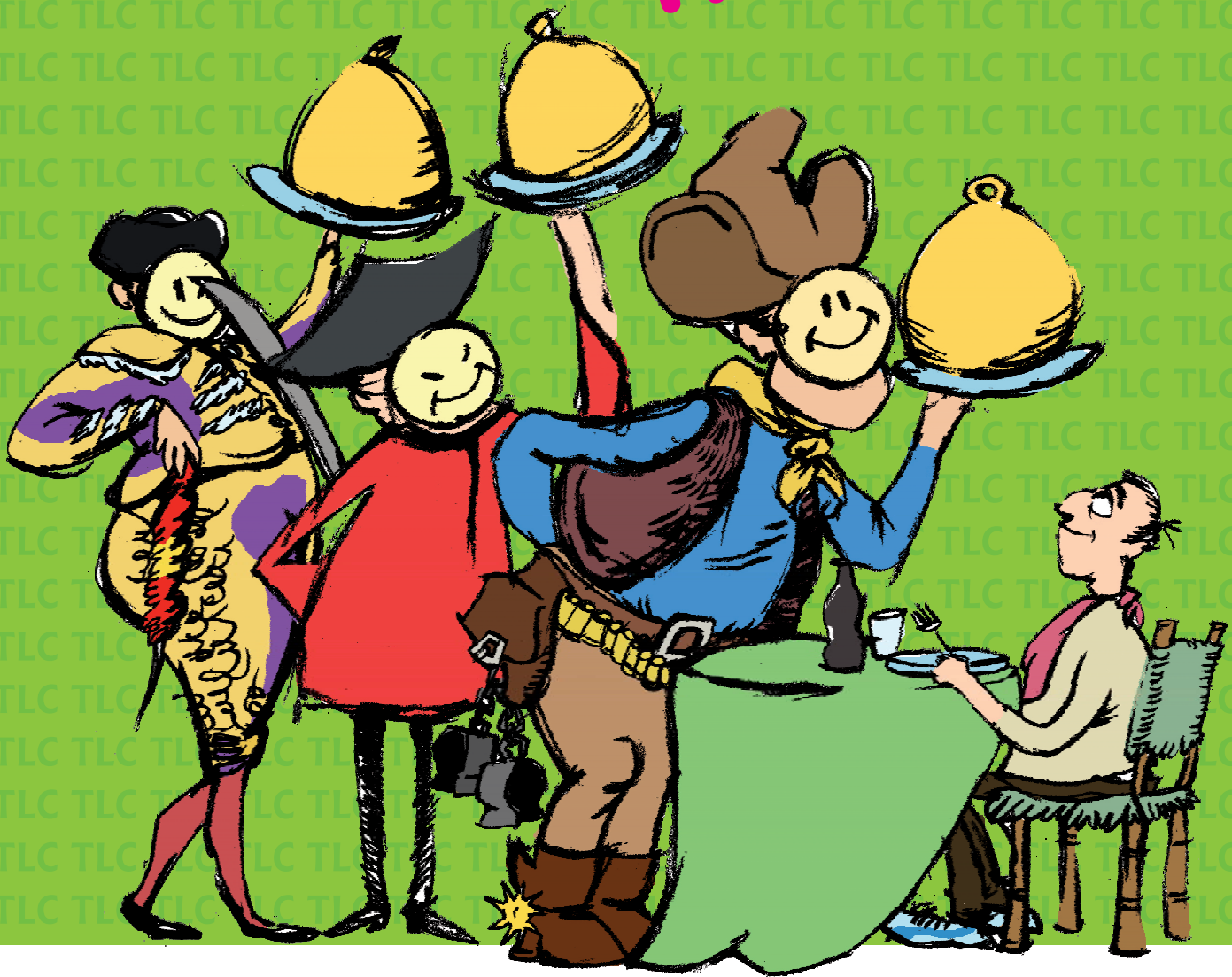
¿DÓNDE QUEDÓ LA AGENDA INTERNA?



TLC

¿y eso cómo se come?

nos



ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES

NEGOCIACIONES EN CURSO: MUCHO PAN POR REBANAR

Las negociaciones comerciales del Perú siguen a una marcha acelerada con múltiples procesos, que, a menudo, se acuerdan y aprueban con mínimo control ciudadano. Y esto no debe ser así, justamente porque estos acuerdos se están multiplicando, debe ser mayor el esfuerzo ciudadano para seguir y participar en estos procesos. Nunca olvidemos que los malos compromisos asumidos en un TLC pueden terminar reflejándose y replicándose en otros, constituyendo una cadena de opresión, donde el eslabón refuerza a los demás.

	VIGENTE	FIRMADO / SUSCRITO
	Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos	12 de abril de 2006
	Tratado de Libre Comercio con Canadá	29 de mayo de 2008
	Acuerdo de Libre Comercio con Singapur	29 de mayo de 2008
	Tratado de Libre Comercio con China	28 de abril de 2009
	Acuerdo de Complementación Económica N° 8 con México	25 de marzo de 1987
	Acuerdo de Complementación Económica N° 38 con Chile (ampliado)	22 de agosto de 2006
	Acuerdo de Complementación Económica N° 50 con Cuba	05 de octubre de 2000
	Acuerdo de Complementación Económica N° 58 con MERCOSUR	26 de marzo de 1996
	Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	26 de mayo de 1969
	Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio EFTA	14 de julio de 2010

NEGOCIACIONES EN CURSO, CONCLUIDAS O EN FASE DE IMPLEMENTACIÓN

	Protocolo de Cosecha Temprana con Tailandia	Negociación concluida
	Acuerdo Comercial con la Unión Europea	Negociación concluida Firma programada para el 2011
	Ampliación del Acuerdo de Complementación Económica N° 8 con México	Negociación en curso
	Tratado de Libre Comercio con la República de Corea	Negociación en curso
	Tratado de Libre Comercio con Japón	Negociación en curso
	Acuerdo de Asociación Trans Pacífico - TPP	Negociación en curso

DECRETOS LEGISLATIVOS A LA SOMBRA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS

Los TLC no son solo acuerdos comerciales, sino que abarcan una multitud de compromisos en las más diversas áreas. Esto se refleja en la gran cantidad de decretos legislativos que el Gobierno emitió para adecuarnos a estos compromisos. Estos decretos, fueron trabajados y promulgados de manera acelerada y casi secreta; sin consultar con la ciudadanía pese a su trascendencia y las potenciales consecuencias de su implementación. Más aún, los compromisos del TLC han sido usados como pretextos para imponer medidas que perpetúan las políticas neoliberales de nuestro país.

Para más información:

Av. Salaverry 818. Jesús María - Lima

Tf. +511- 433 6610

redge@cepes.org.pe

www.redge.org.pe

**TLC: MÁS DERECHOS PARA LOS INVERSIONISTAS
EXTRANJEROS...**



¿MENOS DERECHOS PARA LAS POBLACIONES LOCALES?

COMPRAS ESTATALES: ¿AÚN COMPRAREMOS LO QUE EL PERÚ PRODUCE?

Las compras de bienes y servicios del Estado peruano tienen un peso económico considerable, ya que solo en el 2005 más de US\$ 4 mil millones de dólares fueron desembolsados en adquisiciones y contrataciones estatales, siendo miles las empresas y personas naturales cuya subsistencia depende de dichas ventas.

De hecho, las compras estatales resultan ser una poderosa herramienta para fomentar el crecimiento de sectores claves; incrementar la demanda interna, estimulando la modernización y la ampliación de la capacidad productiva, y fomentar la competitividad.

Sin embargo, esto ha quedado seriamente comprometido en los distintos TLC que el Perú ha suscrito, puesto que un objetivo declarado de las grandes economías es abrir los mercados de países como el Perú a sus productos, limitando nuestra capacidad de promover la compra a productores nacionales.

LA COMPETENCIA EXTERNA: ¿ACASO ES MALA?

Se podría decir que la entrada de la oferta extranjera en el campo de las compras estatales debería ser vista como beneficiosa, al expandir y mejorar la oferta disponible, así como estimular la competencia.

El problema con esta visión es que se basa en dos supuestos que no siempre se cumplen: Primero, que la oferta nacional se encuentra en igualdad de condiciones que la extranjera y, por lo tanto, puede competir de igual a

igual con esta. Segundo: que la oferta extranjera va a competir de manera leal, sin distorsiones ni malas prácticas.

Sobre el primer supuesto, la realidad es que frecuentemente el productor y proveedor nacional se encuentra en desventaja ante el extranjero, no por ineficiencia, sino por inconvenientes y problemas comunes en el Perú, tales como el difícil acceso al crédito, la burocracia en los trámites de licencias y permisos, o el elevado costo de los servicios públicos.

Pero el segundo supuesto, también puede fallar; pues la oferta externa cuenta con incentivos y apoyos de sus gobiernos, que abaratan artificialmente sus precios. A ello, deben agregarse aquellas situaciones donde la competencia externa recurre a prácticas desleales, tales como rebajar sus precios por debajo del costo, a fin de liquidar al proveedor nacional.



Así, hemos cedido en el tema de las compras estatales, aceptando la entrada de proveedores foráneos en las licitaciones y procesos de adquisición del Estado peruano, salvo en un puñado de rubros donde hemos planteado reservas.

Con esto, en la práctica, se ha dejado al proveedor nacional sin protección ni compensación ante una competencia externa poseedora de mayores

recursos financieros, tecnológicos, etc. y muy posiblemente, de mayor llegada e influencia sobre el Estado.

En consecuencia, se ha comprometido nuestra autonomía para establecer políticas promotoras de sectores de la economía nacional; por ejemplo las pequeñas y micro empresas; que por razones de equidad, de seguridad nacional, etc., tenemos interés en desarrollar.

TRES PROBLEMAS AL NEGOCIAR LAS COMPRAS ESTATALES

- **Los niveles de gobierno comprometidos son desiguales.** En el TLC con los Estados Unidos, los acuerdos en compras públicas por el lado del Perú comprometen al gobierno central, gobiernos regionales, y organismos descentralizados. Sin embargo por el lado estadounidense, únicamente se compromete al gobierno federal y apenas 11 de los gobiernos estatales.
- **Los umbrales o pisos para exclusividad de postores nacionales son demasiado bajos.** Para proteger a la pequeña y micro empresa, en los TLC se han establecido “umbrales” o montos por debajo de los cuales no puede ofertar un postor extranjero. El problema es que dichos umbrales son tan bajos (por ejemplo US\$ 193 mil dólares para compras de mercancías y servicios) que en la práctica, todos los concursos, excepto aquellos por montos mínimos, quedaran abiertos a extranjeros.
- **Los principios de Trato Nacional y Nación más Favorecida se extienden a las compras estatales,** lo que impediría que el Estado peruano desarrolle estrategias de promoción interna y de integración con otros países en desarrollo a través de las compras estatales.

ACCESO A MERCADOS: EL MUNDO ES ANCHO Y AÚN AJENO

Los acuerdos comerciales tienen como eje central la liberalización del movimiento de bienes y servicios entre países. Incluso aquellos acuerdos -como los convenios de integración económica de la U.E.- que proclaman enfocarse en la integración y el desarrollo de los países, al final del día terminan centrándose en lo comercial, en quien gana y quien pierde ventajas para sus exportaciones.

Para nuestro país, donde el valor total del comercio exterior (importaciones y exportaciones) es equi-

valente a más de la mitad del producto interno, resulta crucial obtener las máximas facilidades para la entrada de nuestros productos a los mercados de los países desarrollados.

Cabe señalar que los TLC que hemos suscrito, se han ajustado a los principios del Acuerdo General Sobre Comercio y Aranceles (GATT) para el comercio mundial: Principio de Trato Nacional, Principio de Nación Más Favorecida, Principio de no Discriminación y Principio de Reciprocidad.

Aunque bajo estos principios, los acuerdos comerciales debieran generar beneficios evidentes a todas las partes, existen una serie de puntos cuestionables en la liberalización de importaciones

y exportaciones que representan un riesgo para el Perú. Así, tenemos que:

- No se reconoce el enorme costo fiscal de la eliminación de los aranceles a las importaciones, lo que ha significado una importante reducción de los ingresos del Estado peruano.
- El principio del Trato Nacional, compromete a nuestro país a dar a las importaciones de nuestras contrapartes un trato similar al que damos a los nacionales. Esto no solo ignora las severas desventajas estructurales que enfrenta la producción nacional, sino que además la debilita frente a las importaciones provenientes de países como China, que en repetidas ocasiones ha sido acusada de políticas comerciales desleales.
- Más allá de las promesas de fomentar las exportaciones de productos no tradicionales y de abrir nuevos mercados, muchas veces los TLC no hacen más que reafirmar y perpetuar los patrones tradicionales de dependencia en el comercio norte-sur, donde nos vemos relegados al rol, subordinado de proveedor de materias primas y consumidor de las manufacturas de los países desarrollados.
- Al comprometernos a no imponer restricciones o penalidades a la exportación, ni siquiera de aquellos productos de valor estratégico o cuya exportación perjudique al país, asumimos un grave riesgo, ya que si en el futuro deseáramos establecer impuestos a la exportación de producto estratégico (por ejemplo, gas o petróleo), esto no sería posible debido al compromiso asumido en el TLC.
- Mayormente se favorece al comercio en gran escala de las corporaciones multinacionales, dejando de lado a las pequeñas y micro empresas, pues frecuentemente no se

reconoce su particular situación ni las desventajas que encaran, ni se establecen medidas que les permitan competir en igualdad.

PARA TENER EN CUENTA

Las **exportaciones no tradicionales** son aquellos productos diferentes a las materias primas -que por lo general provienen de la explotación de nuestros recursos naturales, con bajo nivel de procesamiento y contenido tecnológico, y reducido valor agregado- como minerales o harina de pescado, que tradicionalmente el Perú ha exportado.

En el afán de lograr los TLC, no se ha considerado debidamente los costos y consecuencias de liberalizar sin criterio ni pausas adecuadas nuestro intercambio con las potencias económicas, ni se ha considerado debidamente como compensar a los sectores afectados, y, en particular, no se ha planificado seriamente como aprovechar las oportunidades generadas.

No basta con abrir los mercados externos para generar crecimiento y desarrollo; hacen falta estrategias de largo plazo, coherentes y bien implementadas, y, en ese sentido, el Perú ha avanzado muy poco.



PARA PREOCUPARSE: EL COMERCIO CON CHINA

El acuerdo del TLC entre el Perú y China, a fines del 2008, fue celebrado por el gobierno como un gran triunfo para el país, proclamando que se nos abrían las puertas de un mercado de más de mil millones de personas, lo que generaría numerosas oportunidades de negocio para los peruanos.

El problema con esta visión es que solo presta atención a las ventajas, pero ignora los riesgos y problemas que se derivan de un TLC negociado sin establecer adecuadas medidas de protección contra las políticas comerciales chinas, las cuales frecuentemente transgreden las reglas del comercio internacional.

Así, la OMC ha establecido mecanismos especiales de salvaguarda para combatir las malas prácticas comerciales de China, a la cual no considera como “economía de mercado”. Debido a ello, un objetivo declarado de la política exterior china es conseguir que países individuales la reconozcan como “economía de mercado”, renunciando así a hacer uso de las salvaguardas especiales de la OMC.

En el Perú, el impacto de las malas prácticas comerciales chinas ya se ha hecho sentir en varios de nuestros sectores productivos más importantes, como el textil y el del calzado. La entrada masiva de confecciones y zapatillas deportivas chinas, a precios subsidiados y subvaluados ha sido denunciada repetidamente por nuestros productores -la enorme mayoría, pequeños y micro empresarios- como competencia desleal, por lo que las autoridades frecuentemente han aplicado sanciones contra los productos chinos.

Incluso así, el nivel de subsidios y ayudas indebidas que los productores chinos reciben es tal, que a menudo ni las sanciones regulares detienen la invasión de nuestros mercados. Por ejemplo, los precios de los textiles sintéticos de China están tan distorsionados, que incluso aunque se les aplicó una sobretasa del 17%, estos textiles han seguido entrando al Perú a precios ínfimos.

Lo más grave es que, debido a las presiones de China durante la negociación comercial, nuestro país no solo ha acordado eliminar los aranceles a sus productos, sino que, además, ha reconocido a China como una “economía de mercado”, renunciando así a utilizar las salvaguardas especiales de la OMC.

La falta de firmeza de nuestras autoridades para defender a los productores nacionales, es una mala señal para el comercio futuro con China, pues las prácticas depredatorias de este país apuntan a crear relaciones de dominio sobre economías pequeñas, como la peruana, limitándonos al rol de proveedores de materias primas, y a ser mercados cautivos para sus manufacturas.



¿CÓMO DICE QUE DIJO?

- **“China es una economía de mercado”**

Alejandro Toledo (2004), ignorando las abrumadoras evidencias de que el Estado chino controla y manipula su política comercial generando competencia desleal que afecte a los productos peruanos.

PROPIEDAD INTELECTUAL: LO QUE VALE EL SABER

Se dice que hoy en día vivimos en la era del conocimiento y de la información, donde la riqueza y el poder ya no provienen de las posesiones materiales, sino antes que nada de la disponibilidad y control del conocimiento. En consecuencia, durante las últimas décadas, la cuestión de quien es propietario del conocimiento ha ganado relevancia.

Esto se ve en los TLC, reflejando la complejidad que la disputa por el conocimiento viene alcanzando, expandiéndose a los más inesperados ámbitos: el patentamiento de organismos vivos (plantas y animales), la privatización de conocimientos tradicionales que antes eran de dominio público, el patentamiento de métodos de diagnóstico y tratamiento terapéuticos, o el establecimiento de derechos de propiedad sobre colores, nombres o palabras.

Esta pugna por controlar y lucrar de las diferentes formas del conocimiento, ha generado un proceso

desenfrenado de privatización de lo que antes era patrimonio común de la sociedad, por lo que el rol del Estado como protector del interés y del bienestar público resulta esencial, para fijar parámetros, criterios y límites realistas al manejo de la propiedad intelectual en las negociaciones internacionales.

En efecto, un objetivo central de los países desarrollados en las negociaciones comerciales es fortalecer los derechos de propiedad intelectual, reforzando el control y disfrute que las multinacionales tienen sobre mucho del conocimiento en áreas como la medicina, la cultura y el entretenimiento, por citar algunos ejemplos.

Los países desarrollados han adoptado, como parte de sus estrategias de negociación comercial, presionar a los países en vías de desarrollo, exigiéndoles modificar sus patrones de definición, interpretación y asignación de derechos de propiedad, elevando y endureciendo así los estándares de protección más allá de lo establecido y recomendado en foros internacionales como la OMC.

El Perú, como país en vías de desarrollo y vulnerable, también ha sido presionado, habiendo hecho concesiones en los TLC sobre los derechos de propiedad intelectual en el campo de la salud, la educación pública, la biodiversidad y los conocimientos ancestrales, la difusión cultural, el aprovechamiento de bienes públicos intangibles, etc., lo cual tendrá preocupantes consecuencias al perderse, dificultarse o encarecerse el acceso de la sociedad a conocimientos útiles y necesarios para la vida y el bienestar de las personas.



PROPIEDAD INTELECTUAL: LA CALLE SE PONE DURA

Las demandas de los países desarrollados en el tema de la propiedad intelectual se han endurecido progresivamente, en respuesta a sus políticas de Estado, que buscan agresivamente avanzar los intereses de las grandes multinacionales farmacéuticas, químicas, de software, del entretenimiento, etc.

	LO QUE ESTABLECIÓ EL APDIC 1994	LO ACORDADO EN EL TLC CON EE.UU. 2006	LO EXIGIDO POR LA UE AL INICIO DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC PERÚ-UE 2009
Patentes	20 años	20 años	20 años + 5 años
Compensaciones por demoras	No	No son obligatorias	No son obligatorios
Protección datos de prueba	Contra uso deshonesto. No uso exclusivo	Uso exclusivo por 5 años a nueva entidad química	Uso exclusivo entre 6 y 11 años a nueva entidad química. Extensivo a productos biológicos
Medidas de frontera	Marcas y derechos de autor	Marcas y derechos de autor	Otros derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, patentes)

Fuente: Acción Internacional para la Salud, 2009

La comparación entre los términos establecidos en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (APDIC) de 1994, lo negociado en el TLC con los Estados Unidos, y las últimas propuestas presentadas al Perú en el marco de las negociaciones con la Unión Europea, no dejan margen de dudas: la presión de los países ricos sobre nosotros en el campo de la propiedad intelectual es cada vez mayor.

PARA TENER EN CUENTA

Propiedad intelectual se refiere al reconocimiento y protección legal que se da a los activos intangibles (impalpables, inmateriales) que surgen de la labor intelectual de las personas; por ejemplo, una idea nueva, un invento, o una innovación. Así, los autores intelectuales son los dueños de sus creaciones teniendo derecho sobre su uso y comercialización.

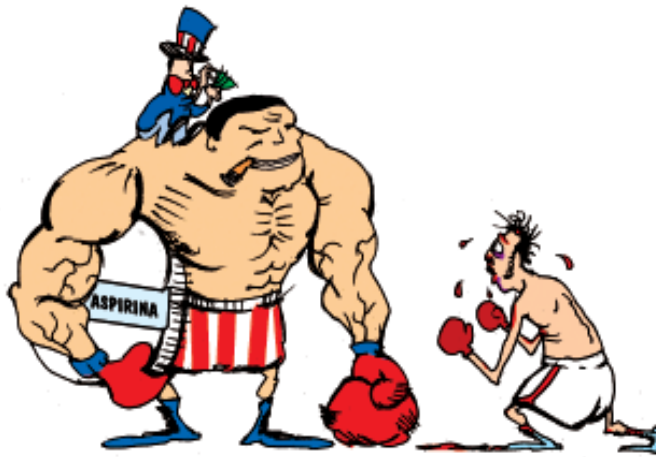
Patente es un mecanismo de protección de la propiedad intelectual de un invento, otorgándose al inventor o compañía inventora protección para que pueda producir y comercializar su producto con exclusividad, sin competencia, por un tiempo determinado.

PROPIEDAD INTELECTUAL: QUEBRANDO LA UNIDAD ANDINA

Uno de los aspectos más criticables de los compromisos alcanzados por el Perú en su TLC con los Estados Unidos en el campo de la propiedad intelectual, es que estos han colisionado con acuerdos previamente establecidos por la Comunidad Andina a través de sus llamadas "Decisiones".

Así, la legislación andina sobre propiedad intelectual, alcanzada tras un largo proceso de negociación regional, ha quedado severamente debilitada, generando un serio conflicto interno; agravado aún más por la exigencia del Perú y Colombia de que la legislación regional sea revisada y adecuada a los términos del TLC.

A mediados del 2008, como resultado de las presiones del Perú y Colombia, la Comunidad



Andina aprobó modificar su Decisión 486 -que versa sobre propiedad intelectual- para hacerla compatible con los compromisos del TLC. Esto generó una profunda división entre los estados miembros, con Bolivia denunciado la posición de Perú como lesiva para los intereses regionales.

Entre los aspectos más controvertidos de las concesiones hechas por nuestro país, y por otros países en vías de desarrollo, en el tema de propiedad intelectual, figuran los siguientes:

1. Hemos aceptado una serie de restricciones sobre la producción y comercialización de medicamentos genéricos, que podrían eventualmente perjudicar la protección de la salud pública y el acceso de la población a medicamentos.
2. Se nos obliga a suscribir una relación de convenios multilaterales sobre propiedad intelectual, como condición para avanzar en las negociaciones de los TLC, sin un adecuado análisis y balance de lo que la adhesión a dichos convenios realmente significa.
3. Se han introducido cuestionables conceptos, tales como el patentamiento de plantas y animales, abriendo la puerta a posibles casos de usurpación de los conocimientos ancestrales y de nuestro patrimonio biogenético.
4. No se han establecido mecanismos específicos para lidiar con el creciente problema de la biopiratería y depredación de conocimientos ancestrales, ni se han incluido disposiciones efectivas para la vigilancia y sanción de estos delitos.

PESE A TODO

Un hecho positivo es que en el TLC con Estados Unidos se ha establecido ciertas garantías relativas a la salud pública; ya que se permite al Estado peruano intervenir sobre la producción y comercialización de medicamentos -a fin de promover su acceso al público- en los casos de VIH/ SIDA, tuberculosis, paludismo, epidemias, y situaciones de emergencia y desastre nacional.

Otro resultado positivo de la negociación de dicho acuerdo, es que se logró bloquear algunas propuestas controversiales tales como las patentes de segundo uso sobre medicamentos, o la extensión indebida de los plazos de exclusividad en el uso de datos de pruebas y producción de medicamentos.

No obstante, lo anterior no ha impedido que otras propuestas cuestionables si fueran incluidas, tales como el uso exclusivo de datos de prueba, y el traspaso de la responsabilidad por el registro y trámites de patentes del privado al Estado.

LA PUGNA POR LOS MEDICAMENTOS GENÉRICOS: ¿QUÉ TANTO VALE UNA VIDA HUMANA?

Los TLC son escenarios de un conflicto de enormes consecuencias económicas y sociales: el conflicto entre los esfuerzos para que los medicamentos sean accesibles a todos, y los esfuerzos de las multinacionales farmacéuticas para restringir dicho acceso a quienes puedan pagar. Así los acuerdos sobre los **medicamentos de marca** y los **medicamentos genéricos** resultan entre los más críticos en los TLC.

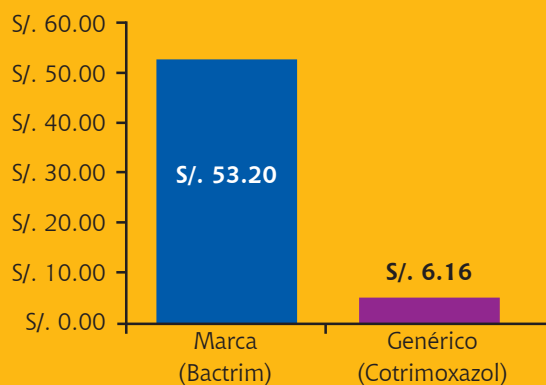
Como su nombre lo indica, los **medicamentos de marca** son aquellos cuya fabricación y comercialización se hacen bajo una marca registrada. Así, una empresa farmacéutica descubre un nuevo fármaco o sustancia con propiedades terapéuticas (llamado **principio activo**), lo registra, y obtiene una patente, lo que le da la exclusividad en su producción por un número de años. Lógicamente, las rentas que se pueden extraer de dicha exclusividad pueden alcanzar niveles fabulosos.

Frente a esto se ubican los llamados **medicamentos genéricos**; elaborados en base a fármacos cuya patente venció y, por lo tanto, la exclusividad en su producción. Estos medicamentos genéricos se comercializan bajo el nombre del principio activo, y son equivalentes a la marca original, con los mismos niveles de eficacia y seguridad, pero a un costo mucho menor.

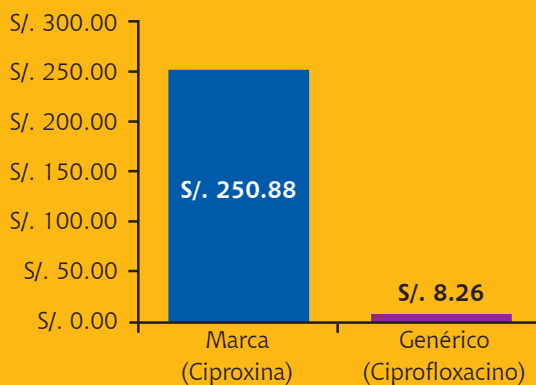
Un buen ejemplo es el ácido acetilsalicílico, fármaco con grandes capacidades analgésicas, que como medicamento de marca se produce como la famosa aspirina, pero que también es producida como genérico, más barato, usando en sus etiquetas el principio activo (ácido acetilsalicílico).

Los medicamentos genéricos son vitales para los servicios de salud en los países en vías de desarrollo, dado que su costo es sustancialmente menor al de los medicamentos

Tratamiento para la infección respiratoria no complicada



Tratamiento para la infección urinaria no complicada



Fuente: AIS

de marca, ofreciendo resultados terapéuticos equivalentes. Por ejemplo, el costo en el Perú de un medicamento para infecciones respiratorias puede ser hasta 9 veces mayor si este es de marca, y en el caso de medicamento para infecciones urinarias, hasta 30 veces.

En consecuencia, la promoción del uso de genéricos se ha convertido en uno de los ejes de los esfuerzos globales en el campo de la salud, especialmente en relación a enfermedades pandémicas como la tuberculosis o el HIV/SIDA.

Sin embargo, en las negociaciones de los TLC los países desarrollados han buscando avanzar los intereses de las multinacionales farmacéuticas: dilatar la vigencia de las patentes, restringiendo el uso de medicamentos genéricos, a fin de maximizar sus ganancias de la comercialización de medicamentos de marca. Este esfuerzo de las

multinacionales no solo se ejerce sobre los fármacos en sí, sino también sobre los llamados **datos de prueba**, que es la información de pruebas y ensayos que garantizan que el fármaco es efectivo y seguro para su uso en personas y puede ser comercializado.

Así, la Unión Europea (UE) en la negociación de su TLC con el Perú, planteó extender los niveles de protección a patentes y datos de prueba yendo mucho más allá de los estándares internacionales y de lo que el Perú aceptó en su TLC con los EE.UU. De haberse aceptado las propuestas europeas se habría elevado el costo de los medicamentos, en promedio, en un 34%, aumentando el gasto anual de los peruanos en medicamentos en unos US\$ 164 millones de dólares adicionales para el año 2020 y en US\$ 572 millones para el 2030 (Fuente: Acción Internacional para la Salud, 2009).



MEDIO AMBIENTE: AÚN ESTÁ VERDE

Para darnos una idea de la riqueza ecológica de nuestro país, basta indicar que somos uno de los doce países que alojan el 70% de la diversidad biológica mundial (Banco Mundial, 2007). Por ello, elevar y mantener nuestros estándares medioambientales debería ser un tema del mayor interés, no solo nacional, sino mundial.

Así, resulta crucial que en los TLC se generen obligaciones concretas al comercio y las inversiones, sobre el respeto y mejora de los estándares y regulaciones ambientales. Ese debería ser un objetivo central de la política comercial peruana.

Sin embargo, eso no se ha reflejado debidamente en las negociaciones comerciales, pues muchos de los compromisos alcanzados son superficiales e insuficientes. Por ejemplo, al revisar los acuerdos medioambientales del TLC con los EE.UU., se encuentran algunos puntos cuestionables como:

- Varios de los compromisos asumidos sobre mejora de estándares, procedimientos y legislación ambientales carecen de precisión, abusando de formulas genéricas y declarativas: “las partes promoverán”, “buscarán atender”, “deberán estimular”, etc.; pero sin incluir

detalles en cuanto a plazos, acciones y metas concretas.

- No se prevén instrumentos para la mejora en la gestión ambiental en el Perú, salvo en el tema del sector forestal, el cual se reduce al aprovechamiento y comercio de madera.
- La ausencia de disposiciones específicas en relación a los procedimientos y sanciones aplicables en caso de incumplimiento o deterioro de los estándares medioambientales por parte de los estados suscriptores del TLC.
- Solo se establecen obligaciones concretas para la implementación de un reducido número de acuerdos ambientales internacionales.

Por otro lado, aunque de manera muy general, algunas disposiciones positivas fueron incluidas en ese mismo TLC:

- Un memorando de “Entendimiento Respecto a la Biodiversidad y los Conocimientos Tradicionales”, como anexo al TLC, reconociendo el valor de los conocimientos tradicionales, la biodiversidad y los recursos genéticos, resaltando la necesidad de consentimiento previo informado para acceder a estos, y de una distribución equitativa de los beneficios generados. Aunque este memorando no es vinculante, es un avance considerando los afanes de las multinacionales por apropiarse de nuestro patrimonio con fines comerciales.
- El reconocimiento de que la promoción del comercio y la inversión no debe debilitar ni reducir los estándares ambientales, de particular importancia para el Perú considerando las presiones para el desarrollo de grandes proyectos de inversión, particularmente en las industrias extractivas, que han creado considerables conflictos de tipo ambiental.



- La creación de un “Consejo de Asuntos Ambientales”, para monitorear el cumplimiento de los acuerdos ambientales, hacer recomendaciones, y proponer y discutir la implementación de un Acuerdo de Cooperación Ambiental Perú-EE.UU.
- La introducción de la llamada “Addenda Forestal”, la cual condiciona la apertura de los mercados para nuestras exportaciones de maderas al cumplimiento, por parte del sector forestal peruano, de estándares internacionales sobre manejo sostenible y preservación de bosques.

Pese a estos avances parciales, persisten deficiencias vinculadas a la implementación de mecanismos de vigilancia y participación ciudadana para el seguimiento de los compromisos en materia medioambiental. Este es un crítico para nuestros pueblos indígenas, en relación al acceso y manejo de sus tierras y territorios, y la defensa y preservación de su patrimonio cultural.

Asimismo, no se ha avanzado en el reconocimiento de que la defensa del medio ambiente no solo tiene una dimensión económica, sino también política y social, vinculada a la reducción de la pobreza y la democratización de la sociedad.

La realidad nos demuestra que para nuestras autoridades la inclusión de la cuestión medioambiental en los TLC no es una prioridad, por lo que este tema solo se ha incorporado en nuestras negociaciones comerciales cuando la contraparte ha tenido interés en ello, como fue en el caso de los EE.UU. y la Unión Europea.

Sin embargo, en el caso del TLC con China no existe un capítulo sobre medio ambiente, porque ni el Perú ni China quisieron incorporar compromisos y obligaciones en ese campo. Ello constituye una grave omisión, considerando la creciente presencia china en el Perú, en proyectos de explotación de nuestros recursos naturales, y las denuncias sobre el manejo medioambiental descuidado en dichos proyectos.

LABORAL: ¿NADIE SABE PARA QUIEN TRABAJA?

Los promotores de los TLC destacan el supuesto impacto positivo que estos tendrán en lo laboral, mediante la creación de nuevos empleos. Sin embargo, estos acuerdos comerciales no solo deberían contribuir con más puestos de trabajo, sino también con mejores puestos de trabajo, elevando las remuneraciones, beneficios, formalización, estándares de seguridad, etc., que en el Perú son escandalosamente deficientes.

La difusión de parámetros de justicia y equidad laboral, tales como la jornada de ocho horas, debería ser uno de los objetivos centrales de cualquier negociación comercial en la que nuestro país se embarque.

Sin embargo, los resultados de negociaciones en los temas laborales para los TLC con EE.UU. y con la UE han sido mixtos, con algunos avances, pero también con insuficiencias:

- Los compromisos establecidos en los acuerdos comerciales, se han centrado mayormente en el cumplimiento de los estándares laborales que ya existen en el Perú, y no tanto en la urgente necesidad de mejorarlos.
- No hay compromisos concretos para elevar el nivel general de las remuneraciones, que en el Perú alcanzan niveles muy bajos, hasta permitir al trabajador un ingreso suficiente. El único compromiso es mantener y difundir el salario mínimo vital, a pesar de que este no es suficiente para subsistir.
- No se han establecido mecanismos e instancias específicas para tratar las denuncias por incumplimiento de los estándares laborales y abusos en el trabajo que sean presentadas por las organizaciones civiles y laborales.
- No se ha dado mayor importancia a la difusión de los mecanismos de la Organización Mundial del Trabajo (OIT) y del Sistema Interamericano

de Derechos Humanos para la vigilancia de los estándares laborales, ni los mecanismos de compensación para los casos de abusos.

- Los compromisos sobre estándares laborales solo son aplicables a aquellos sectores productivos que sean efectivamente partícipes del comercio sancionado por los TLC. Empresas cuya relación con el comercio bilateral sea inexistente, intermitente, o no demostrable, podrían escapar al monitoreo laboral y sanción.

Aunque los acuerdos en materia laboral establecidos en los TLC son insuficientes, no dejan de ser una oportunidad para difundir en el Perú un mejor tratamiento y disfrute mayor de derechos para los trabajadores.

Ello exige un compromiso de gradual elevación de los estándares laborales, hasta igualarnos a los niveles de los países desarrollados, pues el

crecimiento económico no puede ir separado de la equidad y la justicia social. Así, estos compromisos deberían extenderse a todos los TLC que hemos suscrito y que suscribiremos, ya que al presente hay graves vacíos, como, por ejemplo, que el TLC con China carece de un capítulo laboral.

En el caso del TLC con la Unión Europea, aunque sí existe un capítulo laboral, y aunque los niveles de protección acordados al trabajador son similares a lo establecido en el TLC con los EE.UU.; hay el problema de que no se han incluido mecanismos efectivos de solución de controversias en caso de incumplimientos e infracciones.

Con esto, las disposiciones laborales del TLC con la Unión Europea han quedado muy debilitadas, ya que, por ejemplo, abusos contra trabajadores peruanos por parte de exportadores, no podrían ser sancionados y solucionados de manera rápida y efectiva.

ALGO POSITIVO

Algunas adendas del TLC con los Estados Unidos mejoran la situación de los derechos laborales de los trabajadores y establecen precedentes importantes para futuras negociaciones; como varias disposiciones que reconocen los principios establecidos por la OIT, sobre los Derechos Fundamentales en el Trabajo, incluyendo:

- (a) la libertad de asociación;
- (b) el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;
- (c) la eliminación de toda forma de trabajo forzoso u obligatorio;
- (d) la abolición efectiva del trabajo infantil y, para fines de este Acuerdo, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil; y
- (e) la eliminación de la discriminación con respecto a empleo y ocupación.

Esto supone que el Perú se obliga a adecuar sus leyes internas a los estándares internacionales en materia de derechos laborales, incluyendo el acceso a un salario mínimo, límite de horas de trabajo, y normas de salud y seguridad laboral.

Asimismo en el TLC se ha incluido el compromiso de establecer un Consejo para supervisar la implementación de avances en materia laboral, y resolver consultas y controversias sobre el tema.





¿Y AHORA QUÉ HACEMOS?

La inserción del Perú en la economía mundial es un hecho innegable, pero ello no significa que nuestro país deba participar en el proceso de globalización, sin reflexión, sin estrategia, sin objetivos ni criterios, poniendo su destino en manos de otros.

El discurso oficial nos dice que los TLC necesaria e inevitablemente benefician a nuestro país, lo cual no es necesariamente cierto. La mayor integración a los mercados mundiales sin duda significa ventajas para nuestro país en muchas

áreas, pero también es cierto que esa misma integración también significa riesgos y perjuicios.

Para maximizar los beneficios y compensar los perjuicios de la globalización, necesitamos una política de integración comercial independiente, con un rumbo propio, con nuestras propias reglas de juego en las mesas de negociación, para que nuestros intereses no se vean sometidos por las presiones de las grandes potencias.

MEDIDAS URGENTES:

1. Abrir y reforzar canales de revisión y renegociación de los acuerdos ya firmados

Contrario a lo que comúnmente se piensa, los TLC no son ni definitivos ni inalterables, pues existen diversos mecanismos de revisión en caso de que la marcha y los resultados de un acuerdo comercial suscrito no sean beneficiosos.

Esto va, desde denunciar el TLC -renunciando a la totalidad de sus partes- hasta solicitar la revisión de aquellas secciones del acuerdo que resultan negativas y la apertura de un proceso de renegociación de dichas secciones.

Recordemos, modificar o anular un TLC es una tarea difícil, pero no imposible.

2. Establecer una Agenda Interna

Más allá de las promesas y declaraciones oficiales, la realidad es que en el Estado peruano no existe una visión clara sobre las políticas internas necesarias a fin de obtener el máximo provecho de los acuerdos comerciales y minimizar los impactos negativos.

Urge construir una agenda interna consensuada entre Estado y ciudadanía que incluya:

a) compensación a los sectores perdedores, b) oportunidades de inclusión para sectores claves como la pequeña y mediana empresa, y, c) mecanismos de redistribución justa de los beneficios generados por el acuerdo.

3. Retomar los procesos y acuerdos multilaterales

Un problema de los TLC es que estos debilitan los procesos multilaterales, los cuales buscan establecer condiciones homogéneas para el comercio internacional.

Al aceptar compromisos de manera bilateral, países como el Perú renuncian a participar en las negociaciones globales y beneficiarse de sus resultados, que podrían ser mejores que los logrados aisladamente.

Por ello, en la agenda externa del Perú tiene que figurar nuestra reinserción en los procesos multilaterales, donde podemos sumar fuerzas con otros países en desarrollo.

Asimismo, en los futuros acuerdos bilaterales que aún negociemos, debemos asegurar que los mismos sean compatibles con los acuerdos asumidos en instancias multilaterales, como la OMC en el ámbito comercial, la OIT en lo laboral, o la OMS en lo relacionado a la salud.

4. Preservar la integración andina

Pocas cosas debilitan tanto la posición del Perú en las negociaciones de los acuerdos comerciales, como el aislamiento de sus países vecinos. En efecto, la pretensión de lograr acuerdos comerciales incluso a costa de la unidad andina juega directamente en las manos de los países desarrollados que así pueden imponer reglas de juego en su favor.

Recordemos que los procesos de negociación comercial que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) emprendió; que inicialmente fueron anunciados como positivos para la integración regional; finalmente se convirtieron en elementos que han deteriorado y debilitado dicho proceso de integración.

Es importante que el Perú reafirme su compromiso con la integración andina, lo que debe reflejarse en nuevos procesos de negociación conjunta andina, pero también en los compromisos que el Perú pueda negociar individualmente, manteniendo una estricta compatibilidad con los acuerdos ya establecidos dentro de la CAN.

5. No ceder más de lo que ya cedimos

El que nuestro país se haya embarcado en un acelerado proceso de negociación de sucesivos acuerdos comerciales, conlleva un serio peligro: que en cada nuevo acuerdo vayamos un poco más allá de lo que ya concedimos en acuerdos previos, acumulando gradualmente nuevas y pesadas cargas.

Para evitar esto, es necesario que tengamos parámetros maestros en nuestras negociaciones comerciales, que sean válidos para todos los TLC que negociemos en el futuro, y que establezcan clara y tajantemente cuales son los límites de lo negociable, más allá de lo cual no podemos ir.

Estos parámetros o límites tienen que ser generados mediante un diálogo nacional, que incorpore la opinión de todos los sectores interesados, y que permita llegar a un legítimo acuerdo sobre que es aceptable negociar y que no en los TLC.



Urge hacer un esfuerzo por establecer metas específicas y concretas en áreas relevantes para el progreso social y político, como el respeto a los Derechos Humanos, la lucha contra la pobreza, las políticas de inclusión, o la igualdad de género, incluyendo compromisos para monitorear la implementación de los acuerdos, y mecanismos de compensación o sanción en caso de incumplimiento.

6. Vigilancia y participación ciudadana

El rol de la sociedad civil en las negociaciones de los TLC se ha limitado al de espectadores pobremente informados, raramente consultados, y sin influencia directa y efectiva sobre las estrategias y propuestas que el gobierno pone sobre la mesa.

Así, en la negociación del TLC con los EE.UU. la participación ciudadana fue canalizada por las autoridades peruanas a través del llamado “cuarto de al lado”, establecido como un canal de información, más no de discusión o de consulta. Peor aún, generalmente, la información brindada fue frecuentemente recortada o distorsionada, dificultando construir una opinión pública informada.

Igualmente, el proceso de aprobación interna del TLC fue profundamente cuestionable; pues el gobierno no admitió un debate nacional sobre los compromisos asumidos; no aceptó un referéndum para su ratificación; y el proceso de ratificación del acuerdo en el Congreso estuvo repleto de irregularidades.

Para evitar que ello se repita, los mecanismos de participación popular deben ser reforzados y respetados, incluyendo mecanismos de consulta a la ciudadanía, antes, durante y después de concluidas las negociaciones.

7. Darle importancia al proceso de implementación de los TLC

La vigilancia y monitoreo de un TLC no acaba con la suscripción del acuerdo. Todo lo contrario; pues la implementación de los acuerdos establecidos en el TLC es un proceso largo y complejo, que debe ser debidamente monitoreado y evaluado.

Así, resulta esencial el rol que la sociedad civil juega en la verificación del cumplimiento oportuno y adecuado de compromisos, denunciar los impactos negativos, y fiscalizar la aplicación de medidas correctivas y compensatorias.

Por lo mismo, el gobierno debe manejar la implementación de los compromisos de forma transparente y honesta, adoptando medidas que realmente sean justificadas, no aprovechando el TLC como pretexto para introducir leyes y disposiciones caprichosas e irregulares.

Tal fue lo que sucedió en junio del 2009 cuando, con el pretexto de la implementación del TLC con los EE.UU., el gobierno de Alan García promulgó una serie de decretos que dañaban los derechos de las comunidades y pueblos indígenas, con la Ministra de Comercio Exterior afirmando que dichos decretos eran indispensables para implementar el TLC, lo cual era falso, según se probó luego, al derogarse estos decretos tras las protestas y movilizaciones de la población amazónica, que dejaron un doloroso saldo de víctimas fatales.

¿CÓMO DICE QUE DIJO?

- **“Derogar el Decreto Legislativo 1090 no es una opción... atentaría contra el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos”**

Mercedes Aráoz, Ministra de Comercio Exterior (RPP, junio del 2009), al defender los inconstitucionales decretos legislativos emitidos por el gobierno, que atentaban contra los derechos de los pueblos indígenas. El conflicto con la población amazónica por estos decretos desembocó finalmente en los trágicos sucesos de Bagua.