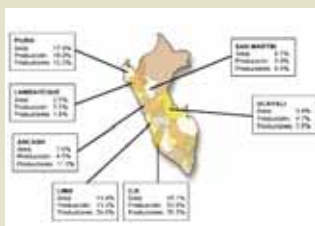


contenido

4

Tratado o acuerdo:
cuestión de
soberanía



TLC, pro-
ducto por
producto

10

18

Cumbre
OMC:
sin pena
ni gloria



Agenda
interna:
enfrentando
los
problemas
del agro

23



editorial

TLC: una historia inconclusa

El acuerdo entre los equipos negociadores de Perú y EE.UU., alcanzado el día 7 de diciembre pasado —luego de trece rondas de negociación—, significa que el TLC ha entrado a una etapa decisiva en la que los actores políticos deberán tomar una decisión final sobre la conveniencia de firmar un tratado que no se limita a eliminar o reducir aranceles a diversos productos, sino que obligaría a la modificación de las normas peruanas que contradigan sus términos y sería de cumplimiento obligatorio para todos los niveles del Estado peruano (nacional, regional y local).

Así, dado que el TLC tiene una vigencia permanente, estaríamos comprometiendo el futuro del país al «ponerle candado» al modelo económico que viene aplicándose desde los noventa, con el agravante de que se habrían otorgado concesiones en contra de los principios fundamentales del libre comercio que el tratado, teóricamente, preconiza. Basten dos ejemplos:

- 1- en el caso del sector agrario se estaría legitimando la competencia desleal de productos subsidiados, que ingresarían libremente, sin aranceles, para perjuicio innegable de la gran mayoría de los productores agrarios del país; y
- 2- en el tema de propiedad intelectual se estaría aceptando alargar protecciones de patente que otorgarían ventajas de carácter monopólico a las empresas transnacionales, con plazos que van más allá de los consignados en los acuerdos internacionales sobre la materia, que tanto el Perú como EE.UU. han suscrito dentro del ámbito de la OMC (Organización Mundial del Comercio).

Como es conocido, el proceso de negociación tuvo varios problemas para avanzar en los temas críticos, hasta la última ronda llevada a cabo bilateralmente entre Perú y EE.UU., donde una decisión política del gobierno —expresada en el tristemente célebre «sí o sí» del presidente Toledo— llevó a cerrar apresuradamente la negociación, antes que lo hicieran los otros dos países andinos involucrados en el proceso (Colombia y Ecuador). Ese apresuramiento condujo a aceptar las exigencias de los negociadores norteamericanos cediendo más allá de las líneas rojas que se habían trazado inicialmente en los temas fundamentales del agro y la propiedad intelectual.

La estrategia de EE.UU

Ubicar al TLC en el contexto es un poco más complejo. Es importante entender que esta iniciativa norteamericana no surge de la nada, sino que es el camino elegido por Bush para superar el entrampamiento ocurrido en el ALCA a fines de 2003. Es decir, las negociaciones internacionales en curso responden a una estrategia de consolidación de bloques comerciales en función de los intereses de un país que lidera claramente la negociación e impone condiciones.

La estrategia de negociación de los norteamericanos ha sido evidentemente dura, por no decir abusiva: se basó en otorgar unilateralmente concesiones de acceso a su mercado por determinados plazos (ATPA, ATPDEA), para luego amenazar con retirarlas en caso de que no cedamos en las negociaciones del TLC, incluso alrededor de temas de principio, como

La revista
AGRARIA

Publicación del Centro Peruano
de Estudios Sociales

CEPES

Av. Salaverry 818

Jesús María, Lima 11/ Perú

Telf. (511)4336610 / Fax (511)4331744

Email: agraria@cepes.org.pe

Web: www.cepes.org.pe/revista/agraria.htm

DIRECTORA

Bertha Consigliere

COMITÉ EDITORIAL

Javier Alvarado, Laureano Del Castillo,

Fernando Eguren, Juan Carlos Moreyra,

Juan Rheineck, Carlos Rivadeneyra, Ernesto Sueiro



Edición especial con la participación del Equipo

Técnico de Conveagro:

Guillermo Rebosio, Miguel

Macedo, César Flores, María Cebrián, Hernán Navarro.

Con el auspicio de Oxfam Internacional.

DIAGRAMACIÓN / CORRECCIÓN

José Rodríguez / Antonio Luya Cierito

Distribución gratuita con La República

son los referentes al ingreso de productos agrícolas subsidiados o el alargamiento de los plazos y protecciones monopólicas a las patentes.

El apuro de los EE.UU. en lograr estos acuerdos se debería al hecho de que las barreras arancelarias para los productos que importan de nuestros países tienden a bajar en el tiempo, por presión del público norteamericano, con o sin tratados de por medio. Esto significa que, de no hacerlo ahora, no tendrían nada que negociar en el futuro, ya que el acceso a su mercado —que hoy nos ofrecen como una victoria por la que nuestros negociadores están dispuestos a cualquier cosa— es realmente una ventaja transitoria, frente a las concesiones permanentes que exigen de nosotros.

Debe señalarse que el TLC se suma a los acuerdos comerciales que vienen suscribiéndose desde hace años. El Perú fue uno de los países que participó en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1994, lo que incluyó la firma de varios acuerdos complementarios como el Acuerdo sobre Agricultura. Luego avanzamos en la suscripción de acuerdos comerciales con otros países, destacando los acuerdos con Chile a fines de los noventa y con Mercosur en el año 2004. Y solo hace unos pocos días, el 1 de enero de 2006, el Perú se incorporó plenamente a la zona de libre comercio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), terminando de liberar su comercio con los otros países de este bloque (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela).

Lo delicado del TLC negociado, sin embargo, es que los compromisos asumidos van más allá de lo que se promueve en escenarios multilaterales (OMC, por ejemplo), porque una potencia impone contenidos lesivos a los intereses de la parte más débil y se deterioran las condiciones de nuestra articulación a la economía mundial. En varios cruciales aspectos el Perú estaría renunciando a condiciones que pueden significar las condiciones de trato especial y diferenciado para los países pobres que se están exigiendo en esos escenarios. Con ello se coloca a nuestro país en situación de mayor vulnerabilidad a la competencia desleal de importaciones subsidiadas, y el recorte de las facultades del Estado para ejecutar políticas de desarrollo, entre otras.

Queda clara, por otra parte, la ausencia de una propuesta viable que articule estas negociaciones con políticas internas que garanticen que nuestra agricultura y las actividades asociadas a ella alcancen niveles de competitividad adecuados al nuevo contexto, así como la incapacidad del gobierno para generar una respuesta adecuada a los desafíos que plantea el escenario post TLC. Han pasado más de dos años desde que EE.UU. nos «invitó» a negociar este acuerdo, y en este lapso no se ha elaborado una propuesta consistente de agenda

interna, que cuente con un sustento técnico, político y económico que le otorgue credibilidad.

El problema central radica en que las concesiones otorgadas por el gobierno peruano en estas negociaciones son incompatibles con cualquier programa de fortalecimiento de capacidades productivas que incluya sinceramente a la mayor parte del universo de productores agrarios. Se pretendería transformar la agricultura en una actividad reservada para ciertas elites, que deberían abocarse a producir solo productos de exportación orientados a mercados-nicho, con el empleo generalizado de alta y costosa tecnología. Nada más lejos de la realidad y posibilidades de la mayoría del agro peruano.

Pese a que las propias organizaciones agrarias — prácticamente la totalidad de los gremios agrarios de presencia nacional— presentaron: la Plataforma Agraria de Consenso para el Relanzamiento del Agro Peruano (que se tradujo parcialmente en el Pacto Agrario Nacional o Carta Verde), el gobierno no asumió el desarrollo de esta iniciativa, y no tuvo reparos en desconocer para ese efecto los puntos centrales del compromiso firmado con los gremios. Sin embargo —pese a la publicidad del Mincetur—, lo cierto es que el proceso de negociación del TLC no ha terminado.

Proceso no terminado

Se nos quiere presentar ante una situación de hechos consumados que no admite alternativa. Pero no es así ni por asomo. Conveagro y otras organizaciones han planteado dejar el documento en estado de suspenso, hasta que exista la posibilidad de sentarnos nuevamente a firmar un documento que sea favorable para ambas partes y que no lesione los principios fundamentales del libre comercio, sea por la competencia desleal de productos subsidiados, sea por la imposición de monopolios amparados en patentes extendidas.

Los próximos meses, entonces, deberán ser objeto de un amplio debate alrededor del acuerdo «negociado» con EE.UU., lo que debe motivar no solo una evaluación de los beneficios y costos del mismo, sino también una profunda reflexión acerca de lo que los peruanos buscamos para nuestro país. ¿Queremos un país absolutamente vulnerable a las fluctuaciones de los mercados mundiales, sometido a las caprichosas decisiones de las transnacionales y donde el lucro es el único criterio válido para determinar el funcionamiento de la economía? ¿Renunciaremos al derecho de formular y ejecutar políticas públicas en función de una visión de desarrollo nacional? ¿Aceptaremos pasivamente que las brechas sociales y la inequidad se sigan profundizando? Todo esto está en juego en el TLC. ●