

Deshojando el TLC

UNA ENTREVISTA CON HUMBERTO CAMPODÓNICO POR ABELARDO SANCHEZ LEÓN Y MARTÍN PAREDES

Cuáles son los argumentos de quienes se oponen en las actuales condiciones al Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos

El origen de este TLC está en el ATPDEA, que es el sistema de preferencias andinas para los que erradican drogas otorgado en la década de 1990 por el Gobierno estadounidense como una concesión unilateral, mientras nosotros aceptábamos una política antidrogas de erradicación y desarrollo alternativo. Estos beneficios fueron ampliados el año 2001-2002, e incluyeron productos nuevos como las agroexportaciones industriales, los espárragos, el mango, la palta, la páprika, y también las confecciones textiles. Ampliar las preferencias significa que esos productos entran con arancel cero a los Estados Unidos. Eso ha sido muy beneficioso, porque esas exportaciones se han multiplicado por lo menos dos veces y en otros casos hasta tres. El argumento del Gobierno es que como estas preferencias expiran en diciembre de 2006, la forma de prolongarlas permanentemente es firmando un TLC. Este TLC se empezó a negociar en 2004, junto con Colombia, como producto de la política estadounidense de firmar tratados individuales debido al *impasse* en las negociaciones multilaterales, que son las que se llevan adelante en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y también en el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Esas dos negociaciones se estancaron en 2003. La firma de TLC individuales es la manera de avanzar en la liberalización del comercio fuera de las negociaciones multilaterales. El problema que se plantea es el de una negociación asimétrica entre países muy chicos y países muy grandes. Cuando las negociaciones se hacen con carácter multilateral y vamos a la sombra de la China, la India, el Brasil y Sudáfrica, podemos negociar de manera multilateral acuerdos que tomen mucho más en cuenta nuestras preferencias y nuestras condiciones. Igual si vamos en el ALCA, aunque en menor medida con el Brasil y la Argentina. En este caso, como la negociación es asimétrica, y Estados Unidos tiene una plantilla determinada que ya ha negociado con Chile, México, la República Dominicana y los países de América Central en el CAFTA, sucede que, para prolongar la preferencia que tenemos de arancel cero, Estados Unidos exige ahora que sus productos también entren a nuestro país. En otras palabras, que nosotros cerramos nuestro mercado, pero no solo el de bienes (que sería simplemente el de libre comercio) sino también otros relacionados con propiedad intelectual, patentes, reglas de competencia, cuestiones laborales, medio ambiente, solución de controversias, tribunales internacionales, etcétera. Lo que se comienza a negociar es un paquete cuya ganancia, para el Perú y Colombia, ya la tuvimos desde 2001-2002, y había alguna posibilidad de una ampliación adicional en la medida en que hay una seguridad para las inversiones y que puede seguir penetrando esos mercados. Pero está la competencia china en textiles. La verdad es que la mayor parte de lo que podríamos ganar, ya lo ganamos. Ahora es el momento en el cual, al haber reciprocidad o al empezar a equilibrar el comercio, ese nuevo tratado implica que Estados Unidos entre con sus productos, y en todos los demás temas. Y es ahí donde se produce la asimetría.

Ya no podemos regresar a la situación previa.

Los colombianos están planteando una prórroga del ATPDEA. Si en el Congreso de los Estados Unidos se firma el TLC con el Perú, estaría oleado y sacramentado. Para el Perú, el mejor de los mundos sería tener el ATPDEA de manera permanente y no tener que otorgar la reciprocidad a los Estados Unidos.

¿Y por qué la vehemencia del *establishment* económico, llámese Toledo o Alan García, para firmar y apoyar el TLC?

Un asunto sensible para el Perú es la negociación del ingreso de productos agrícolas estadounidenses que están subsidiados, entre ellos el trigo, el maíz, el arroz, la cebada. Algunos con un plazo de desgravación, o sea, nuestra bajada a arancel cero no sería inmediata, habría algunos años de gracia; en otros casos, la desgravación sería inmediata y estos son los que se han considerado productos sensibles. El propio Gobierno ha reconocido que son productos perdedores, y lo que ha ofrecido son compensaciones a los agricultores por el monto del arancel que vamos a bajar a cero. Lo que los productores nacionales sostienen es que esa compensación no cubre la rebaja que se está haciendo. Por su parte, el Gobierno dice que con las compensaciones basta. Todavía no se ha discutido

en el Congreso el monto de las compensaciones. Ahí hay un contencioso fuerte que, en parte, es de principios: ¿Cómo puede entrar a tu país un producto agrícola subsidiado? Esta es una de las causas de los fracasos en las negociaciones tanto de la OMC como del ALCA. El Perú va a entrar a un TLC subsidiando a sus agricultores. Hay estudios, como los de Javier Escobal, de GRADE, que sostienen que, en el costo-beneficio global, el TLC le conviene al Perú porque vamos a tener no solo los productos agrícolas más baratos, lo que le conviene al consumidor de la ciudad y al de la industria; sino los precios van a bajar, como los de los electrodomésticos, los automóviles, todo lo que venga de los Estados Unidos y que tendrá arancel cero. Eso va a beneficiar a las ciudades, pero el que se perjudica es el poblador agrícola, la sierra sur del Perú, donde hemos visto los últimos resultados electorales. Ahí es donde el TLC va a generar mayores inequidades y problemas que los beneficios que se piensa va a mantener. En el análisis de los que dicen «TLC así no», se plantea que no vaya a ser que los beneficios que pretendemos obtener se vean lesionados o corroídos por aquellos costos sociales que pueden generar inestabilidad o ingobernabilidad. Otros temas son los productos farmacéuticos, la propiedad intelectual, porque se protegen los datos de prueba por un periodo que antes no estaba considerado en la normativa andina. Ahora se ha ampliado el plazo a cinco años, con lo cual los nuevos medicamentos tardarán más en ser genéricos. Eso, a su vez, interfiere con la normativa de la Comunidad Andina y nos obliga a cambiar nuestros acuerdos a este nivel, lo que plantea un problema con la CAN. Un segundo problema tiene que ver con el tratamiento a las inversiones extranjeras. Se considera la expropiación indirecta, en el sentido de una ganancia esperada de una empresa, pero no puede ser realizada por alguna ley nacional. Ya no se pueden exigir, como antes, requisitos de desempeño, como que exporten una determinada cantidad, que transfieran tecnología, que empleen trabajadores peruanos, porque ahora va a haber trato nacional al capital extranjero, norteamericano. Ahí también hay un contencioso. Otro tiene que ver con el llamado mecanismo de la agilización de solución de controversias. Antes esto tenía que pasar por la ley peruana. El caso más ejemplar es el de Luchetti. Ahora con el TLC con Estados Unidos, e incluso con el convenio que se acaba de firmar con Chile, será una comisión la que decide, y si esta no se pone de acuerdo, se nombrarán árbitros internacionales. Es decir, se flexibiliza o agiliza el procedimiento para la solución de controversias sacándolo del ámbito de la ley nacional. Hay quienes argumentan que se violenta la soberanía y que el Estado pierde la capacidad de normar. El asunto es que estamos sujetos a tener que otorgar mayores condiciones de las que se otorgarían en condiciones multilaterales. A contracorriente de esto, quienes defienden el TLC dicen que, como no hay liberalización de comercio a nivel internacional y está trabado, mejor firmemos un TLC porque ahora tendremos acceso al mercado norteamericano antes que los demás, así como más años para consolidarnos y tener nichos de mercado. Los sectores empresariales y políticos que defienden esta posición piensan que no debemos hacernos ilusiones con las negociaciones multilaterales, la Comunidad Andina y el Mercosur porque son chiquitos, mientras que con el TLC tenemos una oportunidad de entrar a este mercado grande de manera permanente. Que esta es la gran oportunidad para empezar a plantearnos la agenda interna, porque los problemas internos no son solo los que va a traer el TLC; son problemas del agro, de la informalidad, de las pequeñas y medianas empresas que tienen que ver con la competitividad. El TLC está apurando todo eso, lo está poniendo en la agenda. Es responsabilidad nuestra sacar adelante la agenda interna. En esa línea de pensamiento engarza muy bien Hernando de Soto. Él afirma que no le va a tocar ni un pelo al TLC, que ya está firmado, pero no dice si es bueno o malo. Eso no le interesa. Para él, el problema es que 98 por ciento de empresas no va a poder acceder porque son informales, y si son informales no pueden exportar a los Estados Unidos. Solo 2 por ciento son formales. Lo que tenemos que hacer es poner en el mercado a buena parte de ese 98 por ciento para que se pueda acoger al TLC. Es *El otro sendero* reciclado y modernizado.

En realidad, es un problema de calidad. La exigencia de calidad te la está poniendo el TLC. Si no hay TLC eres un país chicha.

Eso querría decir que la agenda interna nos la vamos a tener que plantear porque hay TLC y nos urge encararlo. Si no tuviéramos TLC iríamos a ritmo de carcocha, al que normalmente vamos como peruanos. Esa línea de argumentación tiene fuerza. Pero cuidado que hemos negociado un acuerdo que es asimétrico.

¿El TLC con la China muestra alguna diferencia con el de los Estados Unidos, o tiene la misma lógica, los mismos problemas?

La lógica es la misma, pero tiene un problema central. La China no es reconocida como economía de

mercado; está en transición a serlo. Tiene subsidios, tasas de interés que no son regidas por el mercado. Un trabajador chino puede ganar muy poco, pero tiene apoyo en educación, salud, transporte, agua, pensiones; por lo tanto, si bien el industrial chino paga un salario muy bajo, el Estado interviene. Cuando entró a la OMC, en 2001, se le dio un plazo hasta 2016 para adecuarse a su reglamentación. Lo que está buscando la China es tratar de acortar ese plazo y firmar TLC con diferentes países que la reconozcan como economía de mercado. Hay un sentimiento esquizofrénico de los países hacia China. Por un lado, es un enorme mercado al que todo el mundo quiere ir pero, por otro lado, la China, con su gran dinamismo y crecimiento comercial, invade tus mercados, como el de textiles. Todavía no hay consenso en la clase política y empresarial peruana sobre si se debe o no negociar un TLC con la China.

Y el TLC que Alan García ha firmado con Chile, ¿es también asimétrico como el de Estados Unidos? ¿Qué gana y qué pierde el Perú con este acuerdo?

El TLC con Chile es un pequeño mundo en sí mismo. Partimos del hecho de que las inversiones chilenas en el Perú han aumentado enormemente en los últimos años, y si bien en materia de comercio estamos mejor que antes porque le vendemos a Chile mucho más de lo que ellos nos venden a nosotros, de esa venta, que son como 1.300 millones de dólares, hay 600 ó 700 millones que corresponden a un subproducto del cobre, el molibdeno, que es el que hace que la balanza sea favorable. Si sacas el molibdeno y te fijas en los productos no tradicionales, o sea los que tienen valor agregado, Chile nos vende a nosotros bastante más cosas que nosotros a ellos. Globalmente, la balanza comercial nos es favorable por este producto. Lo que sucede es que dentro de la geopolítica peruano-chilena, donde también está Bolivia, a fines del año pasado el Gobierno de Toledo y la Cancillería decidieron impulsar la delimitación marítima, tema pendiente según el Perú y completamente cerrado para Chile. Este TLC, que en verdad es un Acuerdo de Complementación Económica pero que tiene mucho de un TLC, venía siendo negociado hace tiempo, pero en los últimos meses el Gobierno de Toledo no lo quiso llevar hasta el final porque estaba de por medio el problema de la delimitación marítima, que Toledo defendía. Ahora, el Gobierno de García ha decidido que ese tema se trata, como se dice en el argot diplomático, por cuerda separada. En otras palabras: el Perú en este momento no insiste en el asunto marítimo. Lo que se critica es lo siguiente: se han dejado fuera muchas cosas que al Perú le interesan más, como el problema de la propiedad intelectual, que tiene que ver con el pisco. Pero se incluye en lo fundamental el hecho de que los servicios chilenos y peruanos puedan entrar, aunque los chilenos están más avanzados. Un segundo tema es que hay un tratamiento para la solución de las controversias de inversiones muy parecido al de los TLC. Lo que se ha aprobado es una comisión que ve las diferencias, y si no hay acuerdo ahí se va a un tribunal de arbitraje designado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, con sede en Montevideo), que resuelve el problema en un plazo perentorio. Es decir, las decisiones sobre conflictos salen de la jurisdicción nacional. ¿Y dónde van a estar los conflictos? No en el «Astrid y Gastón» de Santiago de Chile, que es el mejor restaurante de Santiago, sino quizá en Saga Falabella, en Ripley o en alguna otra inversión chilena. Además, en lo que corresponde a inversión extranjera, Chile tiene mecanismos muy restrictivos para su inversión. El decreto legislativo 600, de la época de Pinochet, impidió que hace unos seis años el Banco de Crédito del Grupo Romero entrase a Chile. No porque fuera peruano, sino porque la Superintendencia de Valores de Chile decide qué bancos pueden ingresar. El año 2000, por ejemplo, no se consideraba conveniente el ingreso de bancos nuevos, y no entraron. En cambio, en el Perú, el ingreso es libre. Nosotros tendemos a pensar que Chile es más abierto, pero no es así. Tampoco hemos propuesto la modificación a la llamada ley del cobre, por la cual 10 por ciento de los ingresos por exportaciones de Codelco van a las Fuerzas Armadas chilenas. Este año Codelco ha exportado más de 10 mil millones de dólares, por lo tanto, mil millones irán a las Fuerzas Armadas, que están inmersas en un proceso de modernización. Esto provoca desconfianza porque nosotros no tenemos ni la décima parte de esa capacidad. Algunos sugieren que al menos nos devuelvan los libros de la Biblioteca, pero ese gesto no es parte de un TLC. Lo que se dice es que en esta negociación Chile ha visto satisfecha la mayor parte de sus iniciativas, porque ha logrado hacer entrar servicios y un tratamiento más acelerado para sus inversiones, mientras que lo nuestro, como el pisco y la propiedad intelectual, no ha sido tocado. Se afirma que eso se verá más adelante, pero si no se pudo introducir estos temas cuando había un paquete de cien para negociar, después las dificultades serán mayores. Yo estimo que en el hecho de privilegiar geopolíticamente un bloque con Colombia, México y Chile —donde está de por medio la política de Hugo Chávez, que tiene sus aliados en Cuba y Bolivia, Siria e Irán, y se quiere diferenciar el

eje del Pacífico como el eje del bien, mientras que el eje del mal es, supuestamente, Venezuela, la Argentina y el Brasil porque no quieren ALCA y se oponen a las relaciones multilaterales— hay una consideración geopolítica del Gobierno de haber modificado las prioridades. En este momento no tengo los elementos para hacer un juicio definitivo, pero ahí hay una determinada orientación que busca un posicionamiento diferente del Perú. Eso es clarísimo, y Alan García está pensando eso. Privilegiando tener el acuerdo hemos quitado muchos de los contenciosos que estaban pendientes. Recién se ha publicado el acuerdo y habría que ver mayores elementos de juicio de los expertos en el tema, pero eso es lo que hay.

Dos temas finales: el equipo negociador con Chile y las diferencias entre los gobiernos de Toledo y el APRA. ¿Hay ahí una continuidad?

El equipo que negoció con Chile en 1998 lo hizo muy bien, hubo cosas muy favorables. Ahora, en el caso de las inversiones, es muy simple saber que se está dejando de lado la soberanía de las cortes nacionales para ir a un proceso mucho más ágil en un tribunal internacional. El tema es político y el interés fundamental es de aquel que tiene la mayor cantidad de inversiones. Yo no vería el asunto por el lado de la capacidad técnica de los negociadores peruanos, sino por el lado de la prioridad política que se da a sacar algo adelante. También esto tiene que ver con el hecho de que estamos cambiando de política. Es decir, no tenemos una política consistente, porque si esta era que la delimitación marítima era clave y la aprobamos en el Congreso e incluso en ese momento hubo maniobras militares en el norte de Chile, y ahora decidimos que no es tan importante y firmamos el TLC, eso significa que no hay continuidad. Sin embargo, en el caso del TLC con los Estados Unidos creo que sí, más allá de las críticas que hiciera Alan García en la campaña electoral de revisarlo línea por línea. Lo único en lo que Alan García puede decir que es diferente es que es un TLC mucho más inclusivo, porque al admitir a De Soto él dice que va a hacer un TLC más democrático.

¿Cómo ves a la dupla Felipe Ortiz de Zevallos –Hernando de Soto, ambos implicados en el TLC?

Felipe es un embajador-economista, pero como embajador se pone al mando de los intereses peruanos en los Estados Unidos, muchos de los cuales pasan por el *lobby*, los estudios de abogados que se tienen que contratar. De Soto es el representante personal del presidente con las amistades y con las influencias que supuestamente tiene en el partido republicano. Seguramente van a ser un tándem, van a jugar en pared.

Entonces, Alan García no se diferencia mucho de Alejandro Toledo en lo económico.

En lo del TLC diría que no. Alan García ha decidido seguir la misma política. Algo de último momento es que han surgido dificultades que no tienen que ver con nosotros sino con las elecciones en los Estados Unidos y las rivalidades entre el partido demócrata y republicano, que han complicado la firma del TLC, aunque existen bastantes posibilidades de que se apruebe antes de fin de año. También es probable que, debido a la invasión en Irak, muchos congresistas no quieran tocar el tema del TLC antes de las elecciones de noviembre. Si no se aprueba en septiembre, lo que es difícil, y si ganan muchos demócratas y cambia la correlación de fuerzas, la única posibilidad que habría es que se apruebe en noviembre, durante lo que llaman las «sesiones del pato rengo», o sea, que lo haga el Congreso saliente, porque en enero entra una nueva mayoría que podría ser distinta y estaríamos en otro escenario. El del Perú es un caso por el que esta administración debe luchar, pero la mano no viene fácil. ■