

## EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA POBREZA

*Pedro Francke*

¿El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos reducirá la pobreza en el Perú? ¿Qué características deberá tener para lograrlo? ¿Será mejor que otras alternativas de integración comercial? Esta es una pregunta que debería ser central en la discusión sobre el TLC, sobre la que hasta ahora el gobierno y los negociadores oficiales no se han pronunciado, y a la que dedicamos este análisis.

### 1. Exportaciones y empleo

Esta es sin duda la gran promesa del TLC de acuerdo a sus promotores. Un reciente estudio de Bruno Seminario de la Universidad de Pacífico estima que el TLC podría generar un aumento neto del empleo de 18 mil personas, producto de la generación de 85 mil empleos por mayores exportaciones y de la pérdida de 67 mil empleos debido a una disminución de la producción nacional, afectada por facilidades otorgadas a la importación.

18 mil empleos son muy poco en la dinámica demográfica y de empleo peruana. Si consideramos que la población económicamente activa se incrementa cada año en más de 250 mil personas, un aumento del empleo de 18 mil por única vez es algo realmente pequeño.

Este aumento de empleos depende de que se logre aumentar las exportaciones agropecuarias en 10% y las industriales en 14%. Respecto de las primeras, ya hay presiones en los EEUU para que se limite el ingreso de espárragos. También se conoce que los Estados Unidos imponen medidas para-arancelarias, supuestamente de carácter fitosanitario, para proteger sus mercados. ¿Tendrá el TLC algún mecanismo para evitar esto? Hasta hoy no lo sabemos.

En cuanto a las exportaciones industriales peruanas, las más importantes son las textiles. Hasta hoy, éstas enfrentan poca competencia de China e India, cuyas exportaciones a EEUU están limitadas por cuotas; sin embargo, debido a un acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC), estas cuotas deben desaparecer el 1ro de enero próximo. La OMC estima que debido a ello las exportaciones textiles de China a EEUU aumentarán de 15% a 50% del mercado, mientras que las de Latinoamérica se reducirán a la tercera parte. De tal manera que, salvo que los EEUU establezcan salvaguardas frente a los productos chinos, buena parte de los beneficios del TLC no se materializarían.

Habría también un serio problema social causado por la pérdida de 67 mil empleos como producto del desplazamiento de la producción nacional por importaciones. En efecto, el TLC no solo es para que nosotros exportemos, es también para que los productos norteamericanos entren más fácil al Perú, afectando nuestra débil industria nacional. Esto resalta la necesidad de defender el mercado nacional en las negociaciones y de poner en

marcha un programa que facilite la reconversión laboral de estas personas, lo que tendrá un costo que el estado debe asumir.

A esto hay que añadir el hecho que la ganancia de empleos probablemente se de en la gran empresa, dadas las dificultades de las pequeñas empresas para exportar. Las pequeñas empresas probablemente sufran, ya que producen para el mercado interno y les resultará más difícil competir con importaciones. También se verán afectadas por las compras estatales, en las cuales EEUU busca obtener ventajas en la negociación. Esto indica que posiblemente el TLC haga “más picuda” la concentración de capital y ganancias en las grandes empresas. Por su parte, dentro de las grandes empresas, la firma del TLC viene acompañada de más presiones de los empresarios peruanos por reducir los (ya ínfimos) derechos laborales de los trabajadores, bajo el argumento de que los costos que generan les reducen la competitividad que ellos no han sabido ganar con mejoras tecnológicas.

## 2. Precios agropecuarios

El tema de los precios agropecuarios es un asunto fundamental, dado que la pobreza es mucho mayor entre los campesinos. Si el TLC permite la importación de alimentos subvencionados masivamente por los Estados Unidos sin el pago de aranceles y sobretasas, generará una reducción del precios agropecuarios en el país. Esto llevaría a un empobrecimiento masivo de los campesinos, parceleros y productores agropecuarios que producen para el mercado interno. Este empobrecimiento no afectaría solamente de quienes compiten directamente con el producto importado; aún cuando no se importe papa, al abarataarse el trigo y el pan también se afectará negativamente el precio de la papa. Este ha sido el resultado, por ejemplo, del TLC en México.

Resulta tremendamente injusto que los EEUU, que subsidian con cientos de miles de millones de dólares (¡varias veces el PBI peruano!) sus productos agrícolas, pretendan que estos entren al Perú liberados de todo impuesto. Los subsidios americanos violan cualquier regla de comercio justo y constituyen un *dumping* frente al que se debe poder establecer salvaguardas. La pretensión americana de impedir la protección del agro nacional frente a sus productos subsidiados, conseguida en otros TLCs, es algo totalmente contrario al “libre comercio”.

## 3. Medicamentos y salud

Los EEUU buscan que el TLC amplíe la protección de patentes por encima de los acuerdos internacionales de la OMC, lo que tiene particular importancia en el caso de los medicamentos. Algunos de los mecanismos para ello serían: ampliación del plazo de las patentes por más de 20 años, patentes de segundo uso e impedir que en caso de emergencia en la salud pública se puedan establecer salvaguardas.

Las patentes permiten un monopolio legal con el que las empresas farmacéuticas fijan sus precios sin la presión de la competencia. Por ello,

los medicamentos resultan extremadamente caros cuando están protegidos por patentes, limitando el acceso a los mismos pero aumentando las ganancias de las transnacionales farmacéuticas.

Un estudio del FMI revela que los costos de tratamiento a personas con VIH/SIDA en mayo del 2003 era de US\$ 10,439 pagando patentes al que la inventó en el país desarrollado, US\$ 2,767 en Brasil y solo de US\$ 200 a 350 en empresas de la India. La diferencia es enorme: ¡50 veces más ! En los países subdesarrollados, como el nuestro, pagar diez mil dólares es casi un imposible para la enorme mayoría e incluso muy difícil para el estado; pagar doscientos es algo muchísimo más al alcance de la gente. El mismo estudio indica que las patentes implican una diferencia de precio en promedio para todos los medicamentos de 25% a 50%.

Esto mismo afecta sustancialmente la posibilidades de establecer programas de salud pública. El estado peruano apenas está iniciando, con ayuda externa, un programa de atención a las personas viviendo con VIH / SIDA que incluye antirretrovirales. Un estudio hecho para el Ministerio de Salud mostró que la diferencia de costo, para los peruanos, entre usar medicamentos de marca (protegidos por patentes) medicamentos genéricos (no protegidos por patentes) es de US\$ 34 millones de dólares anuales. Por ahora, el costo no es tan alto, pues no se atiende sino a una minoría y además hay ayuda externa. Pero debemos atender a todos los que lo necesitan, y la donación obtenida para este fin establece explícitamente que financiará un porcentaje cada vez menor.

Por cierto, este efecto se irá dando paulatinamente, dado que la mayor parte de los medicamentos hoy en circulación ya tienen la patente vencida. El cambio de política que implicaría el TLC tendría vigencia solamente para los medicamentos nuevos. Pero en una o dos décadas, los precios de los medicamentos estarán mucho más altos.

#### **4. Presupuesto y gasto público**

Estimaciones del efecto del TLC sobre la recaudación indican que el fisco podría perder un estimado de US\$ 170 millones de dólares anuales, producto de la menor recaudación arancelaria, compensada por los mayores impuestos provenientes de las exportaciones. Este es sin duda un estimado conservador, realizado considerando efectos optimistas sobre la actividad económica. Evidentemente, esta menor recaudación se verá reflejada en menores gastos, y en particular en menor gasto social.

Ese es, sin embargo, sólo un primer efecto. Debido a la mayor competencia a la que estarán sometidas las empresas peruanas, la presión por reducir tributos será mayor, lo que puede generar mayores efectos negativos a futuro. También debe considerarse la posibilidad de que el TLC impida la fijación de determinadas tasas, como por ejemplo ha sucedido con Chile en el tratamiento a los flujos de capital. Todas estas medidas afectarán los ingresos fiscales y debido a ello al gasto social, afectando así a los más pobres.

## ¿TLC o autarquía?

Esta discusión habrá que ponerla en el contexto de qué alternativas tiene el Perú en relación a su política de integración comercial y su estrategia de desarrollo. No es cierto que las opciones sean TLC o nada. Hay otras opciones, como las que vienen siguiendo hasta ahora Brasil y Argentina, incluyendo la apuesta por la integración sudamericana (MERCOSUR + CAN) y negociaciones multilaterales más amplias (tipo ALCA u OMC).

Un reciente estudio realizado por Alan Fairlie, de la Universidad Católica, indica que varias otras opciones de integración son superiores al TLC en cuanto a sus efectos sobre el crecimiento económico, incluyendo un acuerdo bilateral Perú – Unión Europea y un ALCA.

A ello hay que añadir que, para una buena negociación, al Perú le conviene juntar fuerzas con países similares y negociar en escenarios multilaterales. Es evidente que, frente al país más poderoso del planeta como los EEUU, más ventajas se podrán obtener negociando juntos. Los americanos lo saben, por eso han optado por postergar el ALCA, dividir a los países latinoamericanos separándonos de Brasil y Argentina, con la lamentable venia de nuestros gobernantes.

## A modo de síntesis

Cualquier acuerdo comercial, favorecerá o no a un país y a la reducción de su pobreza dependiendo, en primer lugar, de las condiciones del mismo. Bajo las condiciones que parecen prevalecer en los acuerdos TLC firmados con EEUU con otros países y las posiciones que hasta la fecha mantiene el país del norte, no es seguro que el TLC reduzca la pobreza. Es más bien probable lo contrario.

Una negociación firme y transparente es el primer requisito en el momento actual. Esta negociación debe hacerse considerando la enorme desigualdad entre las partes, y por lo tanto partir de la premisa que debe darse un trato privilegiado a los países andinos. Dado que, adicionalmente, los países andinos están erradicando la coca siguiendo los intereses de los Estados Unidos, bien deberíamos ser compensados por ello. La negociación también debería considerar, junto con las cuestiones comerciales y de inversiones, facilidades para que los peruanos puedan emigrar legalmente a los EEUU.

Negociar con firmeza implica tener la convicción de que, si las condiciones no son convenientes, más vale escoger otro camino. Camino que bien puede incluir el de buscar otro socio comercial (como la Unión Europea o el Mercosur) y/u otro espacio para negociar con los EEUU (como el ALCA o la OMC).

Finalmente, el mejor camino para la integración del Perú con el mundo, depende del proyecto de desarrollo que tengamos. Hasta la fecha, el

gabinete actual y los negociadores peruanos no han sabido decirnos adónde vamos y bajo que condiciones este TLC favorece ese proyecto nacional. Las fuerzas políticas y sociales del país deberían poner este tema en la discusión cuanto antes.