

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Impacto Negativo en el Sector Agrícola y la Competencia Desleal

Presidente de la Institución Académica - Cultural Ratio Iure
Bachiller en Derecho con la tesis "La Nueva Perspectiva de la Empresa Moderna"
Abogado en Derecho con la Tesis "El Proceso Ejecutivo y la Sentencia Innecesaria"
Maestría en Derecho de los Negocios de la Universidad de San Martín de Porres
Corresponsal Sudamericano de la Revista Española Internauta de Práctica Jurídica
Delegado de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "La Rehabilitadora"
Directivo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "La Rehabilitadora como 1er. Vocal en
Asuntos Electorales

Resumen Ejecutivo :

"El TLC, afirman, garantiza el ingreso a un mercado con 291 millones de consumidores y con ingresos anuales promedio de US\$37 mil. (...) Está claro que negociar con un gigante comercial como Estados Unidos es sumamente difícil, y que, como en toda negociación, no es posible que todos los sectores se beneficien de igual manera."¹

Sumario :

I. Introducción II. El Impacto Negativo en el Sector Agrícola y la Competencia Desleal III. Renegociación IV. Reflexiones Finales

Marco Normativo :

1. Constitución de 1993. Art. 58, 59, 60, 61
2. Decisión 285 de la Junta del Acuerdo de Cartagena
3. Decreto Legislativo N°. 688 sobre Medidas Destinadas a Garantizar la Libertad de Comercio Exterior e Interior.
4. Decreto Legislativo N°. 757 sobre principios y normas para el crecimiento de la inversión privada.
5. Decreto Ley N° 25868 sobre organización y funciones del INDECOPI
6. Decreto Legislativo N° 701 Contra las Prácticas Monopólicas, Controlistas y Restrictivas de la Libre Competencia.
7. GATT - General Agreement on Tariffs and Trade - Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio / 1994
8. Tratado de Libre Comercio

Introducción :

Los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales (denominados Acuerdos de Libre Comercio, Área de Libre Comercio o Tratado de Libre Comercio) celebrado, negociado, aprobado y ejecutado entre las naciones, tiene por finalidad crear una zona de libre comercio, teniendo por objeto el tráfico comercial con bajas o nulas tasas arancelarias y cuyos efectos producen la liberalización de los sectores productivos.

Los beneficios dependerá de la negociación comercial en los siguientes aspectos: el respeto al principio de reciprocidad, al principio de no discriminación, a la política de la nación más

¹ Mariana Martínez (Columnista de BBC Mundo) – El Perú y las dos caras del TLC. Publicado el 17 de Abril de 2006

favorecida, el principio *pacta sunt servanda*, la ejecución progresiva, la competitividad empresarial, las estrategias, administración y gerencia empresarial, *la concentración y concertación empresarial positiva*², la solución de controversias comerciales, el valor agregado de los bienes y servicios, la simplificación administrativa que facilite la agilidad transaccional y el envío de mercadería, la adecuación legislativa en materia tributaria, competencia, ambiental, laboral, servicios público, agraria, financiera y comercial.

II. El Impacto Negativo en el Sector Agrícola y la Competencia Desleal

Alfredo Bullard expresa que “Si una empresa pequeña no puede competir en el mercado ello puede deberse a su incapacidad para alcanzar economías de escala que le permitan producir bienes y servicios de calidad y del precio deseados por los consumidores”³.

En un tratado de libre comercio, gana el más fuerte, eficiente y más preparado, siempre y cuando exista condiciones de reciprocidad, concesiones arancelarias, no discriminación comercial, montos y modalidades de compensación, subsidios a la exportación, tasa arancelaria de nación más favorecida y salvaguardas para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provoque graves problemas a la industria nacional.

Si bien es cierto, el Tratado de Libre Comercio expresa en su Artículo 2.16 expresa : “Las partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas y deberán trabajar conjuntamente con miras a un acuerdo en la OMC para eliminar dichos subsidios y evitar su reintroducción bajo cualquier forma”⁴

“Como se ha señalado, el sector agrícola es un sector distorsionado tanto por los subsidios como por las ayudas a los productores que los países desarrollados otorgan. Estos, afectan los precios internacionales restándoles competitividad a países como el nuestro.

Sin embargo, el tema de las ayudas internas no es negociado por los EEUU en sus tratados bilaterales, siendo en efecto el aspecto que más influencia tiene sobre los precios internacionales, ya que los principales subsidios otorgados por este país no son a la exportación sino las ayudas al productor.”⁵ (El subrayado es nuestro)

El impacto negativo en el sector agrícola por parte del TLC debido a los subsidios agrícolas otorgados por el Estado Norteamericano sacaran del mercado a muchos productores agrícolas exportadores y no exportadores al no poder competir.

La solución provisional esta en renegociar la ampliación de la franja de precios en los productos, la cual “permite predecir el precio de la nacionalización de los productos importados, y otorga transparencia a su cálculo. También, permite que las empresas cuenten con precios estables, ya que neutraliza las fluctuaciones de los precios internacionales. Al mismo tiempo, contribuye a mejorar la competitividad de los productores nacionales, ya que al

² La concentración y concertación empresarial positiva no afecta el desenvolvimiento del mercado ni la actuación de los agentes económicos.

³ Bullard Gonzáles, Alfredo (1994) *Los monopolios en la Constitución. Entre el mito y la verdad*. En : Revista Derecho & Sociedad. Lima (Perú), Pontificia Universidad Católica del Perú, 1994, Año 5, Nº 8-9, p. 8 y 9

⁴ Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de los Estados Unidos de América

⁵ Alan Fairlie Reinoso, Sandra Queija De La Sota, Milagros Rasmussen Albitres (2006) *Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU. Un Balance Crítico*. Con el Apoyo de LATN Red Latinoamericana de Política Comercial y CISEPA Pontificia Universidad Católica del Perú – Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas. P. 7

fijar las reglas del mercado los agentes nacionales pueden planificar una mejor eficiencia de la producción.”⁶

III. Renegociación

“La negociación no ha sido exitosa en términos de márgenes alcanzados. A diferencia de lo negociado por Chile, en el caso peruano lo acordado para los productos en franja no fue suficiente. Mientras Chile pudo mantener su sistema de franja de precios para el trigo y el azúcar por 12 años, y fijar como arancel base para dichos productos los aranceles consolidados en la OMC; nosotros renunciamos a la franja de precios y fijamos como aranceles base los aranceles efectivos.”⁷

La renegociación estará a cargo del Economista Peruano Hernando de Soto, quien buscará :

1. Hacer respetar la reciprocidad en las concesiones arancelarias
2. Redefinir y reestructurar la Franja de Precio de Productos, evitando que sus productos lleguen indirectamente subsidiados y con arancel cero, produciendo un acto de competencia desleal.
3. Eliminar los subsidios indirectos al exportador agrícola, lo cual conlleva a un acto de competencia desleal.
4. Renegociar y ampliar las compensaciones a los exportadores agrícolas, en cuanto al producto, el precio y el tiempo (frente a la aniquilamiento de su producción y las pérdidas de empleo.)
5. El uso de salvaguarda en caso afectará la industria nacional y lograr una tasa arancelaria como política de nación más favorecida con el acuerdo etc.

IV. Reflexiones Finales

“Según cálculos del gobierno, si Perú lograra penetrar apenas un 0,1% más en el mercado estadounidense, lograría expandir sus exportaciones en un 60% y alcanzaría un crecimiento del Producto Interno Bruto de 3%”⁸. El gobierno aparte de renegociar el tema agrario, evitará se desplomen los estándares laborales, medioambientales y sanitarios, consolidando los servicios públicos básicos..

Los agricultores deberán lograr una concentración empresarial positiva para defender y promover la exportación (sea mediante los consorcios, joint venture o la asociación en participación), mejorar su productividad, acelerar su producción y acogerse a los beneficios fiscales.

El gobierno peruano deberá aprovechar el tiempo suspensivo que tiene mientras se aprueba el TLC en el Congreso americano para realizar sus reformas estructurales y normativas en pro del agro, el empleo y el mercado.

⁶ Alan Fairlie Reinoso, Sandra Queija De La Sota, Milagros Rasmussen Albitres (2006) *Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU. Un Balance Crítico*. Con el Apoyo de LATN Red Latinoamericana de Política Comercial y CISEPA Pontificia Universidad Católica del Perú – Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas. P.18

⁷ Alan Fairlie Reinoso, Sandra Queija De La Sota, Milagros Rasmussen Albitres (2006) *Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU. Un Balance Crítico*. Con el Apoyo de LATN Red Latinoamericana de Política Comercial y CISEPA Pontificia Universidad Católica del Perú – Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas. P.33

⁸ Mariana Martínez (Columnista de BBC Mundo) – El Perú y las dos caras del TLC. Publicado el 17 de Abril de 2006

