

TLC UE - AGRICULTURA

Alerta Informativa

TLC con la UE pondría restricciones para los productores agrarios peruanos

¿Cómo quedó el agro en el TLC con la Unión Europea - UE?. Al final de las negociaciones, a pesar de la escasa información oficial existente, el Gobierno asegura que ganó, resultado del cual las agroexportaciones hacia el viejo mundo crecerán en los próximos años. La evaluación que hacemos desde CONVEAGRO, CEPES y RedGE, señala que no podemos ser tan optimistas. Veamos por qué:

Competencia desleal: UE mantendrá subsidios a su agricultura

Perú aceptó que la UE mantenga los subsidios que otorga a sus productores. La UE no aceptó desmontar las **ayudas internas (subsidios a su producción)** argumentando que esta es una medida de política agraria interna de enorme impacto social y que no podría ser negociada más que en la OMC. Las ayudas internas representan cerca del 65% del total de los subsidios aplicados y generan una importante distorsión en los precios internacionales y propicia la competencia desleal con productores agrarios de los países en desarrollo.

La UE eliminará los **subsidios a la exportación** de productos que con la entrada en vigor del acuerdo lleguen a la liberalización total (de manera inmediata o en un plazo determinado). El Perú se comprometió a eliminar la franja de precios para el maíz y algunos derivados de lácteos, y podrá mantenerla para otros productos frente a los cuales la UE se reserva el derecho de seguir aplicando subsidios a sus exportaciones. Así, la competencia desleal quedó sacralizada.

En la Unión Europea el subsidio equivale a unos 350 dólares por persona, representa menos del 1% del ingreso per cápita. En EE.UU., es de 77 dólares por habitante, alrededor del 0.16% per cápita.

(Agricultural Subsidies. The Economist, 23 de Julio del 2009)

Eliminación del Sistema de Franja de Precios: La “mala leche” de la UE

Uno de los temas más sensibles ha sido el acuerdo sobre lácteos. A pesar que la UE mantiene sus ayudas internas y subsidios a la exportación de lácteos, el Perú aceptó eliminar el Sistema de Franja de Precios dentro y fuera del contingente en un largo plazo de desgravación para algunas partidas.

| Condiciones de ingreso de productos lácteos UE al mercado nacional | | | |
|--|--------------------|-------------------|-----------------------|
| Producto | Cuotas (toneladas) | Crecimiento Anual | Desgravación |
| Leche en polvo (0402) | 3 000 | 10% | En 17 años, con 10 pg |
| Lactosueros (0404) | | | Inmediata recíproca |
| Mantequilla (0405) | 500 | 10% | |
| Quesos (0406) | 2 500 | 10% | En 17 años, con 10 pg |

Un productor lechero de la UE recibe un subsidio de 10 dólares por cada res en etapa de producción. El compromiso asumido por Perú de eliminar la Franja de Precios para los lácteos, constituye una importante competencia desleal para los productores peruanos.

Héctor Guevara, Gerente de la Asociación de Ganaderos Lecheros del Perú - AGALEP, ha advertido que con esta medida “el Perú ha renunciado a una herramienta que en el futuro nos hubiera permitido proteger la producción nacional de leche fresca frente a una importación masiva de leche en polvo, alentada por una caída del precio de este insumo importado”¹. Recordemos que en el 2009, la crisis económica internacional provocó que el precio internacional de la leche en polvo bajara a la mitad, generando que en los primeros meses del año se importara más cantidad de lo previsto, lo que afectó seriamente a los 30 mil productores de leche del país. El ingreso de leche en polvo al mercado nacional es aprovechado por el Grupo Gloria (comprador del 80% de la producción nacional) lo que genera de facto un oligopsonio nacional y desde cuya posición fija los precios a los productores.

En Colombia el sector lácteo se ha movilizó en rechazo a los compromisos asumidos en el TLC con la UE, y han logrado que la Comisión Europea anunciara un aporte de 30 millones de euros para apoyar la modernización del sector lácteo colombiano. ¿Por qué nuestros negociadores no lograron algo similar para los productores lecheros del Perú?, ¿cuál es el mecanismo de compensación previsto para nuestros productores lácteos amenazados con el acuerdo?

1 Bolelín semanal ganadero lechero “Via Láctea”. Nro. 60 (15 al 31 de marzo 2010)

Limitado ingreso de productos peruanos importantes al mercado europeo

Lo alcanzado en el TLC con la UE define un restringido **acceso al mercado europeo de productos agrícolas importantes para el Perú, entre los cuales destacan: el arroz, azúcar y banano orgánico**. Las cuotas anuales aceptadas en el acuerdo final, permitirán el ingreso de estos productos en niveles inferiores a los planteados por los gremios y representa un incremento mínimo en el crecimiento de hectáreas a sembrarse para atender la demanda que se genere.

| Condiciones de ingreso de productos lácteos UE al mercado nacional | | | Propuesta de CONVEAGRO |
|--|--------------------|-------------------|----------------------------|
| Producto | Cuotas (toneladas) | Crecimiento Anual | Cuotas |
| Azúcar (1701 y 1702) | 22,000 | 3% | 50 mil toneladas |
| Productos con alto contenido de azúcar (17, 18, 19, 20, 21, 23) | 10,000 | 3% | |
| Banano (08030019) | 67,500 | 5% | 50 mil toneladas |
| Arroz | 34,000 | 10% | 50 mil toneladas |
| Pollo (0207 - 1602) | 7,500 | 10% | |
| Maíz (100590) | 10,000 | 10% | Acceso libre (maíz blanco) |
| Leche evaporada (040291) | 6,000 | 10% | |

De acuerdo a las proyecciones la cuota anual de azúcar que ingresará libre de aranceles al mercado UE representa 2,000 hectáreas. En el caso del banano orgánico y arroz las cuotas significarían la utilización anual de 2,500 y 3,400 hectáreas, respectivamente. En tal sentido, dadas las proporciones de la frontera agrícola indicada, así como la exigencia tecnológica expresada en el nivel competitivo que deben de tener los productores para ingresar al mercado europeo, y a la ausencia de la agenda interna para los productores medianos y pequeños, es de esperarse que los beneficiarios directos del TLC con UE sean grupos de mayor concentración y poder económico.

Café peruano, víctima del acuerdo

La preocupación expresada por los productores cafetaleros organizados en la Junta Nacional del Café, sobre la tercerización de café de otros países, para procesarlo en el Perú y exportarlo, libre de aranceles, al amparo del TLC, ha sido consumada. Si bien el TLC garantiza el acceso al mercado europeo de todos los tipos de café, esta decisión acordada es contraria a lo planteado por los gremios, lo cual significa una grave amenaza para la salud cafetalera nacional, que representa al primer producto agrario de exportación y que genera recursos, mano de obra y vida sacrificada para más de un millón de peruanos que trabajan en condiciones de extrema inseguridad en una zona plagada por el narcotráfico, la informalidad, entre otros.

La explicación sobre este acuerdo es que el Perú tendrá oportunidad de hacer industria de café procesado, utilizando cafés externos y venderlo en Europa con el logo de “producto peruano”. Esta misma situación de amenaza al café peruano estaría por consumarse en la renegociación programada para el TLC con México.

UE mantiene efectivas restricciones con sus “barreras no arancelarias”

El mercado europeo se caracteriza por ser uno de los más exigentes en cuanto a la aplicación de barreras para arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, los requisitos de salud, inocuidad e higiene, buenas prácticas agrícolas, normas técnicas, normas de mercado, etiquetado, envase, embalaje y transporte y medidas antiterroristas y de seguridad. Las “barreras no arancelarias” representan verdaderas restricciones al comercio que no han sido discutidas en las negociaciones comerciales, debido a que la UE argumenta que su aplicabilidad se sustenta en normas europeas internas. Tal es el caso del Reglamento de los “Novel Food” (CE Nº 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre Nuevos Alimentos y Nuevos Ingredientes Alimentarios) que considera como nuevos alimentos a los productos que no cuentan con un historial de consumo dentro de la Comunidad Europea antes de mayo de 1997, lo que define altas restricciones para que ingresen al mercado europeo. Esto limita el acceso de productos como el camu camu, sachá inchi, yacón, entre otros.

Las restricciones de productos nacionales con alto nivel de biodiversidad y contenido social no solo disminuye la oportunidad de aprovechar una de las fortalezas más importantes que tiene nuestro país en ofrecer productos con ventajas comparativas, sino también deja de lado la participación de pequeñas comunidades locales en la apertura comercial.

Para mayor información:
Red Peruana por una Globalización con Equidad - RedGE
 Av. Salaverry Nº 818. Jesús María
 Tf. +511-4336610 / Fax +511-4331744
 www.redge.org.pe / redge@cepes.org.pe

Son socios de la RedGE

Acción Internacional para la Salud - AIS, Asociación Pro Derechos Humanos - APRODEH, Centro de Derechos y Desarrollo - CEDAL, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo - DESCO, Centro Peruano de Estudios Sociales - CEPES, Convención Nacional del Agro Peruano - CONVEAGRO, Derecho, Ambiente y Recursos Naturales - DAR, CooperAcción, Grupo Propuesta Ciudadana - GPC