

ECONOMÍA...

NUEVO GOBIERNO QUIERE PROTEGER INDUSTRIA NACIONAL MEDIANTE EL ACUERDO

Usarán mecanismos del TLC para mejorar acceso a EE.UU.

■ Se propone mejorar el texto del capítulo de inversiones

■ También se sugiere al nuevo gobierno pedir mayor cooperación

DARWIN CRUZ FIESTAS

Aplicar la técnica del aikido o jiu jitsu, en la cual se utiliza la energía del oponente a favor de uno, es lo que para el presidente electo Ollanta Humala significa hacer uso de los mecanismos del TLC con Estados Unidos para defender al mercado nacional.

Porque según el embajador Luis Chuquiuhara, quien integra la comisión de transferencia de la Presidencia de la República, en el acuerdo mismo existen mecanismos que permiten a ambas partes, es decir al Perú y a Estados Unidos, sentarse en una mesa y conversar sobre los ajustes necesarios para un mejor acceso de los productos peruanos en un mercado que está compuesto por más de 300 millones de personas. De acuerdo con el embajador Chuquiuhara, hay temas que deben ser modificados, como por ejemplo la poca injerencia que ha tenido la Comisión de Asuntos Ambientales en la administración del TLC, según declaró a RPP Noticias.

¿Pero qué tan fácil será modificar o, en palabras del embajador Chuquiuhara, mejorar lo acordado? Según el canciller José Antonio García Belaunde, es muy difícil, sobre todo en épocas de crisis económica como la que están pasando Estados



SEBASTIÁN CASTAÑEDA

PARA NO IMITAR. Proponen revisar capítulo de inversiones para evitar que empresas como Doe Run demanden al Perú.

LAS CIFRAS

■ **20%**

se incrementaron las exportaciones agrícolas peruanas en el 2010, respecto del 2009, con el TLC.

■ **US\$436**

millones ha exportado el Perú entre enero y abril del 2011.

■ **US\$255**

millones fue lo que el Perú exportó a Estados Unidos en el 2010 en productos no tradicionales.

■ **900**

partidas de diversas áreas productivas entran con preferencias a EE.UU.

Unidos y Europa, que son cuando los países tienden a ser proteccionistas.

El titular de Torre Tagle, ha dicho que en caso se decidiera modificar el acuerdo, el resultado final tendría que pasar por el Congreso, lo que hace aún más difícil esta posibilidad. “Si uno le plantea a Estados Unidos revisar el TLC pueden responder: lo deja así o no tenemos acuerdo”, comentó.

INVERSIONES

Si es que se decide seguir adelante en la mejora del acuerdo, hay un tema muy importante que debe ser tratado, según Alejandra Alayza, coordinadora ejecutiva de RedGE, y no es otra cosa que el capítulo de las inversiones.

“Porque no puede ser

que un día aparezca una empresa como Doe Run, que no cumple con los requisitos ambientales necesarios para operar, y quiera denunciar al Perú ante fueros internacionales aduciendo una supuesta expropiación indirecta, figura contemplada en el TLC, solo porque se le pide cumplir la ley nacional”, señala como ejemplo.

En este punto Juan Carlos Mathews, ex director de exportaciones de Prom-Perú, dice que el nuevo gobierno tiene que hilar muy fino, pues si bien reconoce que puede haber empresas que busquen indebidamente sacar provecho de los beneficios del TLC, el pedido de renegociación de este punto puede traer como consecuencia que Estados Unidos decida poner aranceles

a los productos peruanos que en este momento gozan de acceso preferencial.

El ex ministro de Comercio Exterior y quien lideró la negociación del TLC con Estados Unidos, Alfredo Ferrero, coincide con Mathews y agrega que la demanda de Doe Run contra el Estado Peruano no prosperará, porque el acuerdo protege el medio ambiente y porque además “las operaciones de esa empresa son anteriores a la puesta en vigencia del TLC”, explica.

En su opinión, lo negociado debe quedarse tal y como está, mientras que lo que se debe hacer es trabajar en la agenda interna para fortalecer a los productores nacionales.

Otro tema que en opinión de Alayza debe ser

Acceso sanitario

Mario Salazar, presidente de la Asociación de Exportadores de Mango, recomienda no modificar el acuerdo, sino que el nuevo gobierno se acerque más a las autoridades sanitarias y fitosanitarias de Estados Unidos, para terminar con las barreras que impiden el ingreso de nuestros productos.

“Por ejemplo, a nosotros no nos aceptan el tratamiento hidrotérmico que le hacemos a los mangos de más de 800 gramos, pero a México sí”, explica.

Para ÁDEX es necesario reforzar las consejerías comerciales de tal modo que identifiquen oportunidades reales.

mejorado es el acceso a los medicamentos.

LA FUERZA DEL Oponente

Trabajar la agenda interna. Eso es lo que precisamente recomienda Patricia Teullet, gerente general de Cómex Perú, “de tal modo que se pueda diversificar la oferta exportable y podamos contar con productos más elaborados”, menciona.

Para ello, Juan Carlos Mathews recomienda recurrir a la cooperación estadounidense y pedirle que apoye proyectos de desarrollo en los sectores de joyería, artesanía, agroindustria, entre otros. “Ellos pueden financiar este tipo de fortalecimiento. Aunque tampoco se debe dejar de lado la promoción en el extranjero”, afirma. ■