

La importancia de la OMC en los tiempos del ALCA y el TLC: hacia una estrategia de negociaciones comerciales. Perú 2003 - 200?

Ricardo Paredes Castro*

Resumen

El presente trabajo es una aproximación a un mayor análisis de los procesos comerciales a los que pertenece el Perú, con miras a desarrollar una estrategia de negociaciones de mediano plazo.

A lo largo del documento se demuestra la importancia de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la actualidad. En el nivel externo, por las cada vez mayores interrelaciones e interdependencias que existen entre las negociaciones comerciales de la Ronda Doha, del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y un probable Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos; y, en el nivel interno, por las cada vez mayores dificultades que enfrenta el proceso de las negociaciones en la OMC y que se reflejan en el complicado camino que existe hacia la Ministerial de Cancún, en setiembre de 2003.

Asimismo, se plantean escenarios de negociación que hacen prever que de las negociaciones de un TLC con Estados Unidos o del ALCA solo se obtendrían mayores condiciones de acceso a mercados, mientras que las normas comerciales más profundas solamente se lograrían en el marco de la OMC.

Finalmente, se esbozan elementos que debería contener una estrategia de negociaciones de mediano plazo.

Abstract

This work is an approximation to a deeper analysis of Peru's trade negotiations processes, with the aim to develop a medium term negotiation's strategy.

Through the document, the importance of World Trade Organization's negotiations is outlined because, on one hand, there are increasing interrelations

* Los puntos de vista expresados en este documento de discusión son estrictamente del autor. Se agradecerá cualquier comentario a la dirección de correo electrónico: rparedes@mincetur.gob.pe

and interdependencies among trade negotiations of the Doha Round, the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the probable Free Trade Area with the United States (FTA-US); and, on the other hand, WTO's negotiations face greater difficulties which are reflected on the road towards the Ministerial Meeting of Cancun in September 2003.

Furthermore, the document presents probable settings of negotiation and predicts that, from the FTA-US negotiations or a FTAA, Peru would only achieve greater market access conditions, but deeper trade rules would only be obtained in the framework of the WTO.

Finally, elements that should contain a medium term negotiation's strategy are outlined

INTRODUCCIÓN

Es claro que el tema del comercio internacional tiene una presencia cada vez mayor en el debate público peruano. No solo en los pequeños círculos gubernamentales, empresariales y académicos en los que estaba circunscrito, sino también en amplios sectores de la sociedad civil organizada y en el común del público.

Este "redescubrimiento" del tema comercial se debe a procesos y acontecimientos tan importantes para el Viceministerio de Comercio Exterior (VMCE) como la creación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), la entrada en la etapa final del proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la renovación y ampliación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA por sus siglas en inglés), las negociaciones sobre el Arancel Externo Común (AEC) en la Comunidad Andina (CAN), el desarrollo del Plan Estratégico Exportador (PENX), entre otros.

Sea a favor o en contra, lo importante es que el tema comercial ha despertado el interés general y se está discutiendo cada vez más. Asimismo, se debe resaltar que las opiniones de analistas y conocedores del tema concuerdan con reconocer la importancia del comercio exterior en el desarrollo futuro de nuestro país; así como, con la necesidad que sea tratado de la manera más técnica posible.

Política comercial

Para una economía pequeña como la peruana, la senda del crecimiento económico sostenible y duradero está necesaria y estrechamente ligada a un desarrollo productivo exportador. En este sentido, la política comercial debe tener como objetivo, brindar las condiciones necesarias para que el sector productivo peruano pueda vender sus productos y ofrecer sus servicios al exterior, con un alto crecimiento, de manera sostenible y sin enfrentar barreras.

Las herramientas para alcanzar este objetivo deben ser las negociaciones comerciales, la promoción comercial y la facilitación del comercio. Este estudio se enfoca en las negociaciones comerciales internacionales, analizando los procesos en los que participa el Perú, con miras a contribuir con la elaboración de una estrategia de mediano plazo.

Negociaciones comerciales internacionales

Lo primero que debe quedar en claro es que las negociaciones comerciales internacionales no son *finis en sí mismas*, sino, todo lo contrario, son medios para alcanzar objetivos de política.

A partir de esta premisa, los objetivos que las negociaciones comerciales deben alcanzar son los siguientes:

- Mayor acceso *real*¹ a terceros mercados para productos y servicios.
- Normas que regulen y faciliten el comercio internacional, y que lo hagan cada vez más transparente y predecible.

El Perú es parte de varios procesos de negociaciones comerciales. Es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que, actualmente, está embarcada en la Ronda Doha; participa en el proceso de negociaciones del ALCA; es miembro de la Comunidad Andina; tiene suscritos varios acuerdos bilaterales en el marco de la ALADI; está negociando un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Tailandia; y está realizando los esfuerzos necesarios para iniciar la negociación de un TLC con Estados Unidos.

Al ser medios para alcanzar los mismos objetivos, es importante tener en cuenta, y manejar con destreza, los mecanismos y componentes de cada uno de estos procesos (plazos o *deadlines*, temas que incluyen períodos de desgravación, entre otros) y las interrelaciones existentes entre ellos. Asimismo, todos los procesos deben ser valorados de manera dinámica, de acuerdo con las potencialidades de éxito en cada uno; es decir, se debe saber, claramente, qué se puede lograr y qué no se puede lograr en estos procesos, y cuáles son las capacidades del Perú. De esta manera, los procesos de negociación no deben ser vistos como antagónicos sino como complementarios.

Tener en claro toda esta información es la base sobre la que se pueden delinear estrategias de negociación, que aumenten las probabilidades de éxito y permitan maximizar los resultados de las negociaciones en su conjunto.

En el nivel de la opinión pública y del VMCE, las "estrellas" de este conglomerado de negociaciones son el proceso del ALCA y el TLC con Estados Unidos. Esta primacía es completamente natural, al ser esfuerzos concretos por estrechar lazos con nuestro principal socio comercial y única "superpotencia" (en todos los aspectos) en la actualidad, y porque es el VMCE el que lidera estas negociaciones. No obstante, en esta oportunidad y como indica el título del documento, el objetivo es atraer la atención sobre un proceso

1. Se resalta la necesidad de que el acceso sea real, porque de nada sirve tener preferencias arancelarias totales (arancel cero) para los productos peruanos, si, al no tener reglas transparentes y predecibles, pueden ser detenidos en frontera debido a medidas sanitarias, fitosanitarias injustificadas o normas técnicas gravosas; sujetos de derechos *antidumping* que reduzcan su competitividad natural; o enfrentados a productos altamente subsidiados que los saquen del mercado.

paralelo que puede determinar, en gran medida, el desarrollo del comercio exterior peruano en los próximos años, al definir el marco de las reglas comerciales dentro del cual va a desenvolverse: las negociaciones de la Ronda Doha.

Importancia actual de la OMC

La importancia de las negociaciones de la OMC, en esta coyuntura en especial, gira en torno de dos aspectos: uno de naturaleza *externa* y otro de naturaleza *interna*. Se llama de naturaleza *externa* a las, cada vez mayores, interrelaciones e interdependencias que existen entre el proceso Doha, el proceso ALCA y un TLC con Estados Unidos. Por otro lado, las de naturaleza *interna* son las, cada vez mayores, dificultades que enfrenta el proceso Doha y el difícil camino que existe hacia la Ministerial de Cancún en setiembre de 2003 y hacia la culminación de las negociaciones en el plazo acordado.

1. LA INTERDEPENDENCIA OMC – ALCA – TLC

Hay que comenzar poniendo en claro ciertos conceptos. *En principio*, las negociaciones multilaterales, como las de la Ronda Uruguay y la actual Ronda Doha en el marco de la OMC, implican compromisos de menor profundidad, tanto en la normativa comercial como en el acceso a mercados, en comparación con las negociaciones de acuerdos regionales o bilaterales. En este sentido, en la Ronda Uruguay se estableció un marco normativo global que ha servido de base y punto de referencia a todas las negociaciones posteriores. Asimismo, en esta nueva ronda de negociaciones se espera una profundización de estas normas, como es el caso de la aplicación de subsidios, *antidumping*, el comercio agrícola, las barreras no arancelarias, entre otros temas que ya se encuentran cubiertos por los Acuerdos de la Ronda Uruguay, y la posible ampliación de la normativa comercial internacional a otros temas importantes como inversiones, política de competencia, medio ambiente, trato especial y diferenciado, entre otros. En cuanto al acceso a mercados, se espera una reducción significativa de los aranceles agrícolas consolidados de parte de los países desarrollados.

En cuanto a las negociaciones regionales (como el ALCA), al tratarse de un menor número de países, *en principio*, se esperaría obtener unas disciplinas más profundas y un mayor acceso a mercados, que tiendan a una liberalización total en el comercio de bienes y servicios en un plazo relativamente corto. De la misma forma, en el caso de las negociaciones bilaterales, también se esperaría unas reglas aún más fuertes, un acceso más amplio y plazos de liberalización más cortos. En el caso específico de un TLC con Estados Unidos, el objetivo es consolidar las preferencias arancelarias del ATPDEA y así atraer inversiones de largo plazo, con obligaciones mutuas más exigentes que las mencionadas anteriormente.

Lamentablemente, estos conceptos que se ven tan claros y hasta pueden resultar obvios, se estrellan con la radicalmente diferente realidad que se ha abierto paso durante la evolución de estas negociaciones. Y el origen de esta realidad es la abismal asimetría existente entre los participantes de estos procesos, la cual desvanece cualquier ilusión y afirma nuestro escaso poder de negociación. A continuación, una explicación de este argumento.

1.1 Tratado de Libre Comercio Perú - Estados Unidos

Luego de la muy exitosa renovación y ampliación del ATPDEA, que implicó un enorme esfuerzo conjunto entre el sector gubernamental (liderado por el MINCETUR) y el sector privado, el siguiente objetivo legítimo que el Perú estableció en la agenda bilateral fue la búsqueda de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Esta es una ambición coherente, si tomamos en consideración que se trata de nuestro principal socio comercial y es la economía más grande y dinámica de América y del mundo. Además, las relaciones políticas bilaterales se encuentran en un óptimo estado.

En principio, como se mencionó anteriormente, un TLC debería significar un total acceso a su mercado y normas mucho más profundas que las existentes para que el comercio sea transparente y "leal". En la realidad, Estados Unidos tiene una extensa práctica de aplicación de medidas *antidumping* discrecionales, monumentales subsidios agrícolas² a la exportación y en el financiamiento, aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas³, entre otras herramientas de protección doméstica que simplemente NO ESTÁ DISPUESTO A NEGOCIAR en el ámbito bilateral.

El texto del Acuerdo alcanzado entre Chile y Estados Unidos, es un ejemplo claro de lo que se puede esperar. Se puede resumir en lo siguiente: no mejoras en disciplinas *antidumping* (referencia directa a OMC); no eliminación de subsidios agrícolas⁴; no existe mención de disciplinas de política de competencia; no avance en disciplinas sobre medidas sanitarias y fitosanitarias; mayores disciplinas en cuanto a propiedad intelectual, que pueden ir en contra de los intereses del Perú⁵ y un mecanismo de solución de diferencias que incluye compensación monetaria.

-
2. A través de la Ley Agrícola de 2002, Estados Unidos incrementó sus subsidios internos en un 80% con respecto a la Ley anterior de 1996, superando los US\$ 180.000 millones en distintas medidas de apoyo a los productores estadounidenses para los próximos 10 años. Los subsidios para las exportaciones, directas e indirectas, también se incluyen como una herramienta de esta política.
 3. Estados Unidos ha presentado en la OMC una propuesta sobre "Bioterrorismo", que pueda hacer más gravosas las medidas sanitarias y fitosanitarias para nuestras exportaciones agrícolas.
 4. Se eliminan los subsidios a las exportaciones en el comercio bilateral, pero no se hace referencia al financiamiento subsidiado ni a otros subsidios distorsionantes del comercio agrícola.
 5. De acuerdo con la publicación *Bridges Weekly Trade News Digest* (<http://www.ictsd.org/weekly>), en el TLC Singapur-Estados Unidos, se restringe el uso de las "licencias obligatorias" (*compulsory licenses*).

Estos y otros factores *podrían* disminuir o eliminar el efecto positivo de una consolidación de las preferencias del ATPDEA (que se obtendrán por la eliminación arancelaria recíproca con Estados Unidos), si no se toman las medidas necesarias para aprovecharlas y evitar los efectos negativos de los arranques proteccionistas de sectores norteamericanos que puedan ser afectados por la competitividad de los productos peruanos⁶.

Esto no debe ser malentendido ni tomado como una posición pesimista. Asimismo, tampoco se considera que la capacidad negociadora del Perú sea inferior a la de Chile, en absoluto. Simplemente, la realidad es la siguiente: primero, EL PERÚ es el que quiere y está buscando el TLC con Estados Unidos, de ahí que la decisión haya sido tomada por el más alto nivel político peruano. Segundo, a Estados Unidos no le convendría un TLC con Perú por las siguientes razones:

- Las preferencias arancelarias que otorgan UNILATERALMENTE en el marco del ATPDEA, hacen que el Perú sea sujeto de "presiones" (a veces poco discretas) de muy amplia índole (tanto comercial como política), bajo la amenaza de su eliminación⁷. De esta manera, Estados Unidos tiene en el Perú a un aliado prácticamente incondicional para el tramo final de las negociaciones ALCA y OMC (que están programadas para terminar el año 2005). En cambio, luego de firmado un TLC, el Perú tendría relativamente mayor independencia para tomar decisiones consistentes con sus intereses nacionales⁸.
- Asumiendo que a Estados Unidos le interesara el mercado peruano, el Perú ya es una economía libre y prácticamente sin barreras comerciales (no se tiene instrumentos como cuotas, subsidios, licencias previas para la exportación, entre otros), salvo un arancel cuyo promedio no llega al 11% y con tendencia a la baja. Por lo tanto, es coherente suponer que a Estados Unidos no le sería beneficioso perder ese factor de "coerción" solo para consolidar lo ya liberalizado. Asimismo, basta que haya la mínima intención de aplicar estos mecanismos para que el FMI, BM, BID y otros organismos multilaterales revisen sus cronogramas de desembolsos al Perú, arguyen-

6. La discusión en torno de las medidas necesarias para aprovechar las preferencias, está fuera del alcance de este documento.

7. A pesar de ser casos distintos, el caso de Chile nos sirve de ejemplo de esta práctica de coerción. Chile tenía un TLC finalizado con Estados Unidos (luego de 2 años y 14 rondas de negociación), que fue encarpado hasta nuevo aviso por no aprobar una intervención militar en Irak ("zanahoria y garrote").

8. Esta "estrategia" para obtener "aliados" es utilizada también por los demás países desarrollados. Por ejemplo, el 4 de abril de este año, en una reunión en la que la Unión Europea (UE) y ASEAN acordaron negociar un Acuerdo de Libre Comercio, la Comunidad Europea enfatizó que un resultado exitoso (¿cómo definirán ellos 'exitoso?') de la Ronda Doha era un prerrequisito para la conclusión de las negociaciones con ASEAN (Fuente: Publicación *Bridges Weekly Trade News Digest*).

do "cambios de dirección hacia el proteccionismo" y que el riesgo-país se incrementa hasta las nubes.

- A pesar de que algunas opiniones consideran que la "lucha contra las drogas" es un argumento de peso para presionar por un TLC, es muy probable y seguro que, si en verdad ese tema llega a ser un problema serio para Estados Unidos, le bastaría con hacer la presión política necesaria para instalar una base militar en la selva peruana, como las que tiene en Ecuador y Colombia, y "problema resuelto".
- Otra razón es que Estados Unidos tiene puesta su mira en la consolidación del ALCA, ya que es más eficiente para ellos que entablar negociaciones bilaterales con cada país del hemisferio, aun más, si se considera que el producto final del ALCA puede ser tan o más beneficioso para ellos que un acuerdo bilateral. Esto se explicará a continuación.

Decisión política

Es claro que si Estados Unidos decide iniciar negociaciones con el Perú, será una decisión basada sobre consideraciones políticas. Afortunadamente, la voluntad política peruana es positiva. Por lo tanto, más allá de los problemas que el Perú puede enfrentar (si no se toman las medidas necesarias para que las preferencias sean efectivamente aprovechadas), se considera que un TLC con Estados Unidos sería muy beneficioso para el país (principalmente por el acceso a mercados y los grados de libertad que ganaríamos en otros foros) y que deben realizarse todos los esfuerzos (gestiones y *lobbies*) necesarios para que Estados Unidos lo considere dentro de su recargada agenda comercial lo más pronto posible.

1.2 Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El ALCA es importante para el Perú, en la medida que Estados Unidos participa en ese proceso y se pueden lograr los objetivos de mejores condiciones de acceso a mercados y normas comerciales más transparentes y predecibles. Este análisis puede sonar muy simple, pero es razonable: el Perú puede iniciar negociaciones bilaterales con cualquier otro país del hemisferio menos, hasta el momento y por las razones ya explicadas, con Estados Unidos.

Analizando la evolución de estas negociaciones, se puede concluir que si continúa esta tendencia, para el Perú, el ALCA equivaldrá a un conjunto de acuerdos bilaterales en todo el sentido del concepto. Por ejemplo, en el caso de acceso a mercados en bienes, la no-aplicación del principio del NMF Regional⁹ permitiría que Estados Unidos le consolide las

9. El principio de Nación más favorecida a nivel regional (NMR Regional) implicaría que las mejores condiciones de acceso (preferencias arancelarias) otorgadas entre dos miembros en el marco de las negociaciones bilaterales, tengan que ser extendidas a todos los demás participantes del ALCA. El Perú no está de acuerdo con la aplicación de este principio, al menos en el caso de bienes.

preferencias del ATPDEA, sin tener que extenderse necesariamente a los demás países. Además, con respecto a las normas del comercio (medidas *antidumping*, subsidios agrícolas, política de competencia, entre otras), Estados Unidos ha sido muy claro en señalar que cualquier avance en estos temas será fruto de las negociaciones que se llevan a cabo en la OMC.

Hasta ahora, se ha tenido la ilusión de que "juntos se puede", es decir, que el Perú, en el bloque andino, podría obtener un mayor poder de negociación en el ALCA. Nada más alejado de la realidad: las cifras y el comportamiento de Estados Unidos demuestran que ni siquiera toda Sudamérica en bloque le valdrían el profundizar temas tan políticamente sensibles para su gobierno, aun más cuando las elecciones presidenciales norteamericanas son el mes de noviembre de 2004. Todos los países del hemisferio juntos equivalen al 25% del PBI de Estados Unidos y, si se descuenta a sus evidentes aliados en el ALCA (Canadá, México, Chile, Costa Rica y Panamá), el resto no llega al 12% de su PBI.

Por otro lado, varios de los países que deberían actuar como "contrapeso" de Estados Unidos en el ALCA, no ocultan su ilusión de negociar un TLC con dicho país, lo cual los hace sujetos de la ya mencionada "coerción" (entre ellos, varios países andinos).

1.3 La Organización Mundial de Comercio (OMC)

La OMC es la que custodia un conjunto de acuerdos multilaterales que conforman un sistema basado en reglas (*a rules-based system*) que regulan el comercio internacional. Este sistema está entrando en su octavo año de existencia y se puede decir que está consolidado.

La OMC es muy importante para los países en desarrollo, porque (a pesar de que distan muchísimo de lo óptimo o, mejor dicho, de lo justo) sus normas controlan las medidas proteccionistas que puedan tomar unilateralmente los países desarrollados. Además, es el único foro que cuenta con un mecanismo de solución de controversias multilateral, y en el cual un país en desarrollo puede "ganarle" a uno desarrollado y exigirle que cumpla las normas.

Asimismo, la OMC es el foro ideal para iniciar la discusión de temas que pueden convertirse en reglas en el mediano o largo plazo, y cuya introducción no sería posible en acuerdos bilaterales o regionales que involucren participantes asimétricos. Un ejemplo clarísimo es el caso de la política de competencia. Se trata de un tema que tiene una gran importancia para los países en desarrollo, porque se podrían establecer disciplinas vinculantes que protejan la competencia a escala global de prácticas anticompetitivas (como el abuso de

posiciones de dominio, cárteles, oligopolios, entre otros) en salvaguardias de los pequeños y medianos productores de los países en desarrollo. Como se ha visto, el tema no aparece en el TLC entre Chile y Estados Unidos, y el Texto de Capítulo en el ALCA no "tiene dientes" y gira en torno de la capacitación y cooperación técnica (si se llega al final de la negociación).

En cuanto a las negociaciones, al ser un foro multilateral que actualmente tiene 146 miembros, en la OMC existe un potencial de mayor equilibrio de poderes, tanto entre países desarrollados (Estados Unidos frente a la Comunidad Europea y Japón, en el tema agrícola) como entre países desarrollados y países en desarrollo (Norte *versus* Sur, en temas de trato especial y diferenciado), que en otros foros de negociación. De esta manera, las alianzas y los intereses en común son extremadamente dinámicos y como las decisiones son tomadas *por consenso* y el proceso en su conjunto se rige por el principio del *single undertaking*¹⁰, al menos en teoría, un país pequeño como el Perú tendría mayores posibilidades de defender sus intereses comerciales.

1.4 Síntesis de la sección

Los hechos que se han detallado obligan a replantear con sinceridad la valoración que se le atribuye a cada proceso. Asimismo, estos hechos se pueden sintetizar en lo siguiente:

- Mediante un TLC, se puede obtener mayor acceso al gran mercado de Estados Unidos (consolidando las preferencias del ATPDEA), pero no una profundización de normas comerciales que garantice que este acceso sea *real*.
- Lo mismo se puede decir del proceso del ALCA, si las negociaciones continúan en la misma tendencia (aunque tampoco existe margen de maniobra para equilibrar la balanza).
- En las negociaciones de la OMC, no se obtendrá mayor acceso a mercados (por el principio de NMF), pero sí existen mayores probabilidades (por lo menos mayores en comparación con el TLC y el ALCA) de profundizar las disciplinas que hagan más predecible y transparente el comercio del Perú.

Lo que se ha realizado, hasta este momento, es un ejercicio analítico para aclarar las posibilidades reales de cada proceso. Como se señaló anteriormente, a partir de estos insumos, se puede llegar a conclusiones que nos permitirán analizar estratégicamente la *secuencia y priorización* de estos, es decir, hacer "ejercicios de malabarismo negociador"

10. "Nada está acordado hasta que todo esté acordado", lo que quiere decir que, a pesar de que existan acuerdos preliminares en algunos temas, estos no tienen validez hasta que se haya llegado a un consenso en TODOS los temas de negociación.

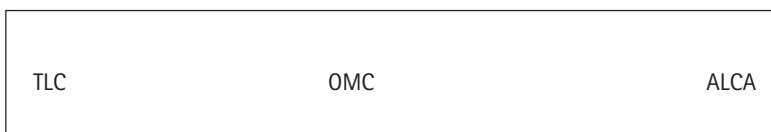
con la finalidad de elaborar una estrategia negociadora global para maximizar los beneficios para el Perú.

1.5 Conclusiones preliminares

- Con relación a Estados Unidos, que es el principal objetivo comercial del Perú, tanto un TLC como el ALCA serían prácticamente equivalentes, es decir, en ambos obtendríamos mejor acceso a mercados, pero no mejores normas comerciales (véase el gráfico 1).
- Para el Perú, es importante que las probables negociaciones de un TLC o las negociaciones del ALCA concluyan antes que las negociaciones en Doha. ¿Por qué? Porque, con el acceso preferencial ya consolidado, se tendrían mayores grados de libertad (independencia) para apoyar o presentar propuestas que mejoren las reglas comerciales multilaterales en la OMC y no ser "presionados" a hacer lo contrario por Estados Unidos.
- ¿Existe la posibilidad de que el ALCA concluya antes que la OMC? Es muy probable que no, debido a lo siguiente: si se parte de la demostrada premisa de que si se concluye el ALCA antes de la Ronda Doha, lo que obtendrían los países en desarrollo participantes sería un mayor acceso a mercados, pero unas normas comerciales que no se diferenciarían mucho de las actuales en la OMC:
 - a. *Para Brasil* (principal objetivo comercial de Estados Unidos en el ALCA), un ALCA que no profundice temas tan espinosos como los subsidios agrícolas, el *antidumping*, las medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras, sería simplemente inaceptable. Si se compara el caso brasileño con el peruano, en primer lugar, es claro que Brasil es una economía mucho menos abierta (tanto en el comercio de bienes, servicios y las inversiones) y sentiría los efectos de la liberalización de manera más profunda, y más si estos no son compensados con un aumento significativo de las exportaciones (Brasil es un exportador muy competitivo de productos agrícolas). En segundo lugar, en contraste con el caso peruano, poderosos grupos empresariales brasileños son escépticos con respecto al ALCA e importantes representantes de la sociedad civil organizada se han declarado en contra¹¹.

11. La Federación de Industriales de Sao Paulo publicó un estudio que señalaba que el ALCA podría recortar en US\$ 2.200 millones el superávit comercial de Brasil. Asimismo, en setiembre de 2002, el Arzobispado de Brasil convocó a un plebiscito invitando al público a expresar su rechazo al ALCA ("The Geopolitics of Orange Juice", tomado de *The Economist*, 12 de setiembre de 2002). En cambio, la mayoría del empresariado peruano tiene una opinión favorable y se encuentra a la expectativa y la sociedad civil que puede estar en contra, no está lo suficientemente organizada [Fairlie, Alan (2003). *Debate en torno al ALCA: el caso peruano*, Estudios sobre el ALCA N° 7. Santiago: Friedrich Ebert Stiftung, 8pp.].

- b. *En el caso de Estados Unidos*, es lógico que, al igual que con el Perú, tampoco quiera perder el elemento de "coerción" que tiene sobre los demás países a los cuales otorga preferencias arancelarias a través del ATPDEA o el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), y enfrentar potenciales rivales en las negociaciones de Doha. Por lo tanto, para Estados Unidos, lo más conveniente es fijar las normas en Doha y, luego, sobre la base de estas, concluir las negociaciones del ALCA.
- Por lo tanto, tomando en consideración estos elementos, se puede concluir que la secuencia de negociaciones que maximizaría beneficios para el Perú (*sujeta a las restricciones señaladas*), sería la siguiente:



¿Significaría este esquema que el proceso ALCA ya no tendría mayor importancia en el marco de las negociaciones? En absoluto. Como se señaló anteriormente, el ALCA es muy importante en la medida en que participa Estados Unidos. Además, esta secuencia de negociaciones es fruto de un análisis de los hechos *tal y como se han dado hasta la actualidad, y la tendencia que parece van a tomar*. Sin embargo, los resultados de este análisis pueden cambiar totalmente, dependiendo de la evolución futura de las negociaciones. Es más, existe un escenario (que se analizará al final del documento) en el que el ALCA adquiere una importancia fundamental.

Gráfico 1

Importancia externa

Finalmente, las negociaciones en el marco de la OMC se vuelven cada vez más importantes en la coyuntura actual y en interrelación con los demás procesos analizados, por las siguientes razones:

- Podría ser el único foro comercial en el cual se puedan obtener mejoras reales en las normas comerciales que más influyen en los países en desarrollo.
- La clara interdependencia existente entre la OMC y el ALCA, hace prever que el segundo no concluirá antes del primero.

2. EL DIFÍCIL RECORRIDO HACIA CANCÚN

La mayoría de los analistas concuerdan en que la Ronda de Doha se lanzó en noviembre de 2001, gracias al decidido impulso ejercido por Estados Unidos y la Unión Europea sobre otros países para que apoyen a la OMC y una mayor liberalización comercial como parte de una respuesta al terrorismo global, luego de los sucesos acontecidos el 11 de setiembre de 2001. La estrategia de estos países líderes parecía estar dirigida a la cada vez mayor inclusión de los países en desarrollo en el sistema de comercio internacional, para que puedan disfrutar de sus beneficios.

El *momentum* era el indicado para remediar el revés sufrido en la anterior Ministerial de Seattle y recuperar la confianza en el sistema multilateral de comercio. En este contexto, los países en desarrollo (que eran escépticos acerca de la conveniencia de una nueva Ronda de negociaciones comerciales, más aún cuando percibían que la Ronda Uruguay fue beneficiosa solamente para los países desarrollados y que habían perdido en temas importantes como el comercio agrícola) utilizaron esta situación para obtener concesiones importantes de Estados Unidos y la Comunidad Europea, a cambio del apoyo para el lanzamiento de la Ronda Doha. Ejemplos de estas concesiones son la Declaración sobre TRIPS¹² y salud pública, la decisión sobre implementación, los mandatos de la Declaración Ministerial en los temas de agricultura, y trato especial y diferenciado, entre otras. Tantos fueron el compromiso y expectativas alcanzados, que la Ronda Doha fue llamada la "Ronda del Desarrollo".

12. *Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)*: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

2.1 Situación actual

No obstante este auspicioso inicio, ha pasado casi año y medio desde la Reunión Ministerial de Doha y la situación de las negociaciones es desalentadora. Hasta este momento, se han incumplido cuatro de los plazos (*deadlines*) establecidos en Doha, y en temas que, justamente, son de fundamental importancia y significación para los países en desarrollo (PED): el tema del Acuerdo TRIPS y el acceso a medicinas esenciales, temas de implementación, trato especial y diferenciado y las modalidades para las negociaciones agrícolas¹³. Asimismo, se aproximan dos plazos que también se espera perder: la reforma del mecanismo de solución de diferencias y el establecimiento de modalidades para las negociaciones de acceso a mercados para productos no agrícolas, ambos a fines de mayo.

A pesar de la activa participación de las delegaciones, y del útil e intenso trabajo técnico realizado¹⁴ en varias áreas incluyendo agricultura, servicios, bienes industriales y normas, las grandes brechas entre las posiciones de los países no han podido ser reducidas. Asimismo, han faltado importantes decisiones en el nivel político, que permitan que las negociaciones avancen.

Esta situación es preocupante porque significaría que la agenda de la Reunión Ministerial de Cancún estaría llena de decisiones trascendentales y sensibles, que harían de esta un encuentro muy difícil y conflictivo. Por lo pronto, la opinión general señala que solo en una reunión de este nivel político se puede llegar a decidir las modalidades de negociación agrícola y que un fracaso en este punto significaría, indubitablemente, que el plazo establecido en Doha para finalizar las negociaciones, simplemente, no se cumpliría.

En principio, no sería la primera vez que una Ronda se extiende más de lo comprometido inicialmente. Por ejemplo, la Ronda Uruguay se extendió por varios años, pero dio como resultado la OMC y una serie de acuerdos que son nuestro sistema de reglas actual. En el caso de la Ronda Doha, basta revisar los temas que ya forman parte de la agenda, las diametralmente opuestas posiciones en cada uno y los temas que esperan entrar en el juego (los temas de Singapur: inversiones, política de competencia, facilitación del comer-

13. Aunque los cuatro temas mencionados son de mucha importancia para los PED, incumplir el plazo para definir las modalidades de negociación agrícola ha tenido una particular resonancia a escala internacional y es el que ha llamado la atención acerca del poco avance de las negociaciones. A estas alturas, el tema agrícola y los demás mencionados (TRIPS y salud pública, implementación y TED) no solo giran en torno a intereses comerciales, sino que se han convertido en temas simbólicos que reflejan claramente el conflicto Norte-Sur y la irritación de los países en desarrollo ante la falta de flexibilidad negociadora de los países desarrollados.

14. De acuerdo con la publicación "WTO Reporter" (<http://www.bna.com/products/corplaw/wtor.htm>), los avances alcanzados hasta este momento son mayores que los realizados en etapas similares en las Rondas Tokio y Uruguay. Como ejemplo, señala que en el caso de la Ronda Uruguay, las negociaciones comenzaron a avanzar recién a partir del tercer año.

cio y compras gubernamentales) para entender que queda por delante una gran cantidad de trabajo por hacer y de decisiones por tomar, y que el plazo de 2005 podría resultar corto. Finalmente, el único plazo real o *factico* que se tiene para concluir las negociaciones de Doha es el vencimiento del *Trade Promotion Authority*¹⁵ (TPA), que el Congreso ha otorgado al Presidente de Estados Unidos hasta el año 2007. Por lo tanto, la posibilidad de una ampliación de plazo para concluir la Ronda, no resulta muy remota.

Como se mencionó, el tema que ha causado este punto muerto en las negociaciones hasta Cancún y el que seguramente tendrá mucha responsabilidad en la ampliación de las negociaciones más allá de 2005, es el tema agrícola. Por lo tanto, es importante analizar los hechos y evaluar las posibilidades de un avance en este tema en el corto y mediano plazo.

El "nudo" agrícola

A pesar de que existe un amplio espectro de posiciones e intereses, los grandes actores en este tema se pueden clasificar en los demandantes (*demandeurs*, de acuerdo con la terminología utilizada en negociaciones) y los "culpables" de este entrampamiento. Entre los demandantes tenemos a los más grandes exportadores agrícolas, representados en el Grupo Cairns¹⁶, quienes tienen como objetivo la liberalización del comercio agrícola y la eliminación de los subsidios agrícolas a la exportación, y a la mayoría de países en desarrollo, que exigen la eliminación de los subsidios a la agricultura por parte de los países desarrollados. En el bando contrario tenemos a los emblemáticos Japón y Comunidad Europea, quienes se resisten tenazmente a una mayor liberalización y reducción de subsidios y ayudas internas.

El caso de Estados Unidos es muy particular. Poco después de Doha, impactó al mundo mediante la promulgación (el 13 de mayo de 2002) de una Ley agrícola que aumenta en 80% los subsidios federales para los próximos 10 años, llegando a la cifra total de US\$

15. Mediante este mecanismo, los acuerdos comerciales que negocie el Ejecutivo norteamericano solo podrán ser aceptados o rechazados por el Congreso, pero no modificados.

16. Conformado por Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

17. Esta Ley partió del Congreso de Estados Unidos y fue promovida por poderosos *lobbies* de Estados agrícolas (Iowa, South Dakota y Missouri), que aprovecharon las elecciones legislativas en noviembre para conseguir la aprobación del Ejecutivo, quien no pudo oponer argumentos técnicos o principistas ante tal realidad político-electoral. Asimismo, en el Informe anual sobre Política Comercial del Presidente de Estados Unidos ante el Congreso, se señala que, en 2002, U.S. Farm Bill aclara a los demás socios comerciales que Estados Unidos respetará sus límites de subsidios en la OMC, pero que no reducirá su apoyo a la agricultura de manera unilateral.

180.000 millones y a estar muy cerca de su "techo anual" de US\$ 19.100 millones, establecido en la Ronda Uruguay¹⁷. Sin embargo, en julio asume su posición de muy importante exportador agrícola y, por lo tanto, demandante de liberalización¹⁸, presentando una ambiciosa propuesta en la OMC.

2.2 Situación en Ginebra

El fracaso del 31 de marzo, plazo para establecer las modalidades de negociación agrícola¹⁹, dará pie a una serie de mayores consultas y trabajo técnico con el fin de acercar posiciones con miras a resolver este problema antes de la Ministerial de Cancún, si fuera posible, y como máximo en esa reunión, para que el proceso general pueda continuar y existan mayores probabilidades de culminarlo en el plazo previsto. Pero, ¿esas consultas y trabajo técnico serán suficientes? Lamentablemente, el escenario de corto plazo es más complicado de lo que parece y las decisiones políticas importantes van más allá de lo que se pueda hacer, por ahora, en Ginebra.

2.3 Cuestiones de fondo (más allá de Ginebra)

Como se ha señalado, el bloque fuerte en contra de la liberalización lo constituyen Japón y la Unión Europea. La oposición de estos países se justifica por las políticas domésticas de subsidios y apoyos a sus agricultores que aplican. Una parte de estos subsidios está ligada a la fijación de precios o al volumen de producción que logra cada agricultor; es decir, cuanto mayor es la producción de una granja, mayor es el monto de subsidios que recibe. Esta clase de subsidios son los denominados de "caja ámbar" o "caja azul"²⁰, de acuerdo con la clasificación establecida en el Acuerdo de Agricultura, y son los que están en la mira

-
18. Estados Unidos presentó en la OMC, a mediados de 2002, una ambiciosa propuesta de reforma agrícola, que incluye la abolición de los subsidios a la exportación y una drástica reducción de otras ayudas distorsionantes del comercio en los siguientes cinco años. Además, también llama al establecimiento de una fecha o plazo para la eliminación de los aranceles y las ayudas distorsionantes.
 19. Estas modalidades establecerán el alcance de las negociaciones agrícolas, la metodología a ser utilizada durante el proceso actual y los resultados finales esperados.
 20. El Acuerdo de Agricultura de la OMC establece tres "cajas", con las cuales clasifica a los subsidios o ayudas internas a la agricultura: "caja ámbar", que incluye la mayoría de las ayudas internas que son consideradas distorsionantes al comercio. Estas medidas tienen cronograma de reducción y algunos miembros presionan para su eliminación; "caja verde", son medidas que no deberían tener efectos distorsionantes sobre los mercados agrícolas e incluyen fondos para investigación, promoción de *stocks* para seguridad alimentaria, pagos directos a agricultores que están desvinculados de los precios y niveles de producción, entre otros. Actualmente, el monto de los subsidios de la "caja verde" es ilimitado y no se requieren compromisos de reducción. La "caja azul" comprende medidas que son excepciones de la regla general, que señala que todos los subsidios ligados a la producción deben ser reducidos o mantenidos debajo de niveles mínimos (*de minimis*). Incluye programas de limitación de la producción, por ejemplo pagos de acuerdo con la extensión de la tierra o número de animales. Los ÚNICOS miembros de la OMC que han notificado medidas de "caja azul" son la Unión Europea, Islandia, Noruega, Japón, República de Eslovaquia, Eslovenia y Estados Unidos (quien ya no aplica esa clase de subsidios).

de la eliminación por haber ocasionado serias distorsiones en el comercio agrícola internacional²¹.

El más significativo de estos programas y, sin duda, el icono que representa todo lo que está mal en el comercio agrícola para los países en desarrollo es la Política Agrícola Común (CAP, por sus siglas en inglés), que la Unión Europea introdujo hace más de cuarenta años. Este programa está drenando el presupuesto de la Unión Europea, llevándolo a niveles insostenibles, ya que anualmente se gasta casi US\$ 43.000 millones, prácticamente la mitad del presupuesto europeo. Irónicamente, debido a las reglas utilizadas para su financiamiento, los países que más contribuyen con este sistema son los que menos fondos reciben.

Varios países de la Comunidad Europea²², y la misma Comisión Europea, están convencidos de la urgencia de su reforma por los siguientes motivos:

- *Crecimiento de la Comunidad Europea.* Luego de años de negociación, diez nuevos países fueron invitados a unirse a la Comunidad Europea en el año 2004²³. El común denominador de estos países es que todos tienen grandes sectores agrícolas poco desarrollados y tecnificados, los cuales necesitarán ingentes cantidades de apoyo a través del CAP. Sin reforma, el ingreso de estas nuevas economías puede significar un duro golpe al presupuesto europeo, ya que se estima una necesidad de US\$ 21.000 millones de fondos adicionales desde el primer año y en aumento.
- *El CAP ha creado un círculo vicioso en el sector agrícola.* Ha sido el causante de enormes sobreproducciones y ha distorsionado los precios internacionales. Asimismo, el peso que significa en el presupuesto europeo es cada vez mayor.
- *El CAP significa un fuerte impedimento para avanzar en las negociaciones de la OMC,* debido a los pagos directos a los agricultores, que están ligados a la producción y que distorsionan el comercio. Además, pone a la Unión Europea en una posición política muy incómoda y en contra de casi todos los demás miembros de la OMC.

21. Con estos esquemas, las decisiones de producción que toman los agricultores ya no están basadas sobre variables de mercado (demanda, oferta y precio internacional), sino sobre el monto que recibirán del Estado. De esta manera, se incentiva la sobreproducción agropecuaria con los efectos negativos que tiene, principalmente para los países en desarrollo.

22. Alemania (el que más aporta), Gran Bretaña, Suecia y Holanda opinan que el crecimiento de la Unión Europea debe estar acompañado con una reforma del CAP. La ocasión es muy conveniente.

23. Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Eslovaquia, Malta, Chipre, Estonia, Latvia y Lituania. Rumania y Bulgaria podrían unirse en unos años. La solicitud de Turquía sería revisada en el año 2004.

La propuesta de reforma preparada por Franz Fischler, Comisionado europeo sobre Agricultura, y refrendada por la Comisión Europea el 22 de enero de 2003, contiene los siguientes puntos importantes:

- Cortar el vínculo existente entre la producción y los pagos a los agricultores (eliminar subsidios de "caja ámbar" y "azul").
- Condicionar los nuevos pagos (subsidios) al cumplimiento de estándares ambientales, de seguridad alimentaria, de bienestar animal, salud y seguridad laboral ("caja verde", no sujeta a reducción).
- Incrementar el apoyo al desarrollo rural mediante la modulación de los pagos directos (exceptuando a los pequeños agricultores).

Con estos cambios se espera que los agricultores ya no sean pagados por sobreproducir, sino que sus decisiones sean guiadas por el mercado. Lamentablemente, esta propuesta no incluye ningún recorte global en el programa porque, supuestamente, solo los países pueden tomar esa clase de decisiones, y el programa ya se encuentra presupuestado hasta el año 2013. Lo que se busca con estos cambios es trasladar los recursos de las "cajas ámbar" y "azul" a la "caja verde", que hasta el momento no está sujeta a compromisos de reducción.

Perspectivas de reforma del CAP

En *junio* de este año, el Parlamento europeo deberá tomar una decisión acerca de esta propuesta, la cual tendrá un efecto directo en las negociaciones de Doha²⁴. A pesar del apoyo de varios países de la Comunidad, se espera una poderosa oposición de los países mediterráneos, liderados por Francia (cuyos agricultores reciben anualmente más de US\$ 9.000 millones), quienes no desean que haya cambio alguno al CAP, a pesar de que el ingreso de nuevos integrantes es inminente. En este sentido, se comenta que en octubre de 2002, el presidente francés, Jacques Chirac, logró persuadir al canciller Gerhard Schröder y obtuvo un acuerdo político para no tocar el CAP hasta el año 2006, por lo menos.

2.4 Conclusiones preliminares

- A pesar de que el tema agrícola es solamente uno de los más de 10 temas de negociación en la Agenda Doha, nos brinda un buen panorama de las dificultades existentes en la negociación y puede ser una buena variable, para evaluar si se va a lograr el plazo de 2005 o no.

24. A pesar de no ser lo que los países en desarrollo y los principales exportadores exigen, la presentación de esta propuesta en la OMC antes de la Ministerial de Cancún, podría disminuir la presión existente en torno a este tema y hacer un poco más fáciles las cosas para los negociadores y poder avanzar también en otros temas de negociación. Sería un gesto político que brindaría confianza al proceso en general.

- Ante los hechos descritos, queda claro que en la reunión del Parlamento europeo, en junio de este año, se decidirá, en gran medida, el éxito o fracaso de la Ministerial de Cancún.
- Francia (la principal y más influyente opositora política a la reforma del CAP) será la que decida el resultado de la reunión parlamentaria. Entonces, ¿le conviene a Francia (estaría dispuesta a) la aprobación de una reforma del CAP en este año?, ¿le conviene a Francia (estaría dispuesta a) que se cumpla el plazo de Doha? La respuesta más razonable es que no, por las siguientes razones:
 - a. Por lo pronto, Francia y Europa no tienen ningún *deadline* "fáctico" que les impida continuar las negociaciones más allá de 2005, lo cual aumenta su poder de negociación, ya que a su principal rival, Estados Unidos, el *Trade Promotion Authority* (TPA) se le vence en 2007. Además, si consideramos que el ALCA no saldría antes de la OMC, el plazo con el que contaría sería aún más corto en realidad.
 - b. Francia tiene uno de los *lobbies* agrícolas más influyentes del mundo. Asimismo, es el país que más se beneficia del CAP. Por lo tanto, lo lógico es que trate de utilizarlo el mayor tiempo posible.
 - c. En principio, cuenta con el apoyo de Alemania para que el CAP no se toque hasta el año 2006, por lo menos. De esta manera, podría "distribuir" el costo político externo de oponerse a la reforma del CAP.
 - d. Luego de las agresivas peleas entre Francia, Alemania y Estados Unidos en el marco del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas debido al tema de Irak, resulta difícil pensar que Francia acepte una reforma en esta etapa gratuitamente²⁵.
- Ahora, ¿le conviene al Perú que la Ronda Doha culmine en el plazo previsto? Si se toma en consideración lo analizado en la primera sección de este documento, se puede concluir que no. La razón principal es que el Perú tendría más tiempo para hacer los *lobbies* necesarios y negociar un TLC con Estados Unidos, y luego defender sus intereses comerciales en la OMC y el ALCA con mayor independencia.
- Luego de analizar sintéticamente todos estos hechos, se puede decir que existe una alta probabilidad de que el tema de las modalidades no se resuelva antes de la Ministerial de Cancún. Y, aunque se llegue a un consenso en esta reunión, hay mucho escepticismo de que se llegue a concluir la Ronda Doha en el plazo previsto, debido,

25. Informaciones periodísticas (UPI, USATODAY y The Scotsman) señalan que el 14 de abril, el presidente Chirac realizó una llamada telefónica de 20 minutos al presidente Bush. En esta llamada, le expresó el interés de Francia de tener una "posición/rol pragmático" en los asuntos posguerra (desarme, administración de Irak, *administración del petróleo y reconstrucción*). Comentario aparte: "En política no se puede ser ingenuo".

principalmente, a la complejidad y sensibilidad de los temas y a la poca presión existente.

Importancia interna

De esta sección del documento, se puede concluir lo siguiente:

- Como en toda negociación de esta envergadura, existen innumerables variables que sobrepasan los ámbitos comerciales y llegan a los más altos niveles políticos de los países más poderosos de mundo. A pesar de que en esta etapa se toman decisiones que escapan de nuestra capacidad de ejercer presión, en los momentos clave de la negociación, el consenso es el que vale y hasta un pequeño país puede decidir el avance o el atraso de las negociaciones.
- No importa que no se sepa si el tema agrícola tendrá luz verde en Cancún ni si se aprobará dar inicio a la negociación de los temas de Singapur²⁶, lo importante es que el Perú tiene que estar preparado para todas las eventualidades. Para esto, se necesita tener acceso a la información, analizarla y preparar respuestas para los distintos escenarios que se pueden presentar.
- Es importante realizar un seguimiento minucioso del proceso de negociaciones de la Ronda Doha a escala global u horizontal, y de cada tema de negociación.

Otro escenario

Un escenario que no se ha planteado, pero que, debido a los recientes acontecimientos mundiales, no se debería rechazar *a priori* es el siguiente: ¿qué sucedería si se acerca al año 2006 y Estados Unidos no logra que exista un compromiso significativo en el tema agrícola por parte de la Comunidad Europea y Japón, y, por ende, las negociaciones de Doha se estancan?, ¿se atrevería a patear el tablero multilateral y aplicar agresivamente una política comercial de acuerdos bilaterales?

En principio, se podría pensar que no, ya que se ve muy poco probable. Sin embargo, hay que recordar que cada vez que Estados Unidos pierde un panel sensible, hay voces que reclaman y sugieren un retiro de la OMC. Finalmente, si fue capaz de "obviar" a la ONU. En el extremo, ¿por qué razón no lo haría con la OMC?

Preliminarmente, se considera que, en un escenario como este, el ALCA pasaría al primer lugar de prioridades.

26. Transparencia en compras gubernamentales, inversiones, política de competencia y facilitación de comercio. Se les llaman temas de Singapur porque fueron incluidos en la Agenda OMC en la Ministerial que se llevó a cabo en esa ciudad, en el año 1996.

CONCLUSIONES

De las conclusiones preliminares realizadas en cada sección, se puede decir que una estrategia de negociaciones comerciales para el mediano plazo debe contener los siguientes aspectos:

- Para tener un acceso al mercado *real* que sea aprovechado libremente, es necesario obtener reglas de juego transparentes y predecibles, adicionalmente a la reducción arancelaria consolidada. En este sentido, luego del análisis realizado a lo largo del documento, se ha mostrado la importancia de las negociaciones de la OMC en esta coyuntura en especial, porque puede ser el único foro en el que se podrían negociar normas comerciales más transparentes y predecibles. Asimismo, también es importante porque marca, en gran medida, el cronograma y la secuencia de una estrategia de negociaciones (véase el gráfico 2).
- El ATPDEA puede ser utilizado como instrumento de "coerción" en contra de la defensa de los intereses comerciales del Perú en los procesos ALCA y OMC. Por lo tanto, se debe privilegiar un TLC con Estados Unidos con la finalidad de consolidar preferencias arancelarias; es decir, se deben realizar las gestiones necesarias para poder iniciar negociaciones el año 2004²⁷.
- El conjunto de procesos en los que el Perú participa exige que el Estado peruano (y en especial, el VMCE) disponga de los cuadros técnicos y recursos económicos indispensables para tener una mayor y más activa participación en las negociaciones, de manera equivalente y coordinada.

27. De acuerdo con *The Economist*, Robert Zoellick declaró que con un TPA a su favor, Estados Unidos seguiría adelante con una serie de acuerdos bilaterales con varios países alrededor del globo ("A Step Forward", tomado de *The Economist*, 6 de agosto de 2002). El Perú debe ser uno de esos países.

Gráfico 2
Cronograma tentativo de las negociaciones comerciales del Perú: 2003-2007^{1/}

1/: Este sería el cronograma tentativo de negociaciones, dadas las condiciones actuales analizadas en el documento.