

UNAS RONDAS MÁS, ¿IMPORTAN?

Ariela Ruiz Caro (*)

"Como lo señala Javier Iguíñiz, es necesario postergar la firma del TLC con el fin de concertar la posición peruana, pues "esta no es una negociación de comerciantes (.) Se trata de una negociación con clarísimos objetivos geopolíticos (.) que implica aspectos de soberanía a los cuales no se puede renunciar".

Cartagena ha sido la semana pasada escenario del inicio de un nuevo ciclo de negociaciones del TLC con EEUU. Al igual que Panamá, que no pudo concluir las suyas durante la octava ronda en Washington -al no aceptar la propuesta norteamericana en agricultura-, los andinos se alistan a prolongar esta agonía mediante la realización de nuevas rondas que no estaban previstas. Que estas se sigan realizando sin una propuesta política y técnica de consenso nacional que las respalde podría determinar la firma del TLC, por fatiga, en los términos exigidos por EEUU.

No se ha visto al Perú ni a los otros dos andinos anotar los goles que vislumbró el ministro Ferrero. Los jugadores han "desarrollado el juego", pero la realidad ha puesto en evidencia, tal como lo anunciáramos desde el inicio, que la barrera norteamericana es infranqueable debido a los límites que le marca su Congreso.

Salvo en el tema de acceso a mercados, donde se han registrado avances, el resto de las mesas de negociación continúan entrampadas. En el plano técnico, el Perú tampoco ha cedido en los temas sensibles, hasta hoy. No solo en los mencionados frecuentemente como la ampliación de patentes de medicinas, agroquímicos y datos de prueba, o la eliminación de las bandas de precios agrícolas –sin que medie un mecanismo que los compense-, sino también en los temas de derechos de autor (protección de bases de datos no originales y medidas sobre tecnología de la información) inversión, solución de controversias o compras gubernamentales. Asimismo, exige con firmeza respetar la posición andina sobre biodiversidad en acceso a recursos genéticos y conocimientos tradicionales, que Estados Unidos se niega a aceptar.

En el nivel político, las cosas se manejan de manera distinta, pues existe la decisión del Presidente de firmarlo "sí o sí". Se prepara una campaña informativa que refleja inadecuadamente la realidad, apoyándose en encuestas sesgadas que son elegidas para ocupar las primeras páginas de algunos diarios, haciéndonos creer, por ejemplo, que 72% de los peruanos está de acuerdo con suscribir un TLC, cuando en realidad habría que preguntarse cuántos están informados sobre el mismo. Se utilizan estudios que, con metodologías cuestionables, pretenden demostrar que las exigencias norteamericanas en materia de propiedad intelectual tendrán efectos reducidos, para justificar que son parte del costo que debemos

pagar por este mágico acuerdo que "traerá beneficios tangibles a las poblaciones marginadas".

Como la vigencia del TLC depende del Congreso, se compromete a sus integrantes invitando les a las rondas finales. Las clases impartidas sobre comercio internacional por expertos negociadores a los congresistas en Cartagena, podrían haberse dado también en Lima, pero éstos no han mostrado el mismo interés en participar cuando tienen lugar en la capital. Este trascendental tratado ha sido abordado con poca seriedad por el Congreso y, salvo contadas excepciones, se tiene una visión cortoplacista y superficial. La mayoría lo ve solo como un acuerdo comercial y no vislumbra que lo que está en juego es una estrategia de desarrollo con determinados patrones distributivos que acentúan la desigualdad y la exclusión.

Por eso, tal como lo señala Javier Iguíñiz, es necesario postergar la firma del TLC con el fin de concertar la posición peruana, pues "esta no es una negociación de comerciantes (.) Se trata de una negociación con clarísimos objetivos geopolíticos (.) que implica aspectos de soberanía a los cuales no se puede renunciar".

En esta posición consensuada peruana, el Estado no debe ser el único responsable de su diseño, aplicación y control, pues se trata de una relación público-colectivo-privada. Ello no implica de ninguna manera abandonar la lucha por preservar los beneficios arancelarios conseguidos en el ATPDEA, la cual podría retomarse desde una posición conjunta sudamericana en el marco del ALCA. Debemos evitar que el precio por el acceso de algunos de nuestros productos al mercado norteamericano sea comprometernos a perpetuidad a reglamentaciones en propiedad intelectual, inversiones, servicios o compras gubernamentales, que son rechazadas por países subdesarrollados –entre ellos varios de nuestros vecinos- en las negociaciones multilaterales.

(*) ariela@independiente.com

Fuente: DIARIO LA REPUBLICA.

Perú, miércoles 16 de febrero de 2005

© 2004 GRUPO LA REPUBLICA - TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS