



EEUU: Una visión global de sus intereses comerciales

Humberto Campodónico.

La Oficina de Representación de Comercio de EEUU (USTR) acaba de publicar el Informe 2005 “Las barreras al comercio de EEUU”, donde se pasa revista a las políticas comerciales de 54 países del mundo, más la Unión Europea y la Unión Sudafricana. En sus 684 páginas (al Perú le dedican 5) se pasa revista a los principales problemas que tiene la industria norteamericana para ampliar su comercio con esos países y, sobre todo, para abrir nuevas áreas al comercio, antes no contempladas en las negociaciones (propiedad intelectual, compras gubernamentales, inversión, entre otras).

El informe dice que aumentó el déficit comercial con el Perú, llegando a US\$ 1,600 millones en el 2004 (+125%). Esto debido al aumento de las exportaciones peruanas: US\$ 3,700 millones en el 2004 (+54%), superando el aumento de las importaciones que hacemos a EEUU: US\$ 2,100 millones (+23,4%).

El Informe también dice que el stock de inversión de EEUU en el Perú es de US\$ 2,700 millones (en el 2003 fue US\$ 2,800 millones), concentrado en el sector minero. Esta cifra indicaría que la inversión de EEUU en el Perú sería menor a la de Chile, pues la Cámara de Comercio de Santiago reportó en diciembre pasado, que el stock de inversión chilena en el Perú era de US\$ 4,000 millones.

En materia comercial, el Informe dice que ciertos productos agrícolas sensibles –maíz, arroz, azúcar y leche en polvo– están sujetos a una banda de precios. Y dice: “en las negociaciones del TLC, EEUU busca eliminar esa barrera a las exportaciones de nuestros productos agrícolas, a la vez que proveer un período de ajuste razonable y salvaguardias para los productores de EEUU que tengan que hacer frente a las importaciones de productos sensibles”. No se hace mención alguna a la existencia de subsidios agrícolas en EEUU y, menos, a su eliminación.

Sobre las compras gubernamentales (Compras-G, tema del TLC), el Informe se queja de que el gobierno peruano otorgue 20 puntos (de un total de 100) a empresas peruanas. Dice que “las empresas farmacéuticas y de equipo médico de EEUU consideran que este margen los perjudica en las licitaciones que hace el Ministerio de Salud, dando lugar a ventaja desleal para los

competidores peruanos que perderían frente a las empresas norteamericanas, si ese margen no existiera”.

Agrega el Informe que el Perú no ha firmado el acuerdo sobre Compras-G de la OMC. No sabemos a qué acuerdo se refieren, después de la gran oposición de los países en desarrollo a que se discutan los “Temas de Singapur” (donde están las Compras-G) que llevó al fracaso de Cancún, el tema ya ni siquiera se discute en la OMC.

En propiedad, intelectual, el Informe vuelve sobre los temas conocidos (extensión de patentes por segundo uso, ampliación de la protección de datos de prueba) y dice que proseguirá sus esfuerzos en el TLC en ese rubro. Además, incluye datos poco conocidos sobre la piratería. Dice que “la piratería de música alcanza el 98%, lo que provoca daños a la industria de EEUU por US\$ 90 millones, mientras que la piratería de películas es el 60% del mercado, causando pérdidas por US\$ 5,5 millones. Esto, a pesar de los esfuerzos del gobierno peruano de combatir a la piratería”. En telecomunicaciones, el Informe dice que los cargos de terminación de llamadas a celulares en el Perú son los más altos del mundo. Y que están preocupados porque Telefónica de España tiene ahora el 70% de ese mercado.

También el Informe toca el tema del comercio electrónico y, sobretodo, las barreras a la inversión, donde dedica largos párrafos de quejas sobre la actuación del Poder Judicial Peruano y la SUNAT, destacando que existen “contenciosos” con empresas de EEUU, planteando que “se deben encontrar soluciones justas a esos problemas, de acuerdo con las leyes peruanas”.

En síntesis, un Informe que refleja con claridad la visión global-imperial que EEUU tiene de sus intereses comerciales y de lo que tiene que hacer para promoverlos.