

# **LA RECTA FINAL EN LA NEGOCIACIÓN DEL T.L.C.**

**Alberto Vera La Rosa**

**17.07.2005**

Después de arduas y prolongadas deliberaciones, silencios cómplices y aseveraciones imprudentes, el Tratado de Libre Comercio (T.L.C.) con EE.UU. ha ingresado a la etapa de las definiciones cruciales, principalmente en los sectores agrícola, de propiedad industrial y de patentes medicinales. De un lado, las marcadas diferencias de criterio, y, de otro, las taxativas propuestas entre el coloso del norte y nuestro pequeño país, para normar el intercambio comercial en estas áreas críticas, son difíciles de conciliar, hecho que hace vaticinar a algunos politólogos un resultado catastrófico de las negociaciones.

Sin entrar en el ámbito de las precisiones técnicas -pues no soy un experto en la materia- y sin otro bagaje que el sentido común, me atrevo a hacer el presente comentario, cónsono con los que he formulado el 7, 14 y 28 del 11.2004, a través de esta misma columna.

En primer lugar, ratifico mi opinión que el T.L.C. es muy importante para el futuro desarrollo de nuestro país y que debemos realizar todos los esfuerzos razonables para superar las actuales discrepancias que al respecto tenemos con los representantes de los EE.UU.

Aparte de la tozudez de los funcionarios norteamericanos encargados y de muchos de los políticos que los aconsejan interesadamente, la negociación misma deviene complicada dada las enormes diferencias de peso específico económico entre ambos países y por ello las medidas compensatorias para mitigarlo resultan de complicada practicidad. Igual problema se ha presentado en similares tratativas que EE.UU. mantuvo con México, Chile y Centroamérica, las que se han solucionado con suerte varia, más dependientes de la voluntad política que de la equidad económica.

Algunos de los factores causantes de nuestras desventajas comparativas son factibles de paliar en el tiempo; por ejemplo, en el sector agrícola, dado que es imposible, por el momento, abolir las millonarias subvenciones que EE.UU. otorga a sus productores, es conveniente que nosotros fijemos gravámenes para los productos similares que duren el mayor lapso permisible con el fin de que nuestra agricultura mejore su eficiencia, lo cual requiere tiempo e inversión; de lo contrario, nos veremos precisados a encontrar sembríos alternativos que también los demandan.

Algo parecido sucede con los productos industriales peruanos que exportamos a EE.UU. y que ellos se comprometen a desgravar, que para ser competitivos aún deben disminuir sus costos de producción y transporte en el Perú. No se trata, por supuesto, del costo de la mano de obra, que ya de por sí es exiguo, sino de los otros que encarecen considerablemente el producto, para lo cual también hace falta tiempo e

inversión; "me refiero a la necesidad que tenemos de mejorar nuestra legislación, la administración de justicia, los trámites administrativos y la estructura institucional, la eficiencia productiva, el nivel educacional y la infraestructura física".

Por tanto, nuestra estrategia negociadora final debe, fundamentalmente, concentrarse en ganar tiempo. Indudablemente existen planteamientos norteamericanos que no podemos aceptar pues nos afectan vitalmente como, por ejemplo, los presentados en relación con las patentes farmacéuticas, y a los que debemos saber decir 'no' con firmeza, aún a riesgo de que no se firme el Tratado. Aquí cabe mencionar que ha habido un error en la argumentación transaccional cuando nuestro Primer Mandatario ha aseverado, muy orondo, que el Tratado se firmará "sí o sí".

Bajo estas premisas el Perú entero debe apoyar los términos de la negociación en el propósito de lograr las mejores condiciones para el convenio. El futuro del país está en juego.