Los Tratados de Libre Comercio

La tecnología nos jugó una mala pasada la semana anterior y este artículo se publicó incompleto. Por esa razón quiero hoy, nuevamente, referirme a algunos elementos relacionados con el tema: Importancia del comercio exterior: Nuestro desarrollo se dio a partir del café y el banano; el primero promovía, además, la pequeña propiedad y una buena distribución de la riqueza, mientras el segundo lo fue como un enclave. Nuestras exportaciones generaron los recursos para lograr el desarrollo nacional, lo que no se hubiera alcanzado al depender exclusivamente del mercado interno. Por ello la importancia del comercio exterior.

Satanización de los TLC: Resulta absurdo asumir una postura de carácter general frente a los TLC, ya que cada uno de estos instrumentos es diferente; un tratado responde a una negociación particular entre dos o más países, en el cual se establecen reglas concretas y específicas para ese acuerdo; por eso podemos afirmar que cada tratado es “un mundo”. Resulta ilógico mantener posiciones definidas sin conocer los alcances de una negociación específica. Un tratado puede resultar bueno o malo para un país solo en función del contenido que conlleva y no por el hecho de ser un tratado que impulse el libre comercio.

Repercusiones de aprobarlo o improbarlo: Debe destacarse la importancia de discutir los alcances de la aprobación de un tratado como también han de discutirse las consecuencias de su rechazo, ya que ambas acciones generarán reacciones y resultados para el país.
En el caso concreto del TLC con Estados Unidos, aprobarlo sin una negociación conveniente para aquellos productos agrícolas sujetos a distorsiones y subsidios y con cláusulas oportunas para el uso de productos genéricos produce una situación determinada. Pero también genera su rechazo.

¿Cuál es el resultado posible en materia de inversión extranjera directa y su consecuente generación de empleo si no hay tratado? ¿Cuánta nueva inversión preferirá buscar otros países en lugar del nuestro? ¿Cómo afrontamos los problemas sociales en Poás si Bor Kar abandona su producción o en Aserrí si la Jockey lo hace? Solo para mencionar dos cantones. El análisis debe estudiar ambas acciones y sus resultados. Ingenuo será pensar que únicamente la aprobación y no su rechazo generan efectos directos en el país.

La negociación y su publicidad. Alberto Trejos, Anabel González y sus colaboradores, nuestro equipo negociador -considerado el mejor del área-, son

personas preparadas e intachables, altamente especializadas y con sobrados méritos personales, profesionales y académicos.

Con ellos se puede tener discrepancias, cosa normal en un proceso tan complicado como este, pero se les debe dar la autoridad y la confianza para que lleven la negociación adelante; por eso resulta importante diferenciar entre lo negociado y lo pendiente de negociar ya que lo primero puede ser publicitado pero lo segundo es inconveniente divulgarlo antes de las discusiones respectivas. Nunca se muestran los naipes durante el juego.

Espacio para la discusión: Debe darse todo el espacio posible a la discusión, el no permitirlo genera reacciones desfavorables a la propuesta.
Resulta fundamental que organizaciones de la sociedad civil, universitarios, sindicatos, frentes de trabajadores, cámaras y organizaciones gremiales puedan ser oídos y pronunciarse sobre el contenido, la implementación y su cronograma.

Muchas veces grandes diferencias se hacen pequeñas cuando prevalece el acercamiento entre las partes. El presidente debe evitar un discurso confrontativo con muchas de esas entidades y sus líderes y elaborar uno que promueva el dialogo y la negociación con todos.
Este proceso debe tener como ruta buscar la unidad nacional y evitar que sigamos divididos como sociedad. Esto es alcanzable y vale la pena intentarlo. Siempre tutelando los productos agrícolas sensibles, garantizando el acceso a productos genéricos y permitiendo el diálogo y la negociación deberíamos alcanzar acuerdos como país y tener un TLC conveniente para todos.