

## **EL NEOIMPERIALISMO**

**Lourdes Requeiro Bello**, investigadora CEA

### *INDICE*

-- *EL NEOIMPERIALISMO 2*

-- *¿QUÉ ALCA TENDREMOS EN EL 2005? 5*

-- *ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA 10*

-- *NEGOCIACIONES DEL CAFTA (TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS CON CENTROAMÉRICA) 15*

-- *NEGOCIACIONES DEL TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS-COLOMBIA, PERÚ Y ECUADOR (TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES, LIMA, DEL 26 AL 30 DE JULIO) 20*

-- *NOTIALCA 22*

-- *CIFRAS 23*

El "Imperialismo" ha estado con nosotros durante mucho tiempo en sus varias expresiones y configuraciones. En épocas recientes, por lo menos desde la segunda Guerra Mundial, el imperialismo se ha asociado con el anhelo estadounidense de minar el anterior sistema colonial europeo y sustituirlo por un nuevo grupo de regímenes que son 'formalmente independientes', pero de hecho son estados-clientes de Washington. Este sistema imperial se ha descrito como "neo-colonialismo" puesto que los líderes locales son vistos como administradores del Estado al servicio de las multinacionales y bancos estadounidenses. El "imperio informal" de los EEUU fue construido y sostenido por tres pilares interrelacionados: (1) guerras e intervención militar, (2) operaciones encubiertas de espionaje (3) fuerzas de mercado, remiendos financieros de las instituciones financieras multilaterales (FMI, BM) y las agencias económicas del Estado imperial (Tesoro, Comercio, EXIM bank, etc).

Las fuerzas impulsoras de la construcción del imperio estadounidense desde 1950 a 1973, fueron su complejo industrial militar y los militares. Desde principios de los años 70 a comienzos de los 80, la expansión imperial fue estimulada en gran parte por el crecimiento de su capacidad tecnológica militar, los bancos, las fuerzas militares subrogadas en Nicaragua, Afganistán, Angola, Guinea Bissau, Mozambique y los regímenes militares de toda Latinoamérica. De modo más destacado, los colaboradores políticos importantes en la URSS y Europa del Este, promovidos y financiados por agencias estatales y privadas, convirtieron las anteriores economías colectivistas en estados vasallos de los EEUU, integrados y subordinados a la OTAN y dirigidos por regímenes depredadores íntimamente ligados a los sindicatos internacionales del crimen aliados con el imperio estadounidense.

El derrumbe de los regímenes colectivistas de Europa del Este y Asia Central y su subsiguiente conquista por medio de depredadores colaboracionistas dio un gran

impulso al anhelo estadounidense, ensanchando su objetivo hasta 'la conquista mundial' - prevista por el "Nuevo Orden Mundial" de Bush padre después de la guerra del Golfo y la colonización del espacio aéreo Iraquí y la división de su territorio.

El Imperialismo recibió el mayor ímpetu con las guerras balcánicas de Clinton, su arriesgada política nuclear con Corea del Norte, y la propagación mundial de la doctrina neoliberal. La Rusia de Yeltsin se convirtió en una casi dependencia de los EE UU y un arco de socios clientes desde el Mar Báltico (Lituania, Letonia, Estonia) pasando por Europa Central (República Checa, Polonia, Hungría) a los Balcanes (Macedonia, Montenegro, Kosovo, Albania) a Asia Central (Georgia), definió las nuevas fronteras del Imperio de Clinton.

Tomó forma un "Neoimperialismo" construido alrededor de bases militares made in USA, especuladores financieros de Wall Street, clientes capitalistas depredadores en los "los países anfitriones" y colaboradores neoliberales en Latinoamérica, África y Asia.

El final de la guerra fría fue el principio de una nueva y virulenta estirpe del imperialismo construido alrededor de un sentido de impunidad, una configuración de poder unipolar en la cual Washington se vio a sí mismo como el centro del universo. La política pública del "Nuevo Imperio" manejado por medio de directrices económicas dadas a los estados-cliente, chantaje político y amenazas económicas a los "aliados" Europeos y Asiáticos, así como acciones militares y actividades encubiertas contra 'estados débiles'.

El "Neoimperialismo" adoptó una forma y sustancia diferentes con la llegada de George W. Bush al gobierno y la muerte de la burbuja especulativa de Wall Street. Las fuerzas motrices que apoyan la presidencia imperial cambiaron de los banqueros inversionistas de Wall Street al complejo de energía-petróleo y militar-industrial. Los conservadores partidarios de la economía de libre de mercado de la era imperial de Clinton fueron sustituidos por un gabinete dominado por ideólogos militaristas de ultraderecha. La construcción imperial por medio de los 'integrantes económicos' del Estado imperial fue sustituida por los ideólogos de la guerra permanente, conquistas militares y promotores-colonialistas (eufemísticamente "construcción imperial").

El estado "Neoimperialista" se convirtió conscientemente en "imperialista" - algunos de los portavoces y publicistas abrazaron abiertamente la denominación y el poder imperial, aún cuando siguen atribuyéndole una misión "humanitaria".

El Neoimperialismo en su variante militarista, que mira hacia las estrategias de guerra, la logística militar y la creación de enormes ejércitos y aparatos de seguridad con cuantioso incremento de los gastos en este sector.

Los costos económicos y el deterioro de la situación económica son despachados sin mutismo: la recesión económica doméstica y la Euro-Japonesa son ignoradas. Guerra y terrorismo son todo lo que importa. Se planeó una secuencia de guerras imperiales: Afganistán, Irak, y otros objetivos señalados - el eje del mal 'señalado por el imperio', integrado en gran parte por estados independientes de los EEUU.

La relativa autonomía del componente militar del Estado imperial en relación con la clase capitalista, particularmente sus sectores industrial y financiero, tiene un impacto importante sobre la mano de obra dentro de los EE UU y en todas partes. El régimen de Bush está vinculado principalmente a los sectores energía-petróleo y militar-industrial de la economía pero se asegura el apoyo de la mayor parte del resto de la clase capitalista por medio de fianzas judiciales, subvenciones, reducciones de impuestos masivas e intervención por cuenta de la patronal en conflictos laborales.

El bloque cohesivo de capitalistas que gira en torno a la agenda del régimen militarista-imperialista de Bush, está reforzado por el apoyo de grandes empresas a la política neoliberal promovida en el exterior. Esta política proporciona el acceso irrestricto a los mercados, compras de lucrativas minas privatizadas, industrias y bancos y legislación laboral favorable que disminuye los costos e incrementa los beneficios. Sin embargo, igual que los negocios alemanes prosperaron en las etapas iniciales de la expansión imperial Nazi sólo para caer completamente por causa de sus sobredimensionadas operaciones militares y declinante base económica, también el imperialismo estadounidense ha acumulado desequilibrios comerciales, acrecentando los déficits presupuestarios y estancado su base industrial doméstica hiperdependiente del proteccionismo, subvenciones y cuotas sobre importaciones. El Imperio crece, pero la República declina y con ella las condiciones sociales de los trabajadores.

---

## **¿QUÉ ALCA TENDREMOS EN EL 2005?**

Después de ser lanzada la propuesta del ALCA en la Cumbre Hemisférica de Miami en 1994, aparentemente, la misma cayó en una suerte de marasmo ante las contradicciones del discurso de la administración norteamericana comprometido con el ALCA y la persistencia de dificultades para utilizar los instrumentos de política interna que permitirían iniciar desencadenar efectivamente un proceso de negociación, pero no fue hasta inicios del segundo semestre del 2002 que se logró salvar ese escollo. Sin embargo, la Trade Promotion Authority (TPA) ha reforzado las asimetrías preexistentes y ha dado cuenta una vez más de la preeminencia de los intereses norteamericanos como condición de negociación.

La TPA no es solución, sino parte del problema

Las negociaciones del ALCA se encuentran en un momento crítico, según el calendario la fase negociadora debe concluir a fines del año 2004. Como en toda negociación las divergencias y desencuentros se manifiestan con mayor crudeza cuando la discusión se desplaza de la filosofía general del acuerdo (de por sí cuestionable) a las ofertas y concesiones concretas que las partes involucradas deberán otorgarse, así como a las normativas que han de regirlo. El ALCA no ha sido una excepción.

Después del 6 de agosto de 2002, cuando el presidente George W. Bush firmó la Ley de Comercio de 2002 contentiva de la Autoridad de Promoción Comercial (conocida como TPA, por sus siglas en inglés) el resultado esperado era un avance

significativo en las negociaciones; sin embargo la TPA aprobada conferiría capacidades de negociación limitadas al ejecutivo, precisamente en aquellos tópicos normativos y en los productos que representan el mayor interés por parte de América Latina y el Caribe.

La presunción de la persistencia de una tendencia al proteccionismo selectivo es manifiesta en lo estipulado en la TPA sobre las leyes de defensa comercial “Los principales objetivos de negociación de EE.UU. con respecto de las leyes comerciales de remedio son:

- Conservar la habilidad de EE.UU. de instrumentar rigurosamente sus leyes comerciales, incluyendo las leyes antidumping, de compensatorios y de salvaguardia, y evitar que disminuyan la efectividad de las disciplinas domésticas e internacionales sobre comercio desleal, especialmente sobre dumping y subsidios, o que disminuyen la efectividad de las cláusulas domésticas e internacionales de salvaguardia, para asegurar que los trabajadores, que los productores agrícolas, y las firmas de EE.UU. puedan competir en plenitud bajo términos justos y puedan disfrutar de los beneficios de las concesiones recíprocas de comercio. Además precisa un listado de productos sensibles donde se incluyen importantes renglones de exportación de los países latinoamericanos como carnes frescas y congeladas, aceite de soya y otros aceites vegetales, frutas, azúcar crudo y refino, cacao, jugos de cítricos, preparados de café, vinos, sorbitol, tabaco, algodón, etc.

A los efectos de América Latina y el Caribe la TPA es más un instrumento de restricción al comercio que de liberalización. Si antes de aprobarse la TPA la mayor resistencia al ALCA se concentraba en Estados Unidos, después de aprobada se develan mayores fricciones en el proceso negociador que pueden comprometer el cumplimiento del cronograma y que acrecientan las dudas acerca de la capacidad del espacio hemisférico para dar cobertura a negociaciones de una agenda compleja que refleje los intereses de socios con desempeños tan asimétricos como los involucrados en el ALCA.

Posibles escenarios que se han venido presentando durante el proceso de negociación.

Teniendo en cuenta las divergencias en la negociación, expresión de la diversidad de intereses que se mueven en torno a este acuerdo, amén de que han sido modificadas por el curso de las negociaciones multilaterales o por cambios políticos, se han vislumbrado las siguientes salidas:

1. ALCA “light”: supone un ALCA abarcador en cuanto a los participantes, pero limitado en cuanto a la amplitud de la agenda. Negociaría a acceso a mercados, pero excluiría del debate en el ámbito hemisférico los temas defensivos de la agenda norteamericana, como el del subsidio agrícola y la transparencia en la aplicación del antidumping, etc, así como también aquellos que conforman su agenda ofensiva, en los cuales América Latina y el Caribe no es demandante, pero constituyen la moneda de canje latinoamericana en el proceso de negociación como algunos tópicos de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público.

Esta variante es la sustentada por Brasil y seguida por el MERCOSUR como respuesta ante la posición norteamericana de transferir a la OMC los tópicos sensibles. Por diferente razón se da una coincidencia con una demanda de CARICOM, cuya propuesta básica es posponer la fecha de conclusión de las negociaciones, y en su defecto “aligerar” la agenda. Es importante resaltar que en el caso del MERCOSUR la propuesta es resultado de una acción contestaria en una negociación que no refrenda sus aspiraciones, mientras la de CARICOM, al menos lo que explícitamente ha expuesto es el insuficiente tiempo para negociar una agenda tan amplia.

Entraña el riesgo de que los países latinoamericanos, o algunos de ellos, se comprometan a ceder de inmediato en las demandas de la agenda ofensiva de Estados Unidos a cambio del compromiso futuro obtener el acceso al mercado norteamericano, especialmente de productos agrícolas, post Doha y que se repita lo sucedido en la Ronda Uruguay.

2. ALCA “radical” por partes: configuración surgida de la proliferación de acuerdos bilaterales (TLC EE.UU.-Chile, TLC Centroamérica-EE UU., al que se sumarían Rep. Dominicana y Panamá); este tipo de acuerdo tiene mayor riesgo, incluso que el ALCA en su concepción abarcadora de asumir la agenda de Estados Unidos, lo que resultaría totalmente funcional, y probablemente más ventajoso en la perspectiva de alcanzar un ALCA más profundo y abarcador, ya que una condicionalidad preestablecida de estos acuerdos bilaterales es el compromiso en el apoyo al ALCA. Esta configuración tiene una ventaja adicional y es que permite colocar en la agenda de negociación temas irrelevantes para la contraparte, pero de interés para el país líder que quedarían como un precedente referencial para futuras negociaciones.

Esta modalidad tiene un riesgo más: concentrar aún más las relaciones comerciales con un Estados Unidos, ya que se produciría un esquema de relacionamiento “Hub and Spoke” que desarticularía más las relaciones intra-latinoamericanas y caribeñas.

3. ALCA “momificado”: no desaparece nominal e institucionalmente el proyecto, pero pierde dinamismo, deja de ser proactivo y no es el espacio para el diseño y aplicación de estrategias de crecimiento y desarrollo. Podría producirse también por la “oemización” del proyecto a partir de constatar las propuestas de la OMC como más viables y pragmáticas.

4. Fracaso del proyecto: por la decisión de algunos países de retirarse del mismo resultado de la internalización de la incompatibilidad de intereses o por la movilización popular.

### **Algunas interrogantes**

El proyecto, según los principios acordados en la Cuarta Reunión Ministerial de Comercio de San José de Costa Rica en 1998 en el Anexo 1: “Las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar como partes de un compromiso único (single undertaking) que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordadas” ¿Cuál es el ALCA mínimo que permita hablar del ALCA?

Cómo considerar el “single undertaking”, en el caso de un ALCA “amputado” por los desacuerdos. ¿Se flexibilizará el principio acordado o se planteará un ALCA por fases? En tal caso ¿ qué tiempo y qué principios se estipularán para alcanzar el ALCA “diferido”?, y ¿ qué pasaría si en el ALCA “diferido” no se aprobaran todas las disciplinas?

¿Cuál será el costo de no lograr el ALCA? Sería previsible una explosión de acuerdos bilaterales, pero también la confianza en el país o grupo de estos, podría dañarse.

Si Brasil (MERCOSUR) no consideran beneficiosa a sus intereses la propuesta final del ALCA, ¿Estados Unidos accederían a firmar un acuerdo 4+ 1? ¿Qué ventajas representaría para Brasil o el MERCOSUR, si la peor variante de negociación con Estados Unidos es la bilateral?

El proceso de aprobación de la Autoridad de Promoción Comercial ( TPA, por sus siglas en inglés) se logró en una apretada votación del Congreso, que evidencia las reticencias para desmontar las medidas proteccionistas. La TPA aprobada en sí misma lo refleja al limitar la capacidad de maniobra del Ejecutivo en temas y productos. La aprobación del ALCA tendrá lugar bajo los auspicios de un nuevo congreso. ¿ Qué certezas se pueden tener sobre la proyección comercial congreso electo en el 2004, incluso si el actual presidente fuera reelecto?

Finalmente, dos interrogantes para el mediano y largo plazo. Primero, hoy no existen dudas en cuanto a que la moneda de referencia latinoamericana es el dólar; sin embargo, a pesar de que el 60% del comercio mundial es facturado en dólares y sólo el 18% en euros grupos de países, como es el caso del MERCOSUR, tienen una relación comercial con Europa que no debe ser subestimada y pueden hacer pensar para el futuro en una mayor relación con el euro, que podría llegar a incluir al euro en una canasta de anclaje de sus monedas; por otra parte, en los últimos dos años se ha podido constatar que para América Latina la importancia del euro se ha verificado más por los canales financieros, tanto a través de préstamos bancarios y emisiones de obligaciones internacionales en euros representan casi el 90% de las emisiones en dólares), lo que la consigna , a los efectos latinoamericanos, como moneda de endeudamiento; teniendo en cuenta el abultado volumen de la deuda y su titularización, no es descabellado pensar en una tendencia a la diversificación de las reservas internacionales de algunos países latinoamericanos.

Segundo, la preservación de América Latina y el Caribe como área de influencia de Estados Unidos tiene uno de sus pilares en su confirmación como área dólar. En una perspectiva de largo plazo, ¿hasta dónde estaría dispuesto Estados Unidos a conceder en términos comerciales para garantizar la supremacía del dólar en determinadas subregiones.

Los actuales acuerdos comerciales, en la perspectiva norteamericana, garantizan no sólo el acceso a bienes y servicios a otros mercados, lo cual es considerado parte de la estrategia de seguridad nacional de Estados Unidos; tales acuerdos también constituyen una vía para acceder a recursos estratégicos y sectores económicos que a través de regulaciones indirectas pretenden ser saqueados y/o privatizados como podría ser el petróleo, las fuentes acuíferas y los recursos de la biodiversidad ( recursos que califican como estratégicos para el desempeño de

Estados Unidos como hegemon global). América Latina es un área estratégica por sus reservas de energéticos: Venezuela y México, son respectivamente la sexta y décima reserva mundial de petróleo; Brasil, la séptima reserva de uranio; y Venezuela la séptima reserva de gas natural.

Si a través del ALCA o las negociaciones en la OMC Estados Unidos puede obtener el control sobre esos recursos, lograría su propósito con la legitimidad del consenso construido con las élites latinoamericanas; en cambio, si sus planes por ese medio concebidos se vieran obstaculizados, ¿la imposición de sus intereses podría darse a través de opciones más violentas, léase la guerra o por el uso de otras formas de coerción extra-económica? No por indeseable, y al parecer no inmediata, esta opción debe ser subestimada.

#### ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Varios hechos y declaraciones configuran el proceso negociador del ALCA, los que podrían determinar el escenario de enero de 2005, fecha en que por el cronograma establecido debería estar concluido el acuerdo entre los 34 países del área que negocian esta iniciativa.

El ALCA ya no será lo que se esperaba, es decir, no se llegará al 2005 con una estructura de acuerdo entre los 34 países que contemple ni los compromisos, ni las disciplinas que en algún momento del proceso se llegaron a diseñar y a esperar. Pero lo que el ALCA representa o implica, avanza por otras vías, más lentas, pero tal vez más efectivas para los Estados Unidos.

Luego de un proceso acelerado de negociaciones y de entusiasmo por los equipos negociadores durante el 2002 y parte del 2003, la Cumbre de Miami, el 20 de noviembre de 2003, marcó un punto de inflexión en la velocidad y los consensos con los que se avanzaba. Las contradicciones existían desde antes, pero fue a partir de esa reunión cuando, con la decisión de acordar compromisos mínimos para la fecha pactada, al tiempo que se reconocía que sería imposible el ALCA diseñado, los principales negociadores y contrincantes, Brasil y Estados Unidos, planteaban sus nuevas estrategias comerciales para la región: Estados Unidos, negociaciones bilaterales para alcanzar los propósitos del ALCA, que además forman parte de su Estrategia de Seguridad Nacional; Brasil, buscar aliados alrededor del Mercosur.

Los Estados Unidos, que ya había firmado un tratado con Chile, puesto en vigor en enero del 2003, negociaría con Centroamérica un TLC (suscrito en mayo de 2004), otro con Panamá y un tercero con República Dominicana. Este último se firmará el próximo 5 de agosto en Washington, y de esa forma EEUU añade a República Dominicana al convenio comercial que ya había alcanzado con cinco países centroamericanos en mayo de este año. El ejecutivo norteamericano pretende presentar una sola propuesta de ley al Congreso para la aprobación del TLC con los seis países. Para que éste entre en vigor necesitará el visto bueno de los Congresos de los siete países y al menos en el estadounidense las perspectivas de su aprobación no están muy claras. Aunque puede ser parte de la campaña electoral, el candidato presidencial demócrata John Kerry declaró recientemente que si gana las elecciones someterá a una renegociación el Tratado de Libre Comercio para Centroamérica (CAFTA) y hará lo mismo con el del Area de Libre

Comercio para las Américas (ALCA), dada la oposición de buena parte de los demócratas por considerar insuficientes protecciones a los trabajadores y al medio ambiente.

En el caso de Panamá es posible que en una o dos rondas más quede concluido el acuerdo.

En esta misma dirección de los acuerdos bilaterales, y en una etapa importante del proceso, por lo cual dedicaremos unos párrafos, se encuentra la negociación de un TLC entre Estados Unidos y Colombia, Ecuador y Perú. Van quedando al margen de esta opción bilateral el MERCOSUR, Venezuela y el CARICOM. Con este último grupo no debe tener prisa; se trata de mercados pequeños y repartidos prácticamente entre ellos y Gran Bretaña, con fuertes ataduras financieras y de dependencia comercial, difíciles de sustituir por otros socios de la región. El caso de Venezuela es muy claro mientras Chávez esté al frente de ese gobierno, y el MERCOSUR resistirá lo más posible la firma de un acuerdo pues se plantea prioridades por delante como bloque y como gobiernos nacionales en los casos de Brasil y Argentina.

La segunda ronda de negociaciones del TLC entre Estados Unidos, por una lado y Colombia, Perú y Ecuador (Afta) se caracterizó por excesivas peticiones de los norteamericanos. EE.UU. insiste en que los andinos eliminen las franjas de precios de los productos agrícolas, limiten el uso de las licencias previas, y desmonten la cobertura cambiaria que se estableció recientemente para el Algodón, entre otras medidas para el sector agrícola; a la vez que ratifica que los subsidios a la agricultura los negociaran en el marco de la OMC. Contrariamente, los andinos insisten en que el tema se aborde durante la negociación del Acuerdo.

Los países andinos presentaron un listado de 546 productos en los que buscan acceso real y sin restricciones, distintos a los beneficiados por el ATPDEA –donde se encuentran cerca de 1000 ítems agrícolas con arancel cero; pero en la práctica solo se benefician muy pocos productos.

Hasta el momento se ha mostrado coordinación y unidad por parte de Colombia, Perú y Ecuador y así la negociación va encaminada bajo el esquema de un 3+1 –o sea un solo documento de los tres andinos con los EE.UU.- despejándose la incógnita de un posible esquema uno a uno, aunque Colombia es el país que más defiende la posición negociadora frente a la propuesta de los Estados Unidos, que pretenden una adhesión a sus posiciones.

En estos días en Lima (26 al 30 de julio), las discusiones que arrojaron acuerdo en la segunda ronda, en Atlanta, serán plasmadas en papel y se comenzará a quitar corchetes.

Los negociadores de EE.UU. hasta el momento han estado concentrados en el tema de los aranceles; mientras los andinos han expresado prioridad por la normatividad para-arancelaria, barreras fito y zoonitarias, las notas restrictivas del arancel, las notas administrativas, los aranceles estacionales y las normas técnicas, para mencionar algunas; así como los derechos de contingentes y cuotas que impone el Gobierno de los EE.UU.

Otros intereses de los EE.UU. están en materia de Propiedad Intelectual, donde tratan de garantizar a las empresas farmacéuticas el uso de patentes por un mayor

tiempo, más allá de acordado en la OMC. EE.UU. solicitó aperturas importantes en el tema de los Servicios Financieros, de Telecomunicaciones y Públicos. El cruce de ofertas será de manera individual por parte de cada uno de los países andinos, mientras que los EE.UU. enviarán una sola lista a Colombia, Ecuador y Perú.

Por otra parte, se puede señalar la reciente Cumbre del Mercosur, celebrada en Puerto Iguazú, Argentina, en la cual se acordó la adhesión de Venezuela como país asociado - igual condición a la que tienen Bolivia, Chile y Perú -; y la de México como observador en camino de asociarse cuando negocie un TLC con el bloque, la cual marca un paso importante en la unidad de la región. Tal vez eso fue el más relevante hecho del evento. Sin exagerar el significado del mismo, si es demostrativo que dentro de un proceso de negociación regional como el del ALCA, con las presiones conocidas de los Estados Unidos, los países latinoamericanos decidan estos rumbos.

En ese escenario, el ex presidente argentino y titular de la Comisión de Representantes del Mercosur, Ernesto Duhalde, expresó: "Estamos caminando hacia la unidad continental, no hacia el ALCA. Nosotros queremos un acuerdo que incluya a todos los países del continente, pero no el ALCA propuesta por Estados Unidos, y mucho menos en 2005". "Primero es necesaria la integración de los países sudamericanos, porque somos una gran nación", aseguró. Entre otras muchas declaraciones a tomar en consideración que se suman a esta visión de fortalecer el Mercosur está la del asesor especial de la presidencia brasileña, Marco Aurelio García, quien afirmó que "Cambiar nuestra política externa para abandonar el proyecto de consolidación del Mercosur sería una gigantesca estupidez".

Otro elemento a tener en cuenta en estos momentos, aunque de carácter más coyuntural, es la prioridad que para todos los países tiene destrabar las negociaciones en el marco de la OMC, donde el tema agrícola es foco de las principales diferencias. Peter Allgeier, vice-jefe de la Oficina Comercial de los Estados Unidos y co-presidente de las negociaciones del ALCA dijo el 22 de julio que la prioridad de los Estados Unidos en el área comercial es cerrar un acuerdo en la negociación agrícola de la Organización Mundial del Comercio hacia el final de este mes, y solo después se dispone a tratar sobre las negociaciones del ALCA y del plazo para su conclusión. "Nos concentramos en la OMC y no se puede esperar iniciativas en el ALCA en las próximas semanas", dijo.

Las negociaciones regionales, que están frenadas debido a la tentativa estadounidense de excluir a los productos agrícolas de la liberalización arancelaria en el ALCA, se complicará aún más con las recientes exigencias estadounidense para discutir reglas de propiedad intelectual. Así lo ve Brasil, y eso es suficiente. Recordemos que en la XVII reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA, en Puebla, se debía determinar las reglas comunes aplicables a todos los países y los mecanismos y procedimientos para que los países profundicen en los temas de manera bilateral o plurilateral, según el compromiso de la VIII Ministerial de Miami. Este modelo de obligaciones comunes empezó a ser negociado en aquella reunión de Puebla este año, pero hasta la fecha los dos co-presidentes, Allgeier y el brasileño, Adhemar Bahadrian, no han llegado a un acuerdo.

Al tiempo que el ALCA se empantana, la UE trabaja para finalizar la negociación con el Mercosur en octubre. También parece ser prioridad para el bloque sudamericano el cierre de este acuerdo antes que el que involucra a los Estados Unidos, aunque las negociaciones sufrieron un revés la pasada semana en Bruselas, al considerar ambas partes insuficientes las mejoras de las ofertas del otro bloque.

Los que apostaron y creyeron posible el ALCA en el 2005 acomodan los comentarios a las realidades y las realidades dentro de sus políticas. Así, el canciller mexicano dijo que la posibilidad de que el ingreso al ALCA sea gradual hace más factible su creación para enero. Explicó que el esquema de "geometría variable crea una posibilidad de que existan avances a nivel plurilateral --que no necesariamente sean extensivos a todos-- y posteriormente se irían incorporando, en la medida de sus posibilidades, el resto de las naciones". Así y todo, sin Mercosur no habrá ALCA, y para el 2005 no podría haber acuerdo entre este bloque y los Estados Unidos. Sería un milagro.

La sede. A menos de cuatro meses para que se dé la votación oficial para escoger la ciudad que será la sede permanente del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Panamá y Miami se perfilan como los dos principales favoritos: Panamá bajo el lema "Punto de convergencia para las Américas"; Miami, "La puerta de las Américas". Otras ciudades en contienda son Chicago, Puebla, Cancún, Puerto España, Houston, Galveston, San Juan y Atlanta.

#### NEGOCIACIONES DEL CAFTA (TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS CON CENTROAMÉRICA)

En el caso de los países de Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador) el proceso negociador se inició en enero del 2003 con la Primera Ronda celebrada en San José de Costa Rica, y concluyó en diciembre de ese propio año con la Novena Ronda que tuvo lugar en Washington. Costa Rica presentó en esta última ronda discrepancias sobre todo en los temas de protección a la propiedad intelectual y las comunicaciones y la telefonía, por lo que no firmó en ese momento aunque terminó haciéndolo en enero del 2004. Panamá, por su parte prefirió no negociar en bloque con EE.UU. y actualmente lo hace de manera bilateral con ese país.

Durante las nueve rondas del CAFTA se negociaron aspectos referidos al acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversiones, servicios, protección del medio ambiente, compras del sector público, solución de controversias, propiedad intelectual, tema laboral, asistencia técnica y cooperación y disposiciones institucionales; los países centroamericanos consideran finalmente alcanzados objetivos tales como acceso al mercado más grande del mundo, protección para los sectores agrícola, industrial, textil y confección y azucarero, y posibilidad de participar en las compras de gobierno de los Estados Unidos.

El 28 de mayo del 2004 los representantes de los seis países reunidos en Washington suscribieron el Acuerdo, quedando sujeto a la ratificación por los órganos legislativos nacionales. Este proceso se considera puede ser complejo teniendo en cuenta las reservas expresadas por diversos sectores sociales tanto de

Centroamérica como de los propios EE.UU., la falta de transparencia que caracterizó la negociación, coincidir con el receso del Congreso de los EE.UU. y el desarrollo de la campaña electoral en ese país.

Centroamérica tiene una capacidad económica muy limitada para adaptarse adecuadamente al impacto que debe producir la apertura de sus mercados a una potencia económica como los EE.UU. y las únicas industrias importantes de exportación en cuatro de los cinco países, exceptuando Costa Rica, son la agricultura y la textil. Casi la mitad de la población centroamericana se dedica a la agricultura de subsistencia, por lo que las propuestas presentadas por EE.UU. y aceptadas por los negociadores de la región potencian al máximo los intereses y beneficios de los inversionistas, las empresas y los agricultores estadounidenses. Los países Centroamericanos se verán precisados a aumentar el Impuesto General al Valor (IGV) para cubrir las pérdidas por recaudación fiscal dada la reducción de los aranceles a las importaciones, afectando en primer término a los segmentos de la población con menores ingresos. Adicionalmente, importantes sectores productivos, así como las pequeñas y medianas empresas y los trabajadores agrícolas sufrirán el impacto negativo de la competencia con productos norteamericanos subsidiados, provocando un incremento del desempleo y la reducción de salarios; por otro lado propiciará la obtención de ganancias para el gran capital norteamericano y ayudará a consolidar el modelo de economía de mercado neoliberal que se aplica en Centroamérica, hipotecando su economía a los designios y realidades de la economía de los EE.UU.

#### TLC PANAMÁ-EE.UU.

En el caso particular de Panamá, las negociaciones se iniciaron en el 2004 y desde el comienzo afloraron contradicciones. La Presidencia Panameña expresó la seguridad de que las negociaciones culminarían antes del traspaso de poder en su país, en tanto los negociadores norteamericanos dejaron abierta la posibilidad de que las mismas se extendieran hasta el 2005.

Desde la ronda inicial celebrada en abril del 2004 hasta la tercera que tuvo lugar en julio (incluida la segunda desarrollada en junio) han estado presentes discrepancias de intereses, entre las que destacan:

- EE.UU. presentó una oferta que no consolidaba los beneficios que muchos de los productos agrícolas e industriales panameños ya disfrutaban en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

- EE.UU. pretende que Panamá liberalice total e inmediatamente los productos en los que ellos ofrecen similares condiciones. En este sentido la posición norteamericana es negociar sobre la base de cuatro “canastas” de desgravación: la primera, de libre acceso inmediato, contemplaba entre el 80 y el 85% de todo el universo arancelario; la segunda, con plazo de cinco años; la tercera, de 10 años; y la última, con un período superior a los 10 años, solo para los productos más sensibles.

- Sin embargo, en el sector agrícola la propuesta panameña pretendía la inclusión de una quinta “canasta” (sensitive products, o SP) con productos que quedarían excluidos de la negociación o sujetos a condiciones especiales de desgravación. EE.UU. se opuso a la idea y por su parte presentó un listado de productos

sensibles (tariff rate quota) a los que fijaría aranceles más elevados y quedarían sujetos a cuotas.

Ya en la tercera ronda EE.UU. solo aceptó considerar de la “canasta SP” propuesta por Panamá al azúcar, los lácteos, el maíz y el cacao, a los que impondrá cuotas de acceso al mercado interno

- En la primera ronda Panamá propuso incluir en el acuerdo un capítulo sobre servicios marítimos, idea no contemplada en el CAFTA y ausente de todos los acuerdos comerciales anteriormente firmados por EE.UU. (ni siquiera lo ha negociado con la OMC) por considerarlo un sector extremadamente sensible. Fundamentalmente, Panamá pretendía acceder al servicio de cabotaje entre puertos internos norteamericanos, a la industria de cruceros y al servicio de reparación de barcos estadounidenses en astilleros panameños. EE.UU. aceptó analizar la iniciativa pero en la tercera ronda negó el acceso panameño a los servicios marítimos y portuarios norteamericanos.

- Panamá no acepta incluir entre las ofertas de compras gubernamentales las contrataciones del Canal, lo que constituye una de las mayores aspiraciones de los EE.UU. en este acuerdo, quien por su parte en la tercera ronda denegó el acceso panameño a las licitaciones del gobierno federal norteamericano.

- En la tercera ronda las negociaciones en la esfera de servicios debió ser suspendida ante la exigencia norteamericana de que Panamá negara beneficios a terceros países con los que EE.UU. no mantiene relaciones diplomáticas. Panamá insiste en que esta negociación no se trata de una adhesión al CAFTA, sino solamente constituye una referencia para el TLC que firmará con EE.UU. Por ello, iniciativas como el capítulo de servicios marítimos y la “canasta SP” fueron utilizados ante la opinión pública nacional como elementos demostrativos de una actitud ofensiva en la negociación.

Sin embargo los resultados posteriores permiten valorar que EE.UU. ha logrado ir imponiendo su agenda a la par que la posición panameña se ha ido debilitando. La cuarta ronda, prevista para agosto, despejará incógnitas en este sentido.  
República Dominicana-CAFTA:

Otro elemento a tener en cuenta en el desarrollo del CAFTA es la incorporación de República Dominicana al acuerdo firmado por los países centroamericanos y EE.UU., en lo que se ha denominado Acuerdo RD-CAFTA.

Aunque desde 1985 la República Dominicana ha disfrutado de acceso preferencial al mercado estadounidense en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en palabras del representante comercial de EE.UU. en estas negociaciones, Robert B. Zoellick, la inclusión del país caribeño en el CAFTA refuerza la gran lógica económica del Acuerdo, al expandir la cobertura de mercado en más de un tercio, representando este bloque comercial el segundo mayor mercado para las exportaciones estadounidenses en América Latina, después de México. La cercanía geográfica entre República Dominicana y Puerto Rico estimula el interés norteamericano en la inclusión del primero en el CAFTA, toda vez que San

Juan se convierte de esta manera en una plataforma para sus exportaciones hacia el Caribe.

El intercambio comercial entre Estados Unidos y los cinco países del CAFTA fue de 23,600 millones de dólares en el 2003; la inclusión dominicana representa una adición de 8,700 millones para un total aproximado de 32,000 millones.

Las negociaciones para el RD-CAFTA se desarrollaron en dos etapas: una entre los países centroamericanos y República Dominicana y otra entre este país y EE.UU., desarrolladas entre enero y en julio de este año. De conformidad con las conversaciones sostenidas, la relación comercial entre los países centroamericanos y la República Dominicana se regirá en el futuro por las disposiciones del CAFTA una vez que este acuerdo entre en vigencia, sustituyendo el TLC firmado en 1998 y cuya implementación nunca fue totalmente efectiva.

Con el acuerdo, República Dominicana logra libre acceso para los textiles y otros productos como la harina y los derivados del petróleo. Cada uno de los países firmantes mantuvo la protección de los que consideraron más sensibles, quedando excluidos, entre otros, arroz, cebolla, frijoles, cerveza, alcohol etílico, aguardientes, tabaco en rama, desperdicios de tabaco, puros, cigarros, cigarrillos, azúcar de caña o remolacha, café, carne de pollo y cerveza de malta. A un grupo que incluye leche en polvo, pechugas de pollo y aceites se le fijaron cuotas y quedaron sujetos a diversos períodos de desgravación.

El Acuerdo será firmado el 5 de agosto en Washington, con la participación de representantes de los siete países.

#### NEGOCIACIONES DEL TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS-COLOMBIA, PERÚ Y ECUADOR (TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES, LIMA, DEL 26 AL 30 DE JULIO)

La Tercera Ronda de negociaciones se caracterizó por incumplimientos, vetos y crisis. Sin dudas la negociación se ha ido endureciendo, por lo que concluyeron los encuentros fraternales. Veamos:

Al comenzar las negociaciones los andinos se encontraron con el incumplimiento, por parte de los EE.UU., del envío de las “ofertas” de desgravación arancelaria, lo cual generó inquietud. Luego las ofertas fueron presentadas en el transcurso de la Ronda. El atarazo de los EE.UU., podemos presumir, que fue totalmente intencional para llevar a los andinos a la revisión de los textos; pues como se sabe, en la primera y segunda ronda -a pesar de que los norteamericanos habían presentado sus textos- los andinos propusieron concentrar las reuniones en los temas de interés y análisis de aspectos relacionados con la negociación.

En la mitad de esta tercera ronda, EE.UU. vetó a uno de los negociadores del equipo colombiano en la mesa de Propiedad Intelectual (se trata de Carlos Maria Correa de nacionalidad Argentina, un conocedor de este tema y que fue contratado por Colombia para formar parte de su equipo negociador); el hecho generó inconformidad en el sector empresarial. Finalmente se suspendió esta mesa un día antes de lo previsto lo que implica que las conversaciones sobre Propiedad Intelectual se reanudarán solo en septiembre cuando esta prevista la cuarta ronda, en Puerto Rico, y consecuentemente el retraso en la discusión de este acápite considerado como fundamental para los andinos. Colombia al final de encuentro

reafirmó el derecho que tiene cada país para elegir a quienes deben representarlos en la mesa de negociación.

Destacamos que las propuestas, de este encuentro, en Propiedad Intelectual de los EE.UU. y de los andinos son diametralmente opuestas. Mientras los primeros plantean temas como la ampliación de los plazos de protección en medicamentos, la posibilidad de patentar animales y plantas y otorgar patentes de segundos y más usos; los andinos proponen que no se extiendan los plazos en protección, que se apele a las decisiones de la CAN en temas como el secreto empresarial y que los conocimientos tradicionales no sean aprovechados por otros en detrimento de sus países, tampoco están de acuerdo con las patentes de segundo y más usos ni con la protección para métodos quirúrgicos, tratamientos, recetas entre otros.

Se señalan como aspectos positivos de la ronda: La creación del Foro andino para las Pymes –las cuales lograron abrirse un espacio para la discusión de sus temas-; el intercambio de ofertas, que finalmente tuvo lugar, y los textos sobre biodiversidad y protección de conocimientos tradicionales –estos temas hasta el momento no han hecho parte de otras negociaciones adelantadas por los EE.UU., y en este caso fueron presentados por petición de los andinos, se plantea que su discusión podría marcar un nuevo rumbo en estos aspectos.

Mientras la oferta de desgravación de los EE.UU. fue vista con satisfacción por Perú y Ecuador; los colombianos la consideraron excesivamente conservadora y para algunos entendidos fue decepcionante. Lo cierto es que la propuesta de los norteamericanos –que fue la misma para los tres países andinos- no implica grandes avances porque incluye muchos productos a los que EE.UU. no les cobra arancel, y para los cuales, de inicio, no podrían cobrar aranceles los andinos. La oferta es calificada por especialistas como proteccionista.

En el sector de los textiles la propuesta es cinco por cinco –o sea desgravación total recíproca a cinco años- por lo que no se tiene en cuenta las asimetrías que deben existir, dada por los diferentes niveles de desarrollo de cada país; además es válido destacar que este sector, aunque logre una desgravación el acceso real se vería afectado por las medidas no arancelarias aplicadas por los EE.UU. a los textiles. En materia agrícola los EE.UU. proponen desgravar de inmediato el 22 por ciento del universo arancelario agrícola (Colombia propone el 41 por ciento), muchas de estas partidas ya tienen un arancel cero –por tratamiento de NMF- Por otra parte la jefa de negociaciones de los EE.UU. volvió a descalificar el uso de la franja andina de precios. Sobre el particular existe una posición muy fuerte por parte de los negociadores de Colombia y la idea, hasta el momento, es mantener la franja, o adoptar un mecanismo similar, mientras existan las ayudas internas y los subsidios por parte de los norteamericanos.

En Telecomunicación los norteamericanos continuaron insistiendo, en Lima, en su intención de que los andinos privatizen este sector; además piden acceso a las redes nacionales y apertura total y sin condiciones en lo relacionado con las licencias de operación, e incluso pretenden que Colombia irrespete los compromisos adquiridos en las licencias ya otorgadas.

Al final de la Ronda los negociadores andinos relataron una petición de Estados Unidos que los dejó sorprendidos: excluir de la negociación del Tratado de Libre Comercio a productos como el café, el ron y el atún para el estado de Puerto Rico.

Aunque para la mayoría es comprensible que Puerto Rico no quisiera competencia en el mercado del ron, ya que es un importante productor, aunque también tiene intereses ofensivos frente a este producto; lo más cuestionable es el porqué también se extendía esta exclusión al café y el atún. Téngase en cuenta que para Colombia, el café es un producto estratégico debido a la alta competitividad que ha alcanzado en su producción y comercialización, mientras que el atún es considerado muy importante para Ecuador y Perú.

Si bien en la mesa de negociaciones los andinos cerraron filas en torno al rechazo contundente a esta solicitud, lo cierto es la sola presentación de la misma deja mucho qué desear.

#### NOTIALCA

Embajador de EE UU no cree que el ALCA se concrete en enero de 2005. La posibilidad de que el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entre en vigor en enero de 2005, tal y como estaba previsto, es un escenario “muy optimista”, fundamentalmente a causa de las inminentes elecciones en Estados Unidos, admitió este martes el embajador estadounidense en Brasil, John Danilovich. Si bien admitió que difícilmente el ALCA comenzará a funcionar en enero del próximo año, Danilovich puntualizó que “nada nos impide continuar las negociaciones que tenemos en marcha, pero con plazo posterior, más allá de enero de 2005.

El diplomático estadounidense mencionó que cuando lee artículos o escucha conferencias sobre el ALCA, recuerda la sorpresa con que el escritor Mark Twain relataba la experiencia de leer en el periódico que él mismo había muerto. “Twain, con ironía, apuntó que tal vez la prensa haya exagerado un poco. Pienso que ese episodio refleja bastante bien lo que pienso sobre el ALCA. El proyecto no está muerto, continúa vivo, y el gobierno de Estados Unidos ya comprometió su esfuerzo para continuar llevando adelante las negociaciones”, dijo.

#### CIFRAS

La siguiente tabal recoge los datos de subsidios a la producción agrícola de algunos países del hemisferio, el resto de los países no lo tienen. Resulta evidente la desproporción de los fondos dedicados al apoyo interno a los productores por parte de Estados Unidos, lo interesante es que el foco de la discusión del ALCA en el tema de subsidios a la agricultura se concentra en los subsidios a la exportación y no en las medidas de apoyo interno.

País Apoyo Interno (US mn) Subsidio a la exp (US mn)

Argentina 81 -

Brasil 396 -

Paraguay - -

Uruguay 6 -

México 415 5

Canadá 670 -

EE.UU. 15134 147

Bolivia - -

Colombia 10 23

Ecuador - -

Perú - -

Venezuela 211 5

Costa Rica 1 123

Fuente: Jank Zawaya, Marcos y de Queiroz Monteiro Jales, Mario: "A Agricultura nas negociacoes da OMC, ALCA, UE-Mercosul: Impasse y Perspectivas, Sao Paulo nov 2003

Importancia económica y social de la agricultura en la economía de países y grupos de países

2001 PIB total

Billones USD PIB agrícola

Billones USD Particip.

PIB

Agrícola

% Pob. Total

Millones USD Pob agrícola

Millones USD % Pob.

agrícola Exp agrícolas

Millones USD Imp. Agrícolas

Millones

USD Saldo agrícola

Millones USD

Argentina 269 13 4.8 37 4 10.8 2,255 1,217 1,039

Bolivia 8 1 12.5 9 4 44.4 400 234 166

Brasil 503 47 9.3 173 27 15.6 16,060 3,209 12,851

Chile 66 6 9 15 2 13.3 3,169 1,063 2,106

Colombia 82 11 13.4 43 9 20.9 2,690 1,565 1,125

C.Rica 16 1 6.2 4 1 25 1,553 469 1,084

Ecuador 18 2 11.1 13 3 23 1,503 485 1,019

Guatemala 20 5 25 12 6 50 1,294 806 488

México 618 27 4.3 100 23 23 7,631 10,830 (3,199)

Paraguay 7 1 14.2 6 2 33.3 772 295 477

Perú 54 5 9.2 26 8 30.7 642 1,012 (370)

Venezuela 125 6 4.8 25 2 8 314 1,900 (1,585)

G-22\* 4,829 532 11 3,528 1,787 50.6 83,508 61,121 22,387

EE.UU 10,065 164 1.6 286 6 2 56,706 44,940 11,766

U.E. 7,895 179 1 377 16 4.2 56,412 54,767 1,645

Fuente: Instituto de Estudos do Comercio e Negociacoes Internacionais (ICONE)

\*G-22 integrado por Africa del Sur, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Egipto, Ecuador, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú Tailandia y Venezuela.



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:  
<http://www.archivo-chile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.) Envía a:  
[archivochileceme@yahoo.com](mailto:archivochileceme@yahoo.com)

**NOTA:** El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores.

© CEME web productions 2005

