



Av. Jaimes Freyre Nº 2940,
esq. Muñoz Comejo, Sopocachi
Tel: 591 (02) 241-2429/241-3175
Fax: 591 (02) 241-4625
Email: cedla@caoba.entelnet.bo
Sitio web: www.cedla.org
Casilla postal: 8630
La Paz - Bolivia

Nº 4 • año 2 • enero de 2005

OBSERVATORIO de acuerdos de libre comercio

LA RONDA DE TUCSON Y LAS PRIMERAS GRANDES CONCESIONES A EEUU

Al evaluar los resultados de la sexta ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre los países andinos y Estados Unidos —que se efectuó entre el 30 de noviembre y el 4 de diciembre del año pasado—, los negociadores gubernamentales de Colombia, Ecuador y Perú comentaron que el encuentro había sido “muy productivo”, esencialmente porque se había logrado destrabar el tema agrícola acordando una agenda concreta de trabajo.

Sin embargo, un análisis de los detalles de la negociación muestra que mientras Estados Unidos refuerza sus posiciones, los países andinos comenzaron ya a hacer las primeras grandes concesiones.

En primer lugar, se amplió el número de reuniones, lo que, según los negociadores, otorgaba mayores plazos para lograr acuerdos, cuando en realidad reflejaba la complejidad de las negociaciones, la lentitud y el atraso en temas clave, pero sobre todo, la inflexibilidad de Estados Unidos. Todo esto motivó que las siete rondas inicialmente planificadas sean ampliadas a ocho, que la fecha límite para la conclusión de las negociaciones sea prorrogada a marzo en lugar de enero de 2005 y que persista la impresión de que el país del norte continúa dejando los temas importantes para el final con el objetivo de presionar a los andinos.

La “apertura” para discutir agricultura

Los negociadores andinos aseguraron que el gran avance de Tucson fue haber establecido

una agenda concreta para la discusión del capítulo de agricultura, para lo que los responsables de cada equipo negociador deben reunirse durante el tiempo que transcurre entre ronda y ronda mientras que cada país, de manera aislada, deberá evaluar producto por producto.

Sin embargo, el haber definido la agenda de trabajo no evitó que Estados Unidos continuara insistiendo en desmantelar la franja de precios que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) estableció como mecanismo de protección de los productores de la región frente a los millonarios subsidios que el país del norte y los países desarrollados otorgan a sus productores agropecuarios, mientras que, por el otro lado, EE.UU. se niega rotundamente a discutir el tema de sus subsidios al agro.

De esa forma, el tema central de la discusión de este capítulo continúa empantanado como al principio, quedando a los andinos la única opción de comenzar a sacrificar algunos de sus productos para obtener ventajas en otros, pero sin haber logrado nada en lo que se refiere a los subsidios. El vicepresidente de la Convención del Agro de Perú, Miguel Caillaux, hizo esta denuncia y expresó que los negociadores de su país se manifestaron dispuestos a hacer “reajustes” en dos de sus productos sensibles, el algodón y el trigo, a cambio de liberar otros productos¹.

Según estudios recientes, “los precios del algodón en el mercado internacional han caído hasta la mitad desde mediados de los años

¹ http://www.portafolio.com.co/port_sec_online/porta_econ_online/2004-12-06/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-1916363.html

contenido

1.	La ronda de Tucson y las primeras grandes concesiones a EEUU	1
2.	Bolivia en el TLC: De observadores a invitados de piedra	3
3.	La ronda de Guayaquil: Todo a cambio del ATPDEA	10

noventa por culpa de los subsidios de Washington a sus productores, básicamente de grandes plantaciones. En el ejercicio 2001-2002, 25.000 productores de algodón norteamericanos recibieron 3.900 millones de dólares en subsidios, lo que supone un gasto medio anual por agricultor de 150.000 dólares. Los subsidios garantizan a los granjeros norteamericanos recibir por el algodón un precio que equivale a 73% por encima del precio existente en el mercado mundial”².

Durante la negociación de Tucson, Estados Unidos redujo unilateralmente la negociación del tema agrícola a dos días — medio día con cada país— y otro medio día con todos reunidos, cuando aseguró que Colombia, por ejemplo, “no estaba lista” para negociar el tema, a pesar de que Colombia ya había hecho la concesión de incluir entre sus productos sensibles sólo a algunos de los productos —el maíz, el sorgo, arroz y cebada— y excluyó a otros como el trigo, la papa, el azúcar, los aceites vegetales, la leche, la carne, la soya y el algodón, entre otros.

Otro logro discutible

Estados Unidos anunció que ofertó la desgravación inmediata para el 99 por ciento del comercio con Colombia, en el tema de bienes industriales. Esto fue calificado como el segundo logro de Tucson. Pero, bajo la lógica de “una de cal y otra de arena” que ha mantenido durante toda la negociación, exigió que los colombianos eliminen su exitoso Plan Vallejo de fomento a las exportaciones, acusándolo de ser un sistema de subsidios inaceptable.

EEUU tampoco ha cambiado un ápice la posición estadounidense de no otorgar más que las ventajas arancelarias del ATPDEA y los negociadores andinos consideran un éxito que esas ventajas sean mantenidas, aún a pesar de que para eso sea necesario sacrificar otros rubros productivos que no estaban en riesgo durante la vigencia de ese programa.

Para conseguir “casi todo el ATPDEA”, en el caso colombiano, por ejemplo, se han hecho dos concesiones particularmente graves: aceptar que en diez años todo el comercio de mercancías industriales sea liberado y, en segundo lugar, aceptar que la salvaguarda para algunos productos sensibles sólo opere mientras termina el proceso de desgravación y no tenga vigencia permanente³.

Otro tema que causó conmoción entre los negociadores andinos fue la ratificación por parte de Estados Unidos, de exportar hacia estos territorios una gama de productos usados, particularmente ropa. De aceptarse esta pretensión, se generaría una presión adicional sobre los productores andinos de prendas de vestir.

Más concesiones

En el capítulo de inversiones, EE.UU. presentó a los andinos un nuevo texto que tiene como base lo negociado en su tratado bilateral con Uruguay. Estados Unidos plantea la

El haber definido la agenda de trabajo no evitó que Estados Unidos continuara insistiendo en desmantelar la franja de precios que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) estableció como mecanismo de protección de los productores de la región frente a los millonarios subsidios que el país del norte y los países desarrollados otorgan a sus productores agropecuarios, mientras que, por el otro lado, EE.UU. se niega rotundamente a discutir el tema de sus subsidios al agro

existencia de un foro Inversionista – Estado, que sería una instancia única para la solución de controversias y cuyos fallos serían inapelables.

En el capítulo de propiedad intelectual, aunque Perú y Ecuador mantienen firme la posición de no aceptar la extensión de patentes y de la protección sobre los datos de prueba de los laboratorios por cinco adicionales, Colombia ya comenzó a hacer las primeras concesiones en el tema, debilitando al resto y manifestándose dispuesta a ampliar el plazo de las patentes para compensar demoras en su otorgamiento.

De esa forma, el supuesto destrabamiento de la negociación agrícola en realidad se traduce en una nueva herramienta con la que Estados Unidos, al negociar producto por producto, pretende desmontar la franja de precios de los andinos, sin discutir el tema de subsidios al agro y las medidas sanitarias y fitosanitarias que protegen a sus productores e impiden el acceso real de los productos andinos a su mercado. En inversiones, el país del norte propone un tribunal inapelable y en acceso a mercados mantiene el ATPDEA sin otorgar ninguna otra concesión.

² Fuente: *Intermon Oxfam* en el enlace <http://www.intermonoxfam.org/page.asp?id=485&idioma=1&idnot=36>

³ <http://www.recalca.org.co>

BOLIVIA EN EL TLC: DE OBSERVADORES A INVITADOS DE PIEDRA

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los países andinos le han significado a Bolivia comprobar una vez más cómo los gobiernos de turno se encuentran atados de pies y manos ante los condicionamientos del país del norte.

La aprobación de una Ley de Hidrocarburos, en su etapa en grande, que el gobierno de George W. Bush consideró “confiscatoria” para las inversiones extranjeras, ha servido de pretexto para impedir al país participar en las seis rondas hasta ahora realizadas.

Sin embargo, el hecho de no participar como negociador pleno, no ha significado que el país y el Gobierno hayan estado al margen de un ajedrez en el que cada pieza cumple un rol.

En este juego de mitos y espejismos, en el que según el Gobierno un hipotético acceso al mercado más grande del mundo justifica sacrificar varios sectores de la economía nacional, existen procesos y actores que cumplen roles definidos. Este artículo intenta condensar los roles e intereses y la evolución discursiva de esos actores.

Primer actor

Estados Unidos: Condicionamiento tan claro como el agua

Estados Unidos tiene una serie de intereses en firmar el Tratado de Libre Comercio con los países andinos. Entre los principales están:

1. Consolidar su hegemonía en el continente

Desde hace varios años, Estados Unidos pretende imponer su hegemonía en el continente para ampliar las posibilidades de expansión de sus capitales y también para obtener materias primas y recursos naturales.

En la pugna por nuevos mercados y proveedores de materias primas, la hegemonía estadounidense no está garantizada pues es amenazada por pujantes economías como la de la Unión Europea, China e India.

La intención de Estados Unidos es apoderarse de los mercados antes que sus rivales. Por ello, primero desplegó la estrategia de firmar un acuerdo de libre comercio que instale un mercado común en todo el continente —que empezaría en Alaska y terminaría en Tierra del Fuego, involucrando a unos 800 millones de consumidores, según los propios funcionarios estadounidenses—, conocido como ALCA.

Pero el ALCA encontró resistencia en países como Brasil y Argentina, las economías más fuertes de Latinoamérica que, junto a Venezuela y Uruguay, tienen gobiernos considerados de izquierda.

Aunque no renuncia a su pretensión de establecer el ALCA, Estados Unidos desplegó una segunda estrategia: la suscripción de tratados comerciales bilaterales o con grupos de países. Logró su objetivo con los países centroamericanos y con Chile. Luego firmó un tratado bilateral con Uruguay y encaminó otros con diferentes países del planeta.

2. Estados Unidos quiere garantizar sus inversiones

El 10 de septiembre, el país conoció por la prensa internacional que la imposición del estatus de observador a Bolivia provenía de Estados Unidos. James Curtis, embajador de ese país en Perú, aseguró que Bolivia “no estaba en condiciones de incorporarse en pleno a las negociaciones”. Además aclaró que si Perú y Ecuador no solucionaban los conflictos que tenían pendientes con empresas transnacionales estadounidenses serían marginados del acuerdo. El 1 de octubre, el sub representante de Comercio de Estados Unidos, Peter Allegier, dijo que Estados Unidos “no pondría en peligro un paquete de libre comercio con Colombia, al tener países atados a él que vayan a restar posibilidades de una aprobación legislativa, en lugar de aumentarlas”.

En Ecuador, además de otras empresas, la petrolera estadounidense Occidental reclama 75 millones de dólares por concepto de devolución de impuestos.

En Perú, la polémica surgió tras el pedido de la firma de metales y químicos especiales Engelhard Corp (ECN), de que el Gobierno peruano le pague 30 millones de dólares, también por devoluciones de impuestos.

En puertas de iniciarse la cuarta ronda de negociaciones, Robert Zoellick dijo que Bolivia no podría ser negociador pleno “por la

La aprobación de una Ley de Hidrocarburos, en su etapa en grande, que el gobierno de George W. Bush consideró “confiscatoria” para las inversiones extranjeras, ha servido de pretexto para impedir al país participar en las seis rondas hasta ahora realizadas

incertidumbre política y la inestabilidad social que enfrenta”. Sus palabras se referían esencialmente a la incertidumbre generada por el proceso de aprobación de la Ley de Hidrocarburos.

El Gobierno boliviano comenzó entonces una campaña interna en la que aseguró que nuestra incorporación al TLC y una Ley de Hidrocarburos aceptable para Estados Unidos son dos procesos que van de la mano. Por su parte, los funcionarios estadounidenses insistieron en que no aceptarían una Ley de Hidrocarburos que cambie las reglas de juego o confisque las inversiones extranjeras de las transnacionales.

El pasado 15 de noviembre, en una entrevista sostenida con el Servicio Noticioso desde Washington¹, Róger Noriega fue mucho más específico y dijo que Estados Unidos podría sugerir que Bolivia continúe como observador en el proceso de negociación porque, “dadas las cuestiones que Bolivia podría presentar, puede ser más de lo que las negociaciones puedan soportar”. El diplomático estadounidense dijo además que existe una “complejidad de consideraciones políticas”, respecto de Bolivia.

Estas afirmaciones se hicieron cuando en la Cámara de Diputados se discutía el artículo 5 del proyecto de Ley de Hidrocarburos de la Comisión, que establece que “se recupera la propiedad de todos los hidrocarburos en boca de pozo para el Estado de Bolivia. El Estado ejercerá a través de Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPFB) su derecho propietario sobre la totalidad de los hidrocarburos”.

Así quedó claro que el tercer interés concreto de Estados Unidos en la suscripción del TLC es proteger las inversiones de sus empresas transnacionales, pero el Gobierno de Bolivia, después de la insurrección de octubre de 2003 —que puso en jaque precisamente las reglas de juego de las transnacionales al demandar la nacionalización de los hidrocarburos— no puede otorgar esas garantías y por eso fue mantenida como observadora de la negociación.

3. Incluir en el TLC temas relativos a seguridad interna, lucha contra el narcotráfico y terrorismo

Estados Unidos estableció los límites del tratado incluso antes de que comenzaran las primeras rondas de negociaciones. Desde noviembre de 2003, cuando el representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció la intención de su gobierno de negociar el Tratado de Libre Comercio con los países andinos, excluyó a Venezuela e impuso condiciones a todos los países a los que invitó a participar del acuerdo.

Por ejemplo, en agosto pasado, el Secretario de Estado Adjunto para Asuntos del Hemisferio Occidental de los Estados Unidos, Róger Noriega, visitó el país y solicitó que el Congreso Nacional ratificara la inmunidad para los soldados estadounidenses. Ya en diciembre de 2003, Estados Unidos había anunciado que retiraría la ayuda antidroga en caso de que no se ratificara el Convenio de Inmunidad ante la Corte Penal Internacional.

4. Los intereses comerciales de EEUU

Finalmente, se encuentran los intereses comerciales concretos de Estados Unidos. Al inicio del proceso, una primera cosa

Estados Unidos había decidido mantener a Bolivia en el limbo de la negociación hasta que no se conozca claramente los alcances de la nueva Ley de Hidrocarburos que se negocia en el Congreso y mientras el Gobierno no otorgue seguridad jurídica a sus inversiones

que quedó clara fue que el país del norte no negociaría el tema de subsidios agrícolas, uno de los más sensibles, porque no le estaba permitido por su Congreso debatirlo fuera del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En cambio, el país del norte también dejó en claro su interés en negociar el tema de Propiedad Intelectual, que también se debate en el marco de la OMC, instancia que hasta ahora ha logrado impedir que Estados Unidos imponga la prolongación de la vigencia de patentes farmacéuticas y una serie de otras medidas que sólo beneficiarían a las grandes empresas transnacionales de Estados Unidos.

Por otro lado, llegó como un balde de agua fría a los países andinos el anuncio de que la negociación no incorporaría como punto de partida las preferencias arancelarias negociadas en el marco del ATPDEA (Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes). En realidad, para Estados Unidos es ya una concesión dar carácter permanente y multilateral a un acuerdo unilateral y temporal. De esa forma, lo que debería ser el “piso” de la negociación desapareció y los gobiernos de los países andinos entraron en franco desbande, intentando desde entonces mantener las preferencias del ATPDEA aunque sea a un precio mucho mayor al cobrado anteriormente en la lucha contra el narcotráfico. En síntesis, Estados Unidos pretende aumentar, en gran medida, el precio de sus preferencias arancelarias.

Finalmente, también es necesario considerar que en Colombia también existen conflictos irresueltos con empresas transnacionales de Estados Unidos, pero esto no se constituyó en impedimento para que las negociaciones con ese país continúen. La clave se encuentra en que los beneficios comerciales y políticos que puede otorgar Colombia, son mayores que los conflictos existentes.

En conclusión, se puede afirmar que EE.UU. tiene un interés geopolítico concreto en la suscripción del TLC; amenaza a los países andinos con excluirlos del acuerdo si no garantizan que el camino esté completamente allanado para sus inversionistas y, finalmente, pretende obtener más réditos del ATPDEA.

¹ Fax Noticias, No. 61. Sección Cultural e Informativa de la Embajada de los Estados Unidos. 18 de noviembre de 2004.

Segundo actor El Gobierno y la farsa de una negociación inexistente

A lo largo del proceso de negociación, el Gobierno boliviano, como expresión del Estado nacional, ha continuado la política de apertura irrestricta de mercados y el modelo neoliberal vigente desde 1985. Esta política, orientada sobre todo a agentes privados minimizando el rol del Estado en la economía, sustenta la tesis de que la solución a los problemas de la pobreza y la crisis económica del país podrán ser superados sólo en la medida en que se generen nuevas inversiones y se fortalezca la capacidad exportadora.

La necesidad de abrir nuevos mercados para las exportaciones y preservar los mercados ya existentes en Estados Unidos es, según el Gobierno, la piedra angular de una nueva estrategia de desarrollo basada en la promoción de las exportaciones como único medio capaz de generar nuevas fuentes de empleo en el país.

Por eso, en varios discursos, el presidente Carlos Mesa insistió en que la única posibilidad de dar continuidad al ATPDEA y de abrir nuevos mercados para los productos bolivianos era suscribiendo el acuerdo.

Por su parte, el ministro de Desarrollo Económico, Horst Grebe, aseguró que con la nueva estrategia de desarrollo se conseguirá incrementar las exportaciones a 10 mil millones de dólares hasta el año 2010.

Pero las aseveraciones del Gobierno chocan con la realidad. Un artículo publicado por el CEDLA² establece que el empleo no aumenta al mismo ritmo que las exportaciones, es decir, que un incremento de las exportaciones no significa automáticamente mayor número de fuentes de trabajo.

Impedido de conocer los términos de negociación y haciendo el papel de invitado de piedra en el proceso, el gobierno tuvo que conformarse con intentar convencer a los países andinos de que incluyan en la negociación los aspectos sensibles de la economía boliviana a la apertura de los mercados

El año 2000 —señala el artículo, citando como fuente al Instituto Nacional de Estadística (INE)— el empleo decreció en 3,5 por ciento, mientras que las exportaciones crecieron en 12,9 por ciento. En cambio el año 2003, el empleo creció sólo

en 5,1 por ciento, mientras que las exportaciones lo hicieron al doble del ritmo que el empleo, en 10,1 por ciento.

Por otro lado, los rubros que generan mayores exportaciones no son los que generan más empleo. Hasta junio de 2004, el 34,4 por ciento de las exportaciones estaban sustentadas en el gas natural y otros combustibles del sector hidrocarburos. En cambio, los productos exportados bajo el ATPDEA sumaron sólo un 4,7 por ciento.

En realidad, la “nueva” estrategia de desarrollo del gobierno es la misma política mantenida por el Estado en los últimos 20 años. Por otro lado, los datos muestran que esta política no genera nuevas fuentes de trabajo ni ayuda a superar la crisis económica del país, y más al contrario, beneficia a grupos empresariales que se constituyen en enclaves económicos que concentran la riqueza en cada vez menos manos. De aquí se concluye que uno de los principales intereses del Gobierno en el TLC es mantener el modelo económico neoliberal.

A nivel más coyuntural, desde el inicio de las negociaciones comerciales de este acuerdo, el Gobierno de Carlos Mesa intentó dar la impresión de que Bolivia se había autoimpuesto la condición de “observadora” del proceso.

Nuevamente, la realidad echó por la borda la versión oficial. A partir del mes de agosto, los condicionamientos estadounidenses al país se hicieron cada vez más evidentes, hasta que finalmente, tanto el ministro Grebe, como la entonces viceministra de Industria, Comercio y Exportaciones, Ana María Solares, tuvieron que admitir que cambiar de observadores a negociadores plenos del acuerdo no dependía sólo de una decisión soberana.

En septiembre, después de que los intentos por revertir la situación fracasaron en la cuarta ronda de negociaciones, Grebe afirmó que Bolivia tenía que “armar varias condiciones, entre ellas, consolidar la perspectiva estratégica del país para que sus instituciones democráticas sean firmes, la búsqueda de una inserción más determinada en la economía mundial y lograr el consenso social”.

Como se sabría más tarde, Estados Unidos había decidido mantener a Bolivia en el limbo de la negociación hasta que no se conozca claramente los alcances de la nueva Ley de Hidrocarburos que se negocia en el Congreso y mientras el Gobierno no otorgue seguridad jurídica a sus inversiones.

La calidad de observadores impidió el acceso a los documentos de la negociación y la participación institucional del país en el proceso. Amordazada, Bolivia continúa insistiendo en ingresar al tratado, sin posibilidades ya de incluir ninguna de sus demandas en la negociación. ¿Cuál es la razón? Sin respaldo parlamentario de los partidos políticos, con organizaciones sociales que demandan el cumplimiento de la “agenda de octubre” y enfrentando múltiples amenazas desde todos los flancos, el Gobierno boliviano intenta dar señales de que no cambiará las reglas de juego para obtener el respaldo de Estados Unidos.

Por eso, en su empeño por despejar las “susceptibilidades” respecto al futuro de las inversiones extranjeras en el país, el Gobierno inició una serie de encuentros con personeros del

2 Exportaciones y Empleo. 17 de agosto de 2004. Efraín Huanca Quisbert. CEDLA.

gobierno norteamericano. Así, el ministro Grebe se reunió con Robert Zoellick, el agregado comercial de Estados Unidos, para solicitarle que permita a Bolivia ser negociadora plena. Sus gestiones fracasaron.

Simultáneamente, el presidente Mesa se reunió con Collin Powell, aprovechando su participación en la 59 Asamblea de las Naciones Unidas (ONU). “Bolivia tiene una voluntad plena en el TLC y queremos pasar de observadores a miembros plenos. Estoy consciente de que hay una preocupación y una pregunta en torno al desarrollo de la Ley de Hidrocarburos, pero estamos buscando una adecuación en un tiempo razonable de las empresas petroleras a las nuevas reglas planteadas”, declaró el Presidente. Pero nada cambió.

“El tema de los hidrocarburos no sólo es álgido para Estados Unidos sino para el mundo en general. Lo que piden afuera es: sean congruentes y hagan las cosas bajo los mismos objetivos y principios. Ellos sostienen que, si queremos estar en el TLC, primero se arregle el tema de la Ley de Hidrocarburos. No comprenden que, por una parte, busquemos negociar el TLC y que, por la otra, se proponga una Ley de Hidrocarburos que trae complicaciones, modifica la fe del estado y es confiscatoria”, aseguró el coordinador para el TLC, Juan Carlos Iturri.

Impedido de conocer los términos de negociación y haciendo el papel de invitado de piedra en el proceso, el Gobierno tuvo que conformarse con intentar convencer a los países andinos de que incluyan en la negociación los aspectos sensibles de la economía boliviana a la apertura de los mercados.

Iturri insistió en que existían coincidencias con Perú, Colombia y Ecuador para incluir los temas sensibles de Bolivia en la negociación, especialmente los referidos a propiedad intelectual y a agricultura, pero luego tuvo que admitir que no era posible garantizar que las necesidades bolivianas sean tomadas en cuenta, pues no había forma de obligar a Ecuador, Colombia y Perú a incluir los intereses nacionales.

Al término de la quinta reunión —realizada en Guayaquil, entre el 25 al 29 de octubre—, y habiendo fracasado las gestiones gubernamentales para convertir a Bolivia en negociadora plena, el coordinador del TLC aseguró que el año 2005, Bolivia estará, sin duda, sentada en la mesa de negociaciones y advirtió que, de ser necesario, negociará sola para no perder las ventajas del ATPDEA.

Precisamente, el único argumento con el que el Gobierno justifica su ansiedad por ingresar al tratado es la mantención de las preferencias del ATPDEA. Tanto Mesa como Grebe han omitido sistemáticamente hablar sobre los costos del TLC.

Otras fuentes gubernamentales son las que dan indicios sobre ellos. En el sector agropecuario, el algodón, la soya y el girasol son altamente sensibles porque se constituyen en la oferta exportable de Bolivia que significa el 27 por ciento de las exportaciones totales del país, dijo Diego Montenegro, Ministro de Asuntos Campesinos y Agropecuarios³.

El Banco Central de Bolivia, por su parte, informó que los impactos del TLC en la economía nacional serían marginales, de-

bido a que desde 1985 la economía boliviana es una de las más abiertas de la región. Según el BCB, mayores daños sufrió la producción nacional con los shocks económicos internacionales, como las crisis registradas en Brasil y Argentina. No obstante, advirtió que “el TLC con el país del norte no es un acuerdo tradicional de libre comercio, puesto que abarca no solamente el comercio de productos, en el que el país podría obtener relevantes beneficios, sino la liberalización de servicios, particularmente los financieros, inversiones, propiedad intelectual, medio ambiente y compras estatales. En estas áreas, los beneficios son menos tangibles e incluso pueden acarrear costos, como en el caso de patentes y productos farmacéuticos”⁴.

En conclusión, a pesar de su discurso, a lo largo del proceso el Gobierno no hizo nada que lo diferenciara de la línea neoliberal de Gonzalo Sánchez de Lozada; insiste en la política exportadora que sólo beneficia a algunos grupos empresariales y hace grandes esfuerzos por complacer a Estados Unidos para no abrirse nuevos frentes de conflicto. Este proceso podría tener tres desenlaces para Bolivia:

1. Bolivia se adhiere a las negociaciones el año 2005 y es “anexada” al acuerdo, aceptando los términos de una negociación efectuada sin su participación —como ocurrió con República Dominicana en el CAFTA—;
2. Bolivia firma un acuerdo de libre comercio bilateral con Estados Unidos, o;
3. El conflicto social impide que Bolivia suscriba el acuerdo.

Tercer actor: Empresarios ganadores y empresarios perdedores

En un tratado de libre comercio, no todos ganan, hay ganadores y perdedores, sostienen los propios defensores del libre comercio. Esta premisa se aplica concretamente entre los empresarios. El TLC andino beneficiará a un sector empresarial —a los exportadores y a los empresarios ligados de alguna manera con las empresas multinacionales— en desmedro de los otros: la industria nacional que abastece el mercado interno, los empresarios que trabajan en directa relación con el Estado —como los constructores— e incluso a los productores agropecuarios.

Por otro lado, muchos de los sectores empresariales interactúan directamente con el poder y tienen posibilidades de obtener algún tipo de rédito gracias a su influencia económica y política. Las organizaciones matrices de los empresarios defienden estos intereses, que más que ser empresariales, son intereses de clase. Así, la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), la Cámara de Industria y Comercio del Oriente (CAINCO) y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) llevaron la batuta en las intervenciones públicas de los empresarios sobre el TLC.

Desde el inicio de las negociaciones, las asociaciones empresariales salieron a la palestra exigiendo al gobierno de Car-

³ *Opinión*, edición del 24 de octubre.

⁴ *La Prensa*, 31 de octubre de 2004.

En Bolivia, el Congreso Nacional ha estado prácticamente ausente tanto de la discusión como de la toma de decisiones, esencialmente debido a la debilidad y crisis política de las organizaciones partidarias.

los Mesa “seriedad, responsabilidad y voluntad política” para suscribir el TLC con Estados Unidos.

En reiteradas oportunidades solicitaron la designación de un delegado presidencial para el TLC, en coordinación con las organizaciones empresariales y pidieron participar ellos mismos de las negociaciones.

En general, el discurso que sostienen es que Bolivia no puede evadir el proceso de globalización que, al fin de cuentas, se dará de todos modos porque ya se encuentra en marcha.

En el marco de sus intereses concretos, se manifiestan preocupados por la posible pérdida de las preferencias arancelarias conseguidas con el ATPDEA. Advierten que no sólo se perderán oportunidades de futuras exportaciones, sino los mercados actuales. Sellar el TLC con Estados Unidos es —según los empresarios— la mejor manera de garantizar el acceso de los productos nacionales a nuevos mercados de forma permanente y sin barreras. Los sectores empresariales que se beneficiarían del acuerdo sostienen que el TLC permitirá al país incrementar la producción de la oferta exportable, mejorando los niveles de empleo y de ingresos de la población porque se trata del mercado más grande del mundo, en el que existen cerca de 300 millones de consumidores, con un ingreso anual de 35 mil dólares por año.

Pero, así como el aumento de las exportaciones no implica necesariamente nuevas fuentes de empleo, el acceso a mercados no redundará automáticamente en mayores exportaciones. Bolivia exportó un total de 210 millones de dólares a Estados Unidos durante esa gestión. Sin embargo, si se analiza el periodo 1999-2003, las ventas bolivianas hacia el mercado estadounidense decrecieron en un poco más del 5 por ciento cuando pasaron de 222 millones -bajo el régimen de ATPA- a 210 millones de dólares bajo el régimen de ATPDEA⁵.

Por otra parte, durante el 2003, Bolivia contribuyó apenas con el 0,8 por ciento al total de exportaciones realizadas por los países andinos bajo el ATPDEA, a diferencia de Colombia que aprovechó el 52 por ciento, Ecuador el 33,3 por ciento y Perú, el 13,9 por ciento⁶. Las cifras muestran que el acceso a merca-

dos no es suficiente cuando la capacidad productiva de un país —como en el caso de Bolivia— es limitada.

A su vez, los sectores que se perjudicarán con el acuerdo también han expresado su voz.

Mauricio Roca, vicepresidente de la Cámara Agropecuaria del Oriente (CAO) afirmó que “mientras Estados Unidos mantenga los subsidios agrícolas a sus productores, la negociación será injusta e inequitativa y el país sólo conseguirá ampliar los mercados de la potencia del norte sin posibilidad de competir en igualdad de condiciones”. Juan Armando Antelo, presidente de la CAO, aseguró que el país carece de políticas de protección y promoción de las exportaciones agropecuarias, que mejore la competitividad, financie la actividad de los empresarios, controle el contrabando y otorgue seguridad jurídica⁷. En lugar de libre comercio, los agropecuarios exigieron protección estatal, que permita enfrentar las distorsiones ocasionadas por los subsidios de los países desarrollados.

La Cámara Boliviana de la Construcción adelantó que el sector no está en condiciones de ser competitivo a nivel internacional, por lo que no tienen ninguna opción con el TLC.

La Cámara de Industrias Farmacéuticas de Bolivia (CIFABOL), solicitó expresamente que se excluya al sector de la negociación y recomendó al gobierno no negociar el capítulo sobre propiedad intelectual, en el que Estados Unidos busca ampliar el plazo de las patentes farmacéuticas en beneficio de las transnacionales norteamericanas y en desmedro del acceso a los medicamentos para la población de los países pobres.

En resumen, los empresarios saben que el TLC beneficiará sólo a algunos sectores y estudian con cautela las posibilidades de participar de esos beneficios. Aquellos sectores que concluyeron que el TLC no reserva nada para ellos saben que, en caso de que el acuerdo se suscriba, sus opciones de sobrevivencia serán cada vez menores y por eso solicitan al Gobierno ser excluidos del tratado.

Cuarto actor

Parlamentarios: La desinformación como pretexto

Después de que concluyan las negociaciones, será el Congreso Nacional el que tendrá la atribución de rechazar el TLC o convertirlo en ley de la República sin modificar sus contenidos. Por ello, todos los países que participan del acuerdo han logrado que sus respectivos parlamentos acompañen el proceso participando en las rondas de negociaciones como parte de las delegaciones oficiales o en lo que se denomina “el cuarto de al lado”, una instancia en la que representantes sectoriales son consultados en los temas que los involucran.

Sin embargo, en Bolivia, el Congreso Nacional ha estado prácticamente ausente tanto de la discusión como de la toma de decisiones, esencialmente debido a la debilidad y crisis política de las organizaciones partidarias.

5 IBCE. <http://www.ibce.org.bo/Eventos/29>

6 USITC Dataweb, 2 de diciembre de 2004, <http://dataweb.usitc.gov>

7 La Razón, 2 de agosto y El Diario, 10 de octubre, respectivamente.

Además de una interpelación planteada el 24 de agosto por el senador del Movimiento Al Socialismo, Antonio Peredo, al Canciller de la República, Juan Ignacio Siles, por afirmar que Bolivia ingresaría al proceso como negociador en la tercera ronda de negociaciones, no se ha registrado ninguna otra acción institucional parlamentaria.

A mediados de octubre, una semana antes de la ronda de negociación celebrada en Guayaquil, el Gobierno convocó a treinta congresistas a una reunión informativa de los desafíos y oportunidades de este acuerdo. De todos los invitados, sólo asistieron cinco.

Uno de los asistentes fue el presidente de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, José Fernández, quien aseguró que el tratado es muy importante y calificó como “dejadez” la indiferencia de los parlamentarios.

En cambio, el diputado Juan de la Cruz Villca responsabilizó al Poder Ejecutivo por no otorgar de manera oportuna y eficiente la información al Parlamento.

José Bailaba, miembro de la Comisión de Política Internacional, salió del paso asegurando que se debía “respetar la independencia de Poderes”, por lo que a los parlamentarios no les quedaba más que esperar que el Ejecutivo enviara la información.

Al término de la reunión, los parlamentarios anunciaron que gestionarán el envío de una representación legislativa de las comisiones del sector económico para seguir de cerca las negociaciones.

Uno de los pocos parlamentarios que asumió un rol activo en el tema del TLC fue Santos Ramírez —presidente de la Comisión de Desarrollo Económico de la Cámara de Diputados y principal promotor de la nueva Ley de Hidrocarburos— quien afirmó que esa ley es “una pieza fundamental para la lucha contra Estados Unidos y el TLC”⁸.

Por ello, los empresarios arremetieron contra el legislador del Movimiento Al Socialismo (MAS) y contra el Congreso.

*Con una antigua y natural
afinidad con las elites
empresariales y
gubernamentales, los medios
se prestan a ser voceros del
Gobierno y de Estados Unidos,
haciendo caso omiso de que el
acuerdo también implica
grandes costos,
especialmente para el sector
más vulnerable del país*

“El primer obstáculo para sellar el TLC con Estados Unidos se encuentra en el Congreso, que no ha tenido la capacidad de dar prioridad a los intereses del país por encima de los intereses sectarios, políticos y personales”,⁹ advirtió el presidente de la Cámara de Exportadores de La Paz, Eduardo Bracamonte.

En caso de que el Gobierno boliviano consiga ingresar al proceso de negociación y aún si decidiera anexarse a las condiciones ya negociadas por los otros países andinos, el Congreso se encontrará frente a una temática desconocida. Por otro lado, el Congreso será sometido a las presiones gubernamentales, empresariales y estadounidenses en sentido de que, habiendo el Gobierno aceptado los términos del acuerdo se encuentra comprometida la fe del Estado. En esas condiciones, lo más probable es que la ratificación del acuerdo esté asegurada.

Quinto actor

Medios: Contra el “radicalismo”, sí al TLC

Al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, en Bolivia, desde mediados de los '90, los periódicos se han asociado en grandes consorcios y han profundizado su carácter empresarial sometiéndose a las leyes del mercado y la publicidad.

Unidos al poder establecido por ese cordón umbilical —el de ser una empresa con fines de lucro— han contribuido sistemáticamente a la formación de la opinión pública a favor del acuerdo y a neutralizar a los opositores del acuerdo satanizándolos y calificándolos de “dogmáticos”, “ideologizados”, “políticos” y “radicales”.

Así, Estados Unidos y algunos organismos internacionales —como el Banco Mundial, la CAF o USAID— han encontrado en ellos no sólo una caja de resonancia, sino sobre todo un socio confiable. Esta asociación se dio con el consentimiento de los directores de medios, por lo que el rol de este actor se ha desarrollado esencialmente desde los editoriales. A su vez, ante la indiferencia de los parlamentarios y de los partidos políticos respecto del TLC, la cobertura al acuerdo se ha efectuado principalmente en el área económica.

Desde sus editoriales, los medios de comunicación reforzaron la campaña gubernamental sobre las ventajas que el acuerdo traerá al país en términos comerciales. Los directores de medios resaltan los datos ofrecidos por el Gobierno sobre las exportaciones bolivianas, que se incrementaron en los primeros meses del año haciendo prever que se alcanzarán límites históricos.

También recalcan el papel de la industria manufacturera que, según cifras oficiales, ocupa el primer lugar en las exportaciones globales, con 43 por ciento. Este incremento, dice el editorial del diario La Razón del 28 de septiembre, “muestra que el país tiene que interesarse en la firma del TLC y sin pedir tratamientos especiales, sino solamente posibilidades de competir”.

La Prensa, otro medio de comunicación que encabeza la segunda red más importante de medios escritos del país, se refiere a los costos en estos términos: “lo correcto sería que las autoridades adopten la decisión de participar o no en esas negociaciones, asumiendo responsablemente las consecuencias de una y

⁸ *Los Tiempos*, 13 de noviembre de 2004.

⁹ *La Prensa*, 13 de noviembre de 2004.

otra opción, considerando los intereses del país y no el temor a la movilización de corrientes hiperideologizadas”, en su editorial del 6 de noviembre pasado.

Haciéndose eco de las observaciones de Estados Unidos, los directores de medios reclaman seguridad jurídica para las inversiones extranjeras. Refiriéndose a la Ley de Hidrocarburos, el editorial del pasado 10 de noviembre afirma que “aquellos que buscan convertir al país en un centro de lucha contra la hegemonía imperial —es decir, quienes propugnan la nacionalización de los hidrocarburos— deben revisar nuestra historia que muestra reiteradamente que luego de un breve lapso en el que Bolivia era citada como una avanzada revolucionaria, pasó a ser escenario de sangrientas dictaduras”.

Con una antigua y natural afinidad con las élites empresariales y gubernamentales, los medios se prestan a ser voceros del Gobierno y de Estados Unidos haciendo caso omiso de que el acuerdo también implica grandes costos, especialmente para el sector más vulnerable del país.

Sexto actor

Los movimientos sociales: la “agenda de octubre”

Los movimientos sociales han convertido a la “agenda de octubre” —que esencialmente propugna la recuperación de los hidrocarburos— como su demanda principal. Las movilizaciones que trascienden lo sectorial y lo local, giran en torno al destino que tendrá este recurso natural. Pero, inevitablemente, la nacionalización de los hidrocarburos implica enfrentar las reglas establecidas en el marco del modelo neoliberal, por lo que, en realidad, la demanda contradice lo que se pretende imponer con el TLC.

No obstante, la crisis política también se expresa en las organizaciones sociales, que no han logrado articularse para enfrentar las arremetidas del modelo neoliberal y que, aunque incluyen el rechazo al TLC en sus pliegos de peticiones, todavía no han logrado acordar acciones concretas para enfrentar al acuerdo.

En octubre, un ampliado de la Central Obrera Boliviana (COB) —la máxima entidad sindical del país— determinó iniciar movilizaciones exigiendo, entre otras cosas, la nacionalización de los hidrocarburos, un juicio de responsabilidades contra el ex presidente Gonzalo Sánchez de Lozada, responsable de la masacre de octubre de 2003 que terminó con su renuncia a la presidencia y su posterior huida del país, y el rechazo a la suscripción del TLC. Con las mismas demandas, la Confederación Sindical de Colonizadores de Bolivia anunció movilizaciones y calificó al tratado como un “atentado a la soberanía del pueblo boliviano y un pasaporte para la nueva enajenación de los recursos naturales que ocasionará la miseria en los bolivianos”.

A principios de octubre pasado, el movimiento anti ALCA y TLC —del que forman parte, además de otras cien organizaciones, la Fundación Solón, el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) y la Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas de Bolivia (CIOEC)— realizó el III Encuentro Boliviano contra el TLC y las organizaciones firmaron una declaración pública que expresa que el acuerdo es una imposición de Estados Unidos y no promueve el libre comercio porque el país del norte se reserva el derecho de proteger y subvencionar a sus grandes productores

agrícolas y compromete la salud, la seguridad alimentaria, el agua, la biodiversidad y la recuperación de los hidrocarburos.

Además del Movimiento anti TLC, existe una recientemente conformada instancia, denominada Plataforma de Propiedad Intelectual y Acceso a Medicamentos que se constituyó para defender el acceso a medicamentos esenciales. En sus intervenciones, además de denunciar que el tratado reduciría el acceso a la salud por parte de la población más pobre, la Plataforma explica que el tema de las patentes significaría ampliar el monopolio de las compañías farmacéuticas transnacionales. En caso de que Bolivia negocie un TLC con Estados Unidos, esta Plataforma pide excluir de la negociación las disposiciones de Propiedad Intelectual.

El gobierno de Carlos Mesa, acorralado entre las presiones ejercidas por Estados Unidos y la “agenda de octubre”, enfrenta la negociación sin ninguna estrategia y sin posibilidades de resistir las imposiciones norteamericanas mientras tanto, en la región crece el rechazo al TLC

El camino de la resistencia

Sobre los escenarios y actores planteados, es posible concluir que la política exterior de Estados Unidos se mantendrá inalterable. Estados Unidos establece los escenarios y pugna por obtener mayores ventajas sin otorgar concesiones.

En ese contexto adverso, Bolivia se ha convertido en el invitado de piedra y el gobierno de Carlos Mesa, acorralado entre las presiones ejercidas por Estados Unidos y la “agenda de octubre”, enfrenta la negociación sin ninguna estrategia y sin posibilidades de resistir las imposiciones norteamericanas.

Entre los empresarios reina la confusión y aunque algunos sectores han planteado ya su rechazo al TLC, los grupos empresariales exportadores y los representantes de las empresas multinacionales que operan en el país lograrán imponerse al resto.

Pero el camino del acuerdo no es, ni mucho menos, simple. En toda la región crece la resistencia al TLC de la mano de las organizaciones sociales. No en vano, Estados Unidos impuso la confidencialidad en las negociaciones. Aunque todavía débiles, los esfuerzos de las organizaciones sociales bolivianas se suman a los del resto de los países andinos, como Ecuador, donde se inició la campaña de recolección de firmas denominada “Ecuador Decide”; Perú, donde la Campaña Peruana frente al TLC y el ALCA pretende 100.000 firmas para rechazar ambos acuerdos y Colombia, donde cada día crece la resistencia contra el TLC expresada en grandes movilizaciones de las centrales obreras colombianas.

LA RONDA DE GUAYAQUIL: TODO A CAMBIO DEL ATPDEA

Los gobiernos andinos fueron presionados, no hay definiciones en las mesas de negociación y todo depende de la voluntad política de los gobiernos. Se acerca la hora de las decisiones y en el último minuto los andinos transarán por mantener las preferencias del ATPDEA y firmar algo parecido a lo que ya firmaron Chile y Centroamérica.

En vísperas de la cita de Guayaquil el ambiente andino estaba caldeado. Perú había solucionado tres de los ocho conflictos que tenía con empresas norteamericanas 3M, Northrop Grumman y Big 3 Marine, pero faltaban por resolver los casos de Arcadis, Le Torneau, Luz del Sur, Engelhard y Priceton Dover. El presidente Alejandro Toledo registraba una popularidad de 11,8 por ciento en Lima, la ciudad más grande del país.

Durante los días anteriores a la cita, en Colombia un millón de personas hicieron manifestaciones contra el TLC y los indígenas, camioneros y arroceros hicieron fuertes movilizaciones. En Ecuador se lanzó una campaña promovida por 120 organizaciones para exigir una consulta popular antes de la ratificación del tratado y en Perú la oposición comenzó a recoger firmas para que el parlamento estudie una ley que establezca un marco para las negociaciones de tratados internacionales.

Álvaro Uribe, presidente de Colombia, en su visita a Perú, afirmó que el TLC no podía ser bloqueado por fundamentalistas de izquierda. En la ceremonia de instalación de la Ronda, Lucio Gutiérrez, presidente de Ecuador, quien apenas obtuvo el cinco por ciento de los votos en las elecciones de su país, dijo que había que suscribir el tratado y que la alternativa era sí o sí. Ahora Gutiérrez está amenazado por la oposición de hacerle un juicio político por corrupción; las divisiones al interior de su gobierno han limitado su capacidad de decisión y en buena parte lo sostiene su relación con Estados Unidos. Al mismo tiempo recibe la presión norteamericana para que resuelva litigios pendientes con varias multinacionales.

Faltando dos rondas para culminar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, en Guayaquil la estrategia andina fue nuevamente supeditarse a las definiciones de Estados Unidos en materia de temas y ritmos de negociación. Al iniciarse las negociaciones, en Cartagena, los voceros andinos habían anunciado que se abordarían primero los temas difíciles para no tener que resolverlos al final bajo la presión del tiempo, pero por decisión norteamericana los temas llamados difíciles han quedado para el final.

En cuanto a propiedad intelectual y agricultura no hubo ninguna definición y mientras se sigue examinando el texto que Estados Unidos presentó al comienzo de las negociaciones, los norteamericanos declararon que este tema lo dejarán para la última ronda, lo cual fue calificado por Germán Holguín de Misión Salud como una forma indebida de presionar. En el tema agrícola las ofertas “mejoradas” de Estados Unidos resultaron nuevamente conservadoras a juicio de los empresarios colombianos. Desde hace varias rondas se ha anunciado que los países andinos están esperando para la siguiente una oferta mejorada de Estados Unidos en materia de acceso a mercados y esa oferta no llega mientras que la que se presentó en vísperas de Guayaquil no se acerca a lo que los andinos ya tenían con el ATPDEA.

El piso y el techo

El reporte inicial de la ronda de Guayaquil es bastante magro; el negociador ecuatoriano lo refleja al manifestar su preocupación por “no ver en la oferta estadounidense la consolidación de las preferencias del ATPDEA (Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga en los Andes). Regina Vargo, responsable de la negociación por Estados Unidos,

Faltando dos rondas para culminar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, en Guayaquil la estrategia andina fue nuevamente supeditarse a las definiciones de Estados Unidos en materia de temas y ritmos de negociación

* Página web: www.recalca.org.co / Correo electrónico: recalca@etb.net.co

dijo en Puerto Rico que se “tendrán en cuenta” las preferencias existentes, no que ellas son un piso, y añadió que Estados Unidos tiene intereses ofensivos en cereales y granos.

Desde la ronda de Puerto Rico, e incluso antes, el asunto estaba claro, Colombia aspira a “casi todo el ATPDEA” y EEUU al final lo concederá pero no será el punto de arranque de las negociaciones, sino la meta de las mismas; para lograrlo Colombia debe vaciarse los bolsillos y aceptar todas las exigencias norteamericanas.

En Puerto Rico, Vargo había anunciado que se obtendría al menos el ATPDEA y en Guayaquil anunció que al final habría un ATPDEA plus, pero la evolución de sus ofertas concretas en la mesa de negociaciones muestra que lo dará a cuenta gotas a medida que los andinos hagan una concesión tras otra.

Las mismas declaraciones de Hernando José Gómez, jefe colombiano de negociación del TLC, demuestran que las negociaciones son un lento acercamiento al ATPDEA, sus deseos eran que “ojalá en Tucson ya podamos ver todo el ATPDEA consolidado”, lo que tampoco ocurrió.

El termómetro de los negociadores colombianos para ver el progreso en las negociaciones es el grado de acercamiento al ATPDEA. La posición de Estados Unidos es obligar a los países andinos a aceptar todos los demás temas y al final concederlos. No habrá en la mesa de negociaciones algo así como: “ya obtuvimos el ATPDEA ahora pasemos a los demás puntos”. Más bien la figura será: “recibimos al ATPDEA como premio por nuestras concesiones”.

La afirmación hecha por Jorge Humberto Botero, ministro de Comercio, Industria y Turismo, de que Colombia ya tenía los derechos adquiridos del ATPDEA está desmentida por el desenvolvimiento concreto de las negociaciones y oculta la sustancia de las mismas. Y es que los países andinos están siendo obligados a hacer concesiones en asuntos fundamentales como biodiversidad, acceso a medicamentos, inversión, compras estatales y tratamiento a productos sensibles. La afirmación de Botero de: “A nombre del gobierno quiero decir de la manera más contundente que bajo ninguna circunstancia estamos dispuestos a pagar por aquello que el pueblo colombiano ha pagado tan duramente”, no deja de ser retórica pues la evidencia de las negociaciones es que Colombia está pagando poco a poco en la mesa un nuevo precio y lo pagará al final de todo.

Por esa razón la señora Vargo afirmó que también Estados Unidos está cambiando el carácter unilateral de la relación y dejó entrever que no basta el combate que hace Colombia a los cultivos ilícitos, sino que “los países andinos tendrán que mejorar su oferta hacia nosotros, para que nos ofrezcan un acceso a los mercados que sea comercialmente significativo”.

Las afirmaciones del ministro Botero en el sentido de que sin ATPDEA no habrá TLC no aclaran el panorama. La verdad es que Colombia se conformará con el ATPDEA y Estados Unidos no. Estas preferencias serán incluidas pero Estados Unidos cobrará caro por ellas. La realidad de la negociación es que el ATPDEA no es el piso. EEUU ofreció como zanahoria un ATPDEA plus y todos quedaron felices, especialmente el ministro Botero de Colombia, quien se mostró satisfecho con las declaraciones estadounidenses y excusó la

Los países andinos están siendo obligados a hacer concesiones en asuntos fundamentales como biodiversidad, acceso a medicamentos, inversión, compras estatales y tratamiento a productos sensibles

posición de Estados Unidos señalando que ellos tienen la voluntad política, pero ella todavía no se trasluce en la mesa de negociaciones; ya están por terminar las negociaciones y todavía Estados Unidos no lo ha ofrecido en las mesas.

Cuando, refiriéndose al Ecuador, la señora Vargo fue interrogada sobre si el ATPDEA constituía un punto de partida para las negociaciones, señaló que “no, en el sentido de que en la oferta inicial se incluyan todos los beneficios” y añadió que al final deberá haber un paquete que esté bien para ambas partes. La ovación que recibió la señora Vargo cuando hizo el anuncio en la rueda de prensa final muestra el tamaño del engaño. El director de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú lo destapó cuando dijo “EEUU no ha respetado el ofrecimiento inicial y verbal de la primera ronda de mantener el ATPDEA como piso de las negociaciones”.

No habrá tratamiento especial

Colombia exhibió lo que en palabras de Hernando José Gómez constituye la artillería pesada, esto es, la afirmación de que había que dar oportunidad a la agricultura comercial para desplazar los cultivos ilícitos. Ese argumento implica que se debía dar un tratamiento especial a Colombia por su lucha contra tales cultivos. Ya en ocasiones anteriores la señora Vargo se había referido a esto, como cuando afirmó que todos los países se consideraban especiales pero que no había ninguna razón para considerar que los problemas de Colombia eran más graves que los de otro país. Ahora Vargo respondió que eso habría que ver producto por producto y aunque se declaró “muy impresionada” por una presentación que hizo Colombia sobre el nexo entre la producción agrícola y los cultivos ilícitos, al final de la misma señaló que los productos importantes para Colombia eran el café, el banano y las flores.

Esta “comprensión” de la señora Vargo no tuvo ninguna implicación en las ofertas concretas que realizó la delegación norteamericana, que desde el comienzo de las negociaciones ha planteado que en el TLC se trata de concesiones recíprocas y no de un trato preferencial y diferenciado, que tenga en cuenta la debilidad y particularidades de los países andinos. El sentido del ATPDEA como contraprestación a la lucha andina contra el tráfico ilícito se perdió y no está en la mesa de negociaciones.

Un bilateral con arquitectura de ALCA

Al comienzo de la ronda, Estados Unidos planteó que el acuerdo debía ser multilateral y no entre bloques. Esto causó desconcierto entre los andinos pues no tenían una posición unificada al respecto. El problema radica en que si se define que sea multilateral se dará un puntillazo final a las normas de la CAN ya que el comercio entre los andinos será regido por el TLC y no por los acuerdos andinos, por otra parte, ya se ha avanzado bastante en la adecuación de la CAN al TLC y las negociaciones bilaterales que se realizan en cada ronda muestran que cada país busca por separado definiciones en todos los temas de acceso a mercados. Cuando ya iban cinco rondas con una supuesta negociación en bloque, esta propuesta norteamericana reveló la forma cómo esa potencia manipula e impone sus criterios ya que nunca ha habido en las negociaciones del TLC relaciones comerciales entre los andinos.

Estados Unidos captura rehenes

En materia de mecanismos de compensación para los productos que están amenazados, no hubo concesiones de Estados Unidos. Los mecanismos de “acceso real” serán remitidos a comisiones que los estudien posteriormente y las barreras fito y zoonitarias son consideradas por Estados Unidos asuntos de salud pública. Las franjas de precios se están esfumando de las negociaciones y mientras el jefe del tema agrícola de Colombia señaló que sería difícil mantenerlas hasta el final de la negociación, Hernando José Gómez señaló que algunos productos no las necesitarían y que hay mecanismos alternativos de protección, que Colombia no ha diseñado. Ya Uribe Vélez había afirmado que se negociaría producto por producto y desde hace meses en la página web del Ministerio de Comercio de Bolivia está planteado que uno de los requisitos para suscribir un TLC con Estados Unidos es la eliminación de las franjas.

Los empresarios de varios países han señalado con claridad el hecho de que los estadounidenses tienen como rehenes a los productos claves de la región —como las flores, el atún y los camarones— y no los van a liberar a menos que los andinos paguen un alto rescate. Lo pagarán en la última ronda y lo considerarán una victoria así tengan que sacrificar la economía y la soberanía de los países para lograrlo.

Nuevas concesiones andinas

Sin embargo, para decir algo a la opinión pública los negociadores andinos anunciaron avances en las reglas para resolver controversias, la aceptación de la garantía exigida por Estados Unidos de que el organismo regulador de las telecomunicaciones fuera más independiente a cambio de no exigir la privatización de las telecomunicaciones y la aceptación de Estados Unidos de que las casas bancarias extranjeras deben abrir por lo menos una sucursal que cuente con capital propio para poder operar. Pero esto significa una concesión de Colombia, pues antes debían conformar una sociedad anónima y una junta directiva con personal nacional y ahora se pueden manejar con juntas directivas que operan en el exterior.

Colombia también aceptó hacer la apertura del mercado de seguros a excepción de los seguros obligatorios o aquellos

A medida que se aproxima el final de las negociaciones, las contradicciones internas de quienes están negociando crecen, nuevos sectores se percatan de la amenaza del TLC y se hace evidente que por encima de los intereses nacionales prevalece la decisión política de los gobiernos de sacrificar a los países

que tengan que ver con la seguridad social y el sector público sólo podrá operar con empresas aseguradoras establecidas en Colombia.

En torno a la propiedad intelectual, el interés norteamericano de conocer las opiniones de los andinos en materia de biodiversidad fue calificado por Hernando José Gómez como un gran avance y la estrategia norteamericana que finalmente se impondrá es firmar lo mismo que se acordó en el Cafta y en el TLC con Chile.

La mesa de compras estatales no avanzó nada pues se mantiene la exigencia norteamericana de que los montos para que se aplique esta reglamentación sean los mismos, que son 58.500 dólares para bienes y 6,75 millones para construcciones, mientras que los andinos insisten en 175.000 dólares para bienes y piden tratamiento diferencial y EEUU mantiene excluidas a las fuerzas militares de las compras estatales.

En la mesa laboral, se abordaron asuntos secundarios y procedimentales (cooperación y consejo de consultorías laborales), pero se obligó a Ecuador a modificar su legislación, nombrar más inspectores y los empresarios de ese país propusieron como agenda interna la flexibilización laboral.

La oferta estadounidense de apertura en bienes industriales hace que el 95 por ciento de los productos industriales queden con arancel cero en un plazo máximo de 5 años, pero la única sesión de la mesa de salvaguardias finalizó con un rotundo rechazo a la creación de una salvaguardia cuando las importaciones de bienes industriales crezcan más del 7 por ciento. Estados Unidos plantea que al final del periodo de desgravación de 10 años también termine la salvaguardia y señaló que una propuesta de este tipo debía enviarse a su Congreso con 180 días de anticipación.

A medida que se aproxima el final de las negociaciones, las contradicciones internas de quienes están negociando crecen, nuevos sectores se percatan de la amenaza del TLC y se hace evidente que por encima de los intereses nacionales prevalece la decisión política de los gobiernos de sacrificar a los países.