

A CIEN DÍAS DE VIGENCIA DEL TLC CHILE-EE.UU.

HUGO FAZIO

22 – 04 - 2004

En los próximos días se enterarán cuatro meses de vigencia del TLC entre Chile y EE.UU. Desde luego, no es un lapso que permita sacar conclusiones definitivas. Sin embargo, el tiempo transcurrido permite dibujar tendencias significativas. En ellas queremos detenernos. En primer lugar, llama la atención que la prensa ya no publica los afiebrados comentarios anteriores a su puesta en marcha y los voceros oficiales no aparecen tan eufóricos. La razón es muy simple: los hechos no confirman las apreciaciones que entregaron sobre el impacto espectacular que tendría.

En el primer bimestre no se produjo en el país el boom exportador hacia EE.UU. esperado por las autoridades. Las ventas al mercado norteamericano en vez de crecer en montos importantes como se estimaba se redujeron en 7,2%, de acuerdo a datos del Banco Central, en circunstancias que las colocaciones totales al exterior del país aumentaron, en ese mismo periodo, en 22,2%, preferentemente a Asia (Corea del Sur +61,2%, China +22,5%, Japón +29,8%) y al Mercosur (Brasil +45,5% y Argentina +38,8%). Obviamente, la caída registrada no puede entenderse como una tendencia, ya que en definitiva las exportaciones a EE.UU. deben aumentar. Eso si no lo harán en los porcentajes indicados por los panegiristas del tratado.

¿Cómo explicárselo? Obviamente la reducción de aranceles debería conducir al incremento de las ventas al mercado norteamericano, que es el más grande del mundo. Pero, no es el único factor presente. La principal razón de la caída de las exportaciones residió en el agudo proceso devaluatorio del dólar vivido hasta enero que hizo menos atractivo exportar desde Chile hacia EE.UU., por la disminución de los retornos. “Actualmente –señaló el presidente de la Asociación de Exportadores, Ronald Bown- es mucho más atractivo para las empresas chilenas realizar sus envíos al bloque del viejo continente debido a que los retornos que reciben, al existir un euro más fuerte, son muy superiores a los que llegan de EE.UU., que cuentan con un dólar debilitado”.

La característica principal del tipo de cambio en el país es su elevada volatilidad, al dejárselo absolutamente entregado al mercado, dentro de la filosofía que inspira el TLC. Una economía abierta como la chilena al movimiento comercial y de capitales -procesos que se consolidan y profundizan con el tratado- no puede sino tener altos índices de volatilidad cambiaria. Estas fluctuaciones tienen un impacto significativo en los niveles de actividad económica, lo cual en cada caso conlleva sectores beneficiados y otros afectados. En general la volatilidad cambiaria constituye de por sí un hecho negativo. Los movimientos de divisas se transforman en factores determinantes en la evolución de diferentes variables, al margen de los propósitos que consideren más favorables las

autoridades económicas. Se pierde capacidad decisoria en la determinación de políticas. En el último año y medio la paridad cambiaria pasó de \$756,95, anotados el 10 de octubre del 2002, a \$564,10 el 19 de enero del 2004, luego inicio el peso un proceso devaluatorio, que se ha revertido en los últimos días fluctuando nuevamente la paridad en torno a los \$600 por dólar. Es un movimiento extraordinariamente brusco.

La mayor disminución de las exportaciones a EE.UU. se produjo en las ventas de cobre. En este caso la razón principal no fue la devaluación del dólar sino la reorientación de las ventas del metal rojo hacia China, que ofreció incrementos en los precios, dada su gran necesidad en materias primas. Mientras tanto, exportar hacia EE.UU. no tiene estímulos especiales con el TLC, dado que la reducción de aranceles en las materias primas es casi mínima. Hasta el año 2001 EE.UU. fue el principal mercado para el metal rojo chileno. En cambio, en el 2003 un 17,6 % de las exportaciones de cobre desde el país se dirigieron a China. El año anterior el porcentaje había sido de un 12%. En enero del 2004 las exportaciones netas de cobre refinado a China alcanzaron a 120 mil toneladas, un 34,4% más que en el mismo mes del año anterior. El año pasado China, Japón y Corea del sur explicaron casi el 40% de los embarques totales de cobre desde Chile al exterior, mientras a EE.UU. se envió solo el 5,3%. Por tanto, los TLC no es la única variable presente en el comercio exterior. Muchos hechos económicos actuales a nivel mundial no pueden entenderse sin el espectacular crecimiento de China.

Reiteradamente llamamos la atención, antes de la puesta en marcha del TLC, que la reducción de aranceles en los principales rubros de exportación de Chile hacia EE.UU. era muy escasa –por la estructura arancelaria norteamericana, destinada a proteger los bienes con trabajo incorporado- y al tratarse fundamentalmente las ventas nacionales de recursos primarios. El sistema arancelario de EE.UU. es propio de un país que requiere materias primas y protege su producción industrial. Así resultaba muy difícil imaginarse que se produjese una explosión en las exportaciones. La estructura de ventas al exterior, por lo demás, no cambia de un día para otro.

Precisamente, una de las características del tratado es la muy baja reducción de gravámenes en los principales rubros actuales de la exportación de Chile. En el 2003 ya el cobre dejó de ser el principal producto de venta a EE.UU. siendo desplazado por las embarcaciones de salmón y maderas. Según datos de Prochile, el salmón representó el 13,9% de las ventas a ese mercado, mientras diversas manufacturas de madera alcanzaban al 12,5%, destacando entre ellas los muebles.

De otra parte, el acceso al mercado norteamericano va a irse complicando en la medida en que EE.UU. alcance nuevos acuerdos de libre comercio, lo cual hace desaparecer o reduce las ventajas alcanzadas por los exportadores chilenos

como consecuencia del tratado. En febrero, por ejemplo, EE.UU. condujo un TLC con Australia, logrado sólo en 15 días, mientras el alcanzado con Chile se gestionó durante 10 años. Esta rapidez para suscribir nuevos tratados indica que van a ir apareciendo diferentes competidores que lo harán en igualdad de condiciones con los productores nacionales. Por ejemplo, el acuerdo con Australia hizo desaparecer las granjerías obtenidas por los exportadores vitivinícolas. En el tratado con Chile las ventas de vino quedaban sin aranceles después de doce años. En el acuerdo con Australia ellos dejan de tener efecto a los 11 años. Es decir, quedan en igualdad de condiciones por el mecanismo de “nación más favorecida” que iguala la situación de un país con el que tenga una ventaja mayor.

El documento del congreso estadounidense que autorizó a Bush a llevar adelante los tratados de libre comercio, sugestivamente no utiliza la expresión “libre comercio” en su texto. EE.UU. insiste en una política proteccionista, que como lo ha señalado el Director de Relaciones Internacionales de la Cancillería, Osvaldo Rosales, constituye uno de los peligros más grandes que presenta la evolución de la economía mundial (24/03/2004). Se trata del mismo Osvaldo Rosales que fue uno de los máximos representantes de Chile en las negociaciones. La negación del “libre comercio” se produjo al suscribirse un tratado en que se aceptó los mecanismos norteamericanos antidumping y de subsidios a las exportaciones agrícolas. ¿Rosales después de firmarse el tratado se dio cuenta que estos mecanismos constituían un peligro para la economía mundial? ¿Por que entonces se aceptó desde un principio no poner en discusión estos temas durante las negociaciones?. La mantención de estas deformaciones del comercio exterior constituyen uno de los asuntos centrales en las reuniones preparatorias del ALCA. Numerosos gobiernos de la región, empezando por Brasil y Argentina, los rechazan resueltamente.

Estas trabas siguen vivas. Hace pocos días, el Reino Unido e Irlanda –principales productores de salmón de la Unión Europea- solicitaron al organismo comunitario, a requerimiento de los pescadores artesanales escoceses, que aplique salvaguardias a las exportaciones del producto procedente de Chile y otros países. La medida se propuso en contra del Estado y no de productores determinados.

No es la primera vez que se exigen salvaguardias en contra del salmón. ¿Qué es lo nuevo en la presentación de salvaguardias del Reino Unido e Irlanda? Ella se realiza luego de haberse firmado el TLC con la Unión Europea, mostrando las falacias que se esconden detrás del calificativo de “libre comercio”. Chile aceptó tanto con la UE como con EE.UU. suscribir convenios basados en esta formulación, aunque las contrapartes se reservaron el derecho de mantener vigentes sus mecanismos antidumping a los cuales pueden –como demuestra la acción puesta en marcha en la UE- recurrir en cualquier momento.

Altos personeros gubernamentales han reconocido públicamente, además de la existencia de este mecanismo, lo limitado de la capacidad de acción que

tiene Chile para contrarrestarlo. El director de Relaciones Internacionales del Ministerio de Agricultura, Igor Garafulic, reconoció públicamente que no se establece realmente un "libre comercio", porque las grandes potencias firmantes disponen de recursos para reducirlo a palabras. Consultado si existe alguna posibilidad de frenar una acusación antidumping contestó taxativamente "no" (09/02/04). Luego agregó textualmente que únicamente se puede aprovechar "nuestra experiencia para anticiparnos y determinar los estudios de abogados que se pueden contratar, y que nuestros agregados agrícolas sepan hacer dedaraciones de alerta en la prensa...". En otras palabras no existen mecanismos de protección a pesar del acuerdo de "libre comercio". Por tanto la capacidad de acción del país planteada la acusación se reduce a tratar de impedir que este procedimiento avance o limitar sus efectos, lo cual igualmente tiene costos elevados para los productores.

¿Cuál es la causa de fondo de este atentado al "libre comercio"? El único argumento entregado es el crecimiento de las importaciones. Ni siquiera hablan los denunciantes que exista, como en las presentaciones anteriores, competencia desleal. Se refieren al "inusitado" crecimiento que se produjo el 2003 con las importaciones de salmón atlántico, cuyo origen proviene principalmente de Noruega.

El presidente de la Reserva Federal norteamericana, Alan Greenspan, calificó a su turno como un recurso proteccionista estadounidense las formulaciones que proponen vincular estrechamente los acuerdos comerciales con cláusulas sobre derechos laborales. En verdad, en un país como Chile los derechos laborales son muy precarios y el tratado sólo establece cumplir con las normativas internas. Su mejoramiento debería ser un proceso progresivo frente al cual Chile debería obligarse y no un recurso de las grandes potencias para prohibir arbitrariamente determinadas importaciones frente a las cuales no se encuentran en condiciones de competir.

En México, en el periodo previo al TLCAN, se produjo un fuerte ingreso de capitales, muchos de ellos de corto plazo, los cuales en definitiva condujeron al "efecto tequila". En Chile, fue a la inversa, la cuenta de capitales de la balanza de pagos del año 2003 fue negativa, salieron US\$ 246,6 millones. Por consiguiente, hasta ese momento, tampoco se cumplía la predicción que la próxima vigencia del TLC con EE.UU. atraería capitales. Los propagandistas del tratado manifestaron reiteradamente que su principal efecto positivo para la economía chilena se produciría en las inversiones, no en el comercio exterior. El flujo de capitales externos no siguió el curso vaticinado.

El 2003, de acuerdo a cifras del Comité de Inversiones Extranjeras, la inversión extranjera directa, o sea aquella que se dirige al sector productivo, descendió en un 35% con relación al año anterior, alcanzando a US\$2.464,3 millones, su nivel más bajo en una década. La disminución de los ingresos se vincula a una etapa a nivel mundial de baja inversión extranjera directa. El

movimiento producido es fundamentalmente de fondos de corto plazo. En el caso de Chile el ingreso de capitales de corto plazo fue estimulado por la revaluación del peso, pero al mismo tiempo lo desestimula la baja rentabilidad, especialmente por el nivel de las tasas de interés. La revaluación implica una ganancia para el inversionista extranjero ya que aumentan los fondos ingresados medidos en dólares.

En el saldo negativo de la cuenta de capitales influyó también poderosamente la mayor colocación de las AFP en el exterior, aprovechando el incremento en los límites de inversión por el Banco Central que se produjo en el segundo trimestre del año pasado, las cuales acumulaban US\$11.809 millones a diciembre. El 2003 las remesas al exterior de las AFP fue de US\$ 3.736 millones, suma que debe compararse con los US\$ 1.474 millones del año anterior. Los fondos mutuos y las compañías de seguros también incrementaron sus colocaciones fuera de Chile, alcanzando a US\$ 996 millones.

El aumento de los porcentajes de inversión de las AFP en el exterior se ha explicado porque conduciría a una disminución del nivel de riesgo de los fondos de los imponentes, lo cual si bien es verdadero no modifica en lo fundamental su carácter negativo. Se extraen recursos de la economía chilena, pertenecientes a los trabajadores, cuando los intereses de éstos, es que se usen al interior del país para generar fuentes de trabajo, lo cual puede hacerse perfectamente en proyectos de elevada rentabilidad. Ello resulta particularmente aberrante cuando simultáneamente personeros gubernamentales, encabezados por el propio presidente de la República, recorren el mundo buscando acrecentar la llegada de recursos desde el exterior.

Chile es una nación que requiere captar recursos del exterior para su crecimiento. El bajo déficit en la cuenta corriente es una demostración de que el país no está aprovechando su posibilidad de captar recursos externos, ya que en definitiva es consecuencia, ante todo, del menor ingreso financiero. El giro producido en la cuenta de capitales es muy radical. En 1997, o sea el año anterior a la recesión, hubo ingresos de acuerdo a cifras del Banco Central por US\$3.421 millones. La diferencia entre esta cantidad y el egreso por US\$ 246,6 millones del año 2003 es muy grande. Son alrededor de US\$3.700 millones. La repercusión macroeconómica de una y otra cifra son muy diferentes. En el primer caso constituye un factor de crecimiento de la economía. En cambio, la cifra del 2003 ayuda a explicarse el bajo incremento de la demanda interna ese año.

Chile depende fuertemente de la dirección que adopten los movimientos de capitales. Eso hace al país sumamente dependiente. Para recuperar soberanía debe regularse su movimiento. La lógica del TLC con EE.UU. y la política oficial son radicalmente distintos: debe dejarse su fluctuación a un "mercado" controlado por grandes intereses económicos y que actúan de acuerdo a sus objetivos inmediatos con el fin de obtener la más alta rentabilidad posible.

La predicción que sí se cumplió fue la disminución del “riesgo país”. Un acuerdo con EE.UU. es visto por el capital como más seguro, aunque no se puede olvidar que la crisis mexicana se produjo en el primer año de vigencia del TLCAN. La semana pasada, el nivel de riesgo chileno alcanzó sólo a 79 puntos base por sobre la tasa del Tesoro de EE.UU., según el índice que elabora el banco de inversiones JP Morgan. Se trata del nivel de riesgo más bajo de América Latina (México 174, Perú 346, Colombia 381, Brasil 614, Venezuela 635, Ecuador 751, República Dominicana 1.257 y Argentina 4.217). Ello debería conducir a un incremento en el ingreso de capitales de corto plazo, lo cual es un estímulo para la demanda interna, que a futuro se puede transformar en un factor de desequilibrio. Sin embargo, hasta enero –último dato disponible-, ello no se produjo. La cuenta financiera tuvo un saldo en contra de US\$646,2 millones y la inversión de cartera (en la cual figuran los recursos de corto plazo) registró un saldo positivo de únicamente US\$68.5 millones.

En los primeros meses del año la exigencia de establecer un royalty se transformó en una demanda nacional. El gobierno durante largo tiempo permaneció sin pronunciarse. El presidente Lagos y su ministro de Hacienda maniobraron para dilatar la discusión sobre su aprobación. Buscaron formulas para que las empresas entregasen transitoriamente más recursos pero sin que se aprobase el royalty. Finalmente, en estos días, se adelantó ideas de la contribución de la minería a un Fondo de Fomento de la Innovación.

El proyecto establecería un cobro sobre las ventas brutas, en base a un coeficiente que dependerá de la renta operacional de la empresa. “Dependiendo de cuál sea ese margen operacional –expresó textualmente el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre- las empresas deberán pagar entre 0% y 3%” (20/04/2004). El ministro precisó que las mineras con márgenes operacionales entre 0% y 5% tendrán una tasa de 0%. Y con márgenes sobre el 55% la tasa quedaría “pegada” en el 3% de las ventas. De otra parte, se estableció un plazo de transición de tres años “ en los cuales este cobro será deducible de impuestos”. O sea, para aquellas empresas que están tributando no les significará un gravamen adicional ni al Estado un nuevo ingreso.

¿Cómo analizar esta decisión? Lo importante es que el gobierno se haya pronunciado finalmente a favor de un royalty, aunque, visto desde otro ángulo el gravamen establecido sea bajo. Desde luego, un tributo por bajo que sea es mejor que la situación actual. Ahora bien, un parámetro objetivo es comparar estos porcentajes con el impuesto de 10% sobre las ventas que se le cobra a Codelco destinado a armamentos de las Fuerzas Armadas. Si se hace esta comparación se llega a la conclusión que se continúa aplicando una política discriminatoria en contra de la empresa estatal.

Como era presumible, los consorcios privados en el sector se pronunciaron cerradamente en contra de la iniciativa. El presidente del Consejo Minero, Williams Hayes, recurrió a la repetida frase que la propuesta del gobierno altera las “reglas

del juego” y que defenderán sus derechos “utilizando todos los medios que nos franquea la constitución, las leyes y los tratados internacionales” (21/04/2004). Sin duda, el Consejo tiene en cuenta intentar utilizar en su favor el TLC que establece, precisamente, el principio de la no modificación de las reglas del juego a los inversionistas extranjeros, permitiéndoles mantener todos sus privilegios. No se va a necesitar, con seguridad, que transcurra mucho tiempo para que aparezca en la práctica la gravedad en esta esfera del tratado suscrito.

El presidente de la CPC, Juan Claro, señaló que “estamos reeditando el anacrónico sistema de los tributos sectoriales...”. Por su parte, el abogado del Instituto Libertad y Desarrollo, Axel Buchheister, comentó que el proyecto sería inconstitucional al gravar “a un sector específico de la economía” (20/04/2004). No se quiere reconocer que desde el momento que se permitió nuevamente la existencia de grandes empresas privadas de cobre, burlando el sentido de la ley de nacionalización que reservaba para el Estado estos yacimientos, se estableció una discriminación contraria al interés nacional, ya que se les permitió explotar recursos naturales pertenecientes a los chilenos sin pagar por ellos, generándose así en su beneficio una renta extraordinaria.

El presidente de Sonami, Hernán Hochschild, fue aún más explícito. No descartando que las compañías privadas cupríferas puedan recurrir al Ciadi (organismo del Banco Mundial creado para derimir las contradicciones que se produzcan entre un país y los inversionistas extranjeros) o pidan revisar los tratados de libre comercio realizados por el país .

Sin embargo, las ventajas de invertir en Chile en la minería del cobre son muy grandes. El presidente Lagos, en la inauguración de Expomin, cifró la rentabilidad de las 10 principales mineras privadas de cobre del país -de darse un precio de cUS\$ 88, que es el considerado en la formulación presupuestaria como de tendencia de largo plazo- en 19%, agregando que con la propuesta realizada “sólo se verían afectadas en 0,9%” (21/04/2004). El capital jamás dejará de invertir en proyectos que le aseguren elevadas utilidades. Para este año y el próximo se prevén altas rentabilidades. “Tal como van los precios este año -cifró el ministro de Minería, Alfonso Dulanto- la rentabilidad de las industrias va a estar sobre 40% (22/04/2004). Con esos niveles de rentabilidad la inversión realizada se recuperaría en poco más de dos años.

Todos los estudios internacionales también destacan las grandes ventajas que presenta la inversión minera en Chile. El prestigioso informe, publicado desde 1997, por el Fraser Institute de Canadá, elaborado en base a las opiniones de gerentes de exploración de importantes compañías mineras que están presentes en diversas regiones del mundo, que analiza las facilidades o inconvenientes que encuentran las empresas mineras debido a causas naturales o a las políticas públicas, llegó a la conclusión en su “índice de atracción de inversiones” que Chile es el país más favorable a nivel global. La conclusión del informe destruye tajantemente la principal argumentación para oponerse al royalty que afirma que al

aplicarse se frenarían las inversiones. La inversión extranjera continuará mientras sea fuente de elevadas rentabilidades, las cuales crecen más aún si no se paga por el uso de recursos naturales.

A igual conclusión del informe Fraser se llega en un estudio de la reputada Escuela de Minas de Colorado al cual hace referencias el decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile Joseph Ramos en un análisis sobre el tema. Dice Ramos: “la tasa efectiva de impuestos de un proyecto minero en Chile –tomando en cuenta no sólo el impuesto a la renta, sino royalties, depreciaciones aceleradas, exenciones, etc.- está muy por debajo de la media pagada por el mismo proyecto en los principales países mineros del mundo, incluyendo EE.UU., Canadá y Australia...”. Luego Ramos saca la siguiente conclusión: “cobramos bajos impuestos pese a que somos el país de mayor atracción minera” (18/03/2004). Es un contrasentido.

De la misma manera, las tasa de retomo para un proyecto modelo, considerando la tributación de una sociedad anónima cuprífera, indica que en Chile es la más elevada.

Los antecedentes llevan a la conclusión que no se ha cumplido otra verdad “indiscutible”. No se ha registrado gran incremento en las inversiones procedentes desde el exterior. Un estudio efectuado para el presidente Bush por la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. constató en lo fundamental en este terreno que lo que se pretende en un primer momento es consolidar lo existente y hacia adelante buscar profundizar la situación actual. El estudio no efectúa estimaciones sobre probable crecimiento de la inversión, pero considerando que el acuerdo no modifica sustancialmente las políticas existentes en la materia es de suponer que no se producirán mayores impactos en el corto plazo. Ya la economía chilena se encuentra muy abierta a inversiones extranjeras de cualquier carácter, incluyendo varias de ellas que son abiertamente negativas al interés nacional. No se requería para EE.UU., debido a ello, elevar los niveles de apertura, sino tender a hacer inmodificables las grandes ventajas obtenidas.

“A largo plazo – agrega el documento preparado para Bush-, el acuerdo puede fortalecer una confianza mayor del inversionista si se aseguran mayores protecciones a las inversiones que otros acuerdos a los cuales EE.UU. y Chile esten suscritos actualmente”. En consecuencia, Washington se propone obtener mayores granjerías más adelante. Finalmente, la Comisión de Comercio destaca que el acuerdo establece disciplina criterios de inversión que deberían servir de precedente para futuros pactos.

El informe llegó a una conclusión evidente: la importancia para la Casa Blanca del tratado no reside en el plano económico, cuyo efecto en EE.UU. destaca es “muy pequeño” e “insignificante”. El interés, por tanto, es político, entrega a los comercializadores norteamericanos un punto de apoyo muy importante en la perspectiva del ALCA y de los tratados que esta negociando con

otros países. El “modelo” del acuerdo con Chile es el usado por la Casa Blanca en las nuevas negociaciones, lo cual muestra que le resulta altamente funcional y favorable.

En el lapso transcurrido del año no se ha avanzado hacia el ALCA, a lo menos en la forma prevista por EE.UU. En las negociaciones efectuadas en Puebla a comienzos de febrero, se repitió el finalizar la cita sin acuerdo. Nuevamente el tema de divergencia central fue el de los subsidios agrícolas. Lo novedoso fue la correlación de fuerzas que se produjo. EE.UU. ya no apareció solo, sino constituyó un grupo que se denominó G14, del cual formaron parte los tres países de la región con los cuales tiene acuerdos de libre comercio -Chile, México y Canadá- y la generalidad de los países de América Central, con los cuales negocia un tratado. Por tanto, agrupó a algo menos de la mitad de los países participantes en la cita. La otra posición fue encabezada por el Mercosur, que estuvo por la eliminación de los subsidios.

El G14 fue reacio a aceptar la eliminación o reducción de los subsidios agrícolas. Es muy ilustrativa la posición de Chile que al formar parte del G14 se pronunció por su mantención, a pesar que es un mecanismo lesivo para el país y que lo ha condenado en otras reuniones internacionales. La alianza con EE.UU. lleva al gobierno chileno a mantener un doble lenguaje, que objetivamente lo aleja frente a temas trascendentes de los países más cercanos geográficamente. El presidente Lagos en muchas oportunidades se ha pronunciado por privilegiar el entendimiento político con los países del Mercosur. En los hechos ello no se produce. La posición del Mercosur, al sostener que de mantenerse los subsidios agrícolas deben establecerse mecanismos de compensación para las naciones afectadas, refleja los intereses del país, así como aquellos de los productores afectados. En cambio, la del gobierno chileno no los representa.

El otro punto de desacuerdo en la reunión fue en materia de acceso a los mercados. El Mercosur defendió la tesis de que todos los bienes agrícolas y no agrícolas fueran materia de eliminación arancelaria. Mientras el G14 fue de opinión que algunos productos deben quedar excluidos de esa eliminación. No cabe duda que la posición del primero es mucho más consecuente cuando el tema de discusión es el “libre comercio”.

En Puebla se mantuvo la divergencia sobre la fecha de culminación de las negociaciones. EE.UU. insistió en que el acuerdo se encuentre listo para enero de 2005, lo cual reduciría el período de negociación sólo al 2004.

Después de Puebla las negociaciones continuaron empantanadas. La reunión que debía efectuarse hoy en México fue cancelada. El primero de abril, en Buenos Aires, no se llegó a acuerdo en un borrador básico. “EE.UU. tiene un apostura muy agresiva –reconoció el ex asistente del representante comercial norteamericano, John Huenemann- en asuntos como suministros

gubernamentales, derecho de propiedad intelectual y acceso a mercados de bienes y servicios no está dispuesto a poner sobre la mesa cosas que le interesan a Brasil, como el apoyo a la agricultura doméstica, las leyes antidumping y las leyes de impuestos compensatorios” (15/04/2004).

Al mantenerse el cronograma aparecen hacia delante en el escenario descrito dos opciones principales. Una, es reconocer abiertamente el fracaso del ALCA. La otra es que se llegue a un ALCA light, lo cual -como ha constatado el economista de la U. Católica, Felipe Larraín- “es similar al fracaso del ALCA” (13/04/2004), lo cual llevaría a EE.UU. a intensificar aún más su política de acuerdos bilaterales que es su escenario más favorable, como lo muestra el tratado con Chile. Un ALCA light es aquel en que muchos puntos divergentes quedan como opcionales o se postergan para ser abordados en el marco de la OMC

En el lapso transcurrido en el año, el aislamiento de Chile en América del Sur, como consecuencia del TLC, crece. En ello incide fuertemente su profundo desacuerdo con Brasil y Argentina sobre los procesos de integración regionales. Los acontecimientos futuros y particularmente los debates con relación al ALCA, seguirán marcados por la opción tomada por el gobierno de Lagos de ubicarse decididamente junto a la Casa Blanca, que es uno de los factores que lo aleja objetivamente de países de la región.

En los primeros meses del año, EE.UU. intensificó sus esfuerzos por establecer acuerdos en la región bilaterales, particularmente después que constató las dificultades para sacar adelante según su esquema y cronograma el ALCA. En marzo, por ejemplo, cerró un acuerdo de libre comercio con la República Dominicana, eliminándose prácticamente todas las barreras comerciales entre ambos países durante diez años. En ese momento, en un plazo de tres meses EE.UU. había cerrado 8 acuerdos del mismo tipo.

El ALCA está funcionando con una presidencia mixta constituida por los dos países más grandes: EE.UU. y Brasil. Pero se trata de una presidencia con posiciones divididas. EE.UU. desea un ALCA con el esquema del tratado con Chile, introduciendo temas como los de propiedad intelectual, compras gubernamentales y protecciones a la inversión extranjera; mientras que Brasil sostiene que en la mesa de negociaciones debe ponerse sistema de subsidios agrícolas y la legislación norteamericana antidumping. Puntos todos los cuales Chile suscribió rápidamente al discutirse el TLC.

En las circunstancias creadas se hace cada vez más improbable que se cumpla con el cronograma acordado en la cumbre de Miami, realizada en diciembre de 1994, en la cual se estableció que las negociaciones hacia el ALCA debían culminar a fines del presente año, para que los congresos nacionales ratificasen el acuerdo durante el 2005. Hace 10 años, este plazo aparecía como

amplio. No lo fue, por las oposiciones que genera la postura de la Casa Blanca y porque en la región surgió un fuerte movimiento de rechazo al ALCA y al consenso de Washington, de gobiernos y la opinión pública.

El gobierno de Bush considera los acuerdos de libre comercio –por tanto, también el TLC suscrito por Chile- como un componente de su política de seguridad nacional. De allí también su urgencia por conseguir nuevos tratados.

El documento del Congreso Norteamericano autorizando a Bush a negociar los tratados estableció textualmente que "la expansión del comercio internacional es de vital importancia para la seguridad nacional de EE.UU. El comercio es un factor crítico para el crecimiento económico de EE.UU. y su liderazgo en el mundo. Las relaciones de comercio estables promueven la seguridad y la prosperidad. Hoy día los acuerdos comerciales sirven el mismo objetivo que los pactos de seguridad durante la Guerra Fría, comprometiendo a las naciones por medio de una serie de derechos y obligaciones" (08/03/2004).

¿Han influido este tipo de definiciones en la decisión del gobierno de Lagos de enviar un contingente militar a Haití para apoyar el último término la intervención estadounidense? Muy posiblemente sea así. Algunos temen como constato El Mercurio que "ese amplio y genérico rayado de cancha establecido en el documento del Congreso norteamericano explique en buena parte la decisión de Lagos" (08/03/2004). Aunque no lo fuese el gobierno chileno se suma decididamente a la estrategia estadounidense en la región.

La ministro de Defensa, Michelle Bachelet, estimó que con cargo a recursos del país se financiará en US\$ 4 a US\$ 5 millones el envío de tropas al país más pobre de la región para garantizar la supervivencia de un régimen que reemplaza a un gobierno elegido democráticamente. ¿Quién le ha dado atribuciones al presidente Bush y a las FF.AA norteamericanas para que determinen quién debe gobernar en un país?. El contingente chileno -independientemente de cualquier cobertura con que se le pretenda presentar- se presta para apoyar esta arbitrariedad.

Esta política agresiva llevó al gobierno de Bush a una situación insostenible en Irak. "Irak – manifestó el senador Edward Kennedy- es el Vietnam de George Bush.... El presidente –agregó- es el problema no la solución". El líder chiíta, Moqtada Al Sadr, hizo una afirmación similar. "Irak –sostuvo- será otro Vietnam para EE.UU. (10/04/2004). "Vietnam e Irak –expresó a su turno Arthur Schlessinger, que fuese asesor del presidente Kennedy- son diferentes en aspectos vitales. En Vietnam los norteamericanos nos insertamos en una guerra preexistente, en Irak le impusimos una guerra al país por razones que resultaron ser falsas. Pero Vietnam e Irak son realmente similares en el efecto pantano, en la falta de experiencia histórica y conocimiento cultural... (16/04/2004)".

Los hechos tienden a confirmar las principales conclusiones que sacamos

en nuestro último libro, "TLC el amarre del modelo", cuya circulación comenzó en estos días. "Al término de la dictadura –decimos en su texto-, el propósito fue dejar establecidos mecanismos de muy difícil modificación, garantizando el funcionamiento macroeconómico. Estos fueron los famosos "amarres" que limitaban la independencia del nuevo gobierno. Contradicciones mayores no se produjeron porque los gobiernos de la Concertación optaron por el mismo esquema que se venía aplicando, agregando las palabras "equidad" o "justicia social". Sin embargo, un esquema económico que funciona en beneficio de una minoría, no contiene factores de equidad, como demuestran los hechos. En el país, la distribución del ingreso, en la realidad se deterioró.

El TLC con EE.UU. significa un "amarre" tanto o más poderoso que el de fines de los años ochenta. El papel del Estado sigue siendo mínimo, la economía queda indefinidamente abierta a los mercados externos, la inversión extranjera está protegida de cualquier cambio en las "reglas del juego", el tipo de cambio se determina en la dirección que actúan los grandes capitales, la flexibilidad laboral se entiende como una necesidad de la competitividad de las empresas, otro tanto puede decirse de las normas medioambientales".

Esta es la realidad que se debe asumir y frente a la cual se debe actuar.