

¿QUÉ QUIEREN LOS ESTADOS UNIDOS CON EL TLC?

Humberto Campodónico

La iniciativa de la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre EEUU y Colombia, Ecuador y Perú es lanzada por el gobierno de EEUU después de dos sendos fracasos en las negociaciones comerciales. El primero fue la Conferencia Ministerial de Cancún de la Ronda Dohá de la Organización Mundial de Comercio (setiembre 2003). El segundo fue en las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la reunión de Miami (noviembre 2003).

Estos fracasos tienen un denominador común. En la OMC, los países en vías de desarrollo rechazan seguir negociando la Ronda Dohá porque los países industrializados (EEUU, la Unión Europea y Japón, principalmente) rechazan eliminar los subsidios que otorgan a sus productos agrícolas. Hay que señalar que, por tanto, incumplen el compromiso acordado en 1994 cuando se crea la OMC (sucesora del GATT) al finalizar la Ronda Uruguay. En este punto, cumplió un rol destacado el llamado Grupo de los 21, del cual forman parte los países más grandes del Sur (Perú formaba parte del G-21, pero cuando EEUU amenazó con excluirnos del TLC si seguíamos allí, el gobierno de Toledo optó rápidamente por la retirada).

Otro de los motivos del fracaso de la Conferencia en Cancún fue el desacuerdo sobre los llamados "Temas de Singapur": compras gubernamentales, legislación sobre inversión extranjera directa, medidas para facilitación del comercio y políticas de competencia. Estos "Temas" no figuraban en la Agenda de la Ronda Dohá y, sin embargo, los Países Industrializados insistieron en su inclusión, al mismo tiempo que se negaban a poner sobre la mesa la eliminación de los subsidios agrícolas.

La oposición países en desarrollo versus países industrializados (países pobres versus países ricos) fue evidente y Cancún fracasó. Desde esa fecha la Ronda Dohá ha quedado estancada, previéndose una nueva Conferencia Ministerial para diciembre de este año en la ciudad de Hong Kong.

El resultado de Cancún significa una crisis mayor en las negociaciones comerciales multilaterales, es decir, aquellas negociaciones en las que intervienen todos los países miembros de la OMC. A nivel de la teoría económica, se considera que este es el nivel óptimo de negociación, pues los niveles arancelarios disminuyen para todos los participantes.

Cabe señalar, sin embargo, que la tendencia al debilitamiento de la OMC viene de tiempo atrás pues, por diversos motivos, los países están negociando y firmando acuerdos regionales de libre comercio (Unión Europea, Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, Comunidad Andina, Mercosur, Mercado Común Centroamericano, Acuerdo de Libre Comercio de África del Sur, entre otros), así como acuerdos bilaterales de libre comercio (entre dos países).

Justamente, como parte de esa tendencia a acuerdos regionales de libre comercio, desde principios de los 90 se venía negociando el ALCA, bajo

iniciativa de George Bush (padre), lo que fue continuada por Bill Clinton, realizándose la Conferencia de Miami en 1994. Allí se planteó que tendríamos un Área de Libre Comercio desde Alaska hasta la Patagonia (sin Cuba) en enero del 2005.

Como ya se ha dicho, esta iniciativa tuvo un serio revés en la Conferencia de Miami de noviembre del 2003. Las discrepancias fueron las mismas que provocaron el fracaso de Cancún, con algunos matices. Para los países más fuertes de América del Sur, Brasil y Argentina (en ese orden) no se podía negociar el ALCA si EEUU no ponía en la agenda la reducción (en el mejor de los casos, la eliminación) de los subsidios agrícolas, así como abrir su mercado –fuertemente protegido- a nuestros productos agrícolas.

EEUU no aceptó, arguyendo que esa discusión correspondía a la OMC, foro en el cual la Unión Europea, Japón y ellos mismos tendrían que negociar las formas y cronograma de su reducción. Tampoco aceptó abrir sus mercados a las exportaciones agrícolas de los países latinoamericanos (fundamentalmente de Brasil y Argentina, que son competitivos en cítricos, carnes y granos).

Brasil y Argentina respondieron que si no había negociaciones agrícolas, entonces preferían negociar en la OMC los temas controversiales, como propiedad intelectual (patentes farmacéuticas) e inversión extranjera (la concesión de trato nacional al inversionista extranjero). Resultado: el ALCA se estancó, lo que continúa hasta hoy y no se conoce cuando es que se reanudarán las negociaciones.

Es en esa circunstancia que EEUU lanza la iniciativa de un TLC con Colombia (país que atraviesa una guerra interna prolongada), a la cual luego se sumaron Ecuador y Perú. Bolivia no fue incluida por “problemas de gobernabilidad” y Venezuela no fue invitada por las malas relaciones entre EEUU y el gobierno de Hugo Chávez, aunque desde el principio el Presidente Chávez dijo claramente que no le interesaba participar.

La búsqueda de un TLC con los países andinos tiene diversas motivaciones. Algunas de ellas no constan explícitamente en la agenda oficial de discusión comercial, pero de hecho están presentes y se manifestarán abiertamente en el tramo final de las negociaciones.

Entre ellos están: a) la guerra contra las drogas (entendida por EEUU como reducción de la oferta de hoja de coca y el combate a los narcotraficantes –interdicción-); b) la guerra anti-terrorista, dirigida principalmente contra las FARC de Colombia); c) la seguridad energética, que implica el abastecimiento de petróleo y gas natural de los países andinos; d) la protección de sus soldados, mediante la suscripción de un acuerdo que implica su no-juzgamiento por crímenes de guerra en la Corte Penal Internacional; e) el aprovechamiento de los recursos naturales de la amazonía, como fuente de agua dulce y plantas naturales (bio-diversidad); f) obtener un acuerdo para restringir las migraciones hacia EEUU.

En el caso de los países andinos, EEUU también exige que se solucionen los “contenciosos” que algunas de sus empresas tienen en Ecuador y Perú (en Colombia no hay “contenciosos”), ya sea en el Poder Judicial ó con las administraciones tributarias. Esta exigencia, que es una precondition impuesta por EEUU para firmar el TLC, no tiene nada que ver con una negociación comercial y constituye un indudable mecanismo de presión a las instituciones de nuestros países.

Además, con la firma de un TLC con los países andinos continúa la política de “cercar y aislar” a los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, sobretodo a los dos primeros). En efecto, aparte del NAFTA (con México y Canadá), EEUU ya ha firmado un TLC con Chile. EEUU también ha firmado un TLC con los países de América Central y República Dominicana (que actualmente se encuentra pendiente de ratificación en el Congreso de EEUU, lo que podría suceder en este mes de julio).

Un tema muy preocupante es que la negociación se lleva a cabo de forma asimétrica, pues los pequeños países andinos negocian con la primera potencia económica del mundo. Justamente, esa es la ventaja que los países pequeños pueden obtener al negociar acuerdos comerciales en los foros multilaterales, como la OMC y, en menor medida, el ALCA. La negociación multilateral otorga un amplio margen de negociación pues se tiene al lado a países en desarrollo pero que vienen ampliando su fortaleza productiva y comercial (por ejemplo, China, India, Brasil, Sudáfrica, entre otros).

No solo eso, en el TLC no se reconoce el Tratamiento Especial y Diferenciado que rige en la OMC, el mismo que tiene su razón de ser en el diferente grado de desarrollo de los países. Es esta diferencia la que, precisamente, justifica que los países en desarrollo gocen de un “tratamiento especial” en las negociaciones con los países industrializados. Pero en el TLC todos los países son considerados “iguales” y la única “ventaja” consiste en plazos más largos de desgravación arancelaria, en una circunstancia en que EEUU mantiene sus subsidios agrícolas y el diferencial tecnológico y de economía de escala.

Un objetivo explícito de EEUU es que estos TLC sean OMC-plus, es decir, que este país obtiene acuerdos que van más allá de lo que puede obtener en la OMC. Esto es así en el caso de propiedad intelectual. Y también en el caso de tratamiento a la inversión extranjera, compras gubernamentales y políticas de competencia. Estos 3 rubros forman parte de los “Temas de Singapur”, excluidos de la Ronda Dohá de la OMC pero que, como hemos visto, sí forman parte de la agenda del TLC con EEUU.

Por su denominación (Tratado de Libre Comercio) algunos podrían pensar que se trata solo de la negociación de un Área de Libre Comercio de bienes y mercancías, por lo que se limitaría a negociar la eliminación –inmediata ó gradual- de aranceles. Pero el nombre engaña. En verdad, el TLC es un acuerdo de “segunda generación”, que incluye una variedad de temas que no tienen nada que ver con el comercio. Por ejemplo, propiedad intelectual (patentes farmacéuticas), compras gubernamentales, normas laborales, tratamiento a la inversión extranjera, políticas de competencia, mecanismos de

solución de controversias (arbitraje). Todos estos temas son tratados en otros artículos de esta edición de Actualidad Económica.

Por eso, la firma de este TLC constituye la concreción de un “modelo de desarrollo” que consagra la liberalización y desregulación de la economía, disminuyendo los márgenes para la puesta en marcha de políticas económicas autónomas. Además, el TLC compromete el largo plazo, pues es ratificado por los Congresos de los países firmantes, lo que hace muy difícil cualquier modificación posterior. Es todo esto lo que está en juego en esta negociación del TLC.