

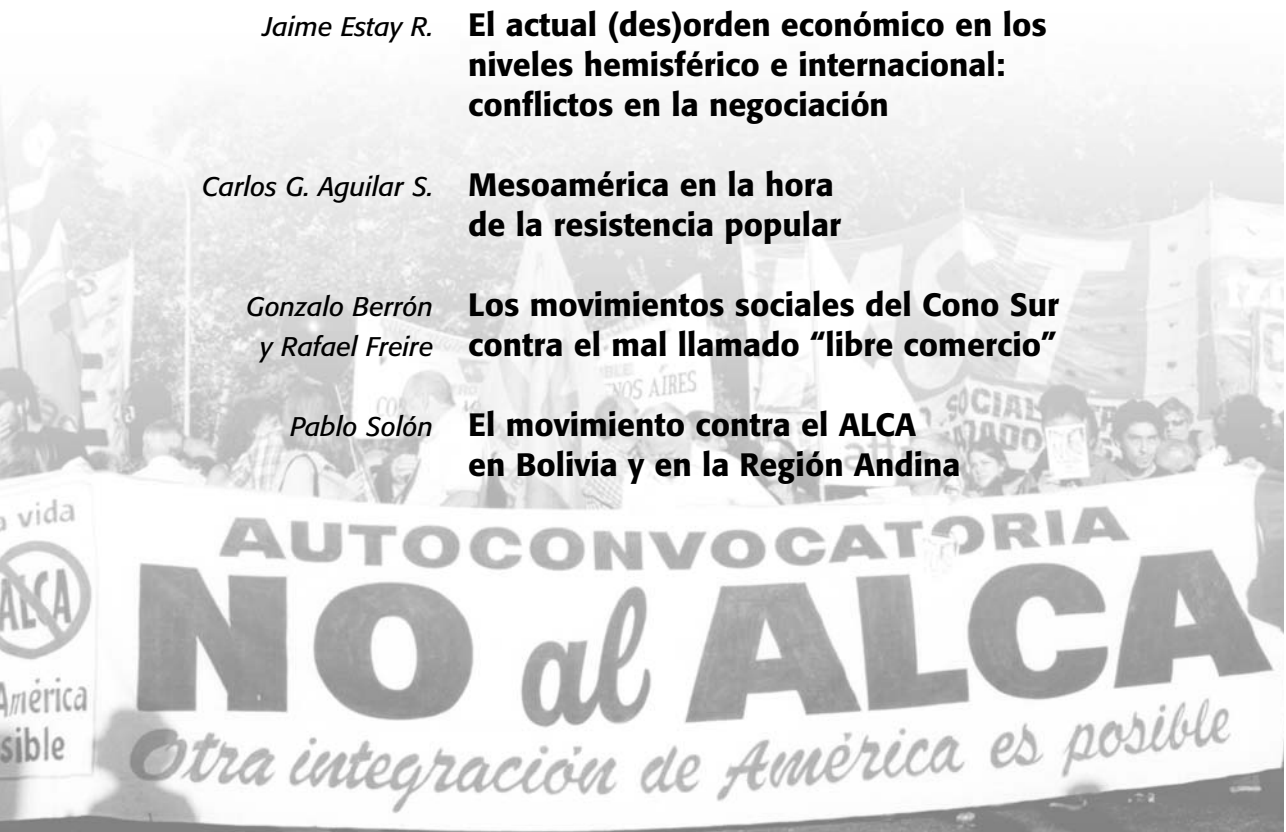
Resistencias continentales frente al “libre comercio”

Jaime Estay R. **El actual (des)orden económico en los niveles hemisférico e internacional: conflictos en la negociación**

Carlos G. Aguilar S. **Mesoamérica en la hora de la resistencia popular**

Gonzalo Berrón y Rafael Freire **Los movimientos sociales del Cono Sur contra el mal llamado “libre comercio”**

Pablo Solón **El movimiento contra el ALCA en Bolivia y en la Región Andina**



El actual (des)orden económico en los niveles hemisférico e internacional: conflictos en la negociación

Jaime Estay R.*

* *Chileno, residente en México. Profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla y coordinador de la Red de Estudios de la Economía Mundial.*

En la segunda mitad del año 2003 y lo que va de 2004 se han producido hechos de importancia en dos de los ámbitos de negociación económica intergubernamental. Al momento de escribir el presente material, las negociaciones tanto en la Organización Mundial de Comercio (OMC) como en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se encuentran notoriamente estancadas, y el estancamiento en ambos casos se debe a diferencias entre países desarrollados y atrasados, habiéndose concentrado en un conjunto de temas que son muy semejantes en esos dos niveles. En el presente artículo revisaremos esa situación, comparándola con el escenario previo e identificando los principales puntos de conflicto.

Todo iba viento en popa...

La ola de triunfalismo que acompañó a la caída del "socialismo real" –y que en el plano ideológico tuvo su

expresión más clara en los anuncios de “el fin de la historia”– en el ámbito de las políticas gubernamentales se tradujo en una reafirmación del proyecto neoliberal que ya estaba en marcha, sobre todo en los países atrasados, en los cuales se acentuaron las prácticas estatales privatizadoras y desreguladoras, así como los discursos oficiales llamando a sumarse sin cortapisas a la globalización, ensalzando las virtudes del libre mercado y reiterando la pronta llegada de los beneficios sociales que traería consigo el camino elegido.

En el terreno de las relaciones económicas internacionales ocurrió algo semejante, y a la voz de “no hay opciones” se reafirmaron las consignas y las prácticas que ya venían imponiéndose: en las consignas, la reivindicación plena del librecambismo y de la libre circulación internacional del capital; en la práctica, la aplicación de políticas de apertura total y rápida en los países atrasados, acompañadas por cierto de distintas formas de proteccionismo –en particular, a través de medidas no arancelarias– en los países desarrollados. El sentido general de esos discursos y políticas apuntaba a consolidar en el ámbito internacional las mejores condiciones posibles para la plena actuación de las grandes empresas transnacionales, procedentes en su casi totalidad de los países del capitalismo avanzado, y para ese fin se impulsaban los procesos de apertura en el mundo atrasado.

Bajo esa perspectiva, es claro que el final de los años ochenta y una buena parte de la siguiente década constituyeron un período de importantes avances en la estructuración de un marco normativo supranacional puesto al servicio de los países desarrollados y sus mayores empresas, y ello ocurrió a través de negociaciones intergubernamentales tanto en el nivel global como en el hemisferio americano.

En el nivel global, el principal avance consistió en la creación de la OMC el 1º de enero de 1995, luego de varios años de negociación. Dicha organización absorbió y readecuó el anterior Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), pero iniciando además sus actividades con la puesta en marcha de un total cercano a los treinta acuerdos –contenidos en alrededor de treinta mil páginas– referidos a un conjunto de objetivos y de temas que el GATT no contemplaba, o contemplaba de manera parcial.

Entre los primeros se encuentran temas como el comercio de servicios (Acuerdo GATS), los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (Acuerdo TRIPs), los mecanismos para el examen de políticas comerciales, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (Acuerdo TRIMs) y el Acuerdo sobre Contratación Pública, que tiene un carácter “plurilateral”, lo que implica que no es forzoso que sea suscrita por todos los miembros de la OMC.

“... los acuerdos de la OMC se constituyeron en un ‘piso’ a partir del cual los contenidos del ALCA pretendían ir más allá, abarcaba temas no tratados todavía en la OMC y profundizaba los “avances” de la OMC respecto de la apertura, la desregulación y la retirada estatal”

Entre los segundos, está lo referido a mecanismos precisos respecto a la solución de diferencias, así como el Acuerdo sobre Agricultura y el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV). Estos dos últimos se vinculaban a problemas particularmente importantes para los países atrasados: el primero de ellos estaba referido a la disminución progresiva de una parte de los cuantiosos subsidios que los países desarrollados otorgan a su producción agrícola; el segundo contemplaba el compromiso de esos mismos países para ir reduciendo las barreras al ingreso de textiles y vestidos, reemplazándose con ello el Acuerdo Multifibras que había estado vigente desde 1974 y al amparo del cual los países desarrollados habían establecido esas barreras.

En el nivel hemisférico el avance consistió en el lanzamiento de la propuesta estadounidense para crear un Área de Libre Comercio, tema que fue propuesto primero por George Bush padre en junio de 1990 y retomado por la administración Clinton, durante la cual se realizaron las Reuniones Cumbre de Miami en 1994, en la que comenzó la fase preparatoria de las negociaciones, y de Santiago en 1998, en la que se declaró el inicio de las negociaciones.

Como parte del proceso de negociación del ALCA se fue creando toda una estructura que va desde el nivel ministerial, pasando por el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) integrado por los viceministros de comercio, hasta los Grupos de Negociación, girando dicho proceso en torno a los temas de Acceso a Mercados, Inversión, Servicios, Compras del Sector Público, Solución de Controversias, Agricultura, Derechos de Propiedad Intelectual, Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios, Política de Competencia, Asuntos Institucionales y Economías Más Pequeñas.

Una comparación entre los acuerdos tomados en la OMC y los contenidos que en la negociación se fueron asignando al ALCA deja claramente al descubierto un conjun-

to de semejanzas y, más que eso, una suerte de secuencia entre ambos niveles, de tal manera que los acuerdos de la OMC se constituyeron en un "piso" a partir del cual los contenidos del ALCA pretendían ir más allá en dos sentidos: por una parte, el ALCA abarcaba temas no tratados todavía en la OMC (por ejemplo en los capítulos de Inversiones y de Políticas de Competencia); y por otra parte, en los temas comunes el ALCA profundizaba los "avances" de la OMC respecto de la apertura, la desregulación y la retirada estatal (por ejemplo en Servicios, Compras del Sector Público y Derechos de Propiedad Intelectual).

Dicho de otra manera, las múltiples ventajas obtenidas por los países desarrollados respecto de los atrasados en el interior de la OMC se acentuaban todavía más en la relación de EE.UU. con los países de América Latina y El Caribe en el proceso ALCA, y en ambos niveles esas ventajas parecían ir consolidándose sin generar mayores conflictos, a lo cual habría que agregar la imposición de ventajas del mismo corte que EE.UU. logró, sobre todo respecto de México, con la puesta en marcha el 1º de enero de 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

... hasta que empezó el temporal

Para la segunda mitad de los años noventa, la acumulación de evidencias sobre la creciente polarización social que la globalización arrojaba a su paso comenzó a surtir efectos en distintos niveles, empujando al menos en los discursos a una retirada parcial de la euforia neoliberal de los años previos y, más importante que eso, generando respuestas de oposición activa y organizada de parte de los más diversos movimientos sociales, los cuales apuntaron una buena parte de su actividad hacia el cuestionamiento de las normas y principios que estaban siendo impuestos en el plano de la economía internacional.

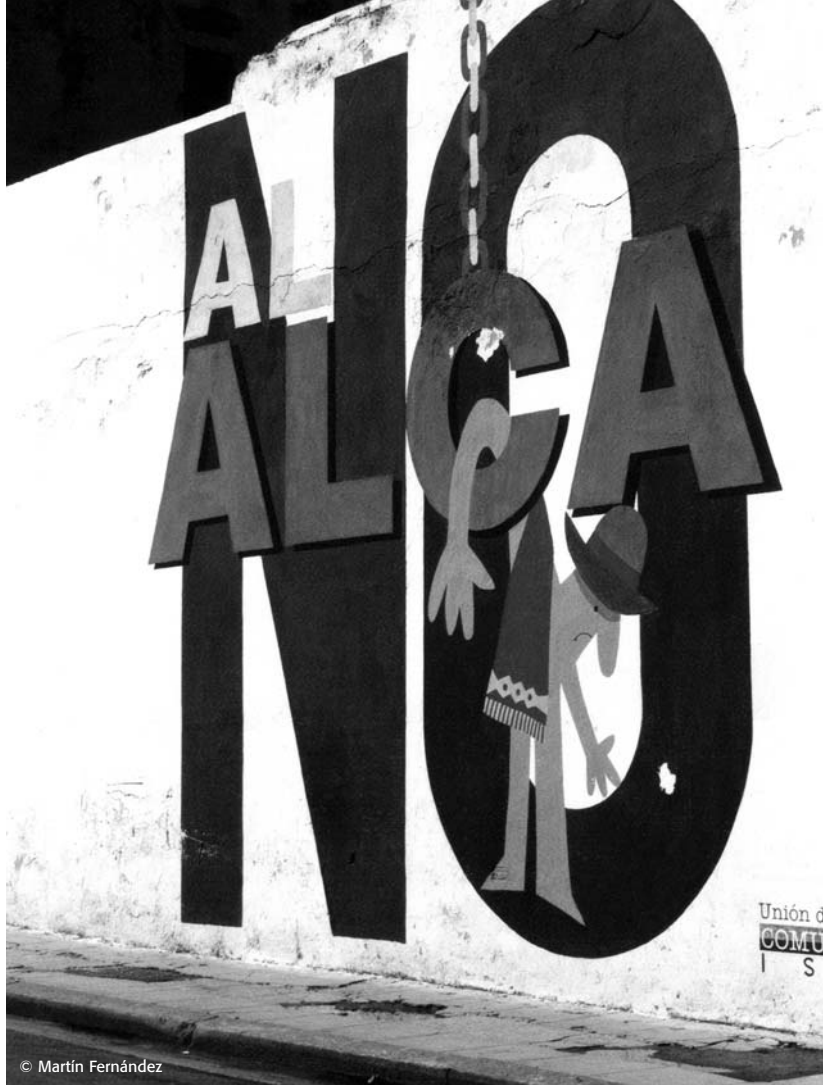
La primera señal importante de obstáculos en la estructuración del marco normativo supranacional puesto al servicio del gran capital y de los principales países, al que hemos hecho referencia, no se dio en relación a la OMC ni a las negociaciones del ALCA, sino respecto a los intentos por crear un instrumento multilateral que favoreciera al máximo el despliegue transnacional de los flujos de capitales. Desde 1995, en el interior de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se empezó a negociar el llamado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), en el que se plasmaban las mayores facilidades y garantías imaginables hacia el capital extranjero, así como los correspondientes compromisos, restricciones y obligaciones para los estados receptores.

Mientras la negociación se mantuvo en secreto logró ir avanzando, pero cuando los borradores del AMI se dieron a conocer se generaron crecientes niveles de rechazo,

sobre todo en los países desarrollados, en los cuales una diversidad de grupos y organizaciones presionaron de distintas formas a sus gobiernos, incluyendo las campañas “No al AMI” y “Zonas libres del AMI”, hasta que finalmente en octubre de 1998 se anunció la suspensión de las negociaciones del acuerdo.

En orden cronológico, los siguientes problemas provinieron de la OMC, y su generación se correspondió con los resultados que para los países atrasados fue arrojando el funcionamiento de dicho organismo. En términos generales, para esos países los resultados obtenidos se pueden resumir en dos.

Por una parte, un altísimo costo económico y social, reducción de la capacidad de acción estatal y pérdida de soberanía, consecuencias de la puesta en marcha de los principales acuerdos de la OMC. Probablemente el mejor ejemplo de costos económicos, aunque no el único, lo constituye la cuantiosa transferencia de recursos del Sur hacia el Norte que ha significado la aplicación del acuerdo TRIPs, lo que desde luego era esperable dado el muy alto grado en que los principales países concentran la generación y apropiación global del conocimiento científico-técnico, y con ello las rentas tecnológicas. En esa misma lógica, el intento de Brasil y Sudáfrica para hacer efectiva la posibilidad establecida en el mismo acuerdo TRIPs de producir internamente y/o importar, por motivos de salud pública, medicamentos genéricos sin el pago de las correspondientes patentes fue inmediatamente respondido con acciones de boicot por parte de las grandes farmacéuticas y con amenazas de demanda por parte del gobierno estadounidense.



Por otra parte, la permanencia e incluso la acentuación de las distintas barreras con que los países desarrollados limitan el ingreso de mercancías procedentes del capitalismo atrasado: "picos arancelarios" para el ingreso de distintos productos; niveles arancelarios que son mayores conforme crece el grado de elaboración de los productos, lo que se conoce como "aranceles escalonados"; trabas no arancelarias de todo tipo; investigaciones "anti-dumping" muchas veces injustificadas; etcétera.

En particular, lo ocurrido con los acuerdos sobre agricultura y sobre textiles y vestido constituye una buena síntesis de las verdaderas prácticas que marcan el funcionamiento de la OMC. En el caso del Acuerdo sobre Agricultura, lejos de que los países desarrollados redujeran los subsidios a sus productores, lo que hicieron fue incrementarlos –en parte, moviendo dichos subsidios hacia modalidades permitidas en la OMC–, a tal punto que las ayudas a sus productores han alcanzado un monto anual superior a 300 mil millones de dólares¹. En cuanto al ATV, los compromisos de reducción de barreras por parte de los países desarrollados han sido notoriamente incumplidos, a tal punto que al llegar en 2002 a la última etapa de aplicación del Acuerdo, momento en el cual deberían haber estado eliminados la mitad de los cupos sobre importaciones que estaban vigentes al firmarse el ATV, EE.UU. sólo había eliminado el 10%, Canadá el 20% y la Unión Europea el 27%.

Es a la luz de esos resultados que la Tercera Reunión Ministerial de la OMC celebrada en Seattle en diciembre de 1999, y en la cual se esperaba el arranque de una nueva Ronda de Negociaciones (que incluso ya tenía nombre, Ronda del Milenio), fracasó rotundamente, al extremo de que la reunión tuvo que suspenderse sin acuerdo alguno sobre la nueva Ronda. Ese fracaso, hacia el cual confluyeron los conflictos en el interior de la reunión y las masivas manifestaciones realizadas por fuera de ella, marcó un importante hito no sólo en el ámbito de negociaciones de la OMC, sino también en el desarrollo

***"El fracaso
[de la reunión
de la OMC en Seattle]
marcó un importante
hito no sólo
en el ámbito
de negociaciones
de la OMC,
sino también
en el desarrollo
del movimiento
alternundista,
constituyéndose [...] en punto
de arranque
de un nuevo nivel
de cuestionamiento
a la OMC
y al proyecto global
del que ella
es instrumento"***

del movimiento altermundista, constituyéndose dentro y fuera de la organización –si bien con importantes diferencias de contenido entre uno y otro de esos ámbitos– en punto de arranque de un nuevo nivel de cuestionamiento a la OMC y al proyecto global del que ella es instrumento.

La siguiente Reunión Ministerial de la OMC se realizó en noviembre de 2001, y en ella lo sucedido en Seattle se reflejó en dos sentidos. Por una parte, esa cuarta reunión tuvo lugar en Doha, capital de Qatar, un emirato situado en el Golfo Pérsico cuyo reducido tamaño (11.400 km² y 817 mil habitantes), sumado al carácter autoritario de la monarquía que allí gobierna, permitió impedir manifestaciones de repudio hacia la OMC como las que se habían dado dos años atrás. Por otra parte, a lo largo de toda la reunión –y de hecho, desde bastante antes– se multiplicaron los discursos de dirigentes de la OMC y de gobernantes de los países desarrollados referidos a la atención de las necesidades de los países atrasados, al otorgamiento de un trato preferencial hacia esos países en el interior de las negociaciones comerciales, a la vinculación entre el comercio y el desarrollo económico, a la lucha contra la pobreza, etcétera.

Lo anterior, sumado al escenario de histeria antiterrorista en el que se desarrollaron las negociaciones, en el que cualquier cuestionamiento al libre comercio era señal de complicidad con el terrorismo, permitió que la reunión no terminara en un nuevo fracaso y que se cerrara con un conjunto de promesas hacia los países atrasados, a tal punto que la nueva Ronda de Negociaciones que se acordó poner en marcha fue llamada Ronda del Desarrollo. Sin embargo, a la postre quedó claro que la reunión de Doha constituyó más bien un breve intermedio en el estallido de los conflictos Norte-Sur que afloró en Seattle y que reaparecería con fuerza en Cancún.

Como es sabido, la más reciente Reunión Ministerial de la OMC fue la de Cancún, celebrada en septiembre de 2003, que terminó con un estruendoso fracaso de las negociaciones, nuevamente acompañado por masivas movilizaciones de protesta. Ese nuevo fracaso de la OMC era prácticamente inevitable si se consideran las condiciones en que se dio la reunión, caracterizadas por la permanencia de todos los puntos de controversia que ya desde hace tiempo vienen desarrollándose entre los países desarrollados y atrasados.

En efecto, a pesar del supuesto Espíritu de Doha y de las correspondientes declaraciones y promesas formuladas en Qatar, es evidente que se llegó a Cancún sin que en los dos años intermedios se hubiera avanzado en los temas que interesan a los países atrasados.

De esta manera, el mandato de carácter general asumido en Doha para que se avanzara en una propuesta para “reforzar y hacer más precisas” las disposiciones sobre el Trato



© Martín Fernández

Especial y Diferenciado que se supone que los países desarrollados otorgan a los países atrasados no se cumplió, y a lo largo de los años 2002 y 2003 se fueron venciendo los sucesivos plazos acordados para la presentación de esa propuesta.

El Acuerdo adoptado en Doha, consistente en definir un nuevo y más ambicioso calendario para la disminución de los subsidios agrícolas, fue incumplido respecto de las fechas para su presentación. Finalmente, unas semanas antes de la reunión de Cancún, EE.UU. y la Unión Europea entregaron una propuesta conjunta referida a la reducción de las medidas de apoyo interno a la agricultura que afectan el comercio, pero sin establecer ni en qué proporción, ni en qué lapso de tiempo, ni los mecanismos a emplear. La absoluta falta de precisión de esa propuesta, que no contenía calendario alguno, tuvo como precedente la aprobación en EE.UU. de la Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural, conocida como *Farm Bill*, que entró en vigor en septiembre de 2002 e incrementó los subsidios en un 80% respecto de los montos que estaban establecidos en la anterior ley hasta ese entonces vigente –la *Fair Act* de 1996.

El Acuerdo de Doha sobre el acceso de los países atrasados a medicamentos genéricos ante problemas de salud pública –acceso que según mencionamos antes estaba contemplado ya desde el arranque del Acuerdo TRIPs– tampoco se tradujo en propuestas concretas presentadas en las fechas que se habían definido, y también en este tema los países desarrollados aparecieron con un texto un par de semanas antes de Cancún. El contenido de ese texto reducía prácticamente a la nada cualquier posibilidad real de acceso: restringía los motivos de “salud pública” a casos de “extrema urgencia”; limitaba a sólo tres enfermedades la posibilidad de producción de genéricos (malaria, tuberculosis y SIDA); establecía que el acceso a genéricos sólo estaría permi-

tido a los países menos adelantados (que son alrededor de la tercera parte del total de los países atrasados); y, por si todo lo anterior fuera poco, al prohibir en general la exportación de genéricos establecía que esos países tendrían que producir sus propios medicamentos genéricos, lo que obviamente en el caso de muchos de ellos no ocurrirá en un futuro razonablemente cercano tratándose de economías que no poseen industria farmacéutica nacional.

Además de la total falta de avance en esos distintos puntos, otra fuente potencial de conflicto en Cancún se derivó de la intención de los países desarrollados de incorporar nuevos temas a la actual Ronda de Negociaciones, y con ello nuevas exigencias de apertura y nuevos ámbitos de regulación supranacional hacia las economías del sur. Los intentos por agregar a la negociación los temas de inversiones, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio, llamados Temas de Singapur por haberse dado los pasos iniciales para su incorporación en la Primera Reunión Ministerial de la OMC que se realizó en diciembre de 1996 en esa ciudad, provocaron un fuerte rechazo por parte de los países atrasados, muchos de los cuales consideran que en todo caso lo prioritario es resolver los problemas pendientes antes de avanzar hacia otros ámbitos de negociación.

Sin embargo, tanto los Temas de Singapur como la mayoría de los otros puntos de conflicto que hemos señalado ni siquiera llegaron a ser tratados en Cancún, ya que la reunión ministerial no logró rebasar el primer tema de la agenda programada. Ese primer tema, el de los subsidios agrícolas, resultó suficiente para dar al traste con la reunión, enfrentándose en torno a él dos posturas claramente opuestas: por una parte EE.UU. y la Unión Europea, y por la otra el llamado Grupo de los 20, en el cual confluyen países con muy diversos intereses y cuyos principales integrantes son Brasil, India, China y Sudáfrica².

En lo que respecta al ALCA, el estallido de problemas es más reciente que en la OMC, remontándose no más atrás del año 2003. Hasta ese entonces, el proceso de negociación parecía avanzar sin grandes dificultades, aunque a un ritmo lento y con una progresiva acumulación de diferencias no resueltas, pero en el período reciente distintos países de América Latina y El Caribe comenzaron a endurecer sus posiciones, en lo cual influyeron tanto el propio desenvolvimiento de las negociaciones y las divergencias que de él iban resultando como otros factores, de los cuales interesa mencionar dos.

Por un lado, los cambios de gobierno ocurridos primero en Venezuela y luego en Brasil y Argentina han traído consigo una modificación en las posiciones oficiales de esos países —y en parte también de Bolivia— respecto del ALCA, llevando a mayores niveles de

cuestionamiento de los principios generales en que se sustenta la creación del Área, de los grados en que dicha creación responde unilateralmente a los intereses y necesidades estadounidenses, y de los impactos que su puesta en marcha traería no sólo sobre distintos sectores sociales, industrias y regiones, sino también sobre las capacidades estatales de regulación del funcionamiento económico interno. Como consecuencia de lo anterior, han sido esos países los que se han constituido en uno de los polos de la negociación, en tanto que en el otro polo se encuentran EE.UU. y los países con los que éste tiene firmados tratados de libre comercio.

Por otro lado, algunos gobiernos se han visto presionados por el rechazo que el ALCA ha venido generando en las sociedades de la región, el cual abarca un abanico que va desde sectores empresariales preocupados por las consecuencias que les acarreará la competencia con las transnacionales estadounidenses hasta distintos grupos sociales que califican negativamente el tipo de relaciones que a través del ALCA intentan imponerse en el ámbito hemisférico y la notoria pasividad con que el proyecto estadounidense fue asumido por los gobiernos. Todo ello se ha expresado en crecientes muestras de inconformidad hacia la eventual puesta en marcha del Área por parte de los más diversos sectores, dando lugar además a análisis críticos sobre el proceso de negociación, acompañados en algunos casos por propuestas alternativas acerca del tipo de relación hemisférica que debería impulsarse, desde la perspectiva de los intereses ya no de los grandes capitales del hemisferio sino de la inmensa mayoría de los habitantes de los países involucrados.

No por casualidad los conflictos afloraron con fuerza en la última etapa de las negociaciones, iniciada en noviembre de 2002, cuando correspondía arribar a un texto único que debería estar listo a fines de 2004, incluyendo la definición precisa de los compromisos de apertura asumidos por cada país, así como de los ritmos y modalidades bajo los cuales dicha apertura se iría concretando una vez que el ALCA entrara en vigor.

Lejos de acercarse a ese texto único, lo que implicaba la desaparición de los casi 5.300 pares de corchetes colocados en las palabras, párrafos o artículos en los que no había acuerdo en el borrador más reciente del ALCA, ocurrió prácticamente lo contrario, y conforme avanzó esa etapa final los desacuerdos se fueron reiterando, haciéndose evidente que no se lograría concretar el ALCA en las fechas y con los contenidos que pretendía el gobierno de EE.UU.

Ante esa evidencia, desde mediados de 2003 –en que se realizó la XIV reunión del CNC en San Salvador, del 8 al 11 de julio– se empezaron a buscar fórmulas alternativas para destrabar las negociaciones, acordándose en la Reunión Ministerial celebrada

***“... la red
de tratados
[bi o plurilaterales]
que EE.UU.
pretendería construir
es incluso
más peligrosa
que el propio ALCA,
porque con ella
se pulveriza
la posibilidad
de los países
de la región
para negociar
en bloque
y con posturas
comunes”***

en Miami en noviembre de ese año la modalidad del ALCA de dos niveles: en el primer nivel, para sacar de la negociación propiamente hemisférica algunos de los puntos conflictivos, se reducirían los compromisos para el conjunto del Área a una suerte de “mínimo común” que abarque aquellos contenidos que los treinta y cuatro países participantes están dispuestos a aceptar; y en el segundo nivel, los países interesados podrían acordar “beneficios y obligaciones adicionales” a través de negociaciones bilaterales o “plurilaterales”.

Sin embargo, el fracaso tanto de la siguiente reunión del CNC, iniciada en Puebla tres meses después y suspendida hasta este momento sin fecha de reanudación, como de las reuniones “informales” posteriores realizadas en Buenos Aires en marzo y abril de 2004, demostró que la modalidad de “dos niveles” no ha logrado resolver las diferencias previamente existentes, las cuales han continuado concentradas básicamente en dos ámbitos.

Por una parte, y al igual que en la OMC, el principal punto de desacuerdo es el de agricultura, por los elevados subsidios que reciben de su gobierno los productores estadounidenses, que en la práctica no sólo imposibilitan a los agricultores del resto del hemisferio competir en ese mercado, sino que además amenazan llevarlos a la ruina al no poder competir en su propio mercado interno con los productos subsidiados provenientes de aquel país. Hasta la Ministerial de Miami, en el proceso de negociación existían dos posiciones irreconciliables sobre esos subsidios: de un lado, EE.UU. proponiendo no avanzar en el tema dentro del ALCA hasta tanto no se resuelva lo referido al punto en el ámbito de la OMC; del otro lado, distintos países, y sobre todo el MERCOSUR, exigiendo compromisos claros de reducción de los subsidios estadounidenses. Si bien desde Miami ya no se mantiene dicha exigencia por parte del MERCOSUR, el conflicto persiste por la negativa estadounidense a negociar medidas que neutralicen los efectos de los subsidios en sus exportaciones dirigidas hacia el resto del hemisferio.

En un segundo nivel, y también a semejanza de lo que ocurre en la OMC, otros temas conflictivos han sido sobre todo los de inversión, compras gubernamentales y derechos de propiedad intelectual, así como el de servicios, y respecto de ellos ocurre lo contrario que con los subsidios agrícolas: en este caso EE.UU. ha exigido su inclusión y el establecimiento de compromisos ambiciosos, en tanto que los países ubicados en el otro polo han planteado no asumir niveles importantes de compromiso a nivel hemisférico, ya sea de manera definitiva o al menos en espera de que el marco de negociación de dichos temas se resuelva en el ámbito multilateral.

En suma, y en lo que respecta al ALCA, ese componente de la estrategia económica de EE.UU. hacia el hemisferio atraviesa hoy por problemas que no sólo están retrasando la puesta en marcha del Área y están obligando a redefinir algunas de sus modalidades y contenidos, sino que incluso cuestionan seriamente su viabilidad, más aún si se tienen presentes los límites a que se enfrenta el gobierno de ese país por las próximas elecciones presidenciales.

Sin embargo, incluso una eventual derrota del proyecto ALCA dejará intacto, o incluso reforzará, el otro componente de esa estrategia hemisférica, los tratados bilaterales o con grupos de países de la región. Ese componente, que con la existencia del TLCAN acompañó el nacimiento del proceso ALCA, mantuvo su vigencia en los años siguientes mediante la puesta en vigor del Tratado de Libre Comercio con Chile el 1º de enero de 2004 y con la negociación del Tratado con Centroamérica, concluida a inicios de 2004 y actualmente en proceso de ratificación.

Si a ello se agrega que precisamente durante la reciente Reunión Ministerial de Miami el gobierno estadounidense anunció su intención de iniciar negociaciones con República Dominicana, Panamá, Ecuador, Perú y Colombia (con varios de los cuales comenzaron posteriormente "conversaciones informales"), resulta claro que para ese gobierno la opción de los tratados bi o plurilaterales no sólo ha acompañado al proceso del ALCA sino que ha adquirido más fuerza a medida que dicho proceso fue complicándose, y que ante un eventual fracaso del ALCA esa opción adquirirá una máxima prioridad.

Si bien para EE.UU. la mencionada opción es menos abarcadora que el ALCA, con la posibilidad de que varias de las principales economías de la región queden fuera de su red de tratados, por otra parte tiene la ventaja de que con ella el gobierno estadounidense tendría las mejores condiciones para ir imponiendo sin cortapisas la totalidad de sus principios e intereses en cada uno de los tratados, tal como hasta ahora ha ocurrido con México, Chile y Centroamérica.

En ese sentido, la red de tratados que EE.UU. pretendería construir es incluso más peligrosa que el propio ALCA, porque con ella se pulveriza la posibilidad de los países de la región para negociar en bloque y con posturas comunes, a lo que habría que agregar las muestras de aprobación e incluso de agradecimiento con que los gobiernos hasta ahora “elegidos” han recibido los avisos de su inclusión en la red. Bajo esas condiciones, Estados Unidos tendría todas las cartas a su favor, suponiendo, claro está, que los gobiernos llamados a integrarse a la red de tratados puedan seguir actuando con los ojos y el corazón puestos en el Norte y sin rendir cuentas ni responder a los reclamos e intereses de las poblaciones que representan.

Notas

1 Según estimaciones de la OCDE, para 2002 el monto total de ayuda otorgada por esos países a sus productores fue de 318 mil millones de dólares, de los cuales el 35% correspondió a la Unión Europea, el 28% a EE.UU. y el 17% a Japón.

2 El G-20 ha sufrido varios cambios en el número de miembros, lo que ha llevado a que su nombre haya variado a Grupo de los 22, Grupo de los 21 y Grupo de los 20 *plus*. Los países que han participado en ese grupo (no todos de manera simultánea) son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Venezuela. Con posterioridad a la reunión ministerial de Cancún, y como resultado de las presiones ejercidas por el gobierno estadounidense, abandonaron el grupo Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Colombia y Perú.