

Extrait du El Correo

<https://www.elcorreo.eu.org/La-ronda-de-Lima-Estados-Unidos-impone-sus-prioridades-marca-el-ritmo-y-los-andinos-ceden>

La ronda de Lima : Estados Unidos impone sus prioridades, marca el ritmo y los andinos ceden

- Empire et Résistance - Blocs régionaux - CAN -
Date de mise en ligne : lundi 23 août 2004

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Los resultados de la ronda de Lima son aleccionadores. La estrategia de Colombia ha sido conseguir "casi" todas las preferencias comerciales que ya teníamos con el ATPDEA y a cualquier precio. La estrategia norteamericana es otorgar mucho menos de las preferencias del ATPDEA y lograr cambios profundos en propiedad intelectual, inversión, compras estatales y demás aspectos normativos.

Colombia quería negociar primero el acceso a mercados y por eso ideó, con los demás países andinos, un enrevesado cronograma de peticiones y ofertas. Estados Unidos quiere definir los aspectos sustanciales por eso no cumplió el cronograma y en consecuencia la tercera ronda culminó sin que se estudiaran las peticiones y las ofertas, pero sí con el comienzo del análisis de varios textos. Los andinos elaboraron algunos a marchas forzadas, mientras los norteamericanos los tienen desde el comienzo en la mesa.

Según los negociadores colombianos un gran logro fue colocar textos andinos en las negociaciones y formular generalidades sobre biodiversidad tema que no fue incluido en los textos norteamericanos. EEUU ratificó por enésima vez sus exigencias y entregó su listado de ofertas casi al terminar la reunión y no presentó listado de peticiones pues pide apertura total. Sus ofertas para abrir su mercado doméstico plantean la desgravación del uno por ciento del comercio agrícola y el 16, 7 del comercio industrial, mientras que Colombia hizo una oferta mucho más amplia, revelando desde donde está dispuesta a negociar y abriendo el camino para que Estados Unidos exija más concesiones.

Voceros de los empresarios, que habían apoyado vehementemente las negociaciones para vender sus productos en el mercado norteamericano, se mostraron decepcionados y señalaron que en esas condiciones el tratado podía ser menos atractivo de lo esperado e incluso Luis Carlos Villegas, presidente de la Andi señaló que estas pocas ofertas podrían retrasar el cronograma y Ricardo Villaveces, presidente de Asocaña señaló que de continuar las cosas así, los países andinos deberían "reconsiderar seriamente la opción de retirarse del proceso". Comienza a surgir una tendencia que en medio de la inferioridad estructural en la negociación y como forma de mejorar el regateo, pide que se alarguen las negociaciones.

Ecuador y Perú, por su parte, se mostraron conformes con la oferta estadounidense la cual no ofrece la desgravación inmediata ni siquiera de los productos que hoy no pagan aranceles con el ATPDEA. y colocó por ejemplo las rosas en la canasta de desgravación a más de 10 años, cuando hoy se venden sin aranceles en el mercado norteamericano. Exigió garantías para exportarnos café procesado, reiteró la exigencia de la privatización de las telecomunicaciones, la eliminación de las franjas andinas de precios y propuso exceptuar el ron, el café y el atún provenientes de Puerto Rico. La realidad del cruce de ofertas arrojó, como era de esperarse, un saldo en contra de Colombia, mientras que Estados Unidos da poco y pide mucho, Colombia da mucho y pide poco.

En el tema de propiedad intelectual EEUU sacó los dientes decapitando a Carlos María Correa, negociador de propiedad intelectual, y los andinos salieron despavoridos, se dividieron y lo arrojaron a un inexistente cuarto de apoyo técnico. Estados Unidos ofreció en compras estatales menos de lo que otorgó a Chile y a Centroamérica.

Los andinos se sentaron habiendo concedido una desgravación total en máximo 10 años, corriendo a ver cual hace más concesiones e incluso con un Toledo, de Perú, quiere que el tratado se firme en noviembre y después de la ronda informaron que se harían no nueve sino siete rondas de negociación. Se sentaron con la decisión de negociar por separado aspectos cruciales y mostrando todas sus débiles cartas.

En Colombia se neutralizó la protesta de algunos mandatarios regionales, enviando representantes de varios departamentos al "cuarto de al lado" y se les prometió la redención por medio de una "agenda interna" que consiste básicamente en una adecuación de la infraestructura al flujo de importaciones y que está cocinando el DNP con los

La ronda de Lima : Estados Unidos impone sus prioridades, marca el ritmo y los andinos ceden

recursos que le extraen al pueblo del aumento del IVA, la reforma a las pensiones y el endeudamiento.

El resultado no podía ser peor. El parte de victoria del ministro Botero se redujo a afirmar que se habían conseguido recursos para hacer propaganda al TLC en las regiones ; el representante de las Pyme, Juan Alfredo Pinto habló de que se brindó una atención especial a estas empresas y que se propuso la creación de un fondo de capital de riesgo con 10 millones de dólares de los Estados Unidos y que se logró que se hiciera una mesa aparte para estudiar como les iría a las pequeñas industrias con el tratado. Hernando José Gómez señaló como éxitos además un proyecto para la modernización del mercado de capitales.

El gobierno norteamericano aprieta y los andinos ceden. El mecanismo de ofertas y peticiones, que fue presentado como una genialidad andina para poner a Estados Unidos a la defensiva no aguantó el poderío norteamericano. El ritmo, los temas, las prioridades, las excepciones son determinados por Estados Unidos. El aparente forcejeo está conduciendo a un desenlace previsible. Se cederá en todos los aspectos normativos y se presentarán los magros resultados en materia de exportaciones como una resonante victoria. Aspectos cruciales de la negociación siguen siendo secretos y no se sabe hasta donde los andinos están dispuestos a ceder. La sociedad civil sigue al margen y las reuniones informativas que ocasionalmente cita el ministerio, en las cuales informa generalidades, son utilizadas para aparentar una inexistente consulta a los ciudadanos.

Todos estos acontecimientos revelan la inconveniencia de la firma del tratado, la debilidad andina en la negociación, la arrogancia norteamericana y la ausencia de un debate realmente serio sobre este proyecto. Exigimos que los negociadores colombianos se levanten de la mesa y no sometan al país a el escarnio y la humillación.

19 de agosto de 2004

Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio y el ALCA, Recalca Página web :

<http://www.recalca.org.co> Correo electrónico : admin.@recalca.org.co

**"Sí a la vida, No al ALCA.
Otra América es posible."**

Secretaría Operativa : Campaña Continental contra ALCA / ASC sri_cut@uol.com.br

- ▶ Telf : (55 11) 3272 9411 ext. 136
 - ▶ Dirección : Rua Caetano Pinto, 575
 - ▶ CEP 03041-000, Sao Paulo, Brasil
-

Promoción de la Campaña Continental contra el ALCA :

<noalca@movimientos.org> <http://movimientos.org/noalca/>