

ALCA: Profundización de la apertura y anexión a EE.UU.

Enrique Daza Gamba.

Director de Deslinde y de Cedetrabajo.

El contexto de las negociaciones que están conduciendo a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, y su tremendo y negativo impacto sobre la sociedad colombiana, son presentados en este artículo, el cual introduce al tema y alerta sobre las graves consecuencias del proyectado acuerdo. El Plan B del gobierno de Uribe Vélez, negociar un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos es aún más lesivo. Tanto lo uno como lo otro se trama en secreto, antidemocráticamente, de espaldas a los interesados y tendrá consecuencias duraderas y explosivas.

Deslinde

En secreto, de afán y bajo presión

Muy pocas personas saben el significado de la sigla ALCA y menos aún que esta Área de Libre Comercio de las Américas viene negociándose desde hace varios años y que, sin que hayan culminado las negociaciones, el gobierno de Uribe está intentando llegar con Estados Unidos a un acuerdo de libre comercio similar al que en diciembre del año pasado esta potencia firmó con Chile.

La iniciativa de un acuerdo de este tipo fue planteada por Uribe Vélez en su primer viaje a Estados Unidos a finales de septiembre del año pasado. Estos acuerdos se están negociando dentro de los parámetros establecidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, suscrito en 1994 y que agrupa a Canadá, México y Estados Unidos, y la misma dirección tiene el que en este momento Estados Unidos negocia con cinco de los siete países centroamericanos, con miras suscribirlo a finales de 2003.

La razón de la ignorancia del tema por parte de la opinión colombiana es clara: el gobierno ha venido participando en las negociaciones en forma prácticamente secreta. El Parlamento colombiano, quien finalmente debe aprobar el acuerdo, no tiene ningún mecanismo de seguimiento o vigilancia, los pocos industriales que están enterados del proceso se quejan de que el gobierno no los tiene en cuenta; las posiciones que Colombia lleva a las negociaciones no se conocen sino posterior y parcialmente y la información que los medios transmiten es fuertemente sesgada a favor del tratado. Una prueba de la falta de información es que 6 años después de iniciado el proceso José Miguel Carrillo, presidente de Acopi y de la Confederación Latinoamericana de la Pequeña y Mediana Empresa, señaló a raíz de la reunión de Quito en octubre de 2002: "La negociaciones del ALCA no han tomado en cuenta a las pequeñas y medianas empresas, a pesar de que éstas generan el 90% del empleo" (*Portafolio*, octubre 30, 2002) y el Consejo Asesor, grupo de empresarios escogidos a dedo por el gobierno y que fue creado con el Decreto 246 de febrero 2 de 2002, en noviembre de 2002 solamente había sido citado a una reunión.

Mientras tanto, en la séptima reunión empresarial sobre el ALCA realizada en Quito en octubre de 2002 los empresarios colombianos manifestaron reiteradamente que no habían sido consultados ni tenidos en cuenta y que las negociaciones eran excesivamente reservadas.

El gobierno nacional contrató 10 estudios con universidades colombianas, los cuales ya culminaron pero no se han dado a conocer a la opinión, manteniendo un carácter confidencial, como muchos otros de los aspectos sustantivos de las negociaciones. Estos estudios, en lugar de estimular el debate, se han constituido en una especie de soborno para que el mundo académico no promueva el examen crítico de las negociaciones, sobresaliendo en buena medida por su ausencia en las revistas universitarias y en los claustros un debate que en otros países ocupa desde hace varios años al ámbito académico. Los pocos –aunque significativos– eventos realizados por organizaciones no gubernamentales, el movimiento popular y otros, no han tenido el impacto requerido, sus asistentes son escasos y la versión oficial del asunto se ha impuesto hasta ahora en forma abrumadora.

El acuerdo trata de agrupar en una sola área de libre comercio a toda América, incorporando 34 países con 800 millones de personas –el 13,4% de la población mundial–, de ellas 500 millones en América Latina –la mitad en situación de pobreza (ingresos menores a 2 dólares diarios); un producto bruto cercano a 11 billones de dólares y que significa el 38% del producto mundial; el 23% de las exportaciones mundiales de bienes y el 25,3% del comercio internacional de servicios.

Lógicamente su fuerza económica radica en que en su seno hay economías fuertes como Brasil, EE.UU. y Canadá, que sumadas representan el 87,7% de la producción de este bloque (aunque EE.UU. representa por sí solo el 71%) y que se trata de una región con rápido crecimiento para las exportaciones e inversiones norteamericanas, más que por el peso real del resto de economías nacionales, el cual no es muy significativo a nivel mundial.

Aunque se afirma que sería el mayor bloque económico del mundo, Europa –incluyendo su zona oriental– y cualquier mercado asiático que tenga en cuenta a China podrían tener un tamaño similar ya que abarcarían poblaciones con niveles superiores de desarrollo, mayor capacidad de consumo y un crecimiento económico más equilibrado. La importancia de esas otras regiones es lo que explica que el ALCA apenas sea una pieza más en el ajedrez estadounidense por perpetuar su hegemonía. Su interés por el mercado chino, por el petróleo de Asia Central, por los negocios en el Pacífico, por el control de Europa, por ejemplo, son para la potencia del norte temas de mayor interés y rentabilidad, lo cual no implica que descuide su patio trasero.

El acuerdo se está negociando aceleradamente: de la fase preparatoria iniciada en Miami en 1994 se pasó a un comienzo formal de las negociaciones en 1998 y se espera que en 2005 estén concluidas. Este año se ha entrado a una etapa crucial donde se tomarán decisiones definitivas, ya que los países integrantes entregaron el 15 de enero de 2003 sus propuestas de liberalización de mercados en cinco áreas fundamentales, a saber: bienes industriales, agricultura, servicios, compras gubernamentales e inversiones extranjeras directas, propuestas que podrían ser modificadas en abril.

Esta rapidez en las negociaciones contrasta con la velocidad con que se han realizado otros procesos de integración: a Europa le llevó más de 30 años la consolidación de la Comunidad Europea y los países de la cuenca del Pacífico hace 10 años están negociando tratados que apenas permitirán una liberación

comercial parcial en 2010 y total en 2020. La aceleración del proceso demuestra, al tiempo que la enorme presión norteamericana, la escasa capacidad negociadora de América Latina, en la cual sólo Brasil ha hecho algunos esfuerzos por hacer valer sus intereses.

Estados Unidos llega a cada negociación con un ejército de expertos financiados por las multinacionales, mientras los demás países llegan divididos, con posiciones inseguras, sin consensos internos, sin saber qué deben defender y con la amarga certeza de que entregarán a la voracidad del libre mercado ramas enteras de una producción que no han sabido defender en los últimos 12 años de neoliberalismo.

Las negociaciones tienen un cronograma y un temario bien definidos establecidos en 3 cumbres presidenciales, 7 cumbres ministeriales, 11 cumbres del Comité de Negociaciones Comerciales dirigidas por los viceministros de economía, e innumerables reuniones de los grupos de trabajo que han permitido que ya exista una segunda versión de un borrador de tratado. El temario es amplio y no se refiere exclusivamente a los aspectos comerciales. Los flujos de capital, las garantías a la inversión extranjera, los mecanismos para la solución de controversias, la propiedad intelectual y las compras estatales ocupan un papel central y son igual o más importantes que los aspectos comerciales, ya que la desgravación y disminución de aranceles de la década pasada ya avanzó el camino de la liberación comercial y los países latinoamericanos se vieron inundados de mercaderías norteamericanas, tanto productos industriales como agrarios, que dejaron en la ruina al agro y a la industria en todo el continente.

Las cumbres presidenciales han incluido muchos aspectos adicionales en el terreno legal, educativo, institucional, militar, educativo, etc., con llamamientos a acogerse a los acuerdos internacionales en diversas materias. No obstante, mientras que Estados Unidos –haciendo gala de una extrema unilateralidad– se da el lujo de no suscribir acuerdos, entre muchos otros, como el protocolo de Kyoto, las proscipciones sobre el uso de minas antipersonales, la aceptación del Tribunal Penal Internacional, la adopción de múltiples acuerdos de la Organización Internacional del Trabajo, los cuales esa potencia se ufana de ignorar por consideraciones de "seguridad nacional", aunque las Cumbres de las Américas han recomendado acatar–. También se ha estipulado la eliminación de subsidios y aranceles, pero al tiempo Estados Unidos aumentó los subsidios al agro y elevó la protección sobre productos como el acero, hasta el punto que la misma Organización Mundial del Comercio, OMC, desde 1997 ha condenado a dicha potencia en cuatro oportunidades por subsidiar sus exportaciones.

Durante la primera parte de las negociaciones se acordó que los países latinoamericanos participarían en el proceso a través de sus bloques subregionales y esta idea se mantuvo hasta el año pasado, pero dicha posibilidad ya estalló en mil pedazos en virtud de la acelerada suscripción de un acuerdo de libre comercio bilateral entre Chile y Estados Unidos en diciembre pasado, las negociaciones de Estados Unidos con Centroamérica en el mismo sentido, las disputas internas en la Comunidad Andina, la crisis de Argentina y las discrepancias de los gobiernos de Lula y Chávez con el proceso. De tal forma, al tiempo que las negociaciones continúan, lo que está quedando es una carrera por la firma de acuerdos bilaterales, hacia los cuales Colombia ya se enrutó para –según lo afirma Uribe Vélez– no "quedar de últimos en la cola".

Muchas de las definiciones que se intentan protocolizar en el ALCA van más allá de lo estipulado en los tratados que dieron origen a la OMC y reflejan el interés norteamericano de arrancar a las naciones latinoamericanas lo que no pudieron obtener de los otros países del mundo que defendieron con mayor vehemencia sus intereses. Un caso típico de esto son las normas en materia de inversiones, cuyo intento de aplicarlas a Europa hace algunos años suscitó escándalos que condujeron a un masivo rechazo europeo de lo que en ese entonces se llamó Acuerdo Multilateral de Inversiones, AMI, el cual concedía todas las ventajas a las multinacionales en detrimento de los derechos de los Estados nacionales. El ALCA reedita estas estipulaciones con aún más garantías para los inversionistas extranjeros. También las definiciones adoptadas en el sentido de buscar la "estabilidad macroeconómica" implican el estricto acatamiento latinoamericano de los dictados recesivos del Fondo Monetario Internacional, FMI, ya que las exigencias de tener un presupuesto equilibrado y un déficit fiscal mínimo –recetas tradicionales de esa entidad– no son aplicadas en Estados Unidos, país que ante la reciente recesión y la invasión a Irak ha disparado su propio déficit.

Paralelamente a las cumbres ministeriales se han realizado siete cumbres empresariales para supuestamente hacer recomendaciones a los negociadores. Empero estas últimas, atiborradas con representantes de las multinacionales, no dejan oír la voz de los empresarios nacionales, quienes –tanto los del agro como los de la industria fabril– se quejan de que los gobiernos no los tienen en cuenta, aunque los mismos empresarios carecen de estudios detallados sobre los posibles impactos del ALCA en sus respectivos sectores. En Colombia, por ejemplo, apenas se han realizado unos pocos análisis y, ya muy avanzado el proceso, los industriales se encuentran inermes ante fuerzas superiores que consideran inatajables, reduciéndose su actitud –en el mejor de los casos– a impedir que los estragos no sean tan graves ni tan rápidos, queriendo muchos obtener ventajas a costa de otros sectores y de otros países con la política de ‘sálvese quien pueda’. La importancia del asunto es tal que a pesar de haber sido tan dramáticos los resultados de la apertura económica de comienzos de los noventa, un editorial de *Portafolio* de noviembre 6 de 2002 afirma que estos acuerdos tendrán "consecuencias más importantes que la apertura misma".

Consolidar la influencia y sacar a Europa del juego

En los últimos veinte años se han juntado en América Latina seis grandes desequilibrios: gigantesco endeudamiento externo, especialización exportadora en productos básicos, intercambio desigual, deterioro del nivel de vida, desindustrialización y pérdida de la autosuficiencia alimentaria. Estos males han sido producto de la íntima relación de la región con Estados Unidos al calor de la llamada ‘globalización’, siendo fácil detectar que su agravamiento ha ido paralelo al aumento de la dependencia con esa potencia, al acatamiento de las orientaciones económicas promovidas desde allí y a la radicalización de los procesos de apertura, privatización, desregulación y disminución de las atribuciones y recursos del Estado. Al mismo tiempo, la crisis política y social se ha extendido en la región, la pobreza campea y las crisis políticas han asolado a la mayoría de los países.

En la década del 90, EE.UU. renovó su ofensiva comercial y económica hacia América Latina. Al final de la década controlaba más del 50% del total de sus importaciones y exportaciones, acrecentando su influencia política y militar. Sin embargo, todavía en algunas zonas continentales hay importante presencia económica europea. En este sentido las negociaciones del ALCA forman parte del intento norteamericano de ganar ventajas y aislar a sus competidores de otras latitudes. Un caso demostrativo

fue México, donde Europa perdió participación en el comercio exterior por efectos del TLCAN. No obstante, el viejo continente se ha atrincherado en cierta medida en el Mercosur y también ha promovido acuerdos comerciales con México y Chile. Argentina, México y Brasil absorben más del 60% de las ventas europeas a la región y para Brasil, Chile, Cuba, Panamá y Perú, Europa fue, en la segunda mitad de la década del 90, el principal mercado de exportación. El viejo continente por su parte recibe una cuarta parte de las exportaciones del Mercosur, pero América Latina tiene un interés comercial marginal para Europa ya que sólo absorbe el 2,1% de las exportaciones europeas y entre 1990 y 1996 el total de las exportaciones latinoamericanas hacia allí pasó del 24% al 14% de las exportaciones totales, mientras que las dirigidas a EE.UU. aumentaron del 38% al 49%. La Inversión Extranjera Directa europea se concentró principalmente en Argentina y Brasil, teniendo que ver principalmente con las privatizaciones de servicios como telecomunicaciones y energía, pero en los últimos años se dirigió al sector automotriz en el Mercosur.

Entre 1990 y 1997 en América Latina se dieron 900 privatizaciones por más de 100.000 millones de dólares, siendo la región que más ha privatizado en el mundo, proceso que se ha dado en tres oleadas: la primera afectó las empresas comerciales, la segunda afectó la infraestructura y algunos servicios, y la actual, enmarcada en el ALCA, incluye sectores sociales como los fondos de pensiones, salud y educación. En estos procesos de privatización se vivió una velada lucha entre las potencias y, Europa – encabezada por España– logró una buena tajada. Precisamente, fue en esa década cuando la crisis social se generalizó de tal forma que a finales del decenio y según datos de la CEPAL, 4 de cada 10 latinoamericanos eran pobres y 3 estaban a punto de serlo, la educación secundaria sólo llegaba a uno de cada dos jóvenes, de cada 10 empleos creados 7 lo eran en el sector informal y el crecimiento económico promedio fue el menor del siglo (*Portafolio*, mayo 10 de 2002).

Antes de los noventa –entre 1950 y 1990–, América Latina había perdido participación en el comercio exterior de Estados Unidos, pasando de tener el 28% de las exportaciones y el 35% de las importaciones de ese país en 1950 al 14% de las exportaciones y 13% de las importaciones, pero entre 1985 y 1994 las exportaciones norteamericanas a la región pasaron de 31 mil millones a 93 mil millones. De todas maneras, ha habido consenso entre las últimas administraciones norteamericanas en el sentido que la región con crecimiento más rápido para el comercio exterior norteamericano es América Latina y que hacia 2010 va a superar a Europa y Japón en ventas de bienes y servicios norteamericanos.

A pesar de que EE.UU. basa su desarrollo en su propio mercado interno ya que el comercio exterior en relación con su Producto Bruto Interno no supera el 12%, en el último tiempo, y como respuesta a su crisis, las exportaciones son más importantes que nunca para la economía norteamericana: "desde 1993, más de la tercera parte del crecimiento económico se ha debido a las exportaciones y los empleos relacionados con ellas crecieron 1,7 millones; mientras 11,5 millones de puestos de trabajo dependían de las ventas norteamericanas al exterior (Charlene Barshefsky, declaraciones ante el Senado norteamericano, sept. 17 de 1997).

Por el tamaño de su mercado Argentina y Brasil juegan un papel clave en las negociaciones del ALCA y en 1999 Brasil fue el doceavo cliente norteamericano y le vendió más que a China (Richard Fisher, Foro sobre las relaciones comerciales de USA y Brasil, 18 de abril 2000). De las 500 empresas norteamericanas más grandes listadas por *Fortune*, 420 operan en Brasil, mientras en Colombia no hay

más de 180 empresas norteamericanas, muchas de las cuales no están entre las mayores y aunque tenemos la cuarta población de América representamos apenas el 0,77% del PIB de regional. También representamos apenas el 1% del PIB estadounidense y nuestra economía es quince veces más pequeña que la de la ciudad de Nueva York.

En muchos aspectos la estructura de exportaciones de Brasil no es complementaria sino competitiva con la de EE.UU. como es el caso del acero, el jugo de naranja, la soya y los automóviles. Aunque el mercado latinoamericano más apetecido por EE.UU. es el brasileño, ya ha hecho allí incursiones significativas pues en el período 1994/97, por ejemplo, las exportaciones cariocas a EE.UU. crecieron apenas 5,2%, mientras las importaciones desde aquel país aumentaron 116,52%. De esta forma, podría afirmarse que aunque en el terreno comercial Estados Unidos tiene mucho por ganar apoderándose del mercado del Mercosur, es en las inversiones donde tiene más por cosechar en toda la región como resultado de la implementación del ALCA o de acuerdos bilaterales de libre comercio.

División y cartas marcadas

La influencia norteamericana ha llevado a América Latina a la dispersión y la crisis. Argentina quebró estrepitosamente y no fue 'ayudada' por Estados Unidos, Ecuador se dolarizó después de una profunda crisis institucional y el nuevo gobierno de Lucio Gutiérrez renovó los sectores dirigentes pero no las políticas que produjeron la hecatombe; en Perú el gobierno de Fujimori, abanderado de las políticas norteamericanas, cayó en medio de la más honda corrupción; en Venezuela Chávez se distancia de las políticas recomendadas por los organismos internacionales de crédito y se mantiene, a pesar de los permanentes intentos norteamericanos por desestabilizarlo; en Paraguay y Uruguay los gobiernos pierden legitimidad y se preveen triunfos de la oposición; el pueblo boliviano se levanta en rebeldía; en Brasil ganó la presidencia un adversario reconocido del ALCA y al tiempo opositor del gobierno pronorteamericano de Cardozo, el sindicalista Ignacio da Silva 'Lula', y la dócil Colombia enfrenta su peor crisis económica y el desgaste del gobierno autoritario de Uribe Vélez, quien se empeña en aplicar las recetas neoliberales que condujeron la región al desastre.

El Mercosur, paralizado inicialmente por la crisis de Brasil y posteriormente por la de Argentina, intenta tomar un nuevo aire liderado por Lula. La Comunidad Andina ha hecho esfuerzos infructuosos por establecer un arancel externo común y en cierta medida resultan lógicas estas tendencias hacia la dispersión por cuanto el predominio de las políticas de libre mercado y la pérdida de capacidad económica de los Estados, así como la ingerencia norteamericana se han convertido en talanqueras para los procesos de integración. En estas condiciones, se torna muy difícil negociar en bloque con Estados Unidos, el cual –aprovechando la situación– promueve acuerdos bilaterales que disminuyen aún más la capacidad negociadora de la zona y significan la imposición total de sus políticas.

Las negociaciones de tratados de libre comercio por parte de EE.UU. habían sufrido atrasos por cuanto el Congreso no había otorgado al presidente facultades para negociar "por la vía rápida" –antes *Fast Track* y ahora TPA– que otorga al Ejecutivo gringo la facultad de negociar tratados que son sometidos en bloque al Congreso norteamericano, el cual no puede hacer enmiendas sino sólo aprobarlos o rechazarlos. Esta vía rápida fue otorgada en diciembre de 2001 pero el Congreso estadounidense la llenó de condicionamientos en múltiples incisos, estableciendo limitaciones al Ejecutivo para negociar sus mecanismos de derechos compensatorios y medidas antidumping con los cuales protegen su

producción. La misma decisión que la aprobó también impidió la eliminación de los subsidios agrícolas y –disminuyendo las posibilidades de otorgar preferencias en materia de exportación de textiles y en numerosos productos considerados ‘sensibles’– obligó al presidente a negociar con las comisiones del Congreso antes de suscribir tratados en varios productos, entre los cuales se encuentran algunos que afectarían las exportaciones colombianas como carnes, legumbres, azúcar, tabaco, algodón, flores entre otros 300 (*Portafolio*, 28 de enero de 2002, Manuel José Cárdenas). A esto hay que sumarle que ha sido plenamente demostrado que Estados Unidos exporta productos estratégicos del agro como maíz, soya, algodón, trigo y arroz muy por debajo de sus propios costos de producción (*La Jornada*, febrero 10 de 2002). Así las cosas, Latinoamérica se enfrenta a un juego sucio, con cartas marcadas, en desventaja, intervenida, desunida u sumida en la inestabilidad.

El Chantaje del ATPA

Muy buena parte de las expectativas de los empresarios han girado en torno a las preferencias que se otorgarán en el ATPDEA hasta 2006, fecha en que debe entrar en vigor el ALCA. Las expectativas se basan en que estas Preferencias Regionales Andinas, que ya fueron otorgadas, un poco más restringidas en el ATPA –que duró 10 años– aparentemente beneficiaron a las exportaciones y con ellas el empleo. Ahora las nuevas preferencias que se amplían a otros productos, contendrían un potencial mucho más favorable. Sin embargo, como son preferencias temporales y otorgadas unilateral y discrecionalmente por Estados Unidos, los empresarios que exportan temen que de no aprobarse el ALCA, se perderían estas ventajas y de aprobarse se consagrarían en un tratado que las establecería en forma permanente.

Según la exministra de Comercio Exterior, Marta Lucía Ramírez (*Portafolio* enero 25 de 2002) "mientras que en 1992 las exportaciones bajo ese sistema preferencial eran de 443 millones de dólares en 8 años aumentaron a 849 millones de dólares" y en materia de empleo se habría pasado de "77.483 empleos en 1992 a aproximadamente 122.296 empleos en 2001". Esto significa que se habrían conseguido 44.813 nuevos empleos en casi 10 años, lo cual se compara desventajosamente con los miles de empleos que se han perdido con la apertura económica y no tiene prácticamente ningún impacto sobre un desempleo que bordea los 3 millones de personas y su contribución al plan gubernamental de generar 2 millones de empleos en el cuatrienio sería insignificante.

El efecto del ATPA se limitó en más del 50% a la producción de flores y de pigmentos; en el caso de las flores, es sabido que el capital norteamericano ha venido apropiándose de la mayor parte de las empresas, con lo cual los inversionistas norteamericanos están en buena medida exportando a su propio país, utilizando una mano de obra no calificada –femenina y desorganizada– y además en Estados Unidos se queda el 95% del precio al detal (*Portafolio*, mayo 24 de 2002).

Por otra parte, juiciosos analistas (Jorge Alberto Velásquez, *Portafolio* 20 de mayo de 2002) han demostrado que el crecimiento del comercio entre la región andina y Estados Unidos (5,96%) ha aumentado menos que el crecimiento del comercio de EEUU con el mundo (7,01%) y menos que el crecimiento promedio del comercio de América Latina y el Caribe de 10,8% anual y que mientras en 2000 las exportaciones amparadas con el ATPA alcanzaron 900 millones de dólares, las dirigidas a Venezuela ese mismo año alcanzaron 1500 millones de dólares, teniendo una mejor composición ya que incluyen productos con mayor valor agregado.

Las nuevas preferencias establecidas en el ATPDEA contienen unos condicionamientos rigurosos que buscan moldear todo el desenvolvimiento económico del país, condicionan su política internacional y lo conducen a la fuerza a la aceptación del ALCA. Entre ellas se encuentran que Colombia no puede adoptar un sistema comunista de gobierno, que no puede nacionalizar, expropiar, imponer tributos u otras obligaciones a los inversionistas, nacionalizar la propiedad o tomar el control de empresas estadounidenses. Además, estipula que el gobierno colombiano debe reconocer y actuar de buena fe ante los fallos de tribunales internacionales, que no puede gozar de preferencias o tratamientos especiales por parte de otro país o bloque que afecte los intereses estadounidenses, que no puede violar los derechos de propiedad intelectual y que debe participar en el proceso que conduce al ALCA y en la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico en consonancia con las estrategias determinadas por Washington.

Ante la gravedad de la crisis se le ha vendido a los países la idea de que la salvación para la producción es el acceso al mercado norteamericano. Por eso para muchos empresarios ése es el atractivo del ALCA, lo que ha significado renunciar definitivamente a la expansión del mercado interno del país e incluso al fortalecimiento del mercado subregional, el de más rápido crecimiento durante la década pasada. El caso de Colombia así lo demuestra, dado que mientras las ventas de productos de mayor valor agregado a Venezuela y Ecuador tuvieron un rápido crecimiento; las exportaciones de productos básicos a Estados Unidos crecieron menos. Mientras tanto, el mercado interno se estrechó con el deterioro del nivel de vida, la disminución del salario real, la importación de alimentos, la reducción de la actividad económica del Estado, la disminución de su número de empleados y la quiebra industrial. Esta situación, causada por la política de apertura, es considerada por el gobierno como un hecho objetivo producto de leyes económicas inmutables, las cuales indicarían que la única forma de crecer es exportando.

Los medios de comunicación y el gobierno han ido variando su posición en función de los cambios en el crecimiento de la economía norteamericana, como si esto significara un aumento automático de nuestras exportaciones a dicho país.

No podemos competir ni en nuestro mercado interno

Después de doce años de una apertura que supuestamente iba a tornar competitiva nuestra economía, Colombia exhibe los peores indicadores de competitividad. En un encuentro realizado en marzo de 2002 en Santa Marta se reveló que en materia tecnológica ocupamos el puesto 56 entre 75 países (73% de los países nos superan), en instituciones públicas el puesto 57 y en ambiente macroeconómico el puesto 66. En el VII Encuentro de Competitividad realizado en octubre de 2002, se reveló que a pesar de que Colombia es la quinta economía de América, ocupa el 12º puesto en competitividad. Un mes después, en un encuentro empresarial de competitividad llamado "ALCA desafíos y oportunidades", se registraron aumentos en las exportaciones de autopartes, cárnicos y lácteos, pero las esperanzas se cifraron en la exportación de plantas medicinales, hierbas aromáticas y aceites esenciales, productos orgánicos (café, mango, banano, palmitos, palma africana) y de la "cultura vallenata". En este mismo encuentro, 7 de cada 10 de los 134 empresarios participantes señalaron tener un conocimiento regular o deficiente de las negociaciones del ALCA. Y se reveló que en 2001 apenas el 14% de las exportaciones colombianas se hicieron bajo el ATPA, a pesar de estar vigente desde 1992 e incluir alrededor de 5.600 productos, equivalentes al 80% del universo arancelario colombiano.

Los beneficios reales del ATPDEA son muy puntuales y sobre todo promueven la elaboración de confecciones con telas norteamericanas y otros productos cuidadosamente escogidos para que no afecten intereses de empresas estadounidenses. Aún productos que podrían tener alguna importancia quedaron excluidos, como el ron, el aguardiente, el atún enlatado y diversas variedades de textiles y de calzado. Un caso ilustrativo de las vanas ilusiones que se quieren crear con el ATPDEA fueron las declaraciones de la embajadora norteamericana con motivo de la reciente feria del calzado que se realizó en los comienzos del año en Corferias, quien manifestó que el sector del calzado con estas preferencias podría llegar a exportar 120 millones de dólares, cifra sin sustento real, para un sector que ni en su mejor momento pasó de exportar 100 millones de dólares y ahora está diezmado por la apertura, aislado del sector financiero, acosado por la morosidad en los pagos y con unos abastecedores de materias primas que han reducido sus operaciones en un 70% y que están dedicados a exportar cuero semiprocesado, disminuyendo la oferta de cuero terminado para los industriales del calzado y marroquinería. Este sector del calzado se ha reducido en un 60% y sus fábricas más prestigiosas han desaparecido o se encuentran en serias dificultades como el caso de Calzado La Corona que tenía más de 100 años en el mercado.

A raíz de la definición que debía tomar Bush sobre la elegibilidad de Colombia para formar parte de las nuevas preferencias, el gobierno se vio nuevamente presionado a pagar a TermoRio 61 millones de dólares, los cuales se suman a los pagos que Pastrana realizó a Nortel por 150 millardos de pesos y también sufrió la presión de las farmacéuticas multinacionales contra la producción de genéricos por parte de las empresas colombianas. Por otra parte, que algunas nuevas exportaciones tengan acceso sin aranceles al mercado norteamericano no significa que logren competir en ese mercado, en el cual tienen que abrirse paso a codazos compitiendo con países en los cuales la mano de obra es más barata y poseen mejor infraestructura.

En realidad, las exportaciones colombianas adolecen de deficiencias estructurales. En materia de petróleo, al abandono de la política de exploración se suma la entrega al capital extranjero de negocios rentables. Como fruto de esta situación, el país puede dejar de ser exportador o hacer que su producción dependa de los vaivenes del mercado mundial del petróleo, que aspira a ser manejado íntegramente por Estados Unidos con su invasión a Irak. Las exportaciones a Venezuela, principal destino de las no tradicionales, disminuyó por el efecto combinado de la crisis económica y la política del vecino país. Las flores, ampliamente beneficiadas con las preferencias norteamericanas, encuentran una baja demanda por la crisis norteamericana y la eliminación de las preferencias en Europa; el precio del café se ha estancado en niveles bajísimos; las exportaciones de carbón, material codiciado por su bajo contenido de azufre y gran poder calórico, han disminuido en volumen y precio, y a pesar de que se habla de una nueva bonanza petrolera ésta se encuentra en manos del sector privado, al igual que el níquel. Tales rubros ocupan una parte sustancial de las exportaciones colombianas, siendo productos cuya demanda decrece con la crisis económica mundial y cuyo valor se ha deteriorado. Como producto de las políticas de apertura, en buena medida Colombia depende del mercado norteamericano: EE.UU. es nuestro principal socio comercial y el principal inversionista. En el 2000 el 50 % de nuestras ventas y el 40 % de las compras fueron con Estados Unidos y se obtuvo un déficit de 2.200 millones de dólares.

En un foro de la CAF celebrado en Bolivia en julio de 2002, se repitió por enésima vez la falta de competitividad de la región andina, falta de competitividad que según los analistas del World

Economic Forum (*PTF*, 24 de julio 2002) se debe a "desorden macroeconómico, debilidad de las instituciones públicas, galopante corrupción, escasa y mala infraestructura, déficit cuantitativos y cualitativos en materia de educación, difícil y costoso acceso al crédito, trabas al comercio, baja capacidad de innovación y de adaptación tecnológica, bajo nivel de ahorro, etc."

Las empresas insignia que estarían en capacidad de competir se ufanan de sus pírricos logros. Bavaria, por ejemplo, afirma que en un futuro podría "alcanzar niveles de competencia con estándares internacionales" y Coltejer se precia de tener un vendedor que recorre Perú, Venezuela, Ecuador y Argentina (*Portafolio*, 18 de noviembre de 2002). Colombia con exportaciones de confecciones que no llegan ni al 5% de las de Centroamérica a Estados Unidos, está embarcada en el vano propósito de renunciar a la expansión de su mercado interno para arañar una porción mayor del mercado norteamericano al cual hacia 2005 ingresarán masivamente las exportaciones asiáticas de textiles.

Las desventuras de la Comunidad Andina

Se ha dicho que Colombia ha defendido la negociación del ALCA a través del Bloque de la Comunidad Andina, CAN. Mas esto no ha sido cierto, por cuanto además de la falta de voluntad política, las discrepancias internas de los países y de ellos entre si lo han vuelto prácticamente imposible. A pesar de que hace más de 30 años se habla de la unión de los países andinos, en realidad las exigencias de tratos excepcionales, la protección que cada país otorga a ciertos sectores de su economía, las diferencias políticas, entre otros factores, han dificultado esta integración. Ahora, cuando se habla de una integración más amplia y profunda en el seno del ALCA, los países andinos se han visto presionados a intentar protocolizar a toda marcha lo que no hicieron en 30 años y a negociar con EE.UU. en condiciones de inferioridad, facilidades y ventajas que no otorgaron a sus países hermanos y venderle, además, a sus ciudadanos la idea de que ayer era bueno proteger el agro o sectores industriales en la competencia con Perú o Venezuela, pero que hoy es necesario desproteger todos los sectores ante Estados Unidos. Los presidentes de los países de la CAN se reunieron en Lima el 23 de noviembre de 2001 y después el 30 enero de 2002 en Santa Cruz, en medio de amenazas de Ecuador de retirarse, afirmaciones colombianas de que el proceso de integración había perdido credibilidad, salvaguardias de varios países para proteger sectores sensibles, incumplimiento de los fallos del Tribunal Andino de Justicia y adopción de medidas proteccionistas para-arancelarias. También Perú y Bolivia aplazaron la adopción del Arancel Externo Común, AEC.

En esa reunión de Santa Cruz se definió que el Arancel Externo Común entraría en vigencia en diciembre de 2003 (aunque realmente ya existía desde 1995 pero sólo lo acataban Ecuador, Colombia y Venezuela) y regiría a partir de 2004 un arancel de 0, 5, 10 y 20%, y para los productos agrícolas una desgravación desde diciembre de 2005. Perú, por su parte, prometió integrarse, dado que se había abstenido de participar. En 2002 Venezuela continuó colocando restricciones a las importaciones desde Colombia: productos como papa, huevos y pollos, oleaginosas, carne y ganado han sufrido distintos tipos de restricciones, desde elevados aranceles hasta cuotas o ausencia de permisos. También se acordó en octubre 15 de 2002 un Arancel Externo Común, el cual se adoptó sobre el 62% de las partidas arancelarias, pero en el mismo mes Perú y Ecuador expresaron su oposición a las zonas francas y al Plan Vallejo de Colombia.

Lo de los aranceles a partir de los cuales deben comenzar las negociaciones, constituyó una bofetada del gobierno de Uribe a los países andinos. Después de haber llegado al acuerdo de presentar los aranceles máximos permitidos por la OMC como base para la negociación y ante la presión norteamericana que amenazó con suprimir las preferencias andinas, Colombia echó para atrás. Esta decisión, tomada en octubre, fue rechazada por 92 senadores y 144 representantes sin que el gobierno se dignara siquiera a dar una explicación al Parlamento. El ministro Cano –a la defensiva– señaló que tenía un plan B que implicaba modificar lo anterior antes del 15 de abril o excluir de las negociaciones algunos productos sensibles, los cuales son beneficiados en los Estados Unidos con subsidios, siendo que –como el caso de la leche– los altos aranceles no han implicado una protección efectiva. Este Plan B fue rápidamente abortado cuando unos meses después el gobierno colombiano en lugar de condicionar la disminución de los aranceles al desmonte de los subsidios gringos, se comprometió a negociar los aranceles y paralelamente "evaluar" la evolución del tema de los subsidios, con lo cual quedó nuevamente como esquirol ante los países andinos al no exigir el desmonte de los subsidios como condición para bajar los aranceles. Finalmente, el 15 de febrero de 2003 solamente se llegó a un acuerdo sobre ofertas de desgravación en el 42,6% de los productos industriales y agrícolas.

El enfoque gubernamental sobre la posibilidad de un bloque andino fue crudamente expuesto por Rudolf Hommes, quien refiriéndose a la necesidad de priorizar las negociaciones bilaterales con EE.UU. y el ATPA señaló que esa oportunidad "la estamos dejando de lado para bailar joropos y marineras con amigotes que no son buenos partidos y ni siquiera saben bailar" (*Portafolio*, octubre 29 de 2002).

A pesar de que hasta finales del año pasado prevalecía la creencia de que EE.UU. negociaría por bloques, la realidad que se impone es que Uribe Vélez se orienta hacia la rápida firma de un acuerdo bilateral con Estados Unidos, el cual significa –aún más que el ALCA– anexarnos a la economía norteamericana y abrirnos totalmente a la injerencia de esa potencia. Asimismo, implica perpetuar y profundizar las actuales desigualdades con EE.UU., especialmente las disparidades tecnológicas, el intercambio desigual, el aumento del endeudamiento, el deterioro en la distribución del ingreso, la concentración de la riqueza y el déficit comercial.

Lo que perderemos

Por su importancia para la autosuficiencia alimentaria, la pobreza e incluso la paz, uno de los temas álgidos del ALCA es el agropecuario. El sector en Colombia fue prácticamente arrasado con la apertura económica. Cultivos que antaño eran importantes fuentes de empleo, virtualmente desaparecieron, como el algodón que pasó de más de 260.000 hectáreas a menos de 50.000 actualmente, guarismos casi idénticos a los del sorgo y las siembras de soya, las cuales cayeron más del 60%. Las importaciones de alimentos aumentaron más del 500% y las exportaciones que en 1991 ascendían a 2.700 millones de dólares llegaron apenas a 2.800 millones de dólares en 2001. En los últimos diez años se perdieron 800.000 hectáreas de la frontera agrícola, el desempleo aumentó en 400.000 personas, las importaciones pasaron de 700.000 a 7 millones de toneladas y la pobreza abarca el 82% de la población rural. En medio de esta crisis, el gobierno colombiano se atrevió a establecer criterios de negociación que ni siquiera dio a conocer a los agricultores y que significan la desprotección del agro y su especialización en cultivos tropicales. Según cálculos de José Leibovich el promedio arancelario para los productos del agro es de 68% (*Portafolio*, 8 de noviembre de 2002), el

cual pasaría en muy pocos años al 0%, haciendo desaparecer sectores como el avícola, el cárnico, el lechero, el cerealero, limitando la producción colombiana a unos cultivos exóticos de exportación. En esta política antiagraria han coincidido el máximo asesor gubernamental en materia económica R. Hommes que invita a importar todos los alimentos que consumimos y Juan Carlos Villegas, presidente de la ANDI .

En noviembre de 2002 el Director Nacional de Planeación, mostrando las verdaderas intenciones del gobierno "propuso un nuevo modelo de desarrollo, basado en recursos naturales como el motor de la economía" (*Portafolio*, 20 de noviembre de 2002), lo cual implica regresar a la economía colombiana a las épocas del añil y a la quina, como en el siglo XIX, en aras de una supuesta modernización e inserción en los mercados internacionales. Los apologistas de la exportación de productos básicos al tiempo que quitan toda importancia a la producción nacional de alimentos y cereales, señalan como ejemplo exportador que debemos imitar las ventas de piña por parte de Costa Rica, de mangos de Brasil, uvas de Chile, y limas y limones de Argentina.

Pero los efectos del ALCA no se limitarán al agro: la industria –en el mejor de los casos– ‘maquilará’ unas cuantas confecciones, pero a cambio de ello el país sufrirá una avalancha de mercaderías extranjeras repitiendo la experiencia de México, donde durante la vigencia del TLCAN quebraron más de 28.000 empresas y cuyo ‘éxito’ exportador se debe a que 10 de sus mayores 15 empresas exportadoras son norteamericanas. Algunas grandes empresas se salvarán si se alían, se convierten en satélites de las multinacionales o simplemente se desnacionalizan

En materia de inversión extranjera el ALCA busca privilegiar los derechos de los inversionistas por encima de los derechos de los Estados y pueblos, rodeando al capital extranjero de toda clase de facilidades tributarias, flexibilizando la legislación laboral y ambiental, y garantizándole la libre repatriación de utilidades y las posibilidades ilimitadas de entrada y salida del país sin condicionamientos. La legislación deberá idolatrar el capital extranjero, esperando que este venga a promocionar el "desarrollo" y las transnacionales podrán entablar demandas gananciosas contra los Estados que apoyen empresas nacionales o establezcan políticas de protección de la salud, educación o medio ambiente áreas en las cuales regirá como en todo la libre competencia.

En cuanto a propiedad intelectual el ALCA significa asegurar el monopolio tecnológico de las multinacionales, el encausamiento de la mayor parte de los recursos investigativos mundiales hacia el lucro y primará el desinterés en aquellas áreas en las cuales no haya compradores o estos tengan poco poder adquisitivo de tal forma que las investigaciones no logren la rentabilidad esperada por los capitalistas. Patentar las especies vivas, las nuevas formas de producción de alimentos y los medicamentos básicos busca que todo el mundo contribuya a las enormes ganancias de las multinacionales.

En cuanto a las compras estatales se buscaría colocar en pie de igualdad a aquellas empresas que tienen jugosas fuentes de financiación con las débiles empresas nacionales. En educación y salud se busca abrirlos totalmente al capital extranjero sin conceder ninguna ventaja a hospitales y universidades nacionales y estatales. En servicios públicos se trataría de extender la desnacionalización en materias como la provisión de agua potable, energía eléctrica y telecomunicaciones. En la resolución de controversias se quiere eliminar la jurisdicción nacional sobre los litigios con los

inversionistas y trasladarlos a unos tribunales ‘técnicos’ supranacionales. En materia de flujos de capital, eliminar la potestad estatal de dirigir la inversión hacia sectores de conveniencia nacional e impedir el control del efecto depredatorio de los capitales golondrina. Por su parte, los profesionales colombianos se convertirán en simples empleados mal pagos de los asesores y consultores internacionales. No se podrá hablar de un proyecto industrializador para el país. Tendremos que comprar la ciencia y la tecnología. El medio ambiente será tasado al precio que impongan las patentes y las necesidades más allá de nuestras fronteras. Nuestra mano de obra competirá por lo bajo con lugares donde prima el servilismo y la esclavitud. Los derechos económicos y sociales resignarán la cabeza ante los derechos del capital.

Perderemos ramas enteras de la producción; ratificaremos la pérdida de la seguridad alimentaria; se desnacionalizarán áreas enteras como los servicios públicos domiciliarios, la educación y la salud; nuestro país se convertirá aun más en un coto de caza para los capitales especulativos; el Estado quedará maniatado; renunciaremos al crecimiento por medio del fortalecimiento del mercado interno. En suma, la recolonización, el imperio del mercado. Se consolidará el reino de la barbarie y todo ello gracias no a una decisión soberana del país sino a un tratado internacional que fortalece un modelo de desarrollo que ya ha significado una debacle en los doce años de aplicación de la apertura económica.

Referencias

- Pulecio, Jorge R. *El ALCA en la perspectiva de Colombia*. Estudios sobre el ALCA, Santiago, noviembre de 2002.
- Mello, Fátima V. *Brasil y el ALCA, El Estado del debate desde la victoria de Lula*,
- Azocar, Oscar. Chile: *El TLC con Estados Unidos, ganadores y perdedores*. Diciembre 26 de 2002. Rebelión, Economía .
- Oxfam, *Agricultura, inversiones y propiedad intelectual, tres razones para decir no al ALCA*. Enero de 2003.
- Mosquera Mesa, Ricardo. *Globalización & ALCA*. Universidad Nacional. 2002.
- Resoluciones y Documentos oficiales del ALCA. www.micomex.gov.co
- McCoy Terry. *The 2002 Latin American bussines environment*. Agosto de 2002, Universidad de la Florida.
- Sela. *Dinámica de las relaciones externas de América Latina y el Caribe*. Buenos Aires 1998
- Documentos de la Alianza Social Cotinental.

- Duque Marta Alicia. *ALCA: Voracidad y Hegemonía*. Documentos No. 10, Indepaz. 2002.
