

Las negociaciones del TLC: entregar, entregar y entregar

Enrique Daza Gamba

Director de Deslinde y de Cedetrabajo.

*La estrategia del gobierno de Uribe en la negociación del TLC ha sido sobreestimar el impacto y los beneficios del ATPDEA, buscar una negociación al margen e incluso en contra de la Comunidad Andina, aceptar dócilmente cada una de las exigencias norteamericanas, promover el Tratado a espaldas de la población y hacer concesiones unilaterales y gratuitas con miras a lograr una negociación rápida. La pretendida agenda interna, considerada por el gobierno tan o más importante que el TLC, se está improvisando a marchas forzadas. **Deslinde.***

La suscripción de un Tratado Bilateral de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos constituye a todas luces un despropósito. La diferencia de tamaño y poderío de las dos economías, la necesidad de resguardar la capacidad del Estado colombiano para promover políticas de desarrollo, la necesaria protección de la incipiente producción agraria e industrial nacionales y la preservación de la soberanía nacional, hacen evidente que éste será un Tratado desigual, que significa la recolonización del país.

Sin embargo, para empeorar la situación, la estrategia negociadora del gobierno complica aún más las cosas. El afán de firmar el Tratado a cualquier precio, en breve tiempo y sin los correspondientes análisis y precauciones, convierten la firma del TLC en un acto de doble traición a la patria y significa que al sacrificio de lo construido durante décadas, se suma una actitud servil.

En agosto de 2000 el embajador de Colombia en Washington, Luis Alberto Moreno, propuso sin mayor eco que Estados Unidos –acudiendo a razones de seguridad nacional– negociara un Tratado de Libre Comercio con Colombia. Pero aún a finales del gobierno de Pastrana, el tema no tenía mayor prioridad en la agenda del gobierno colombiano. Por su parte, para Estados Unidos el lugar central en las relaciones con Colombia lo ocupaban la ayuda militar y el debate sobre la prórroga del *Andean Trade Preference Act* (ATPA) o Preferencias Andinas, las cuales habían vencido en diciembre de 2001.

En las elecciones presidenciales en que resultara elegido Álvaro Uribe Vélez tampoco se tocaron significativamente los temas del TLC ni del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); en el programa electoral de Uribe –su *Manifiesto Democrático*– no se habló de ellos, aunque unos meses después se consideraron vitales para el “crecimiento y el empleo”. Así mismo Uribe no hizo referencia en su discurso de posesión al ALCA ni a la relación con Estados Unidos, hablando más bien de la necesidad de fortalecer los Acuerdos Andinos, adoptar posiciones comunes frente a terceros, armonizar la tasa de cambio en la región, promover una baja inflación y un endeudamiento prudente, e incluso de aprobar una moneda única para la Comunidad Andina.

Todo por mantener las preferencias del ATPDEA

Una de las preocupaciones norteamericanas para renovar las Preferencias radicaba en el hecho de que el gobierno colombiano no había cumplido los laudos arbitrales en los casos de Nortel y de Termorío, con los cuales la nación fue condenada a pagar multimillonarias indemnizaciones. El entonces abogado de *Sithe Energies*, Fernando Londoño Hoyos, ex ministro del Interior de Uribe y caracterizado defensor de las

multinacionales, alertaba sobre el peligro que entrañaba la costumbre colombiana de no respetar los fallos de los tribunales internacionales.

La preocupación en los círculos gubernamentales era mayor por cuanto durante 2001, en plena vigencia del ATPA, las exportaciones a Estados Unidos cayeron 20%, pasando de representar el 49,8% de las exportaciones colombianas a sólo el 42,7% en 2001. Esta caída se presentó en el marco de la peor disminución del comercio mundial desde 1982.

El gobierno de Pastrana adelantó un fuerte ajuste económico y recibió una deuda externa que representaba el 32,3% del PIB en 1997, entregándola en 48,3% en 2001, situación que dentro de los remedios preferidos del FMI obligaba a la nueva administración de Uribe Vélez a profundizar el ajuste, el cual estuvo negociándose desde agosto de 2002 hasta enero de 2003, y nuevamente desde mediados de 2004, con la finalidad de realizar en enero de 2005 un nuevo acuerdo con el FMI.

Uno de los primeros anuncios de Uribe fue continuar el Plan Estratégico Exportador de Pastrana, cuyos escasos resultados no permitieron sobrepasar el comportamiento tradicional del comercio exterior colombiano –el cual se mueve más al ritmo de los ciclos de la economía estadounidense y de las afugias de los vecinos, que al pretendido fomento exportador– hasta el punto que a pesar de que Pastrana buscaba duplicar las exportaciones colombianas en su cuatrienio, durante 2002 éstas fueron 1.500 millones de dólares menores que en 2001, prácticamente el mismo valor que cuando comenzó su mandato.

A las puertas de los esfuerzos por renovar el ATPA comenzó el balance sobre dichas Preferencias y muy temprano el posteriormente presidente de ACOPI en Antioquia, Jorge Alberto Velásquez, advirtió: “El ATPA no puede considerarse un acuerdo comercial exitoso: el crecimiento anual promedio del comercio entre Estados Unidos y la región andina, desde que se suscribió el acuerdo, ha sido menor que el registrado por el comercio de EU y el mundo (5,96% frente a 7,01%) y mucho menor que el intercambio comercial estadounidense con sus socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, (9,57%) o que el total de América Latina y el Caribe (10,8%)”. El mismo autor señaló que las exportaciones de confecciones a Estados Unidos en su mayoría correspondían a maquilas, que se producía un dumping laboral con las “grandes empresa comprando pobreza al mejor postor” y calculó una cifra que ha sido corroborada por todos los estudios posteriores: que solamente el 14% de las exportaciones a Estados Unidos se beneficiaban de tale Preferencias y –por tanto– en caso de no prorrogarse el ATPA, el 86% de las exportaciones no se verían afectadas (1).

A comienzos de agosto de 2002, George Bush aprobó la prorroga de las Preferencias con fuertes condicionamientos tales como que el gobierno colombiano debía prohibir las expropiaciones y no imponer tributos u otras obligaciones a las empresas norteamericanas, debiendo comprometerse también a actuar de buena fe frente a fallos arbitrales favorables a empresas o ciudadanos estadounidenses. Igualmente se perderían los beneficios del ATPA, ahora denominado *Andean Trade Preference and Drug Erradication Act* (ATPDEA) si el país goza de alguna preferencia con terceros países que afecte los intereses estadounidenses, viola los derechos de propiedad intelectual o no adopta medidas para reconocer los derechos laborales, entre otros. En la misma ley, aprobada por 215 contra 212 votos en la Cámara y 64 contra 34 en el Senado norteamericano, se incluían facultades al Ejecutivo para negociar “por la vía rápida” acuerdos comerciales y se daban instrucciones a Bush para que al determinar la elegibilidad de un país para beneficiarse de las Preferencias comerciales examinara el grado de compromiso de ese país con la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su participación activa en las negociaciones del ALCA, al paso que se le exigía buscar que los niveles de protección a la propiedad intelectual fueran iguales o mayores de los existentes en la OMC y que hubiera apertura en las compras del sector público. La filosofía con la que se promovió el ATPDEA fue que éste era una contraprestación al esfuerzo colombiano en la lucha contra el narcotráfico.

El ATPA fue ampliamente sobreestimado, hasta el punto que el gobierno colombiano calculó, contra toda evidencia y sin estudios concretos, que como producto del mismo se crearían 300.000 nuevos empleos y las exportaciones aumentarían en 50%. En realidad los efectos eran mucho menores, limitándose a unos cuantos sectores. Por ejemplo, los floricultores buscaban ahorrarse cerca de 32 millones de dólares en impuestos y las Preferencias en materia de textiles se referían fundamentalmente a productos ensamblados o producidos con insumos estadounidenses. Los nuevos productos incluidos en el ATPDEA, tales como zapatos o atún, debieron someterse a un estudio de sensibilidad para establecer si afectaban la producción local norteamericana y su peso en las exportaciones posteriores fue insignificante.

El siguiente paso fue el trámite de la elegibilidad, el cual se vio obstaculizado por los conflictos con empresas extranjeras. En el caso de Termorío, el Consejo de Estado consideró que no era aplicable el fallo de un tribunal de París que condenaba a la firma Electranta a pagar 61 millones de dólares. Para evitar complicaciones en el trámite de las Preferencias, el 2 de agosto el gobierno canceló 150 mil millones de pesos a Nortel y se comprometió a girar a las multinacionales inmensas indemnizaciones producto de varios reclamos a Telecom.

Durante todo el año 2003 hubo fuertes cuestionamientos a esta sobreestimación del ATPA. El 22 de octubre de 2003 la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) dio a conocer un estudio en el cual demostró que los efectos reales del ATPDEA sólo benefician a 39 de las 6.000 subpartidas arancelarias y que muchos productos ya gozaban de ventajas bajo el Sistema General de Preferencias con Estados Unidos. El estudio concluyó que esa potencia estaba cobrando por algo que realmente no había otorgado y que los efectos son tan focalizados que puede haber más costos que beneficios al pretender firmar el TLC. Según la SAC, las restricciones que EEUU aplica, diferentes a las arancelarias (cuotas, barreras técnicas y sanitarias), “hacen nulas la mayoría de las preferencias arancelarias unilaterales que recibe el país”. En el agro, de acuerdo con la misma SAC, sólo se han beneficiado las flores. Y en el ATPDEA la exportación de cereales aparece como una gran concesión, pero el país carece de oferta exportable. “En la cadena algodón-textil-confecciones, el ATPDEA beneficia a estas últimas en detrimento del algodón, el cual –como es subsidiado– puede importarse de EEUU a mejores precios. En la industria, teóricamente se benefician 4.112 subpartidas pero únicamente 23 le han sacado provecho y de ellas el 70% son aceites crudos de petróleo.” Allí se cita un estudio de Planeación, según el cual entre 1998 y 2002 catorce de 5.528 productos son responsables del 80% de la facturación. (2)

A pesar del limitado efecto del ATPDEA, que únicamente beneficia al 7% de las exportaciones totales y máximo crea 13.000 empleos anuales, en medio de un desempleo de casi 3 millones de personas, el gobierno ha utilizado como argumento para justificar la negociación del TLC la necesidad de darle continuidad a la “mayoría” de estas Preferencias.

Por otra parte el sentido del ATPDEA como contraprestación de la lucha colombiana contra el narcotráfico desaparece y, de antemano, el TLC significa alargar y volver permanentes los condicionamientos con los cuales se adoptó el ATPDEA y otorgar nuevas concesiones en todos los temas involucrados en la negociación.

Con un balance exageradamente optimista de los efectos del ATPDEA, el gobierno de Uribe ha desarrollado las negociaciones del TLC aspirando a que una parte de las preferencias queden en el Tratado. Mientras tanto, en el curso de las negociaciones Estados Unidos no ofrece preservar estas Preferencias, sino que ha puesto al gobierno colombiano a regatear para lograr lo que ya tenía y a cambio hacer nuevas y numerosas concesiones. Un ejemplo de esto es que en la propuesta norteamericana se ofrece desgravar la exportación de rosas colombianas dentro de 10 años, cuando este producto hoy es vendido libremente en el mercado estadounidense.

Del ALCA al TLC

A comienzos de septiembre de 2002, el embajador Luis Alberto Moreno hizo pública la decisión del gobierno de Uribe de proponer a Estados Unidos un acuerdo de libre comercio. Esta posibilidad constituía un Plan B para el caso de que se retrasaran las negociaciones del ALCA. El ministro de Comercio Exterior, Jorge Humberto Botero, reveló en esos momentos que se adelantaban negociaciones con Washington sobre el tema de medicamentos genéricos y, en vísperas del segundo viaje de Uribe –recién posesionado– a la Casa Blanca, el gobierno aceptó las exigencias de las farmacéuticas extranjeras ampliando el plazo para el uso exclusivo de la información registrada ante el Invima, que se materializó en el Decreto 2085, con el cual se cedió ante las presiones de las multinacionales.

Entre el 23 y el 25 de septiembre de 2002 Uribe se entrevistó con la plana mayor de la administración norteamericana y de las entidades de crédito. Su propósito era asegurar nuevo endeudamiento, convencer a EEUU que apoyara su estrategia de seguridad, explicar la seriedad del ajuste económico y proponer la iniciación de un Tratado de Libre Comercio. El resultado fue un respaldo entusiasta, la exigencia de que los soldados norteamericanos no fueran llevados a la jurisdicción de la Corte Penal Internacional, palmaditas en la espalda, nada de plata y menos de TLC. Lo único tangible fue la escogencia de Colombia para las Preferencias del ATPDEA durante el último día de su visita a Washington.

El resultado de este y posteriores viajes marcó lo que en adelante caracterizaría la relación de Uribe con Estados Unidos: aceptar todas sus exigencias, adelantarse incluso a sus deseos y recibir como retribución un sólido apoyo moral, unos cuantos pesos, pero invariablemente nuevas exigencias y condicionamientos.

El 2 de octubre de 2002, Robert Zoellick anunció las propuestas para desarrollar el mecanismo de la “vía rápida”, que permite negociar acuerdos para que el Congreso estadounidense los rechace o los apruebe en bloque y sin enmiendas. Zoellick incluyó en este informe la negociación de Tratados de Libre Comercio con Singapur, Chile, Marruecos, Australia, Sur África y Centroamérica, pero Colombia no apareció en el listado, con lo cual el acuerdo con este país quedó supeditado a las negociaciones del ALCA.

Durante 2003 la actitud del gobierno colombiano continuó invariable. En octubre, después de haber participado unos días en el Grupo de los 21, que en la conferencia de la OMC en Cancún cuestionó las posiciones de las potencias en materia de subsidios agrícolas, Colombia se salió del Grupo tan pronto Estados Unidos manifestó su inconformidad con éste. Un alto industrial colombiano recapituló: “Estados Unidos nos dijo que nos saliéramos y nos salimos”.

Después de insistencias, ruegos y condicionamientos, finalmente el 18 de noviembre de 2003, y ante el empantanamiento del ALCA, el representante comercial Zoellick solicitó autorización al Congreso para negociar el TLC con los países andinos. Con ello se protocolizó una situación paradójica: el gobierno colombiano que había trabajado por llegar primero y solo al mercado de Estados Unidos, se vio obligada a negociar conjuntamente con Ecuador y Perú, Venezuela no participó, y quedó en duda la participación de Bolivia. La carta de Zoellick exigió nuevamente que se resolvieran las disputas con inversionistas norteamericanos.

Durante 2003 el gobierno de Uribe había promovido medidas que en la práctica significaban más concesiones a Estados Unidos como la eliminación del CERT, la promoción de una nueva ley de inversiones, la modificación de la legislación petrolera aumentando las garantías a las multinacionales, la propuesta de modificación de la Ley 80 de contratación pública, más apertura en telecomunicaciones, el intento de vender el Banco Cafetero, el anuncio de la privatización de Ecogas e ISA, la desmembración de Ecopetrol y la división del ISS, todo dentro del plan de deshacerse de varios activos del Estado por varios billones de pesos.

De esta forma la decisión de realizar un TLC con Estados Unidos fue anterior a la realización de cualquier estudio o diagnóstico y se ha mantenido a pesar de que incluso los estudios y análisis realizados por Planeación Nacional y otras entidades evidencian las amenazas del Tratado. Por ejemplo, un estudio del Planeación Nacional señaló que “Colombia no obtendría ganancias sustanciales de un acuerdo al estilo del ALCA, pues Colombia goza de acceso preferencial a sus socios comerciales claves y los beneficios de un mayor acceso a los mercados extranjeros son positivos pero pequeños”(3). Y en otro estudio de la misma entidad se muestra que con el libre comercio aumentarían más las importaciones que las exportaciones, se perderían importantes ingresos fiscales y 9 de 11 sectores de la industria se verían afectados (6). Otros estudios como los de la Comunidad Andina (4) o la Cámara de Comercio Colombo Venezolana (5) e incluso los que el gobierno de Pastrana contrató con varias universidades están llenos de reservas y críticas, y los modelos econométricos hechos para mostrar las bondades del tratado tienen que torcer mucho la realidad para defenderlo. (7)

A pesar de todos los estudios, diagnósticos y recomendaciones, el gobierno está obsesionado y empeñado en negociar y firmar el TLC. Cautivo de la ayuda norteamericana para los planes de “seguridad democrática” y adoptando medidas que estrechan el mercado interno y acentúan la recesión de la economía, cifra toda perspectiva de crecimiento económico en un aleatorio incremento de las exportaciones a Estados Unidos que va parejo de la práctica anexión a la economía norteamericana.

¿Quo Vadis CAN?

En mayo de 2002 comenzaron a patinar las negociaciones del ALCA cuando Estados Unidos, después de aprobar un aumento del 80% en los subsidios a su agro, señaló que no negociaría sino en la OMC las ayudas internas a sus agricultores, ni su política antidumping que protege a sus industriales, ni su política antimonopolios. Esto paralizó el proceso del ALCA. Entonces para lograr los mismos objetivos enfatizaron las negociaciones bilaterales como las que culminaron con Centroamérica, República Dominicana y Panamá.

Por su parte, la Comunidad Andina (CAN) ha continuado dando tumbos, pues aunque en noviembre de 2001 los presidentes de los países miembros habían definido culminar en mayo de 2002 la negociación del Arancel Externo Común (AEC) y defender una posición conjunta ante el ALCA y la OMC, nunca materializaron esos propósitos. Al comienzo de las negociaciones del ALCA se había previsto que se podría negociar por medio de bloques de países y los andinos anunciaron que adoptarían una posición negociadora común, pero esta coordinación nunca se dio y los países actuaron cada uno por su lado.

Este fue por ejemplo el caso de la definición sobre los niveles arancelarios a partir de los cuales se iniciaría la negociación para la liberación agropecuaria en el ALCA, donde después de un proceso de consultas se notificaron como base para las negociaciones unos aranceles más altos que los realmente aplicados, los consolidados ante la OMC. Ello desató la furia norteamericana que –acompañada de las presiones de la ANDI– llevaron al gobierno a protagonizar el famoso reversazo por medio del cual modificó esta decisión y entonces se notificaron los aranceles realmente aplicados, que son más bajos. Con eso se le dio un nuevo golpe a los frágiles acuerdos adoptados en la CAN, lo que llevó al gremio de los agricultores y los ganaderos a decir que los “habían vendido y dejado colgados de la brocha”, señalando que esto implicaba “la pérdida de credibilidad y el debilitamiento de la capacidad negociadora” de Colombia. Como sería de grave el incidente y de arrodillada la posición colombiana, que el ex ministro Juan Camilo Restrepo, haciendo un balance afirmó que “dimos el espectáculo más triste de sometimiento a los *diktat* de los norteamericanos” y que “no nos atrevemos a chistarle una sílaba a los Estados Unidos”.

En realidad el gobierno de Uribe nunca dio importancia a la Comunidad Andina, siempre quiso ir aparte y su principal asesor insistió sobre ello durante dos años desde el palacio de Nariño. Días antes de la posesión

de Uribe, Hommes señaló que Colombia “aspira a jugar un papel independiente en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de las Américas”. Posteriormente escribió: “Los incumplimientos, los excesos proteccionistas de cada sector de la producción, el chauvinismo nacionalista y el irrespeto a las autoridades e instituciones subregionales han sido muy nocivos, como también lo han sido los intentos de aplicación del arancel externo común y las políticas agropecuarias andinas”. (8)

Las negociaciones para establecer el Arancel Externo Común duraron varios meses, pero nadie creía en ellas. Se había establecido como plazo para definirlo el 15 de octubre de 2002, pero ese día –trabajando hasta altas horas de la noche– los ministros apenas acordaron un AEC para el 62% de partidas arancelarias, fijando nuevamente el 15 de diciembre para ponerse de acuerdo sobre el resto. En los dos últimos años se hicieron nuevas reuniones y finalmente los gobiernos de la CAN decidieron que el tema se examinaría en 2005, después de culminadas las negociaciones del tratado bilateral con Estados Unidos. De esta manera, quedó eliminada la capacidad negociadora en materia arancelaria de la Comunidad Andina como bloque y el desarrollo de la CAN quedó supeditado a lo que se defina en el TLC con EEUU.

Desde finales de la década pasada, los gobernantes andinos hicieron numerosos esfuerzos para adaptar la CAN al libre comercio. De hecho, se eliminaron los controles a los capitales extranjeros y se adoptó la teoría del “regionalismo abierto”, que no es otra cosa que dar más importancia a los acuerdos con terceros y moldear la Comunidad de acuerdo a los parámetros neoliberales. Bolivia dio mayor importancia al Mercosur del cual es miembro asociado desde 1997 y en Venezuela Chávez ha sido claro desde 1999 en que su prioridad también sería ese bloque.

En vísperas de la reunión ministerial del ALCA realizada en Quito el 31 de octubre de 2002, Hommes puntualizó que los mercados colombiano y andino son muy pequeños para servir de base para convertir a Colombia en un país desarrollado y que era necesario “consolidar posiciones en los mercados industrializados antes que otros países similares” y que “podemos continuar persiguiendo una posición conjunta con los países andinos para no dejarlos solos, pero manteniendo abierta la opción de negociar por separado y sin sacrificar oportunidades concretas, como el ATPA o el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá”. Según Hommes, esta oportunidad “la estamos dejando a un lado para bailar joropos y marineras con amigotes que no son buenos partidos y ni siquiera saben bailar”(9). Por su parte, el ministro de Comercio Exterior Colombiano en múltiples oportunidades señaló que los acuerdos de la CAN eran temporales y transitorios mientras que se lograba la generalización del libre comercio (10)

En realidad la CAN ha seguido de crisis en crisis. Desde 2002 hasta 2004 la atmósfera ha estado enrarecida: Perú se ha quejado de la competencia desleal de los textiles colombianos, Ecuador de los subsidios colombianos a las exportaciones que perjudican su producción, Perú –que intentaba vincularse a Mercosur a través de Paraguay– propuso una liberación más rápida en el terreno industrial. En diciembre de 2002 Colombia colocó una salvaguardia a las importaciones de arroz del Ecuador y, en medio de la crisis política venezolana, en ese país se tomaron medidas como el control de cambios, la libertad de exportaciones, el acercamiento al Mercosur y el fortalecimiento de la OPEP.

Los defensores de la Comunidad Andina argumentaban que “las exportaciones colombianas con destino al mercado andino representaron un 22,1 de las ventas externas del país en 2001, se multiplicaron por siete desde 1990 y las exportaciones por nueve”(11). La realidad es que, a pesar de que la CAN constituye un mercado natural para los países por su cercanía geográfica y su afinidad cultural y que la mayor parte de las exportaciones industriales están dirigidas a la región, los gobiernos andinos –encabezados por el colombiano– han supeditado todo esfuerzo de integración regional a la relación con Estados Unidos. De hecho, en la mesa de negociaciones del TLC cada uno hace sus cálculos y ofrece sus mercados a Washington, sin la más mínima evaluación de los efectos que pueda tener en el mercado subregional. Una mirada de sentido común indicaría que, por ejemplo, si Perú abre su mercado a productos norteamericanos

similares a los que Colombia exporta a Perú, eso afectaría negativamente a nuestro país, el cual tendría desventajas en la competencia con Estados Unidos.

Esta situación ya ha sido evidente en el desarrollo de las negociaciones del TLC. En materia agrícola e industrial cada uno va por su lado. En las definiciones de textos sobre normas hay varias coincidencias, pero no porque se haya elaborado una posición conjunta sino porque las exigencias de Estados Unidos los igualan a todos, pero aún así EEUU aspira a que haya textos agrícolas diferentes para cada país. Perú quiere firmar en noviembre y Colombia quisiera llegar sola al mercado norteamericano.

En la última reunión de la CAN realizada en Lima en julio pasado, se dio un nuevo paso en la desintegración del acuerdo cuando se aprobó la autorización para negociar Tratados de Libre Comercio con terceros, sin que las Preferencias que se otorguen a esos terceros tengan que extenderse necesariamente a los países de la CAN que no participan en los tratados.

En resumen, en lugar de coordinación, cooperación y armonía, lo que se ha impuesto es competencia, rivalidad y una carrera para ver cuál hace más concesiones, y por parte de Estados Unidos la clara exigencia de derogar todas aquellas normas andinas que de una forma u otra resguardan –así sea débilmente– la producción de los países, como el sistema andino de franjas de precios y las normas andinas en materia de propiedad intelectual, biodiversidad y medio ambiente, entre otras.

La transparencia y la agenda interna

La VII cumbre ministerial del ALCA, realizada a finales de 2002 en Quito, terminó lánguidamente entre quejas sobre la posición estadounidense en el tema agrícola y haciendo votos por una mayor transparencia. De hecho, a finales del año un flamante Consejo Asesor Empresarial del Equipo Negociador Colombiano para procesos internacionales no se había reunido sino una vez desde que fue creado en febrero de 2002. Ello suscitó malestar entre los empresarios, quienes después de cuatro años de negociaciones del ALCA consideraron que estaban mal informados.

Esta situación se ha mantenido igual durante las negociaciones del TLC. El “cuarto de al lado” no ha servido más que para legitimar el proceso y recibir informaciones generales, como las publicadas por la prensa. Las decisiones cruciales que hasta el momento se han tomado suscitan el descontento de muchos sectores, como es el caso del retiro del experto Carlos María Correa de la mesa de propiedad intelectual o la aceptación de una canasta de desgravación máxima de 10 años en el terreno industrial. El gobierno hace propaganda sobre las virtudes del Tratado, pero no aborda un debate serio y menos, escucha la voz de calificados críticos.

Ante el reclamo empresarial y ciudadano sobre la falta de preparación del país para un acuerdo de este tipo, el gobierno declaró que haría una “agenda interna” la cual – según los voceros gubernamentales– es tan importante o más que el TLC para asegurar la competitividad de nuestra economía. Inicialmente se nombró un funcionario de rango menor para coordinar todo lo relativo a dicha agenda.

Hace poco se creó un Comité manejado desde Planeación Nacional y que se reunirá cada dos meses, por lo cual sólo alcanzará a hacer una o dos reuniones antes de la firma del Tratado. Como prueba de que la agenda no es más que una cortina de humo para ilusionar a los empresarios y a los mandatarios locales, se dotó a este Comité supremo de un reglamento que dispone que sus miembros no podrán hacer declaraciones públicas y están amarrados por un pacto de confidencialidad similar al que rige a los negociadores. O sea que no serán públicas ni los aspectos claves de las negociaciones ni la agenda interna. Con razón el senador Habib Meregh señaló que “La agenda interna propuesta por el Gobierno para enfrentar el TLC se parece

más a un proceso de sensibilización del Tratado que a un plan de acción efectivo en materia de infraestructura para el aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio”.

Ante la falta de planes y de dineros para la implementación de las obras de infraestructura que las regiones requieren, el ministro Botero ha planteado que la esencia de la Agenda Interna son los cambios normativos que adapten la economía al libre comercio. En este sentido el gobierno simplemente quiere flexibilizar las normas en materia de inversión, contratación pública y legislación laboral. El país adaptará su legislación al TLC, no modificará sustancialmente su infraestructura y el país rendirá su economía aun más a las exigencias norteamericanas.

En la base de toda la política gubernamental subyace la convicción, contra toda evidencia, de que es imposible crecer sin exportar. En palabras de R. Hommes: “Dependemos del comercio internacional para crecer y literalmente para sobrevivir”.(12)

De esta forma Colombia ha desarrollado las negociaciones con una posición dócil, con una Comunidad Andina fragmentada y sin un propósito común, haciendo concesiones unilaterales con la finalidad de firmar a toda costa el TLC y sin políticas complementarias que protejan a la industria, la agricultura y en general al patrimonio nacional. Esto nos llevará a un precipicio que significará la recolonización del país.

Notas

1. *Portafolio*, mayo 20 de 2002.
2. *Mitos y leyendas sobre el ATPDEA y su relación con el ALCA*. Rafael Mejía López, presidente de la SAC. Panel ALCA-ATPDEA. Fundación Buen Gobierno. Bogotá, junio 19 de 2003.
3. *Archivos de Economía*, No. 222, 16 de abril de 2003. Miles Kenneth Light y Thomas Fox Rutherford.
4. Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones, septiembre de 2003.
5. Alternativas de integración para América Latina, Cámara de Comercio Colombo Venezolana, diciembre de 2003.
6. *Archivos de Economía*, No. 229, 31 de julio de 2003.
7. El último estudio con su correspondiente crítica puede encontrarse en www.cepal.org/colombia.
8. *El Tiempo*, 27 de junio de 2003.
9. *Portafolio*, 29 de octubre de 2003.
10. Comunidad Andina, Jorge H. Botero. Febrer0 17 de 2003.
11. *Portafolio*, 12 de febrero de 2003.
12. *Portafolio*, septiembre 17 de 2002

