

Luchar contra el TLC para defender el trabajo y la producción en el sector textil

Jorge Gómez Gallego

Secretario Ejecutivo de Salvación Agropecuaria, Antioquia.

Elaborado por Cedetrabajo, Seccional Medellín.

*El TLC que está empeñado en fraguar el gobierno de Uribe Vélez con Estados Unidos, constituye un atentado contra la supervivencia de la inmensa mayoría de ramas productivas del país. Por ello son de crucial importancia los análisis que especifican los perjuicios del TLC sobre sectores particulares. Uno de ellos es el textil. El presente estudio tiene un doble mérito: por un lado, hace un aporte pormenorizado sobre el gravísimo peligro que dicho tratado representa para la cadena algodón-fibras-textiles-confección y, por el otro, fue elaborado desde una perspectiva sindical pero tiene en cuenta no solamente los intereses de los trabajadores, sino también aquellos de los productores y consumidores colombianos. **Deslinda***

El mercado mundial y el fin del acuerdo multifibras

Desde 1974 y hasta 1994 el comercio internacional de textiles y confecciones estuvo regido por el Acuerdo Multifibras (AMF), que con el ánimo de proteger la producción nacional, particularmente la de Estados Unidos y Europa, sujetó dicho comercio a contingentes o cuotas. Este convenio fue establecido de conformidad con unas normas especiales, al margen de las que regían en el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio, por su sigla en inglés), antecesor de la OMC, y exclusivas para el mercado mundial de las prendas de vestir y toda la cadena. Era en realidad una desviación de las normas básicas del GATT, en particular del principio de no discriminación. El AMF sirvió de marco a acuerdos bilaterales y/o medidas unilaterales para fijar contingentes, mediante los cuales se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de éstas representaba un grave perjuicio para las ramas de la producción nacional.

A partir del 1 de enero de 1995, el AMF quedó sustituido por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC, firmado en Marrakech (Marruecos), el cual estableció un período de transición de 10 años para la integración del sector a las disposiciones normales del GATT. Este periodo de transición limita las exportaciones de más de 35 países, siendo América Latina la región más beneficiada.

El país más perjudicado por este sistema ha sido China, seguido por India, Sri Lanka y Bangla Desh; en su caso las cuotas equivalen a un arancel superior al 50% en Estados Unidos y Canadá o al 25% en la Unión Europea (UE). Los beneficios, como es obvio, han sido, para Estados Unidos y la UE que han podido mantener una industria protegida, pero también para México, Centroamérica, República Dominicana y Colombia que jamás han completado las cuotas que les fueron asignadas y que han recibido ventajas de acceso al enorme mercado norteamericano.

En 2003 y al amparo de lo establecido por el ATV, América Latina y el Caribe lograron surtir el 33% de las confecciones y textiles adquiridas en el exterior por los norteamericanos, representando el 96% de las exportaciones textiles centroamericanas, el 92% de las originadas en México, el 50% de las de Honduras, El Salvador y República Dominicana, mientras que para Colombia se aproximaron al 8%. Estos porcentajes son importantes, aunque no tienen el peso que, por ejemplo para Bangla Desh, tienen en el conjunto de sus exportaciones, pues allí las exportaciones de ropa, confecciones y textiles representan el 86% del total.

A partir del 1 de enero de 2005, se puso término a los contingentes y los países importadores no podrán ya discriminar entre los exportadores. El propio ATV ha dejado de existir, convirtiéndose en el único Acuerdo de la OMC que había establecido su propia destrucción.

Frente a la culminación del período de transición del Acuerdo Multifibras, el panorama que han advertido los especialistas es el siguiente:

Distribución actual del mercado

textil norteamericano por cuotas

China	13,1%
México	10,2%
Honduras	6,0%
Bangla Desh	4,5%
El Salvador	4,5%
Hong Kong	4,1%
República Dominicana	3,9%

Viet Nam	3,7%
Indonesia	3,4%
Corea	3,2%
Colombia	1,0%

Se calcula que con la caída de las cuotas o contingentes el mayor beneficiado será China. Por efectos de su eliminación los precios caerán en alrededor de 40% y la participación de la nación más poblada del planeta en el mercado norteamericano pasará del 13,1% al 65%. Simultáneamente, se prevé que la participación de América Latina en el mismo mercado bajará del 26% al 8%. Se estima además que las compras de bienes de la cadena algodón-fibras-textil-confección (AFTC), que Estados Unidos hace hoy a 50 países, se concentrarán en 5 o 6.

Según datos de la propia OMC, después de la disolución del AMF, México reducirá su participación en el mercado norteamericano en 70%, pasando de proveer el 10% de la ropa importada a tan sólo el 3%. Igualmente, en el resto de América Latina la caída será de gran magnitud, al bajar del 16% al 5%.

El desplazamiento de Colombia es enorme, pues el 89% de los textiles y las confecciones que Colombia exporta a EEUU están amparados por el sistema de cuotas. Norteamérica significa el 50% del total de nuestras exportaciones de textiles y confecciones. China exporta hoy a Estados Unidos US\$ 11.000 millones, México US\$ 8.000 millones y Colombia unos US\$ 800 millones.

El panorama para los exportadores latinoamericanos y especialmente para Colombia es entonces bastante sombrío. La perspectiva de culminación del AMF ha producido desde ya un fenómeno de relocalización de las plantas en busca de mano de obra barata. Un estudio del Banco Mundial muestra que en EEUU recientemente se cerraron 250 plantas textiles y que desde el año 2000 se han perdido 2,6 millones de empleos en este sector productivo norteamericano, mientras que en México se perdieron 300.000 en los últimos 8 meses.

Hay pues razones suficientes para considerar que la perspectiva de la industria nacional es desastrosa en el mercado externo, que no puede cifrar ninguna esperanza de crecimiento en las exportaciones, ni siquiera con un TLC que incluya normas que permitan un acceso libre para nuestra cadena textil al mercado gringo.

El ATPDEA sólo ha servido de instrumento para imponer el TLC

El 6 de agosto de 2002 el presidente Bush sancionó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, denominada ATPDEA por su sigla en inglés, mediante la cual se prorrogaron hasta

2006 las preferencias arancelarias otorgadas a Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, permitiendo a unos 6.000 productos el acceso con arancel cero al mercado norteamericano.

Sin embargo, de las 6.000 subpartidas arancelarias incluidas un buen número ya estaban gozando esas gabelas bajo el SGP (Sistema General de Preferencias) y Colombia únicamente ha usado el ATPDEA para 39 productos.

Según cálculos de la SAC, en el sector industrial –excluyendo el sector textil y de las confecciones– el ATPDEA otorga beneficios a 4.112 subpartidas, pero sólo 23 de éstas le han sacado provecho, y el 70% de las exportaciones del sector se concentran en aceites crudos de petróleo. En el conjunto, 14 productos beneficiarios concentran el 80% de la facturación.

En la cadena AFTC únicamente reciben beneficio ATPDEA los dos últimos eslabones de la cadena, puesto que los altos subsidios norteamericanos al algodón no le permiten acceder a ellos, convirtiéndose en un mecanismo para romper la necesaria integración de la cadena, principal fortaleza de cualquier rama industrial.

Pero quizás el aspecto más complicado del ATPDEA es que convierte algunos productos en rehenes de Estados Unidos y en efectiva herramienta de chantaje para imponer el ritmo, el alcance y el texto final de la supuesta negociación del TLC.

De hecho, la negociación ha estado caracterizada por la exigencia gringa de elaborar un tratado a su medida, a cambio de no retirar las preferencias. Haciendo bien las cuentas, encontramos que el negocio es pésimo, ya que los aranceles dejados de pagar durante 2003 al amparo de las preferencias “unilaterales” escasamente ascendieron a US\$ 116 millones, mientras los aranceles que no recibirá Colombia al firmar el TLC, en todos los cálculos, superan los US\$ 500 millones.

Por tanto, no queda duda que sería mejor negocio renunciar a los ahorros producidos por ATPDEA y mantener los ingresos que perderemos con el TLC. Es más, si efectivamente llegásemos a perder las exenciones arancelarias, sería incluso negocio regalarles esos US\$ 116 millones a los exportadores y aún

nos quedarían US\$ 386 millones de los aranceles que se seguirían recibiendo por las importaciones de productos norteamericanos.

El ATPDEA hoy permite que podamos exportar una pequeña cantidad de textiles y confecciones al mercado norteamericano, donde China nos ha superado de lejos en porcentaje de participación, incluso con la afectación negativa para ellos del sistema de cuotas y pagando un arancel superior al 18% en promedio. Al expirar el Acuerdo Multifibras, ni el ATPDEA nos salvará de la competencia oriental.

La cadena algodón–fibras–textil–confección depende principalmente del mercado interno

En medio de este nuevo “avance” globalizador, en Colombia se sigue insistiendo que debemos privilegiar un modelo “exportador”, con el argumento de que nuestra capacidad adquisitiva es muy mediocre frente a los opulentos compradores norteamericanos. La verdad es que estamos a la puerta del peor de los mundos: vamos a sufrir un enorme bajón en nuestra participación en el mercado norteamericano y seguimos entregando a pasos acelerados la participación en nuestro propio mercado.

En medio de esta letanía, recitada del catecismo neoliberal por Uribe Vélez y su coro, lo curioso es que la dependencia de la industria textil del mercado interno es abrumadora, muy a pesar de los inflados resultados de nuestro desempeño exportador.

Indicadores de la industria textil

En millones de metros cuadrados	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1.Producción Nacional	868	858	831	748	897	881
2.Exportaciones	150	142	144	134	149	158
3.Importaciones	180	178	161	121	119	132
4.Consumo aparente (1 – 2 + 3)	898	895	848	735	868	855
5.Consumo per per (m ²)	23,7	23,2	21,5	18,3	21,2	20,4

6.Producción nacional como % del consumo aparente	96,6	95,8	97,9	101,7	95,8	103
---	------	------	------	-------	------	-----

En el cuadro anterior, a la par que se ve la relación descrita entre producción y mercado interno, relación que se mantiene y fortalece, se observa la baja en el consumo per cápita, consecuencia lógica de la pobreza que el mismo modelo propicia. La caída del consumo per cápita en kilos, es muy diciente. Mientras en 1991 cada colombiano adquiriría en promedio cuatro kilos de telas y vestuario, diez años después únicamente lograba comprar 3,75. Entre otras cosas, esta cifra estaba y está muy por debajo de los promedios mundiales, que para el 91 eran de 7 kilos y para 2001 de 7,65.

En Enka de Colombia la dependencia de sus ventas globales, con respecto al mercado interno, es notable. Veamos la variación porcentual en los últimos tres años: mientras en 2001 exportaba el 28% del total de su producción en unidades, en 2002 bajó al 25% y el año pasado al 23%. Miradas por valor, entre 2002 y 2003 las exportaciones cayeron 11%, al pasar de US\$ 37 millones a US\$ 33 millones.

Con la apertura económica se ha perdido terreno y no se podrá soportar el TLC

Desde que en 1990, por exigencias del FMI, el gobierno colombiano bajó dramáticamente los aranceles para todas las importaciones, la cadena ha sufrido un sensible deterioro. A pesar de que las medidas aperturistas se anunciaron como mecanismo para estimular una mayor participación de nuestros productos en los mercados mundiales, particularmente en el norteamericano, la realidad nos muestra todo lo contrario.

El ritmo de crecimiento de las ventas colombianas de textiles y confecciones al exterior ha sido apenas de 1,95% en promedio entre 1991 y 2001, mientras que las compras de telas y vestuarios foráneos se han incrementado en el mismo periodo a un ritmo promedio del 17,35%. Esto significa que la velocidad a la que han crecido nuestras importaciones, supera nueve veces a la de nuestras exportaciones. O parodiando a un conocido ex presidente, mientras nuestras importaciones han subido por el ascensor, nuestras exportaciones lo han hecho por las escaleras.

Esta cruda realidad, provocada por la apertura económica que colocó en competencia a nuestros productores con productores de naciones con mucho mayor desarrollo, base tecnológica, respaldo estatal e inversión de capital, o sencillamente con menores costos laborales (debidos a mayores devaluaciones o a mayor explotación del trabajo asalariado), ha sido especialmente dañina para la cadena Algodón–Fibras–Textil–Confección. Mientras en 1990 el 90% de los textiles consumidos por los colombianos eran producidos en nuestra nación, hoy ese porcentaje se ha reducido al 84%. Esto explica por qué mientras en 1990 el sector ocupaba cerca de 180.000 personas de una población total de 32 millones, este año ocupa 216.000 personas de una población total de 44,5 millones. De ofrecer trabajo al 0,0056% del total de la población redujo la oferta al 0,0048% de la misma, es decir en términos reales se redujo en 15%.

Todos los eslabones de la cadena han sufrido por efecto de la apertura. El algodón prácticamente desapareció. Mientras en 1990 éramos autosuficientes y aún nos quedaban excedentes exportables, en 2001 llegamos a depender en 70% de las importaciones de esta fibra natural. La eliminación de los aranceles para

la importación de algodón nos condujo de un área sembrada en 1991 de 260.000 hectáreas a 65.000 en 2004.

Lo del algodón merecería un capítulo aparte. En el negocio de esta fibra, materia prima básica en más de la mitad de la producción de telas, Estados Unidos es un poderoso competidor, no en virtud de sus costos de producción, sino de sus portentosos subsidios. Los productores norteamericanos de algodón tienen garantizado un ingreso mínimo de US\$ 0,52 por libra. Este precio se logra con pagos directos, basados en rendimientos históricos, que ofrecen subsidios hasta de 6,67 centavos de dólar por libra. Y los pagos contracíclicos, los que se realizan cuando los precios internacionales caen, tal como ocurre en este preciso momento, les garantizan un precio tope de US\$ 0,724 por libra.

Para julio de 2004 el precio del algodón en la bolsa de Nueva York era de unos US\$ 0,46/libra, lo que significó subsidios de US\$ 0,28.4/lb. Pero ahí no para la cadena de subsidios. Para los textileros norteamericanos que utilicen algodón local en lugar del importado y para quienes lo exporten, hay establecidos subsidios federales adicionales, denominados *Steep 2*, o Paso 2, cuyo valor perfectamente puede ser de 7 centavos de dólar por libra.

No obstante, allí no acaba todavía la cadena de felicidad de los subsidios; falta uno de los más poderosos, el del programa *Cotton USA*, que consiste en otorgar crédito a las exportaciones a las tasas de interés prevalecientes en el mercado, actualmente las menores en cuarenta años y, de ñapa, garantía a ese crédito por cuenta de los contribuyentes norteamericanos.

Esta cadena de subsidios le ha permitido a Norteamérica copar el 42% del mercado mundial del algodón, a pesar de unos costos de producción muy superiores a los nuestros. Mientras producir una tonelada de algodón en la Colombia de hoy cuesta en promedio US\$ 1.262, en Estados Unidos esa misma tonelada cuesta US\$ 1.598.

El secreto reside en que esa tonelada gringa, mucho más costosa, colocada en el exterior recibe un generoso subsidio de US\$ 552, lo que le permite llegar a nuestro mercado a US\$ 1.046 más US\$ 105 correspondientes al arancel del 10%, lo que suma US\$ 1.196, arrasando con nuestros agricultores, quienes – a pesar de la demagogia del gobierno– no pudieron vender sino la mitad de su cosecha de 2003, pues el siguiente eslabón de la cadena se resiste a comprar algodón más caro, con la lógica no exenta de razón, de que si lo tienen que comprar a mayor costo pierden competitividad, tanto en el mercado interno como en el internacional.

La balanza comercial en hilados ha tenido un comportamiento similar en los años del neoliberalismo. Mientras entre 1994 y 2001 las importaciones crecieron 273%, las exportaciones tan sólo lo hicieron en 13,75%.

Y todo lo anterior sucede, cuando aún subsisten aranceles promedio de la cadena del 17,1%. En el momento en que se firme y ratifique el TLC con Estados Unidos –tratado que llevará el arancel a cero, muy presumiblemente en un plazo no mayor de cinco años– con certeza nuestro mercado nacional será copado por competidores con una capacidad productiva abrumadora y que no encontrarán barrera alguna para inundarnos con sus mercancías.

Veamos una pequeña muestra de la competencia que nos espera:

Capacidades de producción en el ALCA, fibras sintéticas

	Filamento nylon	Fibra nylon	Filamento poliéster	Fibra poliéster
Colombia	1,2%	0,2%	2,2%	1,5%
Canadá	12,4%	N.D.	N.D.	N.D.
México	8,0%	0,5%	16,4%	21,7%
Estados Unidos	67,2%	98,1%	68,9%	68,0%

En los primeros catorce años de apertura, en Colombia y en su entorno cercano el universo empresarial de las fibras sintéticas se ha reducido a la mínima expresión. Con la firma del TLC, no cabe duda que desaparecerá. En Venezuela de once empresas, subsisten dos; en Ecuador de cuatro, sobreviven tres; en Perú de siete, quedan tres; en Chile de seis, una; en Argentina de diez y siete, cinco; en Uruguay ya se acabaron las cuatro que había y en nuestro país solamente mantienen su actividad tres de nueve que existían. Para no hablar del Brasil, nación en la que solamente quedan catorce de treinta y cuatro productoras y diez de cien texturizadores.

Una de las astucias con las que convencieron a los empresarios del sector textil sobre las bondades de la apertura económica, consistió en afirmar que al bajarse los aranceles se desestimularía el contrabando, cosa que no sucedió en absoluto y hoy el 25% del mercado está tomado por el contrabando técnico o abierto. El técnico tiene soporte en la eliminación de las aduanas, liquidadas como parte del plan de apertura neoliberal, lo que ha permitido que –al amparo de una licencia de importación– ingresen al país muchos más kilos que el autorizado. Y también por la renuncia a liquidar el valor de las importaciones sobre la base de precios oficiales o precios de referencia, lo que permite que un producto de US\$ 3.00 se importe liquidando arancel sobre la base de US\$ 1.00.

El neoliberalismo no funciona sin mano de obra barata

Todos los días queda más en evidencia que la globalización neoliberal no es el fruto de un proceso natural, progresista e inevitable de la humanidad, sino una política fríamente calculada, diseñada e impuesta para elevar la tasa de ganancia del capital monopolista y darle salida a los excedentes de producción de las multinacionales.

Ese propósito no funciona de manera alguna, sin someter a los trabajadores a la más intensa explotación.

Por esa razón bajar los ingresos, eliminar las convenciones colectivas, establecer relaciones indirectas con los obreros a través de cooperativas, empresas temporales e incluso sindicatos, es un propósito obsesivo del gran capital.

Esta superexplotación de la mano de obra a la que se ve impelido el capital monopolista en medio de la despiadada competencia, hace que se establezca una nueva división del trabajo, en la que el ensamble final y las labores de menor especialización o valor agregado se realizan en naciones con muy bajos niveles salariales, con tendencia a ser cada vez más bajos, reservándose las metrópolis las actividades que involucran alta tecnología.

En la industria textil y de la confección los niveles salariales promedio en el mundo actual dan cuenta de que mientras en la cúspide de la opulencia –Europa, Estados Unidos o Japón– una hora de trabajo es remunerada entre US\$ 20 y US\$ 25, en el otro extremo, en la sima de la indigencia –Pakistán, Bangla Desh, Indonesia, República Dominicana o Haití– ese mismo lapso de tiempo laborado se paga por una miserable suma que oscila entre US\$ 0,30 y US\$ 0,60.

Con el traslado de factorías hacia naciones atrasadas, dependientes y con bajos salarios, los capitales globales matan dos pájaros de un tiro: sobreviven en la salvaje competencia pagando salarios de hambre en el Tercer Mundo, al tiempo que mantienen a raya los aumentos salariales dentro de sus propias fronteras. Y no se detendrán, hasta que la clase obrera misma no les pongan freno. En el *Wall Street Journal* del 14 de junio de 2004 se exaltaba la capacidad de una firma dominicana, el Grupo M, para sobrevivir como maquiladora de pantalones y camisetas con destino al mercado estadounidense. En ese elogio periodístico, el redactor señalaba: “El grupo ha venido preparándose para el fin del sistema de cuotas. Seguirá creciendo con la fabricación de camisas tejidas y buscando menores costos laborales en el vecino Haití. Allí ha establecido el Parque Industrial CODEVI, lanzado el año pasado, para el que ha logrado la ayuda financiera de la Corporación Financiera Internacional, filial del Banco Mundial. El Parque tiene ahora dos fábricas construidas en medio de terrenos vacíos. En la primera, 800 haitianos cosen jeans básicos de Levi’s, que luego son enviados a Santiago de Los Caballeros (República Dominicana), donde son lavados y empacados. La otra, que abrió en abril de este año, tiene menos de 200 haitianos quienes elaboran camisetas de algodón Hanes para Sara Lee Corp., empresa con sede en Chicago. Una parte clave de su estrategia es que los salarios en Haití son de unos US\$ 16 semanales, casi un 20% menores que en Santiago”.

En esta breve nota periodística está narrada toda la historia. El capital financiero pone la plata para que un lacayo tercermundista instale unas plantas maquiladoras en Haití, con el propósito de bajar aún más los “carísimos” salarios de US\$ 20.00 semanales que pagan en la vecina República Dominicana. Veinte dólares, o sea cuarenta y seis mil pesos semanales, una cifra mucho menor a la que recibe un trabajador enganchado por una cooperativa de trabajo asociado en una maquiladora en Enka o Coltejer, les parece una exageración y se van a Haití a pagar US\$ 16.00, es decir, \$37.500 pesos.

En Colombia ha habido notorios “avances” en eso de bajar salarios. Las maquiladoras antioqueñas contratan su personal a través de Cooperativas de Trabajo Asociado, en las cuales a los trabajadores no se les paga un salario sino una participación en los ingresos de la cooperativa, de la cual son sus supuestos propietarios. Por tal razón no tienen obligación de remunerarlos siquiera con el salario mínimo. Es tan patética la situación de estas cooperativas, que el gobierno nacional acaba de expedir un decreto obligándolas a pagar seguridad social y aportes parafiscales.

En el resto de las empresas del sector, tanto las textileras como las de hilaturas e insumos, el aumento del personal temporal y cooperativo es alarmante. En Enka de Colombia hoy el 20% del personal está vinculado bajo esa modalidad. Y mientras en 1996 se requerían 1.937 empelados para producir 113.958 toneladas de producto terminado, en 2001 bastaban 1.433 empleados, es decir 26% menos, para producir 129.455 toneladas, lo que equivale a 13% más. Para muestra otro botón, el caso de Coltejer, empresa que pasó de 7.131 empleados en 1994 a 3.225 en 2003 y de producir 13.300 metros cuadrados por persona en 1999 a 25.500 en 2003.

La eliminación arancelaria no garantiza el acceso de nuestros textiles y confecciones a EEUU

Para el público en general, el gobierno de Uribe ha lanzado la especie de que la eliminación de los aranceles hará que nuestros productos, en particular los de la cadena textil, lleguen masivamente y como por ensalmo al mercado norteamericano. Nada más falso. Los aranceles no son la única herramienta de que dispone Estados Unidos para proteger las ramas de la producción que desee o requiera.

Barreras aduaneras, de normas de origen o de calidad están esperando en la frontera nuestros productos para rechazarlos en caso de ser necesario para los intereses de la economía gringa. Las quejas y demandas que los mexicanos tienen contra las barreras no arancelarias norteamericanas en el marco del NAFTA, nos dejan ver lo espinoso que es el acceso a ese mercado, especialmente para productos no controlados por las multinacionales y que además tengan algún grado de valor agregado. Incluso, el capítulo laboral del TLC podría utilizarse como herramienta para golpear nuestras exportaciones.

Pero quizá lo más grave es que la intrincada red de restricciones no arancelarias establecida por Estados Unidos podría ser demandada en los tribunales de arbitramento privados e internacionales que se establecerán para dirimir las controversias que surjan en el marco del TLC. Eventualmente un país como Colombia podría ganar alguno de esos litigios en defensa del acceso libre para nuestras mercancías a Norteamérica, pero una vez superados todos los obstáculos, ¿cómo haremos para que se aplique un fallo a favor nuestro?

Dos ejemplos recientes ayudan a responder la pregunta. El primero: un país como Brasil gana un pleito a Estados Unidos por los subsidios que los gringos otorgan a su algodón y el fallo se convierte en una especie de “saludo a la bandera”. En junio de 2004 la OMC sentenció que “los subsidios a los agricultores estadounidenses son injustos para los productores del Brasil”. Pero este fallo, segunda instancia de uno anterior, proferido en abril por un panel o tribunal de arbitramento solicitado por Brasil, obtuvo la siguiente respuesta de Robert Zoellick: “Tenemos serias preocupaciones con aspectos del reporte final y después de que los revisemos cuidadosamente, apelaremos”. En un proceso que, al decir de expertos de la propia OMC, “puede demorar años”.

El segundo caso: el pleito de la Unión Europea contra la decisión del presidente Bush de colocar un 30% de arancel al acero. El fallo, favorable a los europeos, iba acompañado de la posibilidad de establecer aranceles compensatorios a una serie de productos norteamericanos muy sensibles, es decir, era un fallo con dientes y el ganador tenía además la capacidad de implementarlos, lo que obligó al arrogante huésped de la Casa Blanca a eliminar sin mucho aspaviento el famoso arancel.

Es muy claro que las decisiones de los tribunales internacionales, en los que la posibilidad de éxito de un país tercermundista es casi nula, cuentan además con el problema de que si llegasen a ser favorables al débil, éste no tendría con que hacerlos efectivos. Y el TLC, en particular para nuestra cadena textilera, está lleno de todo tipo de barreras y trampas que impedirán el acceso expedito al “gran supermercado del norte”.

Conclusiones

Sin defensa de nuestro mercado interno y nuestra soberanía, que significan no firmar el TLC, no hay solución para la subsistencia del sector como cadena.

Es muy probable que después de la firma y ratificación del TLC algunas empresas del sector textilero logren subsistir. Eso dependerá del interés estratégico de las multinacionales gringas, de los salarios de hambre que logren imponer y –sobre todo– de que se rompa la cadena y quedemos condenados a mantener únicamente el último eslabón, el más débil y de menor peso específico, como es el del ensamble en la confección.

Pero esta afirmación es tan evidente como la contraria. La cadena, que es lo que verdaderamente importa para el desarrollo industrial independiente del país, no podrá subsistir sino sobre la base de defender nuestro mercado interno, lo que a su vez no se podrá lograr sino mediante la estricta sujeción a decisiones soberanas.

Cabe aquí una frase del economista Eduardo Sarmiento Palacio, quien en su libro *El Modelo Propio*, y respecto de una política industrial soberana, afirma: “El avance industrial requiere la elaboración de productos de mayor complejidad que enfrentan desventajas con los países desarrollados que iniciaron su producción con anterioridad. El propósito está condicionado a la presencia del Estado en forma de protección comercial, apoyos fiscales y acceso a la financiación, y no es algo que pueda hacerse de forma indiscriminada. Si el país pretendiera competir en áreas de alta tecnología, el salario tendría que ser cercano a cero. De hecho se plantea la necesidad de una estrategia selectiva, orientada a concentrar la protección en las actividades en que el país puede entrar a competir con el menor costo de salarios.

El núcleo central del nuevo modelo es la industrialización. El primer paso es la determinación de los sectores ganadores. La gestión es más simple de lo que se supone y tendría que empezar por definir el papel de los sectores tradicionales y designar los sectores ganadores. En el primer grupo están los productos agrícolas e industriales tradicionales que el país inició a mediados del siglo pasado y hoy en día está en capacidad de elaborar. Por tratarse de productos que se fabrican en todas las partes del mundo, están expuestos a limitaciones en la demanda externa, y su fortalecimiento depende en buena medida de la posibilidad de devolverles el mercado interno que les restó la apertura. Si se tiene en cuenta que la mitad del aumento de las importaciones de la apertura está representado en bienes que el país está en capacidad de elaborar, su limitación le daría a la economía un mercado de US\$ 4.000 millones, es decir el 5% del PIB”.

Decisiones de esta naturaleza son difíciles en el fuego lento de la apertura recolonizadora que padecemos desde el año noventa del siglo pasado, pero serán imposibles en la hoguera del TLC.

Para preservar el trabajo, es preciso preservar la producción. Para preservar el trabajo, al menos en las actuales condiciones, es preciso defender el mercado interno y no firmar el TLC. Los trabajadores de los sindicatos textiles, en particular los afiliados a Sinaltradihitexto y Sintratextil, tenemos el reto de convertirnos en la vanguardia por preservar nuestra soberanía económica.

Si fracasamos en ese propósito, muy pronto estaremos lamentando que nos unificaron con salarios por debajo de los miserables que perciben nuestros compañeros cooperativos, pero sobre todo que Colombia perdió también la capacidad de producir su propio vestuario y terminará vistiendo con segundas importadas al amparo del TLC, o con saldos de exportación de las maquilas.

Es tarea prioritaria impulsar la más amplia resistencia civil, como forma de enfrentar la arremetida imperialista, hoy encarnada en el gobierno de Uribe.

La defensa de la producción y el trabajo en la industria textil de Colombia no puede hacerse sin exigir protección para toda la cadena.

La protección de los eslabones de las fibras sintéticas y los textiles no puede ser una exigencia aislada de trabajadores y empresarios del sector. Debe pasar necesariamente por la defensa de toda la cadena; no es posible, en estos casos, salvar un eslabón o dos, sin salvar al resto.

Es de importancia capital la exigencia de protección a TODA LA CADENA. No es caprichosa, sobre todo en un caso como el de Colombia, donde tenemos experiencia y capacidad en todos los eslabones de la misma. La solidez de un sector depende de la solidez de los otros. Si los productores de tela no disponen de un suministro confiable, oportuno, predecible y controlable de fibras naturales y sintéticas, y a su vez los confeccionistas no disponen de un suministro igual en telas, hilos e insumos, la cadena fallará por el eslabón más débil e impactará al resto de manera irremediable.

Mal hacen los empresarios textiles hundiendo a los productores de algodón para salvar su propio pellejo. Con la misma faca que usan los neoliberales para decapitar a los algodoneros, los degollarán a ellos tarde que temprano.

La defensa del derecho a la organización y negociación colectiva es pieza esencial de la defensa de la soberanía económica.

Así como un actor de la cadena no puede pretender salvarse parado sobre los hombros de otro hundido hasta la coronilla, no es aceptable ni posible que sobre el hambre de los trabajadores se levante la falsa y transitoria “prosperidad” de las empresas.

Entre otras cosas, porque la única alianza fructífera entre el capital y el trabajo será aquella en que los obreros sean a la vez clientes de los patronos, con una capacidad de consumo que impulse las ventas y consecuentemente las utilidades de sus compañías. Pero muy especialmente porque sólo si prevalecen criterios democráticos, principalmente los que tienen que ver con la capacidad de los obreros para organizarse y exigir mejores y más dignas condiciones de vida y de trabajo, podrán sentarse las bases de una sociedad próspera.

Reviste la mayor trascendencia identificar la defensa de los intereses de los trabajadores como piedra angular de la confrontación contra el avance de la recolonización imperialista. Si el imperialismo y Uribe tienen como política central pauperizar los ingresos de los trabajadores, aplastar sus organizaciones sindicales y eliminar la contratación colectiva y los derechos de movilización y huelga, el proletariado, como respuesta necesaria y correspondiente al momento, deberá abrazar con decisión y valor la contraria. No puede haber defensa consecuente de la soberanía económica, sin defensa de los intereses de la clase obrera.

Bibliografía

- Botero, Carlos Eduardo. (2001). “Una mirada a la Cadena Algodón–Fibras–Textiles–Confecciones”. *Revista Andí*. Marzo-Abril 2001.
- Amaya, Iván. (2002). “Sector textil, a medio hilo”. *La República*. Abril 30, 2002. Entrevista realizada por Sandra Mateus, redactora de industria.
- Espinosa F., Andrés. (2004). “Cotton U.S.A.” *Portafolio*. Julio 19, 2004, pág. 30.
- Sanín, Luis Mariano. (2002). “Tema, evolución del sector textil en los años 1990–2001”. Presentación hecha en el foro “Medidas para la reactivación de la cadena Algodón–Fibras–Textiles–Confección”. Girardota, Abril 25, 2001.
- Asociación Nacional de Industriales, ANDI. Documento presentado en el foro “Medidas para la reactivación de la cadena Algodón–Fibras–Textiles–Confección”. Girardota. Abril 25, 2001.
- Albrecht, Jorg Dieter (2002). “Evolución del Mercado de Fibras Sintéticas”. Presentación efectuada en el marco de la preparación del acuerdo de Ley 550 por el Gerente de Polyenka, Brasil, a Sinaltradihitexco.
- Correa, Jorge. (2002). “ATPA, beneficio costoso”. *El Tiempo*. Noviembre 18, 2002, pág. 1-8.
- Correa, Jorge. (2003). “Palo a preferencias de E.U.” *El Tiempo*. Octubre 22, 2003, pág. 1-12.
- “Listas las preferencias comerciales andinas”. (2002). *Portafolio*. Agosto 7, 2002, pág 24.
- “Dos firmas latinoamericanas buscan derrotar a China en el negocio textil”. (2004). *The Wall Street Journal Américas*. Junio 16, 2004, pág.2.
- Umaña Mendoza, Germán. (2004). “El mito del ATPDEA”. *Portafolio*. Mayo 13, 2004, pág. 32.
- Duque Márquez, Iván. (2004). “El drama de los textiles”. *Portafolio*. Agosto 26, 2004, pág. 39.
- “Textileros en alerta amarilla” (2004). *Portafolio*. Agosto 23, 2003, págs. 7 y 8.
- “Algodón, sin compradores” (2004). *Portafolio*. Julio 22, 2004, pág. 9.
- Richardson, Karen. (2004). “Industria textil se prepara para el fin de cuotas”. *Wall Street Journal Américas*. Julio 7, 2004, pág. 3.

- SIMER, Servicios de Integración y Mercadeo. “Textildata 2003”. Presentación hecha para Colombiamoda 2003 en C.D. Room.
- Sarmiento Palacio, Eduardo. (2002), *El modelo propio*. Editorial Escuela Colombiana de Ingeniería y Grupo Editorial Norma.