

Editorial

¿El TLC: acuerdo de adhesión o de negociación?

El Tratado de Libre Comercio (TLC) que espera firmar Colombia con los Estados Unidos ha generado en el país una gran controversia, y, como en todo proceso de integración, surgen defensores y opositores. Los defensores consideran que en la coyuntura actual, signada por la globalización y la liberalización de los mercados, es necesaria la integración con E.U. ya que si Colombia no lo hace hay otros países con las mismas condiciones del nuestro que sí lo harán. Arguyen, también, que el tamaño de la economía de Estados Unidos representa el 22 por ciento del PIB mundial, y es el principal importador con compras anuales por 1.3 billones de dólares; además, que E.U. es el mayor socio comercial de Colombia: las ventas a ese país representan el 44 por ciento del total de las exportaciones mientras que para E.U. las importaciones procedentes de Colombia representan apenas el 0.7 por ciento del total de sus compras externas.

Otro argumento que utilizan sus partidarios es que el mercado de E.U. tiene en la actualidad 285 millones de consumidores, con un ingreso per cápita de 35.400 dólares, es decir, la dimensión del mercado de ese país es considerada razón suficiente para firmar un acuerdo bilateral. De hecho, se afirma, que un buen acuerdo comercial, con una economía tan dinámica como la de E. U. impulsa sustancialmente las exportaciones, incrementa la inversión extranjera, genera empleo y, por ende, promueve el crecimiento económico. Los más optimistas consideran que el tratado le permitiría crecer a Colombia a tasas superiores al 4 por ciento anual, nivel que posibilitaría sanear las finanzas públicas y combatir la pobreza y miseria existentes.

De otra parte, los opositores plantean que el TLC significa la profundización de la apertura, y que los resultados de dicha política se expresaron en el incremento de la pobreza y la desigualdad. Argumentan, que el mercado estadounidense, si bien es amplio, siempre ha estado abierto; los aranceles han sido en los últimos años relativamente bajos y que el sistema de preferencias arancelarias, Aptdea, los eliminó para casi todos los productos colombianos. De allí que los beneficios que se obtendrían con el TLC no son significativos desde el punto de vista comercial, y más bien lo que puede suceder es que las importaciones crezcan considerablemente afectando tanto la balanza de pagos como los ingresos fiscales (éstos, al eliminar los aranceles, se deterioran considerablemente, ya que las importaciones procedentes de dicho país representan más del 30 por ciento del total de las compras que realiza Colombia. El Departamento Nacional de Planeación, calcula la reducción en 590 millones de dólares).

Los críticos del TLC sostienen que si bien el acuerdo repercute en todos los sectores productivos y, en general en todas las actividades, los efectos son más marcados en la pequeña y mediana empresa y en la agricultura. La pequeña y mediana empresa colombiana

na no es competitiva con las firmas de E.U. los que disponen de mayores niveles tecnológicos, abundancia de recursos financieros, excelente infraestructura física y considerables aptitudes gerenciales.

En el caso de la agricultura, no es conveniente la apertura hacia los bienes producidos en E.U., ya que éstos cuentan con millonarios subsidios que devastarían la producción local. Es imposible eliminar la protección al agro colombiano si los E.U. no suprimen el inmenso apoyo que les dan a los empresarios del campo; de igual manera, es imposible competir con las restricciones de tipo paraarancelario como son los requisitos fitosanitarios, limitaciones de tipo laboral y exigencias en temas ecológicos.

Como puede observarse, tanto los argumentos en pro y en contra del TLC son respetables y cada grupo tiene explicaciones para tomar una u otra postura. A pesar de ello, debemos tener claro que un acuerdo de libre comercio no es bueno o malo por sí mismo, lo importante es tener claro cómo y qué se negocia. Con relación a este punto, es pertinente preguntarse si efectivamente el tratado bilateral con E.U. va más allá del intercambio de bienes y aborda otros temas de interés general como pueden ser la inversión extranjera, la movilidad de mano de obra, los derechos de propiedad intelectual, el acceso al mercado de servicios (seguros, actividad bancaria y bursátil, telecomunicaciones, salud y educación), las compras estatales, la solución de controversias, entre otros aspectos.

Considerar que el libre comercio es la solución a muchos de los problemas, es olvidar que el país ya experimentó la liberalización comercial y financiera, la cual no contribuyó a acelerar el desarrollo y a crear oportunidades de empleo, antes, por el contrario, los problemas se agudizaron. Sobre la generación de empleo con el TLC, tanto el estudio del Departamento Nacional de Planeación –DNP- como el de Fabio Sánchez de la Universidad de los Andes, demuestran que con el TLC se crearían 183.000 empleos, según el DNP; y el estudio de los Andes demuestra que al cabo de seis años de vigencia el TLC generaría 80.000 empleos. Estos nuevos puestos de trabajo serían insignificantes, si tenemos en cuenta que en la actualidad el número de desempleados es, aproximadamente, de 3 millones de personas y el número de subempleados se acerca a los 6 millones. ¿Será conveniente para el país un acuerdo que contribuye con este número de empleos a mitigar uno de los problemas más sentidos de la sociedad colombiana?

Más bien, debemos pensar que el simple tratado no resuelve las dificultades existentes, si no se diseña una agenda paralela que comprenda acciones tendientes a: mejorar la calidad y aumentar la cobertura en educación, la modernización del aparato productivo, la ampliación y mantenimiento de la infraestructura física, en especial las vías, el impulso a sectores competitivos, el mejoramiento a los canales de comercialización, el incremento del presupuesto para ciencia y tecnología, etc.

Finalmente, dado que el país tiene compromisos adquiridos con los E.U., habrá tratado pero quien colocará las condiciones, los plazos, las salvaguardias y todos los elementos en la negociación serán ellos, debido a su poder de negociación, a la experiencia de sus negociadores y a que defenderán sus propios intereses. De ahí que más que una negociación esto puede terminar en un tratado de adhesión.

Luis E. Vallejo Zamudio
Director.