

Relevancia del TLC para Colombia

Por Umberto Mazzei | 21 de febrero de 2006

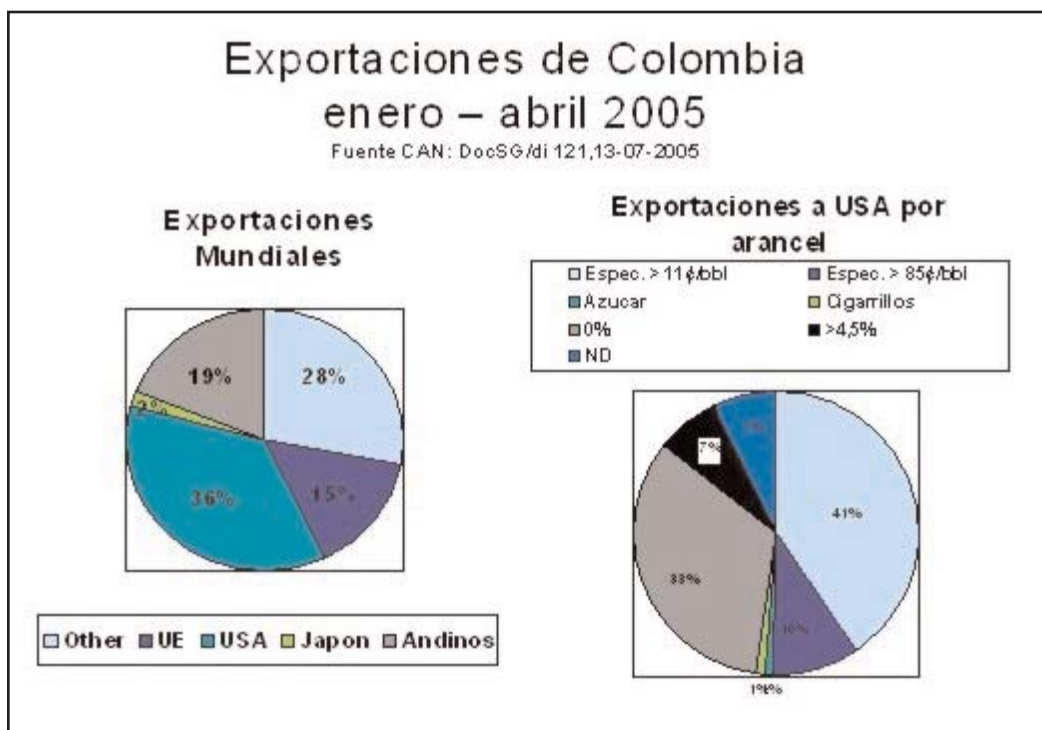
El insólito viaje del Presidente Alvaro Uribe para presidir el equipo negociador colombiano durante la presente ronda de negociación para el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos no tiene precedentes. No parece que sea para la defensa de los intereses colombianos, sino para asumir personalmente la responsabilidad de su entrega. Las frecuentes renunciaciones de negociadores, en protesta contra las instrucciones que reciben, señalan una reluctancia a entregar el país. No hay siquiera un estudio previo de los efectos de adherir a la propuesta de Estados Unidos.

La posición del Presidente Uribe es bien conocida: está a favor del ALCA, del AFTA, y sostiene que “sin un TLC con Estados Unidos, Colombia no puede sobrevivir”. Un TLC es conveniente cuando es equitativo y abre un acceso inexistente a los productos nacionales en un mercado cerrado. Pero ese no es el caso de Colombia con Estados Unidos. El tratado impone a Colombia desventajas para su agricultura, su industria y su Salud Pública.

Aranceles corrientes al comercio con Estados Unidos

La lámina contiene datos (1er. Trimestre 2005) de la Comunidad Andina. Su lectura contraría la tesis de Uribe & Co, pues indica que la presencia colombiana en el mercado de Estados Unidos sigue igual sin la firma de ese TLC; que pide sometimiento a cambio de nada.

Los aranceles de Estados Unidos suelen ser bajos y el mercado relativamente abierto. Los obstáculos al comercio que aplica son instrumentos no arancelarios,



como: cuotas, subsidios, normas sanitarias y técnicas o, en servicios, exclusión de cobertura a los estados.

Estados Unidos recibe un 36 % de las exportaciones colombianas. Una cifra relevante y garantizada con los aranceles corrientes NMF¹ (Colombia tiene ese derecho por la OMC) porque no hay o son muy bajos. Las tales preferencias son un cuento, bien vendido.

Petróleo constituye un 41 % de las exportaciones colombianas a Estados Unidos y paga un arancel específico irrisorio, de US\$ 0,11 por barril. Otros productos del petróleo abarcan un 10 % de las



exportaciones y pagan arancel muy bajo, de US\$ 0,85 por barril; con un barril que anda en los US\$ 60, eso equivale al 1.4%. No es plausible que Estados Unidos deje de importar petróleo colombiano, cuando lo busca en otras fuentes a mayor costo y riesgo.

Un 33% de los otros productos exportados es de libre importación: paga 0% de arancel. Ya vamos por un 84% que no es afectado en absoluto por la falta de un TLC.

El azúcar esta sometido a una cuota (cantidad fija) que no será aumentada con el TLC, porque el Congreso norteamericano no lo permite, bajo la presión del lobby azucarero (contribuyente importante a las campañas electorales de Estados Unidos).

Azúcar y cigarrillos constituyen el 1% de las exportaciones cada uno. El azúcar esta sometido a una cuota (cantidad fija) que no será aumentada con el TLC, porque el Congreso norteamericano no lo permite, bajo la presión del lobby azucarero (contribuyente importante a las campañas electorales de Estados Unidos). Los cigarrillos están en iguales circunstancias. Ya vamos por un 86% de exportaciones a Estados Unidos que permanece inalterado sin el TLC.

Hay un 7% de exportaciones que pagan aranceles NMF inferiores al 4.5%; que no son una barrera arancelaria. Llevamos ya un 93% de las exportaciones que no necesitan el TLC.

Textiles

Queda un 7%, que ponemos como “No Definido”, porque conforman un grupo variado y tedioso de exponer aquí, pero que constituyen principalmente textiles. Las preferencias textiles son inútiles después de ser eliminadas las cuotas. Las reglas de origen son en todo idénticas a las de CAFTA, que exige más componente regional para obtener la preferencia. Eso encarece la producción. Hay antecedentes en América Central que reflejan una misma tendencia de lo que es el caso colombiano.

Costa Rica, el país centroamericano que más adhirió a las normas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe–CBI—en sus exportaciones textiles a EE.UU. (93% en 2002) las vio bajar en un 28.2%: de US\$ 730 a 524 millones para 2004². No cayeron más porque en 2004 sólo el 71% utilizó la preferencia CBI.

Los países que menos usaron la preferencia, Guatemala y Nicaragua (49 y 32% en 2002), vieron subir respectivamente sus exportaciones textiles a EE.UU. en 17.5% y 37.5% para 2004. En 2004, tan sólo el 36% de las exportaciones textiles de Guatemala usó preferencia.

Colombia, al igual que el resto de América Latina, no necesita un CAFTA -AFTA- ALCA- para comerciar con EE UU. El resto del mundo comercia muy bien con EE.UU. bajo el trato de Nación Más Favorecida que garantizan los acuerdos de la OMC. Las ventajas arancelarias que se dice querer prolongar son ilusorias e inútiles. Además, se generalizan.

La perspectiva de la OMC

Los Tratados de Libre Comercio de Estados Unidos reenvían a las negociaciones en la OMC el tema espinoso de cómo manejar la apertura al “dumping” de sus exportaciones agrícolas subsidiadas. Distorsión que va más allá de cualquier costo eficiente, en cualquier país, para productos básicos como el arroz, algodón, maíz, etc.

La posibilidad de un arreglo sobre agricultura en esa sede es lo que tiene trabadas todas las negociaciones. En julio 2005 y luego en Hong Kong se ofreció comenzar a reducir subsidios a partir del 2013. Pero se habló de subsidios a la exportación, que es como lo practica la Unión Europea. Los Estados Unidos hacen lo mismo, pero bajo la etiqueta de “Ayudas” internas.

En todo caso los recortes de Estados Unidos son para reducir el nivel del consolidado; esto es el tope que declararon como un derecho para otorgar subsidios y que es más del doble de los que efectivamente otorgan. O sea, ofrecieron reducir lo que no dan y les quedan aún un par de millardos que pueden aumentar (de 19 hasta 21 Millardos).

Pero ni eso se dará, porque en estos mismos días, el Congreso de EE.UU. acaba de indicar al la Oficina del USTR, que no está dispuesto a ratificar reducciones, aunque sean teóricas, por negociaciones multilaterales en la OMC. La Misión de Estados Unidos espera una maniobra cualquiera de alguien (UE, G20) para culparlo de intransigencia y retirar su oferta.

No será precisamente la OMC donde se resuelva su iniquidad original de permitir el subsidio de productos agrícolas a los países ricos y prohibirlo a los países pobres. Es allí donde nació la idea de abrir mercados a los productos subsidiados (con dinero del contribuyente) para bajar los precios internacionales y abaratar las compras de las grandes corporaciones de la alimentación.

Los TLCs de Estados Unidos tienen justo esa intención y destrozarán la vida rural, que es la base de la identidad nacional, para reducir el campesinado a una masa desocupada y hambrienta dispuesta a trabajar por lo que sea, con tal de alimentar sus hijos.

Preferiblemente en las industrias exportadoras, que serán lo poco que quede. Eso no es nuevo en política imperial; ya lo hicieron los ingleses en la India, en Kenia y donde pudieron.

Conclusión

El viaje negociador del Presidente Uribe a Washington—del 12 al 18 de febrero—es ridículo, pero puede que sea reacción a una percibida impopularidad. La indignación por el TLC crece a medida que se le conoce y se identifican los perjudicados, que son mayoría. La discrepancia entre encuestas y realidad, en el caso de Oscar Arias en Costa Rica, es indicio de que la supuesta popularidad de Uribe tal vez no sea tal y que su manipulación constitucional no sea garantía de permanencia.

Los TLCs de Estados Unidos tienen justo esa intención y destrozarán la vida rural, que es la base de la identidad nacional, para reducir el campesinado a una masa desocupada y hambrienta dispuesta a trabajar por lo que sea, con tal de alimentar sus hijos.

Parece que Uribe, al igual que el presidente peruano Toledo, está impaciente por entregar a Washington el mandado del TLC ya hecho. Así que si no es re-elegido, luego vendrá otra recompensa. Suele ser en la OEA, el grupo de Davos, la OMC; donde quiera que Estados Unidos encuentre al Señor Presidente de Colombia, Don Alvaro Uribe, ulteriormente útil.

Umberto Mazzei es Doctor en Ciencias Políticas de la Universidad de Florencia. Ha sido Profesor en temas económicos internacionales en universidades de Colombia, Venezuela y Guatemala. Es Director del Instituto de Relaciones Económicas Internacionales en Ginebra (www.ventanaglobal.info) y miembro de la coalición Mesa Global en Guatemala.

RECURSOS:

Instituto de Relaciones Económicas Internacionales
Ventana Global
www.ventanaglobal.info

NOTAS

- ¹ NMF: Nación Más Favorecida. No favorece; es el mismo que pagan todos los 159 países de la OMC.
- ² U.S. Office of Textiles and Apparel

Publicado por el Programa de las Américas del Centro de Relaciones Internacionales (IRC, www.irc-online.org). © Creative Commons - algunos derechos reservados.

The Americas Program

“Un Nuevo Mundo de Acción Ciudadana, Análisis, y Alternativas Políticas”

Fundado en 1979, el IRC es un centro de estudios políticos, sin fines de lucro, pequeño pero dinámico cuyo objetivo principal es ayudar a forjar una nueva agenda de relaciones exteriores para el gobierno y los ciudadanos de EE.UU.-una que haga de Estados Unidos un líder global y vecino más responsable. Para mayores informes sobre nuestro Programa de las Américas, visite www.americaspolicy.org.

Cita recomendada:

Umberto Mazzei, “Alvaro I, el Negociador: Relevancia del TLC para Colombia,” Programa de las Américas (Silver City, NM: International Relations Center, 21 de febrero de 2006).

Dirección en el Internet:

<http://www.ircamericas.org/esp/3123>

Información de producción:

Escritor: Umberto Mazzei

Redacción: Laura Carlsen, IRC

Producción y diseño: Chellee Chase-Saiz, IRC