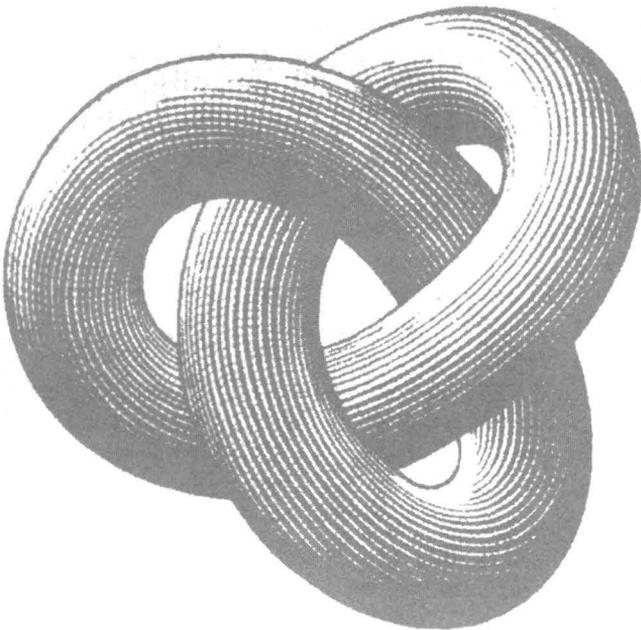


---

# COLOMBIA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

---

Beethoven Herrera Valencia  
Profesor Asociado Universidad Nacional.



Ponencia preparada para el Primer Simposio Nacional de Profesores de Ciencias Económicas, Medellín, agosto 4-6 de 1994.

## **Resumen**

**Beethoven Herrera. "Colombia y el tratado de libre comercio", Cuadernos de Economía, v. XIV, n. 21, Bogotá, 1994, páginas 197-222.**

*El gobierno colombiano ha expresado su intención de orientar todos los esfuerzos para ingresar al Nafta en el menor tiempo posible. Se trata de ampliar el mercado y obtener ventajas para la exportaciones. En el Congreso y en la opinión pública de los Estados Unidos hay conceptos adversos a este ingreso, por las flagrantes violaciones de los derechos humanos y por las denuncias sobre infiltración del narcotráfico en la economía y la política del país. Lo curioso es que en el último lustro, los productos colombianos de exportación han tenido condiciones privilegiadas de acceso a los mercados europeo y estadounidense, pese a ello no se las ha sabido aprovechar y nuestra balanza comercial es negativa. El éxito de la integración no depende ya tan sólo de las políticas económicas, también son esenciales las políticas sociales.*

## **Abstract**

**Beethoven Herrera. "Colombia and the Free Trade Agreement", Cuadernos de Economía, v. XIV, n. 21, Bogotá, 1994, pages 197-222.**

*The Government has stated its intention of making all efforts to enter NAFTA as soon as possible. It wants to widen its markets and gain advantages for exports. In Congress and public opinion in the United States there is opposition to the idea, based on Colombia's flagrant violations of human rights, and accusations that the drug-traffickers have infiltrated the economy and politics. Curiously, though, Colombian exports have had privileged access to Europe and the United States, but Colombia has not taken advantage of this and the balance of trade is negative. The success of integration does not depend on economic policy alone: social policy must also come into play.*

Todos los países se encuentran hoy comprometidos en procesos de integración y, dada la creciente interdependencia económica internacional, no hay posibilidades de sobrevivencia para las economías autárquicas.

La consolidación de la Unión Europea al cabo de cuatro décadas de acuerdos comerciales, migratorios, cambiarios y financieros refleja la madurez del proceso comunitario. Si bien falta consolidar la unidad monetaria, y la formación de una fuerza militar conjunta es embrionaria, parece que la marcha hacia un hogar o *casa europea* común es irreversible. Hay un reordenamiento del espacio geopolítico mundial en el que Estados Unidos busca conformar un mercado ampliado en todo el continente, donde su liderazgo económico es indiscutible; trata de enfrentar, así, el reto de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la actitud proteccionista de Japón y sus vecinos asiáticos.

Colombia estuvo ensimismada por un cuarto de siglo en la conformación del Grupo Subregional Andino. A pesar de los acercamientos en el ámbito cultural y social (convenios Simón Rodríguez e Hipólito Unanue), en el orden económico y en temas como la Programación Sectorial para la Industria y el Acuerdo sobre un Arancel Externo Común, ha sido imposible un acuerdo definitivo.

Bajo la presión de los organismos internacionales y por la crisis del anterior modelo proteccionista, el país fue expuesto a partir de febrero de 1990 a un proceso de apertura económica que si bien fue gradual en sus inicios, se aceleró drásticamente después del primer año de experimentación. Luego de las rebajas arancelarias unilaterales y sin contraprestaciones de nuestros socios comerciales, se percibió que el camino justo es la integración concertada entre socios que acuerdan

concederse ventajas recíprocas. Así se ha procedido en la negociación de la Zona de Libre Comercio con Venezuela y Ecuador.

El dinamismo de los intercambios con Venezuela, que pasaron de 500 a 1600 millones de dólares entre 1990 y 1993, ha mostrado la complementariedad de las dos economías y la posibilidad de lograr resultados económicos positivos, pese a las discrepancias limítrofes. Similar dinamismo han mostrado los intercambios con Ecuador. No obstante, los dirigentes y el gobierno colombianos aspiran, igual que en todos los países de la región, a integrarse al Tratado Norteamericano de Libre Comercio, Nafta; así, los acuerdos regionales de integración (Mercosur, G3, Caricom, Sica) serían meros eslabones de una cadena que todos aspiran a conformar en el futuro. Por ello, y porque es el escenario en el que tarde o temprano se desarrollarán nuestros países, es importante conocer el contenido del tratado y las experiencias de su negociación.

## **EL TRATADO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO**

### **Antecedentes**

El Nafta pudo lograrse porque ya existía un tratado semejante entre Canadá y Estados Unidos, vigente desde el primero de enero de 1989. Aunque hay quienes consideran que el Nafta es la suma de dos tratados norteamericanos binacionales, uno con Canadá y otro con México, la verdad es que el primero creó una base de consenso y facilitó la aprobación del Nafta. El ascenso del conservador Brian Mulroney al gobierno de Canadá en 1982 y de los republicanos Ronald Reagan y George Bush al de los Estados Unidos permitió un consenso político, luego extensible al gobierno mexicano de Salinas de Gortari cuya política de reforma estructural, privatización y reducción del Estado coincidía con los postulados neoconservadores.

En 1985, Mulroney propone a Reagan la conformación de un mercado común e inicia los primeros contactos, aunque en el ámbito estrictamente comercial existían ya algunos acuerdos. La agresiva expansión japonesa y la consolidación de la CEE eran un reto para los Estados Unidos, pues debía enfrentar el proteccionismo de esos actores conformando un mercado regional cerrado a terceros, capaz de bloquear la penetración europea y oriental. El Presidente Reagan planteó la necesidad de una "constitución económica para Norteamérica" y, en 1990, el Presidente Bush lanzó la Iniciativa para las Américas, tendiente a conformar una Zona de Libre Comercio desde Alaska hasta la Tierra del Fuego.

Las diferencias de salarios y demás condiciones laborales entre Canadá y Estados Unidos atrajeron el interés de las corporaciones transnacionales de ambos países. Mientras que en Estados Unidos el salario por hora era de 4.25 dólares, en Canadá era de 11 dólares; el subsidio de desempleo en Canadá cubría 22 semanas y cobijaba el 83 por ciento de los desempleados y en Estados Unidos cubría 14.6 semanas y cobijaba al 25 por ciento de los desempleados. Además, en Estados Unidos la tasa de interés era de 5.6 por ciento, mientras que en Canadá estaba entre 13 y 14 por ciento. Esos menores costos productivos en los Estados Unidos explican el apoyo de las empresas transnacionales a la firma del tratado binacional, pese a la oposición de las organizaciones laborales. Podían reubicar la producción en áreas de menores costos y enviar los productos a ambos países, aprovechando las facilidades comerciales del mercado libre.

Se trata, entonces, de una nivelación por lo bajo que busca reducir las ventajas sociales y laborales en el país donde son más elevadas, y lleva a que los socios apliquen medidas similares para seguir en la competencia. En la negociación del acuerdo binacional de 1992 con México operaría una tendencia semejante: como allí las condiciones laborales son peores y hay menos exigencias ambientales, las empresas continuarían la tendencia, anterior al tratado, de ubicarse en la zona fronteriza del norte, en particular bajo la modalidad de maquila.

Igual sucedió con la política de subsidios que Canadá aplicaba desde hacía medio siglo, por ejemplo al transporte, en los casos en que no era rentable. Esta política favorecía la integración nacional en un país extenso y despoblado y reforzaba los flujos Este-Oeste que unían a las provincias. Con el tratado de integración, Canadá eliminó los subsidios al transporte y al desarrollo regional y privilegió los flujos Norte-Sur con los Estados fronterizos norteamericanos. Se presentó, entonces, una virtual integración de las provincias canadienses con los Estados Unidos, en detrimento de su unidad territorial, una situación preocupante ante las pretensiones separatistas de Quebec.

Estas medidas explican muchas transformaciones. El desempleo canadiense ascendió al 30.3 por ciento de una fuerza laboral de catorce millones en 1991. En cuatro años, la tasa de desempleo abierto pasó del 7 al 10.3 por ciento y la de desempleo global al 21 por ciento [CLB 1990a]. Mientras que 148 compañías canadienses relocalizadas en el Estado de Nueva York crearon siete mil empleos, en Ontario quebraron 30 empresas canadienses en los primeros ocho meses de 1989 [CLB 1990c]. En este mismo año se crearon 152 mil nuevos empleos en Canadá, pero en 1990 se destruyeron 82 mil más de los que se crearon. En la manufactura canadiense se perdieron 461 mil empleos hasta

1991, y en la rama alimenticia se perdieron 16 mil trescientos en 1989. También fueron afectadas la minería, la construcción, la pesca y el aserrío pues el tratado privilegiaba la exportación de madera sin aserrar [CLB 1990c]. Como resultado final, los ingresos reales cayeron 6 por ciento en Canadá.

En el orden cambiario, el tratado binacional indujo una revaluación del dólar canadiense con evidentes beneficios para las exportaciones estadounidenses. No se requiere mucho esfuerzo para ver el impacto negativo de esta política subordinada: con un tipo de cambio de 70 centavos de dólar estadounidense por dólar canadiense, 16 de los 19 sectores manufactureros de Quebec eran competitivos; cuando pasó a 80 centavos de dólar norteamericano por dólar canadiense sólo seis de ellos pudieron sobrevivir. Las exportaciones de Estados Unidos a la provincia de Ontario llegaron a 77 mil millones de dólares en 1993, mientras que al Japón sólo exportó 46 mil novecientos millones; por su parte, las exportaciones canadienses a Estados Unidos crecieron 42 por ciento entre 1988 y 1993 [Yoffie 1993]. Sin embargo, no basta observar los flujos comerciales, también debe decirse que desde 1989 Canadá ha recibido grandes inversiones estadounidenses y que en 1993 la inversión extranjera en general creció 23 por ciento, llegando a 94 mil millones de dólares.<sup>1</sup>

El tema ambiental tiene particular importancia pues las regulaciones ecológicas canadienses fueron siempre más estrictas que las estadounidenses. Canadá se negó a incluir el envío de agua a California en el tratado binacional, pues éste le impedía suspenderlo posteriormente. A cambio, los Estados Unidos lograron excluir la agricultura y el agua de las regulaciones sobre medio ambiente, y la legislación canadiense sobre pesticidas perdió rigor para armonizarla con la norteamericana [Pro-Canada Network 1990].

En suma, el acuerdo binacional no aseguró a Canadá ni el pleno acceso de sus productos al mercado vecino, ni el empleo de su fuerza de trabajo. Tampoco mejoró la calidad de vida de sus habitantes. Los países latinoamericanos deberían tomar en cuenta este antecedente al diseñar sus procesos de integración, sobre todo considerando que la economía canadiense tenía un mayor grado de desarrollo y debía esperar que se fortaleciera aún más con el proceso. Lo cierto es que al adoptar una política conservadora que sacrificó las condiciones sociales, laborales y ecológicas ya existentes, se han beneficiado las corporaciones transnacionales de ambos países, que ahora se reubican a

---

1 "El TLC ya empujó el comercio", *El Tiempo*, Bogotá, 5 de julio de 1994, 3B.

discreción en busca de menores costos y tienen acceso al mercado ampliado.

### **Reordenamiento del espacio geopolítico**

Los tratados bilateral y trilateral trascienden el ámbito comercial y económico y forman parte de una recomposición del espacio geopolítico. Al reducir los controles, los subsidios y la participación del Estado, las corporaciones privadas asumen el liderazgo exclusivo del proceso económico y las fronteras nacionales pierden importancia. Un ejemplo de esta transnacionalización es que la mitad de las empresas canadienses vendidas entre 1986 y 1990 fue adquirida por capitales norteamericanos [CLB 1990], mientras que las inversiones canadienses en Estados Unidos llegaron a 41 mil millones de dólares en 1989 [CLB 1990c].

El proceso no es exclusivamente económico. Incluye, además, elementos de orden político, militar y cultural. Canadá se sumó a la política agresiva contra Cuba y, bajo los regímenes conservadores de Brian Mulroney y Kim Campbell, suspendió sus programas de cooperación, hasta que el Primer Ministro liberal, Jean Chretien, decidió reiniciarlos.

Con el apoyo a las políticas del Presidente Reagan, Canadá permitió que se realizaran juegos de guerra en su territorio, muy criticados por el daño ambiental que causaron, y que Estados Unidos estableciera una base militar en la península del Labrador. Algunos analistas consideran que esta integración amenaza su unidad territorial. Si las aspiraciones separatistas de Quebec tienen éxito, Canadá quedaría separada en dos fracciones anglosajonas (como hoy ocurre entre los territorios palestinos de Cisjordania y Gaza), se facilitaría una eventual anexión de Columbia Británica, su provincia más desarrollada en el Pacífico, a California, y de sus provincias de la Costa Atlántica a los Estados vecinos de la Costa Este.

Ocurra o no, es evidente que la región está sufriendo un rediseño espacial orientado por monopolios que buscan mayores escalas de comercio, inversión y financiamiento, y que parece ser irreversible. No debería sorprender, entonces, que Bill Clinton y Jean Chretien, gobernantes elegidos con un discurso opuesto al Nafta, hayan terminado ratificándolo, así sea con ligeras modificaciones. Lo que se decide, en el fondo, es algo más profundo: la virtual refundación de Norteamérica.

Los actores comprometidos tienen intereses estratégicos y su complementariedad es necesaria para el éxito de la negociación. Las autoridades y los empresarios mexicanos buscan acceso al mercado de mayores ingresos de sus socios; las firmas canadienses, que sólo co-

merciaban el 2 por ciento de su producción con México, no quieren ser excluidas de un proceso bilateral negociado entre México y Estados Unidos. Las empresas norteamericanas necesitan los abundantes recursos naturales canadienses (agua, pesca, madera, gas) y la mano de obra y el mercado mexicanos.

Estados Unidos se negó a discutir los temas migratorios, pero su seguridad nacional depende de la estabilidad social de México y por ello se buscan formas de interacción económica que eviten agravar la crisis mexicana. Deben impedir una oleada de migración masiva y desordenada. Así, para reforzar la continuidad de las reformas iniciadas por el Presidente Salinas de Gortari, impulsan el tratado, a pesar de las críticas de Ross Perot al manejo político del PRI. Esa convergencia de intereses fue propicia para que se llegara a un acuerdo a finales de 1992, antes del Informe a la Nación del Presidente Salinas y de la Convención del Partido Republicano.

### **La negociación del Nafta**

Los textos del Nafta y del TLC comparten la misma filosofía. Tratan prácticamente y en términos semejantes de las mismas materias. Las disposiciones del segundo reiteraron el primero y apenas introdujeron algunas modificaciones en los plazos y compromisos anteriores. El ALC incluía disposiciones muy flexibles sobre cuotas en algunos productos (yogurt, leche y pescado) y normas de acceso a los mercados, en espera de los resultados de las negociaciones del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, Gatt, que finalmente nunca concluyeron. Canadá, por ejemplo, tenía el compromiso de eliminar esas cuotas, sin ninguna garantía. Estas disposiciones se modificaron en la negociación del TLC, en provecho de Canadá o estipulando reglas más específicas.

El gobierno del Presidente Bush asumió la negociación del Nafta ante el reto de una Europa fortalecida y de un Japón que encabeza el bloque del Sudeste Asiático. Estados Unidos atravesaba una situación económica muy crítica; apenas creció 1 por ciento en 1992, estaba operando con una elevada capacidad ociosa, el desempleo bordeaba el 11 por ciento, el déficit comercial era superior a 300 mil millones de dólares y el déficit fiscal se acercaba a 400 mil millones. Pero quizá su mayor problema era el retraso en las tecnologías de punta.

Las negociaciones del TLC se dan en este contexto y se presentan a la opinión pública como una estrategia segura para salir de la recesión y reducir el desempleo [Conchelo 1992], en vista de la favorable experiencia del tratado con Canadá. Sin embargo, "desde un comienzo, la Federación Americana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones

Industriales (Afl-Cio), así como la United Auto Workers amenazaron con oponerse enérgicamente a la iniciativa" [Studer 1991].

La solicitud del Ejecutivo al Congreso para usar el mecanismo de *fast-track* delimitó la posición de las partes a favor y en contra. El Congreso autoriza el mecanismo y permite que el Ejecutivo negocie el TLC, el cual debe ser aprobado sin enmiendas o reprobado por el Congreso en un plazo de sesenta días. El debate suscitado desde entonces se ha centrado en el tipo de acuerdo que se iba a negociar y en su impacto, así como en la conveniencia de haber autorizado el *fast-track* pues, ante un tema tan crucial para el país, algunos sectores se oponían sosteniendo que era "un mecanismo antidemocrático que limita seriamente la participación de la sociedad en el proceso político y elimina el sistema de contrapesos, esencial en el proceso democrático" [Studer 1991].

Con respecto al tipo de tratado, se discutía si la propuesta de aumentar la competitividad se basaba en la utilización de mano de obra barata y no en la innovación tecnológica, en un momento de desindustrialización del país.

Otro tema de debate era la inclusión de temas sociopolíticos. Unos la consideraban improcedente porque era imposible tramitar de manera integral los costos políticos y sociales en un simple acuerdo comercial [Studer 1991]. Otros sostenían que "los flujos comerciales, de capitales y de inversión traen consigo una serie de implicaciones sociales que no pueden separarse de su causa y que deben abordarse" [Castañeda y Heredia 1993]. El Congreso aprobó finalmente el *fast-track*, a condición de incluir los temas laborales, de medio ambiente y salud pública en las negociaciones [Studer 1991].

Aunque Bush fue autorizado para negociar rápidamente el tratado, la cercanía del debate electoral —que se centró en el tema económico— avivó las discusiones y polarizó a las partes. Los demócratas y los republicanos apoyaron la negociación, pero los primeros expresaron reservas sobre los temas sociales, laborales y ambientales, muy debatidos en la campaña. Bush perdió la reelección y, desde su posesión, Bill Clinton presionó a sus otros socios para establecer acuerdos anejos paralelos que mejoraran las disposiciones sobre estos temas.

En cuanto a México, su decisión de entrar al Nafta no tiene nada de sorprendente vistos los antecedentes; sin embargo, es erróneo pensar que el TLC, tal como quedó, era su única opción. En cambio sí era inevitable la zona de libre comercio con su socio del norte. Esta confusión ha llevado a una falsa dicotomía: TLC o autarquía, cuando su alternativa real era el acuerdo negociado, de corte neoliberal, o un

convenio de otra índole, de corte social, con regulación y planeación. "La verdadera alternativa es entre un acuerdo malo y uno bueno, no entre el acuerdo firmado y la autarquía" [Castañeda y Heredia 1993]. Esa dualidad ha estado presente en toda la negociación y ha delimitado las posiciones de los diversos actores.

México inició negociaciones el 13 de junio de 1991 con una agenda que incluía estos temas: acceso a los mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias. Desde entonces, ha habido mucho debate sobre el mantenimiento de las reservas constitucionales que al comienzo, según el equipo de gobierno, estaba fuera de discusión y terminó incluido en la agenda. El 5 de febrero, el presidente Salinas había sido enfático en que el Tratado Serra-Hills se ajustaría a la Constitución. Siete meses después se informó a la Legislatura que habría muchas reformas constitucionales a fin de ajustar la Constitución mexicana a las condiciones del tratado [Conchelo 1992].

En el sector energético, uno de los más controvertidos, las negociaciones giraron en torno de la preservación de los principios constitucionales:

A cambio de los cinco no,<sup>2</sup> [afirmó Carla Hills] queremos que se abra el 10 por ciento de las compras del gobierno, en especial las de Petróleos de México —Pemex— y la Comisión Federal de Electricidad, CFE. El Ministro de Comercio, Serra Puche, ofreció reservar el 35 por ciento y finalmente ofreció quedarse con el 10 por ciento, pero Hills no aceptó. Finalmente, Serra Puche cedió y en diez años todas las compras del mayor comprador mexicano —Pemex— serán abiertas al mejor postor; 50 por ciento en el primer año, 70 por ciento en el quinto y 100 por ciento en el décimo [Galarza 1992].

Algo semejante ocurrió en todos los sectores. Sin embargo, el energético basta para mostrar la brecha entre el objetivo inicial y el resultado final: lo que debería ser una excepción terminó por convertirse en norma [Andere 1992], pues la mayoría aplastante del PRI derrotó las propuestas de la oposición encaminadas a proteger los intereses nacionales en el tratado [Galarza 1992]. Este fue aprobado sin problemas y las objeciones sólo fueron meras formalidades políticas que finalmente no se tuvieron en cuenta. Así lo demuestran los sucesos de Chiapas a comienzos del año, que advirtieron, no sólo al gobierno mexicano sino también a sus socios y a toda América Latina, sobre los costos de aplicar dichas políticas sin considerar su impacto social.

2 Es decir, los principios constitucionales en materia de energía y petroquímica.

Cabe recordar que la rapidez de las negociaciones, especialmente en su última etapa, obedeció a las necesidades políticas de los tres gobernantes, quienes enfrentaban situaciones económicas críticas y una fuerte oposición política. Por último, es lícito preguntarse si una de las razones para que los gobernantes de Canadá y Estados Unidos que negociaron y firmaron el TLC no resultaran reelegidos fue su participación en este proceso.

### **Contenido del acuerdo**

El tratado consta de una introducción y 25 secciones: seis sobre sectores específicos (textiles y prendas de vestir, automotores y partes, energía y petroquímica, agricultura, transporte terrestre, telecomunicaciones); dos sobre normas comerciales (bienes y servicios transfronterizos); seis sobre regulaciones y normas técnicas (reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, estándares técnicos, medidas de emergencia, normas anti *dumping* y cuotas compensatorias); una sobre propiedad intelectual; una sobre inversión; una sobre servicios financieros; dos sobre compromisos especiales (compras públicas, políticas de competencia, monopolios y empresas del Estado); y seis sobre disposiciones legales y temas especiales (viajes de negocios, reglas institucionales, solución de controversias, administración, excepciones, disposiciones finales y medio ambiente).

Como premisa, los tres países ratifican su empeño en promover el empleo, el desarrollo sostenible, el crecimiento económico, la competitividad internacional y mejorar y hacer efectivos los derechos y condiciones laborales. Los objetivos del tratado son: eliminar las barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, aumentar las oportunidades de inversión, proteger la propiedad intelectual, establecer procedimientos eficaces para aplicar el tratado y resolver controversias, además de fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

La zona de libre comercio se rige por las normas del Gatt y cada país ratifica los derechos y obligaciones allí acordados. Sus principios básicos son normas del tratado pero en materia de interpretación, sus códigos son apenas normas de última instancia pues primarán las disposiciones del Nafta, excepto en materias ambientales, en las cuales prevalecerán las disposiciones del Nafta sobre cualquier otro acuerdo.

El TLC establece 17 calendarios de desgravación. En síntesis, elimina o reduce los aranceles de casi el 50 por ciento del comercio trilateral y da plazos de 5 a 15 años para una desgravación total, según el sector, con un par de excepciones.<sup>3</sup> Las barreras paraarancelarias se con-

vertirán en cuotas arancelizadas que se irán reduciendo en los mismos plazos de los programas de desgravación.

Se busca evitar la triangulación y reforzar los impedimentos, requerimientos de productividad, tecnología, contenido local, y se establecen mecanismos especiales para resolver controversias en el sector de servicios, mezclando instancias internacionales privadas, nacionales —públicas o privadas— y mixtas. México mantuvo sus restricciones a la inversión en los sectores energético, petroquímico, financiero y ferrocarriles, según dispone su Constitución, igual que Canadá en las industrias culturales y Estados Unidos en radio y comunicaciones.

Las demás disposiciones son de dos tipos: sectoriales e institucionales. Las primeras incluyen normas sobre los sectores agrícola, energético, telecomunicaciones, transporte, textiles, automotores, financiero, compras públicas. Las segundas comprenden compromisos sobre competencia, comercio transfronterizo, monopolios, empresas del Estado, movilización de personas, organización administrativa del tratado y mecanismos para la solución de controversias. Acerca de esto último conviene destacar la creación de la Comisión del Tratado, su entidad máxima —con una participación trilateral equitativa— de la que dependen otras comisiones y grupos de apoyo y asesoría.

### **Acuerdo complementario sobre cooperación laboral**

Un principio general del acuerdo es mejorar las condiciones de trabajo y lograr estándares de vida similares en los tres países. Se supone que la prosperidad mutua depende de una competencia abierta y justa basada en la innovación y el incremento de la productividad, así como del debido cumplimiento de los principios y leyes laborales. De esta manera, establece mecanismos de cooperación en materia laboral sobre aspectos tales como: cumplimiento de las leyes laborales respectivas, consultas bi o trilaterales para solucionar problemas, evaluación de las normas y prácticas laborales mediante comités de expertos y, en ciertos casos, procedimientos específicos para resolver disputas.

Los acuerdos en materia laboral cumplirán las leyes domésticas y cada país se compromete a asegurar la libertad de asociación, el derecho de negociación colectiva y el derecho de huelga, así como a prohibir los trabajos forzosos, limitar el trabajo de niños y jóvenes,

---

3 Se mantiene, sin embargo, el programa de desgravación arancelaria previsto en el ALC. Para el comercio entre Estados Unidos y México, hay una desgravación inmediata del 57 por ciento de los aranceles del sector agrícola, que pasará al 94 por ciento en 10 años y al ciento por ciento en 15 años.

fijar estándares mínimos de empleo y eliminar la discriminación en el empleo.

Para propiciar el libre comercio entre los tres países, se establecen normas de origen con base en tres criterios: producción o generación total en la región, o *principio de transformación sustancial*; que dicha transformación modifique la clasificación arancelaria del producto, o *criterio del salto arancelario*; cálculo del contenido regional según los *métodos de valor de transacción o costo neto*. También se incluye la *cláusula de minimis*, que fija un contenido mínimo de materiales no regionales para que un producto reciba los beneficios de la desgravación. En algunos sectores como el automotor y el textil, las normas de origen son más rigurosas.

En cuanto a normas técnicas, zoo y fitosanitarias, cada país se reserva el derecho a fijar las que considere convenientes, siempre que no constituyan un obstáculo al comercio. Para ello se aplicarán normas internacionales y se promoverá su armonización.

A la propiedad intelectual e industrial se aplica el principio de trato nacional y se establecen diferentes períodos de goce exclusivo: hasta 50 años por derechos de autor, 20 para patentes y 10 para marcas.

Cada país se reserva el derecho de aplicar su propia legislación anti *dumping* y antisubsidios, siempre que sea compatible con los términos del TLC y del Gatt. Pero no puede modificarla sin notificar y consultar a sus socios. En caso de disputas, se prevén mecanismos de consulta y solución que van desde el arreglo directo, pasando por la creación de paneles, hasta la imposición de sanciones compensatorias o la suspensión de beneficios. Este fue un tema crítico en las negociaciones, en torno al cual Canadá hizo los mayores reparos, logrando tan sólo algunas precisiones en los acuerdos paralelos.

Si durante el período de transición en la desgravación arancelaria, el aumento rápido e imprevisto de las importaciones amenaza o perjudica a la economía o a un sector económico de cualquier país miembro, éste podrá aplicar salvaguardias —una sola vez, por un período máximo de 3 años— y a cambio ofrecerá contraprestaciones equivalentes. Si la amenaza o perjuicio proviene de importaciones ajenas a los socios, el país perjudicado puede aplicar una salvaguardia global que exima a sus socios, mientras éstos no figuren entre los cinco primeros proveedores del bien en cuestión. Algunos sectores como el agrícola, tienen normas más restrictivas para la aplicación de salvaguardias.

## LA TENDENCIA DE LA ÉPOCA: ¿LIBRE COMERCIO UNIVERSAL?

Además de postular las ventajas del libre comercio, los apologistas de la apertura económica suponen que vivimos un proceso de internacionalización económica global irreversible. En cuanto a la globalidad, conviene advertir que hay países, como Japón, renuentes a comprometerse en procesos de integración concertados que implicarían concesiones a sus socios y prefieren, en cambio, desarrollar su competitividad internacional sin sacrificar su mercado interno. Japón tuvo un superávit comercial de 85 mil millones de dólares en 1993, resistiendo las presiones de Estados Unidos y de Europa y negándose a adquirir productos de sus vecinos (arroz de Tailandia) aunque fueran más baratos.

Este ejemplo cuestiona la supuesta racionalidad y la conveniencia de otorgar ventajas sin contraprestaciones, más aún cuando los bloques con una integración más avanzada circunscriben a sus miembros las ventajas negociadas y las niegan a los países que no forman parte del bloque.

Según los postulados del Gatt, las favorabilidades comerciales otorgadas a un país miembro deben extenderse a todos los demás, pero esto no se cumple. En la práctica se aplica un *libre comercio ad intra* en beneficio de los socios y un proteccionismo *ad extra* en detrimento de terceros.

La persistencia de las tendencias proteccionistas en la economía mundial obliga a ser muy cautos en la concesión de beneficios comerciales indiscriminados. Estas tendencias pueden agruparse así: mantenimiento de *cuotas*, como en el banano, el azúcar, y los textiles (Acuerdo Multifibras); persistencia de los *subsidios*, que los países desarrollados otorgan a sus productores. En el caso de la CEE, éstos cubren el 50 por ciento del costo de producción de cárnicos, lácteos y cereales, por un monto superior a los 200 mil millones de dólares al año; *acuerdos preferenciales* que, como el Tratado de Lomé, limitan el acceso preferencial al mercado comunitario a los productos de sus excolonias; y *medidas sanitarias* que se utilizan a veces en forma arbitraria, sin fundamentos técnicos, para limitar el ingreso de artículos, como en el caso del banano, donde Europa restringió sus importaciones desde América Latina porque supuestamente era portador del cólera.

No es exagerado decir, entonces, que el comercio mundial es, y ha sido siempre, un campo de guerra, y no es extraño que aparezcan uvas contaminadas de cianuro en California y envases de Pepsicola con jeringas en su interior, o acusaciones por la presencia de larvas de insectos en frutas tropicales. Una política económica que consulte el

interés nacional debe considerar de modo realista el comportamiento de los demás países y conceder únicamente los beneficios que recibe.

Estudios recientes muestran que los mercados de los principales productos que se comercian a nivel mundial (combustibles, metales, café) no son competitivos sino oligopólicos [Yoffie 1993]. Además, casi todos los estudios detallados sobre el comercio internacional señalan que las transacciones intrafirma (filiales-matrices) cubren la mayor parte del comercio mundial, el 75 por ciento según Dunning [1976]. ¿Qué puede esperar un país que actúa en el concierto internacional como si fuese un escenario de competencia perfecta, cuando la mayor parte de los intercambios están predeterminados?

En este contexto, es importante mencionar la tendencia a incluir cláusulas sociales en el comercio internacional, expresada por Estados Unidos en la reunión final del Gatt en Marrakesh (abril de 1994) cuya propuesta fue rechazada por los gobiernos de los países subdesarrollados. La pretensión de limitar el acceso de los productos procedentes de países que utilizan trabajo forzado, infantil, ilegal y de mujeres embarazadas ha tomado fuerza con las denuncias contra China comunista por utilizar trabajo forzado de prisioneros en la producción de bienes de exportación. Estas actividades, realizadas en verdaderos campos de concentración, atraen cada vez más la atención de la comunidad internacional, y ésta es cada vez más favorable a sancionar lo que se conoce como *dumping social*.

Esta crítica, a la que no escapa la actividad de *maquila*, generalizada hoy en México, Centroamérica y el Caribe, fue un tema sensible en los debates del Congreso impulsados por Ross Perot en torno de la aprobación del Nafta. Como dijera el Embajador de Estados Unidos, Myles Frechette, Colombia debe poner particular interés en estos temas pues las consideraciones ambientales, el respeto a los derechos humanos y laborales y la política frente al narcotráfico van a jugar un papel decisivo en sus posibilidades de ingreso al Nafta.

### **Vigencia de las ventajas comparativas**

La tradición clásica aconsejaba que cada país se especializara en función de sus ventajas en dotación de factores productivos, calidad del suelo, ubicación, disponibilidad tecnológica y calificación de su mano de obra. No se requerían políticas proteccionistas, pues el libre comercio favorecería a todos los países. Así, para lograr una eficaz división internacional del trabajo, los países con mayor desarrollo industrial, como Inglaterra, debían especializarse en manufacturas y los países agrícolas, en alimentos.

Cuando está por concluir el siglo XX y las teorías económicas en boga postulan las ventajas del libre comercio, cabe preguntarse si los supuestos clásicos mantienen vigencia. A pesar de su escaso territorio, Holanda ha llegado a ser una economía pujante desalojando el mar metro a metro para ganar espacio vital en su desarrollo. Entretanto, otros países de extensión muy superior, como Bolivia o Colombia, tienen un desarrollo inferior. Igual ocurre con la dotación de recursos naturales. Japón y Brasil carecen de combustibles propios y deben pagar una costosa factura petrolera, mientras que los países árabes reposan sobre ingentes yacimientos, pero su desarrollo no es proporcional a esa dotación natural.

En cuanto a la disponibilidad de ahorro interno, una vez se exportan capitales es obvio que el traslado de inversiones para instalar subsidiarias de las corporaciones transnacionales puede generar procesos de desarrollo, como sucede en los países asiáticos, cuyo dinamismo no obedece a la disponibilidad de ahorro interno. Es curioso que, pese a postular la libre movilidad de factores, ésta se aplique a las transferencias de capital y de tecnología mientras se restringe drásticamente la movilidad de la fuerza de trabajo. La represión y el maltrato a los migrantes, el abuso laboral contra los trabajadores indocumentados y las tendencias xenófobas del renaciente racismo son crecientes y agresivas.

En lo que atañe al desarrollo tecnológico, es notable que economías que afrontaban situaciones de subdesarrollo o de devastación causada por la guerra, imitaron y copiaron inventos de otros países sin pagar nada por ello. Usando y modificando esas invenciones con su propia creatividad, lograron avances importantes que hoy las colocan en la vanguardia exportadora.

Es claro, entonces, que la disponibilidad de recursos no garantiza *per se* un mayor ritmo de desarrollo. Antes bien, pareciera que la escasez de recursos, la estrechez del espacio, la aridez del suelo son situaciones que enfrentan a los pueblos a lo que Arnold Toynbee llamó la dinámica del "reto y la respuesta", llevándolos a desarrollar ventajas comparativas dinámicas, fruto de la dedicación y el esfuerzo. ¿Podría concluirse, por contraste, que el exceso de recursos genera despilfarro y subutilización?

La experiencia de las bonanzas de bienes primarios (petróleo, café) demuestra que una adecuada disponibilidad de divisas es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo. En ausencia de una actitud empresarial innovadora, los excedentes de ingresos pueden ir al consumo suntuario o al reciclaje usurario en el circuito financiero internacional. Además, los efectos revaluacionistas de la

entrada abrupta y masiva de capitales volátiles generan lo que hoy se conoce en la literatura económica como "enfermedad holandesa".

## LAS POSIBILIDADES COLOMBIANAS

La sabiduría popular enseña que no es bueno soñar con un futuro paradisíaco mientras se descuida el acontecer cotidiano, escenario donde realmente se construye el futuro. Colombia goza hoy de ventajas comerciales excepcionales otorgadas por la CEE y de privilegios de ingreso en el mercado estadounidense.<sup>4</sup> Pero esa favorabilidad comercial no se ha aprovechado adecuadamente hasta el momento. También existen concesiones similares de la CEE a Colombia, Perú y Bolivia, a partir de mayo de 1994, por cuatro años prorrogables.

Esas ventajas son transitorias y algunas quizá no sean prorrogadas.<sup>5</sup> Además, el país no debe confiar su futuro a unas condiciones inciertas. Por tanto, es válido buscar acuerdos de largo plazo que no estén sujetos a la volatilidad política ni a decisiones unilaterales. No obstante, nuestra balanza comercial muestra una preocupante tendencia deficitaria que refleja una incapacidad para aprovechar dichas ventajas comerciales. ¿Cuál sería nuestra situación sin esas concesiones? ¿Puede el país resignarse a un desbalance comercial crónico compensado por el ingreso masivo de capitales de diverso origen?

Si se agregan, además, los acuerdos con Venezuela y Ecuador, el éxito de las negociaciones del G3, los acuerdos con Centroamérica y el Caribe y los convenios bilaterales, como el suscrito con Chile, es claro que nuestro país tiene hoy el mejor escenario posible para su comercio internacional.

Así, es incomprensible que las exportaciones hayan crecido sólo un 5 por ciento mientras que las importaciones crecían casi el 50 por ciento. Un déficit comercial como el de 1992, cuando exportamos 6 mil millones de dólares e importamos 10 mil millones, sólo pudo sostenerse con los flujos de capitales amnistiados o de capitales atraídos por la alta tasa de interés interna. La revaluación de la moneda nacional que éstos han causado es negativa para consolidar una política exportadora.

---

4 Acta Andina de Preferencias Comerciales, Atpa; acta unilateral del gobierno de los Estados Unidos, aprobada en julio de 1992, que cubre el 90 por ciento de nuestras exportaciones, más de seis mil productos, por un período de 10 años, a condición de que el gobierno colombiano combata el narcotráfico.

5 Pues hay opiniones adversas a su mantenimiento debido a la supuesta penetración del narcotráfico en la política colombiana.

La enseñanza obvia es que el país debe utilizar al máximo las ventajas que tiene y que aún no ha sabido aprovechar, mediante una política seria de reconversión productiva, reentrenamiento laboral y aumento de la productividad. Mientras se piense que la principal ventaja comparativa es la mano de obra barata y se privilegien el trabajo temporal, la subcontratación y las formas de trabajo precarias, será imposible transformar la experiencia acumulada del trabajador en una ventaja dinámica.

### **Prepararse para competir**

El único criterio de verdad en economía, igual que en todas las ciencias, es la valoración fáctica de los resultados e implicaciones de las decisiones de política económica. Cualquier debate académico puede zanjarse cuando la especulación abstracta se compara con los resultados concretos.

Por tanto, si un gobierno cree saludable aplicar políticas unilaterales y drásticas de apertura exterior para aumentar la competitividad externa frente a una producción externa de mejor calidad, es de esperar que la producción, las exportaciones y el empleo sean jalonados por el dinamismo de la economía mundial, en lo que se conoce como efecto *locomotora*. Pero si la reducción de aranceles y la eliminación de controles al sector externo facilitan el ingreso masivo e indiscriminado de bienes, no siempre productivos, que crecen más que los ingresos por exportaciones, ese resultado cuestiona la validez de las medidas.

El masivo déficit comercial de economías como la argentina y la mexicana se ha subsanado del mismo modo que en el caso colombiano, por el ingreso acelerado de grandes volúmenes de capital. En otras economías es notable la repatriación de capitales que se fugaron en la época de la crisis de la deuda. En Colombia se trata del ingreso de los capitales ilegales, amnistiados bajo las políticas de liberación cambiaria del gobierno Gaviria.

Si dichos capitales se hubiesen amnistiado a condición de invertirlos productivamente en importación de maquinaria, equipo, insumos y nuevas tecnologías, es obvio que no habrían tenido el efecto inflacionario y revaloracionista que han producido. El nuevo gobierno se ha visto forzado a cerrar el ingreso de dichos capitales en ramas como la construcción y los títulos valores, para que la revaluación no devore la producción real y las nuevas exportaciones.

La creencia en que el mercado asigna eficazmente los recursos en condiciones de monopolio y predominio de la usura sobre la inversión tiene un sabor fundamentalista, similar al de un dogma religioso,

y conduce a la imprevisión. Hoy en día la agricultura sufre una quiebra virtual y la industria está afectada por el contrabando y el *dumping* de productos subsidiados, mientras que junto a las elevadas ganancias del pasado ejercicio, el sector financiero muestra un peligroso incremento de la cartera en mora. El país debe replantear la política de desarrollo, adoptando una visión realista y de largo plazo que concilie su propia experiencia con las tendencias internacionales pero, sobre todo, que vele por el interés nacional frente a las tendencias neoproteccionistas en boga.

Se trata, entonces, de diseñar una política que conjugue los procesos de reconversión productiva que incorporan nuevos equipos, materiales y procesos, a la vez que aseguran el reentrenamiento y reubicación de la fuerza de trabajo; el desarrollo de la infraestructura física (energética, portuaria, férrea y carretable) que facilita el comercio exterior; las políticas de desarrollo científico y tecnológico que capacitan al país para enfrentar los nuevos retos tecnológicos; y la reestructuración del aparato productivo, con políticas estratégicas de estímulo a sectores que tengan un futuro promisorio y requieran del apoyo estatal para su consolidación.

Esto no ocurrirá por la acción espontánea del mercado; además, la experiencia ha demostrado que la política reciente ha dejado unas secuelas de desequilibrio macroeconómico intersectorial, desde todo punto de vista inconvenientes.

### **El componente ecológico y laboral**

El Nafta fue diseñado por expertos de los tres gobiernos y firmado por sus gobernantes. Incluyó solamente componentes económicos: comercio, inversiones, propiedad intelectual, transportes y migración de técnicos y empresarios. Excluyó las consideraciones laborales y ambientales, principal preocupación de las organizaciones ecológicas y sindicales de Canadá y Estados Unidos. El Presidente Clinton, cuya campaña electoral se apoyó en fuerzas laborales y ecologistas, criticó el contenido del tratado negociado por la administración Bush, se vio obligado a exigir la inclusión de los temas laborales y ambientales. Aunque los acuerdos paralelos reservan a cada país el cumplimiento de las normas respectivas y no contemplan formas coactivas de presión externa, muestran que por lo menos estos factores no son meras externalidades del desarrollo, como los considera la economía neoclásica.

Las maquilas de la frontera norte de México han hecho de la degradación ambiental una ventaja comparativa. El nacimiento de niños sin cerebro y el vertimiento de 25 millones de galones de aguas negras en el Río Grande, en Laredo, son un grave síntoma de deterioro de la

vida y el ambiente. Aunque en Colombia se acaba de crear un Ministerio del Medio Ambiente, la degradación causada por el crecimiento desordenado de la construcción y el turismo en Cartagena, la importación de desechos tóxicos y las graves secuelas de la explotación petrolera y de los atentados contra los oleoductos, exigen mayor atención a las cuestiones ambientales.

En el campo laboral, la tradición empresarial colombiana refleja la arraigada creencia de que el sindicato es enemigo de la producción y de la empresa; la negación de la libertad sindical y el atropello a los derechos laborales son recurrentes y han propiciado el clima para la acción extrainstitucional y las acciones de hecho por parte de los trabajadores a quienes se niega el recurso legal a la organización y a la contratación colectiva.

En la exposición de motivos de la Ley 50 de 1990, que reformó el régimen laboral colombiano, se justificó el desmonte de la retroactividad de las cesantías y de otros derechos laborales con el argumento de que hacían muy costosa la nómina laboral y dificultaban la creación de empleo. Ya ha pasado un tiempo razonable para evaluar sus efectos: el hecho real es que el empleo formal no ha crecido y las cifras utilizadas para mostrar un aumento del empleo global esconden que se trata de empleo informal, transitorio y precario. ¿Podrá un país asimilar las nuevas tecnologías, elevar la productividad y acumular experiencia con empleados de dos meses? Es cierto que los trabajadores deben modificar su actitud ante la producción y la incorporación de nuevas tecnologías; destruir las nuevas máquinas, como se hizo en el pasado, es inaceptable. También deben esforzarse por participar creativamente en la gestión del proceso productivo, incorporar todas las creaciones del ingenio humano y modificar su actitud frente a la empresa, para entender que la suerte de ésta es también la de quienes laboran en ella.

Los empresarios, por su parte, deben entender que una sociedad es viable y la ganancia estable sólo si existe una paz social fundada en condiciones de vida justas para todos los hombres y mujeres que trabajan. En la última década, los salarios reales han perdido ocho puntos de participación en el ingreso nacional, es decir, casi una décima parte del ingreso nacional correspondiente a sueldos y salarios se ha convertido en rentas, ganancias e intereses. A esto contribuyen los impuestos al consumo, a través del Iva, el abandono de la tributación sobre el patrimonio y la reducción del impuesto a la renta.

Si el país cree que la mano de obra barata es su principal arma en la competencia internacional, quizá no aventaje a China, India o Paquis-

tán, cuya enorme masa laboral trabaja con salarios inferiores a los nuestros. Por tanto, el aumento de la productividad debe lograrse mediante una calificación del trabajo que haga más competitiva nuestra producción, abandonando la miope creencia de que para mejorar la productividad el único medio es degradar las condiciones de vida del trabajador.

## ECONOMÍA Y POLÍTICA

Una grave falla de la economía convencional es su pretensión de que todos los procesos económicos se rigen únicamente por la interacción de fuerzas económicas, ignorando la incidencia de los factores sociales, el contexto político y las aspectos históricos y culturales.

La descripción gráfica de los niveles de satisfacción y producción de un consumidor o de un empresario deja de lado las razones históricas que explican por qué unos son propietarios y otros no, pero sobre todo impide comprender adecuadamente el proceso económico y hace difícil tomar decisiones más realistas. Las relaciones de poder no sólo restan rigor a las tesis economicistas, también tienen efectos reales. La comunidad internacional fiscaliza cada vez más al país y es ya recurrente la amenaza de restringir las exportaciones colombianas. Las ventajas comerciales en Europa y Estados Unidos, el ingreso al Nafta y la contratación de nuevos créditos pueden llegar a ser aspectos condicionados a mejoras evidentes en la situación de los derechos humanos.

Resulta, entonces, inaceptable la disyunción entre economía y política expresada por las delegaciones de China, Colombia, Cuba, México y algunos países árabes en la conferencia de las Naciones Unidas sobre derechos humanos reunida en Viena en 1992. Estas proponían que las quejas por violación de las normas laborales se ventilaran en la Organización Internacional del Trabajo, OIT, y que el Gatt y la Organización Mundial de Comercio sólo se ocuparan de los aspectos económicos.

La tendencia dominante es la contraria y se expresa en la propuesta de Estados Unidos de incluir una cláusula social en el Gatt: aunque ésta haya sido postergada, es seguro que aumentarán las presiones para incluirla. El Presidente Samper ha dicho que nuestro país se opone a dicha cláusula porque podría ser utilizada por los países desarrollados con fines proteccionistas. Ese riesgo existe; deberíamos eliminar las causas que originan esas denuncias y así impedir que se utilicen como retaliaciones económicas [Emmanuel 1976].

## EL EJEMPLO EUROPEO

En la consolidación europea ha sido decisiva la inclusión de criterios de equilibrio regional y compensación de los efectos negativos. Se han tomado medidas para corregir o evitar el desbalance causado por las diferencias de desarrollo entre países (España, Portugal, Grecia, Irlanda) y regiones (sur de Italia y este de Alemania), mediante fondos estructurales de reconversión para estimular su modernización y darles oportunidad de competir en condiciones más equitativas; los impactos del desplazamiento de trabajadores, con programas de reentrenamiento laboral y atención prioritaria a sectores vulnerables: jóvenes, mujeres, campesinos, informales; la debilidad de sectores económicos estratégicos, como la agricultura, mediante subsidios estatales que garanticen su permanencia, sin importar que impliquen grandes transferencias fiscales; la degradación de las condiciones laborales, tratando de evitar el desplazamiento de inversiones que buscan aprovechar los menores costos salariales en los países del sur de Europa. Es decir, se busca homologar las condiciones laborales mediante una *carta social europea*.

Es muy grave que ninguno de los procesos de integración en que participa nuestro país haya incluido precauciones similares. Con nuestra tradición de violencia y con tan múltiples formas de desorden social no podemos equivocarnos a este respecto. Sin mejorar las condiciones de vida del 46 por ciento de la población que vive por debajo del nivel de pobreza absoluta, no se puede esperar estabilidad social.

De poco servirá negociar la paz con los grupos insurgentes si la miseria y el abandono siguen nutriendo la inconformidad. Colombia presenta una estadística horrenda de 25 mil homicidios por año, la mayor parte por delincuencia común. Hasta tanto no logremos superar esa tragedia, no tendremos un país viable ni podremos esperar una democracia estable.

Conseguir lo anterior supone una educación para la tolerancia que permita vivir en pluralismo a un país con tan marcadas diferencias raciales, sociales, y políticas. Como dijera Benito Juárez, primer presidente indígena de México: "El respeto al derecho ajeno es la paz". Colombia será más vivible cuando aceptemos que el derecho propio es por lo menos igual al del vecino.

## FUNCIÓN DE LA CIENCIA ECONÓMICA

La economía, igual que todas las áreas del pensamiento humano, evoluciona al ritmo de los tiempos y no escapa a las modas. Quizá así

garantiza su adaptación a las condiciones cambiantes de la sociedad, pero también puede desechar teorías que ayer tenían vigencia, por el mero hecho de ser hijas del pasado.

La hegemonía de las tesis keynesianas acerca de la necesidad de la intervención del Estado en la economía, junto con nuestro tradicional sistema de organización política, llevaron a excesos: el Estado se recargó de funciones, creció en forma desproporcionada y dejó de tener eficacia.

Por el contrario, ahora se postula la eficacia del mercado como regulador exclusivo del proceso económico partiendo de la crítica a las deficiencias del modelo proteccionista. Se repiten entonces las mismas tesis sobre la libertad de mercados que eran válidas en economías competitivas pero que son inútiles en condiciones de monopolio.

Más grave aún es el predominio de posiciones fundamentalistas que defienden una idea o corriente de pensamiento excluyendo y negando las contribuciones de otras. Las teorías y las escuelas son hijas de su época, del contexto histórico y social, de los problemas que buscan resolver. Fuera de ese marco pierden sentido y no pueden aplicarse mecánicamente. Los economistas deben tener una disposición crítica y creativa para heredar y absorber lo valioso del pasado e innovar tanto cuanto exijan las nuevas condiciones.

Quizá haya verdades universales y cada época no debe inventar todo de nuevo. El trabajo siempre será creador de riqueza; sólo produciendo los bienes y servicios que necesita una sociedad podrá vivir mejor; una economía debe generar los recaudos necesarios para financiar sus gastos; no es posible importar permanentemente más de lo que se exporta. Desconocer una de estas verdades nos pone en el camino de la crisis aunque, por supuesto, cada época podrá elegir diferentes políticas para hacerlas efectivas.

La reciente experiencia latinoamericana demuestra que un crecimiento basado en la deuda externa es falaz, que el predominio de la usura sobre la inversión productiva asfixia el crecimiento y que la concentración del ingreso y la sobreacumulación de riqueza en pocas manos genera conflictos sociales que pueden bloquear el proceso de acumulación o quebrantar la estabilidad del sistema democrático.

## **EL FIN DE LA UTOPIA**

Algunas corrientes en boga pretenden que, tras la caída del muro de Berlín y el derrumbe de las economías centralmente planificadas, ha

terminado la lucha de las ideologías y nos acercamos al fin de la historia. Según su razonamiento, la propiedad privada se habría impuesto sobre la propiedad colectiva, el mercado habría de remplazar la acción del Estado y la desregulación sustituiría las normas y parámetros establecidos mediante la acción organizada de los actores económicos.

Es cierto que las utopías que ayer lograban nuestra adhesión hoy no parecen viables, pero nadie puede pretender que es ilegítimo aspirar a una mayor equidad en la distribución de la riqueza social o que no es tiempo de buscar un modelo de desarrollo que preserve el hábitat y respete los derechos humanos y laborales.

Para quienes sostenían que las fronteras nacionales eran un invento artificial de la sociedad moderna y que éstas desaparecerían por la mundialización del capital y del proletariado, resultará paradójico que la transnacionalización económica coincida con el resurgir de luchas y guerras fratricidas entre nacionalidades, como en Bosnia y Somalia.

En el mundo han cambiado muchas cosas y muchas verdades han probado ser relativas, pero nadie ha logrado demostrar que la humanidad pueda satisfacer sus necesidades fundamentales sin los esfuerzos y los frutos del trabajo humano. Sigue siendo legítimo, entonces, pensar que el fruto del trabajo también llegue quienes lo producen y no se puede perder la esperanza de acabar con la miseria.

Por fortuna, las nuevas tecnologías pueden permitir que los robots hagan las tareas pesadas, que el hombre evite las altas temperaturas y los riesgos de manipular productos químicos o radioactivos, en suma, que mejore sus condiciones de trabajo.

También pueden permitir, al menos potencialmente, que mejore sus condiciones de vida. Y esto ya no es una utopía. Es una cuestión de lucidez y de decisión política.

## CONCLUSIÓN

Las autoridades norteamericanas han aconsejado a Colombia que inicie el acercamiento a los gremios privados y al Congreso de ese país mediante una agresiva política de *lobby*, como hiciera México a un costo de casi cincuenta millones de dólares. Por tal razón, el gobierno colombiano acaba de prorrogar el contrato de *lobbying* con la firma de Robinson Lake y Sawyer Miller por 1360 millones de dólares,

360 mil destinados exclusivamente a preparar el ingreso de Colombia al Nafta.

Los analistas coinciden en señalar que el país presenta una estabilidad macroeconómica avalada por un déficit fiscal moderado, tasas de inflación manejables, un servicio serio de su deuda externa y una consistencia histórica en el manejo de su política económica, pero también en que no se encuentra en el primer lugar de aspirantes para el ingreso al Nafta. Chile y Argentina parecen tener mejores opciones para ser miembros y Colombia debe actuar bajo esos parámetros.

La especificidad del caso colombiano está signada por la creciente presión internacional frente a los abusos de los derechos laborales, las violaciones de los derechos humanos, la ausencia de consideraciones ecológicas en el desarrollo económico y la supuesta infiltración del narcotráfico en el manejo político del país. No es comprensible la prisa por obtener un ingreso inmediato al Nafta cuando se dispone en la actualidad de todas las ventajas para nuestras exportaciones y la mayor parte del universo arancelario se ve favorecida, con excepción de las sanciones a artículos específicos como las flores o las restricciones al banano.

Más pertinente sería aprovechar al máximo estas ventajas, disponerlos para competir en un escenario adverso si dichas ventajas no se mantienen y avanzar en la solución de los problemas internos mencionados. Además de las exigencias de la comunidad internacional, la solución a éstos problemas es imprescindible para una sociedad viable, fundada en la equidad y en la democracia.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andere, Eduardo. 1992. *México y el TLC. Impacto Sectorial*, ITAM, México.
- Bensusan Areous, Graciela. 1992. *Las relaciones laborales y el tratado de libre Comercio*, Flacso y otros, México, 50-52.
- Canadian Labour Congress. 1990a. *Free Trade Briefing Document 1*, enero, 10.
- Canadian Labour Congress. 1990b. *Free Trade Briefing Document 4*.
- Canadian Labour Congress. 1990c. *Free Trade Briefing Document 5*, abril.
- Canadian Labour Congress. 1990d. *Free Trade Briefing Document 14*, enero, 7.
- Castañeda, J. y Heredia, C. 1993. "Hacia otro TLC", *Nexos* 181, enero, 47.
- Conchelo, José A. 1992. *El TLC, callejón sin salida*, Grijalbo, México, 159.
- Dunning, John. 1976. "La empresa multinacional. Algunas consideraciones

generales", *La empresa multinacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 14-56.

Emmanuel, Arghiri. 1976. *El intercambio desigual*, Siglo XXI, México.

Galarza, Gerardo. 1992. "La oposición demanda que el TLC se someta al Congreso en pleno: el Pri quiere sólo al Senado", *Proceso* 824, 17 de agosto, 16.

Herrera, Beethoven. 1994. "El costo de vigilar los derechos", *Viva la ciudadanía* 21, Bogotá, septiembre, 5.

Pro-Canada Network. 1990. *The Pro-Canada Dossier*, noviembre 5, 4.

Studer, Marisa. 1991. "La batalla por la vía rápida en Washington", *Este país, Tendencia, Opinión*, 4 de julio, 16.

Yoffie, David B. 1993. *Beyond Free Trade. Firms, Governments, and Global Competition*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.