

**Bogotá, Lunes 27 de febrero de 2006**

TLC: business are business

Con el paso de los meses se fueron borrando falsas ideas acerca de la negociación con Estados Unidos, en el sentido de que el país tendría un trato preferencial. Su dureza se mantuvo hasta el último momento.

En agosto del año 2003, el representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, les dijo al presidente Alvaro Uribe y a un grupo de empresarios en una reunión en el Palacio de Nariño que eran los colombianos quienes estaban promoviendo un TLC y no su país, y que todos debían entender que “libre comercio es eso: libre comercio”. Y para ‘dorar la píldora’, sostuvo: “Somos socios y amigos”.



Colombia quería negociar solo un tratado comercial, sin los países andinos, y E.U. decidió que Perú y Ecuador debían estar... y así se hizo.

Colombia consideraba que el Atpdea, la ley de preferencias arancelarias unilaterales, sería el punto de partida de la negociación y Estados Unidos decidió que se debía comenzar de cero. Y así se hizo.

Colombia creyó que podía negociar la eliminación de algunos subsidios y ayudas que Estados Unidos da a sus productores del campo, pues era la única forma de competir con la producción de ese país. Estados Unidos dijo que eso lo negociaba en la OMC y no en el TLC andino. Y así fue, mientras que Colombia entregó a cambio de nada la protección agrícola de las franjas andinas de precios.

Colombia creía que era un aliado al que Estados Unidos veía como el Israel de América Latina y quiso poner ese elemento como punto de negociación. Y falló: una cosa es el Departamento de Comercio y otra muy distinta el Departamento de Estado.

Colombia creyó que apoyando incondicionalmente a Estados Unidos en la guerra en Irak y en su lucha contra el terrorismo ganaba puntos para negociar el TLC. Pero no fue así y los negociadores gringos siempre hablaron de comercio, no de política.

Colombia creyó que el buen trato personal del presidente Bush hacia el presidente Uribe se vería reflejado en algunas concesiones en materia de libre comercio. Pero ellos siempre lograron independizar lo uno de lo otro.

Colombia creyó que el gigante podría tener consideraciones para corregir asimetrías frente a un país débil. La realidad es que Estados Unidos es el imperio y así lo demuestra, sin importar quién es su interlocutor.

Colombia creyó que podía llevar textos propios para negociar, innovando la tradición norteamericana, pero finalmente comprobó que ese país tiene sus reglas para negociar, y punto.

Colombia creyó que con una movilización empresarial importante en las rondas de negociación, podría 'presionar' o demostrar su poder frente a la contraparte. Lejos de la realidad.

Colombia creyó que podía negociar sin un marco legal, como el que existe en Estados Unidos. Si lo adoptaba, el Gobierno nacional pensaba que era un cambio inconveniente en las reglas de juego. Para los negociadores gringos su marco legal es una herramienta poderosa de negociación que limita las concesiones a otorgar.

Colombia creyó que mostrando su voluntad de firmar, podría obtener concesiones. "Firmar contra viento y marea", como afirmó el presidente Uribe no fue interpretado como un gesto de querer sacar adelante el proceso, sino más bien de estar dispuesto a ceder.

Colombia creyó que el poder del presidente Uribe en persona ablandaría la posición de los negociadores gringos. Luego de la visita, ellos no cambiaron para nada su férrea posición.

La agotadora y desesperante última ronda de negociación del TLC en Washington, demostró lo que nunca se debió perder de vista: si Colombia quiere vender más y ganar espacio en el mercado norteamericano, tiene todo el derecho de hacerlo, como cualquier país. No tiene concesiones ni privilegios.