

EN LA UNAG* DECIMOS NO AL TLC CA-EE.UU. CON ARGUMENTOS Y CONDICIONES

ALVARO FIALLOS**

En la UNAG hemos analizado las ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos –al que, desafortunadamente, ya lo estamos llamando CAFTA, por sus siglas en inglés–. Durante ocho meses hicimos un recorrido por todo el país y nos reunimos con 640 dirigentes de base campesinos, miembros de la UNAG, para discutir el TLC. Hay entre nosotros, dirigentes que dicen un **No** rotundo al TLC sin hacer ninguna otra interpretación, pero no hay un solo dirigente o miembro de la UNAG que diga un **sí** total al TLC.

En medio, encontramos las posiciones más variadas. Este proceso de discusión, intenso y prolongado, nos ha permitido llegar a asumir una posición común. La hemos presentado al gobierno de Nicaragua y a la comunidad internacional. No decimos un **No** meramente ideológico. Decimos un **No** con condiciones, con argumentos, un **No** que hemos ido construyendo a partir de la realidad de nuestro sector productivo.

Lamentablemente, aunque se reconoce la racionalidad de nuestros planteamientos, tanto los negociadores de Estados Unidos como todos los Presidentes de Centroamérica, han afirmado y reafirmado que el TLC se va a firmar a mitad de diciembre, aunque existen todavía tantas contradicciones e incoherencias.

* UNAG: Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos de Nicaragua.

** Presidente de la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG), analizó realidades de la producción agropecuaria en Nicaragua, y propuestas y preocupaciones de este sector ante el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, en una charla aquí se transmite por una gentileza de la Revista Envío.

El TLC es una negociación política más que económica, y las decisiones finales que se tomarán son fundamentalmente decisiones políticas. Esto determina que la posición de los centroamericanos no se presente unificada. Porque es diferente la correlación de fuerzas políticas en cada país y son también diferentes las coyunturas políticas. En la cuarta ronda de negociaciones, por ejemplo, Guatemala le propuso inesperadamente a Estados Unidos apertura total de sus fronteras a los productos estadounidenses. En vísperas de unas elecciones presidenciales muy delicadas, y estando el gobierno guatemalteco en la mira de Estados Unidos por su vinculación al narcotráfico, Guatemala decidió ofrecer unilateralmente ese trueque: ventajas económicas para Estados Unidos a cambio de que Estados Unidos flexibilice su posición política contra el gobierno.

Las negociaciones del TLC son complejas porque son multilaterales. Hay una gran cantidad de actores en juego. El sector agropecuario de Nicaragua ha tenido que enfrentar estas negociaciones jugando, como en el billar, a varias bandas. En la primera banda tratamos de ponernos de acuerdo todas las organizaciones de productores agropecuarios del país. Y aunque hay muchos intereses comunes, esto no es tan fácil, por la polarización política que lo atraviesa todo en Nicaragua.

La UNAG, nacida en 1981, fue durante los años de la revolución un organismo de masas del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), integrado básicamente con beneficiarios de la reforma agraria. Y aunque la vinculación con el FSLN ha venido transformándose desde 1990 y como organización, tenemos hoy autonomía del FSLN y nuestra propia dinámica, y aunque propugnamos una ideología gremial, la afinidad de origen se mantiene y domina la ideología política: actualmente el 85% de los miembros de la UNAG son sandinistas, y de ese porcentaje, un 60% son “ortodoxos” o “de la línea segura”, como dicen algunos. La otra gran organización de productores agropecuarios nicaragüenses es la UPANIC, que es parte del COSEP y que está integrada mayoritariamente por productores que fueron afectados por la reforma agraria.

Tan contrapuestos orígenes históricos provoca que siempre que nos sentamos juntos para cualquier actividad, siempre que hablamos en busca de hacer alianzas estratégicas, siempre está de por medio la sospecha: de un lado “éste me quitó mi tierra”, y del otro lado “éste me quiere sacar de mi tierra”. En estas condiciones es sumamente difícil hacer una alianza con los grandes empresarios privados de UPANIC. Podemos unirnos para hacer algunas acciones concretas, muy específicas y puntuales, pero nada más. En la segunda banda de negociación tenemos que ponernos de acuerdo con las organizaciones del sector agropecuario

de Centroamérica, que no han alcanzado una organización gremial como la que existe en Nicaragua. En otra banda, tenemos que estar negociando con nuestro gobierno, que tiene el poder de decisión.

Y otra banda, tenemos que negociar con los otros gobiernos centroamericanos. Y después de todo esto, negociar como región con Estados Unidos. La negociación de este TLC no es nada sencilla, como lo fue, en mayor medida, la del TLC Nicaragua-México (1977).

Es justo admitir que el gobierno de Nicaragua es el gobierno centroamericano que más apertura y participación le ha dado en las negociaciones del TLC al sector privado nacional y a los organismos sociales para que compartan información y algún grado de discusión. En los demás países de la región esto se ha dado en menor medida. De todas formas, la información que compartimos no es suficiente. Se nos informa, por ejemplo, que “ya llegamos a acuerdos de mecanismos para solucionar las controversias en los asuntos fitosanitarios”, pero sólo sabemos que se pusieron de acuerdo y no cuáles son los mecanismos acordados. En general, la información más valiosa no la obtenemos oficialmente, por los canales institucionales, sino por las relaciones personales, por las conexiones de amistad.

Situación Actual del Tema Agropecuario

¿En qué situación estaba el tema agropecuario hasta la séptima ronda, la celebrada en Managua a mediados de septiembre del 2003?. Los negociadores gubernamentales centroamericanos y Estados Unidos llegaron al “gran acuerdo” de establecer cuatro “canastas” de productos agrícolas: A-B-C-D y además la D*, según la desgravación arancelaria que se establecerá para ellos. Los productos de la canasta A serán desgravados de forma inmediata y totalmente. En los de la B, la desgravación se hará en 5 años, en la C, en 10 años, en la D, en 12 años y en la D*, en donde están los productos más “sensibles”, en 15 años.

El tema de la desgravación arancelaria, aunque es importante, no es el único ni el central en el TLC. En la UNAG hemos ido haciendo cada vez más compacta y simplificada nuestra posición para que no haya lugar a ninguna equivocación. Y aunque aceptamos que ninguna protección debe ser para siempre, planteamos clara y prioritariamente que la producción agropecuaria de Nicaragua requiere de un buen grado de protección ante la competencia de los productos que puedan venir de Estados Unidos.

Los informes de la negociación expresan cosas así: "Se obtuvo autorización para exportar tal o cual producto". Y en la sexta y séptima ronda de negociaciones se festejó, por ejemplo, que Nicaragua está autorizada a exportar pitahaya a Estados Unidos, de inmediato y con cero arancel. Pero actualmente, lo más que podemos exportar en pitahaya son 40 mil dólares. Y en un tiempo más, tal vez 100 mil dólares. Naturalmente, es un logro para los productores nacionales de pitahaya, pero no significa mucho para la economía del país. También se nos "autorizó" la exportación inmediata y sin arancel del queso chontaleño. Esto significa que podemos exportar no sólo queso madurado, sino también queso fresco. Pero ese queso fresco deberá provenir de una planta pasteurizadora, lo que naturalmente es lo más correcto para la salud humana. Pero así, la gran ventaja que representa poder exportar queso fresco la aprovechará la transnacional PARMALAT, la única planta pasteurizadora que existe en Nicaragua. Y hasta que logremos reconvertir la producción artesanal de queso chontaleño para que pase por el proceso de pasteurización exigido pasarán muchos años.

También se nos "autorizó" a exportar azúcar. Pero ¿le interesa al Ingenio San Antonio exportar azúcar? Seguramente le interesa más que el azúcar que produce se consuma en Nicaragua, porque su negocio es redondo: el precio internacional del azúcar es de 10 dólares y en Nicaragua es de 23. El azúcar es el único producto agropecuario nacional altamente protegido. ¿Por qué?. El hecho es que con ese diferencial de precio, los nicaragüenses subsidiamos al poderoso Grupo Pellas, dueño del Ingenio San Antonio, con 180 millones de dólares anuales al consumir el azúcar que ellos producen. Nadie pone en duda que poder exportar a Estados Unidos es un gran beneficio económico, una gran ventaja para la producción nacional, sea cual sea el producto que exportemos. Mayor ventaja todavía cuando podemos exportar productos nacionales sin impuesto de introducción, sin aranceles.

Nuestra preocupación no es la exportación, es la importación. Es en los productos importados que requerimos protección. Requerimos protección por la desigualdad que existe entre Centroamérica y Estados Unidos. Si el promedio nacional de producción de maíz en Nicaragua es 25 quintales por manzana, según datos del Ministerio de Agricultura, en Estados Unidos el promedio nacional es 120-150 quintales por manzana. Y a esos volúmenes de producción hay que sumarle el subsidio que reciben los productores estadounidenses de maíz. La desigualdad es también tecnológica. Según el censo agropecuario, y sólo teniendo en cuenta a los agricultores con fincas mayores a 50 manzanas, en Nicaragua contamos ¡con una milésima de tractor por manzana!, mientras en Estados Unidos

existen cuatro tractores o cuatro equipos de maquinaria agrícola ¡por productor! Además, el más nuevo de los tractores que funciona en Nicaragua ingresó al país en 1989, ¿Podemos hablar de competitividad en estas condiciones? Otro de los productos que nos han “autorizado” a exportar es el maní. De maní se siembran actualmente en Nicaragua 20 mil manzanas, y somos el único país de Centroamérica que exporta maní, una buena parte a México y otra a Europa. Ahora podremos exportar una cuota a Estados Unidos, lo que evidentemente es muy positivo. Pero, ¿cómo sacar más ventaja de esta oportunidad? Naturalmente, aumentando el área de cultivo, actualmente muy limitada. Pero el maní es un cultivo altamente mecanizado, que requiere una enorme inversión en maquinaria y en otras tecnologías para expandir el área de cultivo y los productores de maní no tienen capacidad para hacer esa inversión.

Contradicciones entre las Economías Centroamericanas

¿Qué protección pedimos? La más sencilla de todas es ponerle un impuesto, aranceles, a los productos estadounidenses que se vendan en Nicaragua. ¿En qué términos? Requerimos una base promedio del 40% de arancel, y requerimos que ese arancel tenga nivel centroamericano. Y es ahí donde se encadena otro gran problema del TLC: el ámbito centroamericano de la negociación. Las economías centroamericanas no son iguales: distinta producción, distintos aranceles, distintas legislaciones. Las contradicciones entre las economías centroamericanas son grandes, y esto se refleja permanentemente en cada paso de la negociación. Se acordó que el 1 de enero de 2004 no existirán aduanas entre los países de Centroamérica y se supone que a partir de esa fecha los aranceles internos de Centroamérica serán cero. ¿Se logrará semejante avance? En cualquier plazo en que esto se logre, como ésa es la meta, requerimos entonces una sola tasa de impuestos para los productos agropecuarios que vengan de fuera de la región. Y proponemos una tasa promedio regional del 40%.

El caso de la carne ofrece uno de los mejores ejemplos para aclarar la necesidad de esta tasa unificada. Actualmente, Nicaragua –que produce carne– tiene un arancel del 30% para la carne importada, Costa Rica –que produce menos– tiene un arancel del 15%, y El Salvador –que no produce carne– quiere cero arancel, porque le interesa más abaratar la carne para la población que proteger a sus escasos ganaderos. Siendo esto así, si se suprimen las aduanas y si no acordamos un arancel unificado para los productos de importación, alguien podría comprar la carne en Uruguay, donde es muy barata, para introducirla en Costa Rica, donde el arancel es 15%, para, de Costa Rica, introducirla a

Nicaragua libremente, porque ya no habría aduanas. Y así quebrarían nuestra industria nacional. No sólo requerimos protección a la materia prima, sino a todos los productos transformados, industrializados, de la cadena agroalimentaria. No sólo pedimos protección para nuestro maíz. Actualmente, al maíz nicaragüense no lo está arruinando la importación de maíz, sino la importación de la harina de maíz mexicana MASECA. Porque el maíz importado tiene aún un 30% de arancel, mientras que la harina de maíz mexicana, por el TLC con México, tiene cero arancel. Hicimos un estudio en un barrio de León con un grupo de mujeres que echan tortillas. Los de MASECA les habían entregado gratuitamente durante un mes harina de maíz para que trabajaran. Todas las mujeres experimentaron un beneficio: ya no tenían que ir a comprar el maíz en grano, no tenían que nesquizarlo ni molerlo. Les era mucho más fácil echar las tortillas teniendo lista la harina. El efecto fue inmediato: al mes siguiente, ninguna de ellas quiso volver a comprar maíz en grano y todas empezaron a comprar harina de maíz.

Existen otras formas de protección no arancelaria: las normas de calidad o las medidas sanitarias, por ejemplo, con las cuales se puede trabar la introducción de cualquier producto sin caer en el “pecado” comercial de ponerle un arancel alto. En el mundo existe ahora una referencia internacional, la Organización Mundial de Comercio, que norma la política internacional de aranceles, imponiendo multas y castigos a quienes no cumplan. Cualquier arancel que establezcamos en la región debe tener ahora referencia a las normas de la OMC.

Pero siempre hay salidas no arancelarias. En el caso del maíz, por ejemplo, Nicaragua podría establecer que tal o cual maíz que se nos pretenda introducir no llena nuestras normas de calidad, porque lleva equis años almacenado o porque es de este tipo o del otro... Siempre hay salidas si existe voluntad de proteger la producción nacional.

Protección a los Productores Nicaragüenses

La UNAG plantea que la protección que se dé a nuestros productos debe estar estrechamente vinculada a tres aspectos: a la reconversión productiva, a la integración centroamericana y a la disminución de los subsidios agrícolas en Estados Unidos. Si se trata realmente de “libre comercio”, los productores nicaragüenses deben ser protegidos hasta que puedan reconvertir sus unidades productivas.

Cada productor debe tener la posibilidad de modernizar su finca, con maquinaria, con implementos y con tecnología moderna para evitar la erosión de suelos, para garantizar la retención de agua, etc., hasta que logre ponerse al día en

términos de competitividad. Nicaragua tiene más de veinte años de no tener algún programa financiero de crédito a largo plazo para que los productores puedan invertir en sus fincas, que hoy son todas prácticamente obsoletas. Tan prolongada situación de abandono lleva a los productores a sembrar no cuando deben sino cuando pueden, a manejar las plagas cuando pueden no cuando deben, a sembrar la semilla que pueden conseguir y no la que requieren. Esto los hace totalmente ineficientes.

Los gobiernos de Nicaragua se han contentado con decir que “los productores nacionales son ineficientes” sin buscarle solución al problema de fondo. Nosotros hemos calculado que la reconversión es un problema de fondo. Nosotros hemos calculado que la reconversión productiva de todos los productores de Nicaragua, pequeños, medianos y grandes, con créditos de largo plazo, significaría un total de 835 millones de dólares, cifra considerada conservadora por el gobierno y por la comunidad internacional. Los fondos no bastan. Se requiere una institución, un banco de fomento, como se lo quiera llamar, que maneje esos fondos, porque la banca privada no se va a arriesgar nunca a manejar este tipo de créditos, que tienen un riesgo altísimo que sólo puede asumir el Estado. Además, el Estado de Nicaragua debe invertir en infraestructura –carreteras, caminos, puentes puertos, electricidad, comunicaciones– para garantizar la modernización productiva del país. Actualmente, el promedio centroamericano para enviar una carga de exportación desde Centroamérica a Amsterdam (finca-aeropuerto-aeropuerto-empresa) es de 15-18 horas. Esa misma carga enviada desde Managua a Guatemala tarda 6 y hasta 10 días, porque además de tener que pasar por cuatro aduanas, tiene que atravesar un tramo de la carretera Chinandega –El Guasaule– en donde en 70 kilómetros se tardan dos horas y media, para atravesar después varios trechos destruidos en las carreteras de Honduras.

Actualmente, el gobierno de Nicaragua ha invertido en carreteras, pero fundamentalmente en lugares donde son vistas, mientras un productor de Wiwilí sigue sin tener un solo camino para sacar su cosecha a la ciudad. Actualmente, la reconversión para lograr mayor eficiencia en la producción agropecuaria nacional ha llegado apenas al 18% de las fincas de Nicaragua, y ese 18% que ha logrado reconvertirse, se alcanza fundamentalmente por la reconversión en el azúcar, en las granjas avícolas y en la leche, con la llegada al país de las transnacionales, entre ellas PARMALAT. En las condiciones actuales, la producción agropecuaria en Nicaragua es insostenible, no es rentable. Y si no es rentable, no es sujeta de créditos, y sin créditos no se puede producir.

La Pobreza Rural

La mayor pobreza de Nicaragua está concentrada en el sector rural. Si el TLC entrara a funcionar hoy mismo, 420 mil puestos de trabajo del sector agropecuario nicaragüense –incluidos los propios productores– podrían desaparecer, lo que incrementaría la migración a las ciudades, a Costa Rica y a Estados Unidos. Solamente ese 18% del sector agropecuario nacional tendría una real competitividad. Si ya hoy, con la intensa migración que ha habido, se hace difícil conseguir fuerza de trabajo en el sector agropecuario y ya muchas actividades agrícolas no se pueden realizar por falta de mano de obra, con la embestida del TLC la situación se agravaría al extremo. El gobierno de Nicaragua presenta el TLC como una fuente de inversiones y de empleos, y plantea que el Tratado crearía 70 mil nuevos puestos de trabajo, fundamentalmente en nuevas zonas francas. Dejando a un lado que las zonas francas son fuentes de trabajo esclavo, nosotros argumentamos que Nicaragua tiene hoy 199 mil 986 unidades de producción agropecuaria, 200 mil en números redondos, y que si cada una generara tres empleos, lo que se puede lograr a corto plazo, ¿cuánta mayor cantidad de nuevos empleos no habría en el país?.

La reducción de la productividad en el campo nicaragüense es creciente. El café atraviesa una de sus fases críticas, siempre cíclicas. Ya está claro que el cafetalero que no pueda reconvertir su producción hacia nuevos mercados y permanezca produciendo el café como siempre lo hizo, de forma tradicional, no va a sobrevivir, no va a poder sostenerse en las nuevas relaciones del mercado mundial. La solución que tiene más al alcance es reconvertirse a tecnologías modernas de bajo costo –controles biológicos, etc.– que, aunque reducen el volumen de producción, la hacen más rentable. Desafortunadamente, en Nicaragua los cafetaleros, sobre todo los grandes, siguen insistiendo en producir de la misma manera. En Nicaragua, todos los productores hemos pecado. Porque en la “revolución verde” aprendimos a maximizar la producción. Y eso, en el mundo moderno, no es ni lo posible ni tampoco lo deseable. Lo que tenemos que maximizar es la rentabilidad. Con el algodón nos pasó. En los años 60 –cuando yo estaba comenzando a trabajar en la finca de mi padre el reto entre los algodoneros era: “¡Nos vemos en la báscula!”. Ganaba el que sacara mayor cantidad de algodón–.

En unos años cambió todo y el reto era: “¡Nos vemos en la desmotadora!” Ganaba, no el que sacara mayor cantidad de algodón, sino el que obtuviera mayor porcentaje de fibra, que era lo que realmente valía. Después, y ya para la agonía de este cultivo, el reto era: “¡Nos vemos en el banco!” Porque ganaba quien

tuviera mayor rentabilidad y le pagara más rápido al banco. En Nicaragua no sólo atravesamos por una depresión económica. También por una depresión mental. Urge un cambio de mentalidad entre los productores.

La protección que requerimos debe estar también vinculada a la integración centroamericana. Para que el TLC sea ventajoso, para que sea efectivo, es indispensable que exista la integración centroamericana, que aún vemos muy lejana.

La Integración Centroamericana

La unión aduanera es sólo un primer paso. Urge un arancel regional unificado, y eso supone la integración centroamericana.

La protección que requerimos debe estar también vinculada a la reducción, hasta su desaparición, de los subsidios que el gobierno de Estados Unidos entrega tan generosamente a sus productores agrícolas. En la medida en que Estados Unidos vaya disminuyendo estos subsidios, Centroamérica podrá ir liberando su comercio. De igual forma, en la medida en que la integración centroamericana se vaya dando, podremos ir liberando el comercio. Y en la medida en que seamos realmente competitivos, podremos ir liberando el comercio. Este es nuestro planteamiento para demandar protección. ¿Es factible conseguirlo?. Lo sea o no, es el núcleo de la posición de la UNAG. El gobierno nos ha dicho que es una posición racional. Estamos conscientes de que pedir protección —relacionada a la reconversión, a la integración regional y a la eliminación de los subsidios en Estados Unidos— es lo mismo que decir un **No**, aunque no estamos diciendo **No**. En la práctica, es un **No** con argumentos. Y nos preguntamos: ¿está Nicaragua en condiciones de decir un **No** y de no negociar? ¿Ese **No** reducirá nuestra pobreza y nuestro atraso?.

Lograr competitividad, integración, lograr un libre comercio, implica también una verdadera reestructuración del Estado. Actualmente, los trámites burocráticos estatales que existen en Nicaragua son verdaderas trabas para poder asumir este tipo de tratados comerciales. En la UNAG tenemos ya un caso clásico referido al TLC Nicaragua-México.

La UNAG tiene una empresa que se dedica al negocio de importación-exportación, especializada en granos. Busca asegurar que lo que producen los pequeños productores miembros de la UNAG tenga mercado. Dentro del TLC con México, en 2002 le tocaba a Nicaragua exportar a México una cuota de cinco mil toneladas de frijol negro libres de aranceles.

En septiembre de 2002 comenzamos a negociar esto con México. La negociación duró hasta enero siguiente. Conseguimos empresas mexicanas compradoras que nos pagaban el quintal de frijol negro a 27 dólares. Para estimular a nuestros productores, nos comprometimos a comprarles el quintal a 23. En toda la etapa de la negociación, el ministro de Economía, el de Agricultura y el administrador del TLC de México nos aseguraron que no habría ningún problema y el embajador de México en Nicaragua dio declaraciones celebrando las fronteras abiertas. Cuando la empresa de la UNAG y otras empresas teníamos ya listas las cinco mil toneladas, el Presidente Fox anunció que México cerraba sus fronteras al frijol negro nicaragüense, ¡sin explicaciones! Le pedimos entonces a nuestro ministro de Economía que reaccionara cortando alguna de las muchas importaciones mexicanas. Se cortó la introducción de la cerveza mexicana Tecate, pero la medida duró apenas quince días, porque Nicaragua no aguantó la presión de México. Después de muchos sobresaltos, cuando terminó este conflicto y se abrieron las fronteras, la oferta mexicana era comprarnos el quintal a 12 dólares.

Al mismo tiempo, Costa Rica nos cerró también su frontera al frijol negro y el gobierno de Nicaragua no tuvo tampoco capacidad de reaccionar cerrando la frontera a algún producto tico, las hortalizas por ejemplo. Resultado: miles de quintales de frijol negro se quedaron sin vender y la UNAG quedó con una gran deuda con los productores, que se habían esforzado tanto en este cultivo, confiando en las fronteras abiertas del TLC. Naturalmente, éstas son jugadas que se inventan para lograr un dumping en los precios y después comprar más barato. La reflexión es sencilla: si eso nos sucedió con México y con Costa Rica, ¿será capaz el gobierno de Nicaragua de reaccionar adecuadamente a la presión de Estados Unidos?

Los Transgénicos

El TLC también nos ha obligado a reflexionar sobre el tema de los transgénicos, sumamente controversial por la diversidad de informaciones científicas contradictorias que se cruzan ante nuestros ojos. Ciertamente, el TLC podría facilitar la entrada indiscriminada de transgénicos en Nicaragua por la falta de regulaciones no arancelarias que existen y porque tampoco las prohibiciones están unificadas a nivel regional. En Guatemala, por ejemplo, no existe ninguna restricción para la introducción de cualquier semilla transgénica. Introducida en Guatemala, podría circular con facilidad por toda una región sin aduanas y llegar

hasta Nicaragua, el país de Centroamérica que tiene hoy las mayores restricciones para la introducción de variedades transgénicas.

Tras discusiones de todo tipo que ya hemos tenido, en la UNAG no hemos podido definir aún una posición ante los transgénicos. Vemos con claridad que hemos de extremar los cuidados y buscar la máxima información en cada caso. En Nicaragua ya estamos consumiendo transgénicos desde hace tiempo, porque aunque aún no importemos maíz transgénico, sí importamos la harina de maíz MASECA y los cereales tipo corn flakes, que lo emplean. Hay productores que ven ventajas inmediatas en el uso de las semillas transgénicas, no porque aumenten la producción –eso no lo garantizan– sino porque reducen los costos de producción al evitar los agroquímicos.

Pero existe también un gran peligro. Uno de los mayores es que, como sucede con toda población uniforme genéticamente, el cultivo transgénico es más frágil y en caso de un cambio ambiental o de una mutación en alguna plaga, la devastación es total y se pierde toda la cosecha. En el debate sobre los transgénicos, creo que hemos fallado al centrar la oposición en el transgénico en sí, en el ente viviente, y no en su comercialización por los grandes monopolios transnacionales, como la Monsanto, que son los que distribuyen los transgénicos. Las críticas deben ir enfocadas al sistema monopólico de comercialización de estos productos y a todos los mecanismos que emplean estos monopolios para controlar el mercado de semillas y el mercado de alimentos en los países del Sur.

La Dimensión Política de las Negociaciones Económicas

Sabemos que Estados Unidos está utilizando el TLC con Centroamérica como punta de lanza del ALCA latinoamericano, que quiere mostrar el TLC como “trofeo” al resto de países de la región para ordenarles que “entren al redil”. Sabemos que el TLC con Centroamérica responde a los intereses de Estados Unidos en su “patio trasero”. El Presidente Bush afirmó en la OEA que cualquier negociación comercial regional tiene que estar estrechamente relacionada “con la seguridad hemisférica”.

Es evidente que Estados Unidos tiene una posición más política que económica en el TLC con Centroamérica. Si los centroamericanos –y no sólo los nicaragüenses– aprovecháramos bien eso, tal vez podríamos arrancarle a Estados Unidos fondos para garantizar la reconversión productiva. ¿Lo lograremos? En Nicaragua ha sido muy pobre la movilización ciudadana en torno al TLC. La capacidad para expresarnos como ciudadanos está muy disminuida entre nosotros.

En la Organización Mundial de Comercio hay desde hace tiempo una intensa discusión sobre los subsidios que los gobiernos del Norte enriquecido dan a sus productores agrícolas, lo que afecta severamente a los productores del Sur empobrecido. Un obrero nicaragüense quisiera tener el ingreso de una vaca europea, que recibe 2.50 dólares diarios de subsidio estatal. En la reunión de Cancún, en septiembre del 2003, y por primera vez, un grupo de 21 países del Sur tomó una iniciativa inesperada: no negociar nada hasta que no se supriman los subsidios en el Norte. Costa Rica y Guatemala son dos de esos 21 países. ¿Qué se puede esperar? Nosotros esperaríamos que en la próxima reunión no sean 21 países sino 100. También debemos esperar que Estados Unidos presionará a Costa Rica y a Guatemala y que los “castigará” de alguna forma en las negociaciones del TLC.

Al participar en este grupo, ambos países centroamericanos buscan negociar problemas políticos específicos. En el caso de Costa Rica, que Estados Unidos deje de presionar por la privatización de las telecomunicaciones y los servicios públicos estatales, lo que en Costa Rica no se ha podido lograr por la potente movilización social de la población, que está en contra de esta medida. ¿Hasta cuando Costa Rica podrá sostener su posición?

La crisis producida en la OMC nos advierte sobre la dimensión política de las negociaciones “económicas” del mercado global y nos indica que a Nicaragua y a Centroamérica le conviene más tener como referente a la OMC que al TLC, ya que ningún TLC puede estar por encima de las normas y acuerdos de la OMC.

En nuestras fuentes de agua y en la riquísima biodiversidad regional –bienes tras los que están también los intereses de Estados Unidos en el TLC–, tenemos otras ventajas que nos dan oportunidades. Debemos reconocer que si Nicaragua no tiene capacidad de transformar su biodiversidad, sus bosques, sus fuentes de agua, en bienestar para su población, ¿de qué nos sirven estas riquezas? ¿Sólo para la contemplación? ¿Conservar los bosques para sólo contemplarlos tiene significado en Nicaragua? Menos significado tiene, naturalmente, destruir los bosques, que es lo que está ocurriendo. Esto no significa que debemos vender el agua y la biodiversidad a cualquier precio. Lo que significa es que con recursos naturales tan valiosos tenemos también una puerta abierta para una buena negociación política.

En esto, como en todo, el resultado final dependerá en gran medida de la negociación que seamos capaces de hacer y de la masiva movilización que haga el pueblo nicaragüense para hacer valer sus derechos y sus opiniones.