

LAS DESIGUALDADES EN LOS TLC CON ESTADOS UNIDOS: EL CASO COLOMBIANO.

Alberto Romero* Mary A. Vera C.**

Resumen

En el artículo se plantean los alcances del tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos, a partir del esclarecimiento de lo que representa el mal llamado libre comercio entre la primera potencia económica del mundo y un país atrasado. Con base en la experiencia del TLC entre México y EE UU. se muestra cómo en la práctica este tipo de tratados profundizan los desequilibrios estructurales de la economía y la sociedad mexicanas, lo cual es un ejemplo de lo que les espera a los colombianos. Al analizar el impacto que tendrá el TLC en Colombia, se corrobora cómo este proceso intensificará aún más el carácter apendicular del desarrollo económico y social de esta nación, dentro de la actual división transnacional del trabajo. Finalmente, se resalta la incapacidad del país para enfrentar exitosamente los retos del TLC, debido a las condiciones socioeconómicas y políticas imperantes.

Palabras clave: TLC, Colombia, Economía, Comercio Internacional, Acuerdos comerciales.

INEQUALITIES IN THE UNITED STATES' FTAs: THE COLOMBIAN CASE.

Abstract:

The article explains some possible consequences of the Free Trade Agreement (FTA) signed by Colombia and the United States, discussing the meaning of free trade between the world first economic power and the undeveloped country. Based on the experience of the FTA between Mexico and USA, is discussed how actually this treaty has deepened the structural imbalances of the Mexican economy and society, as an example of the results that Colombians should expect. After analyzing the impact that will have the FTA in Colombia, is concluded that this process will intensify the appendicular character of our economic and social development, within the conditions of actual transnational work division. Finally, is emphasized the country's incapacity to successful face the challenges of the FTA, due to prevailing social, economic and political conditions.

Keywords: FTA, Colombia, Economics, International trade, Trade agreements.

1-. INTRODUCCIÓN

Después de 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre las partes, el 27 de febrero de 2006 se finiquitó el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos de Norteamérica, cuya firma protocolaria se realizó el 22 de noviembre de este año. No obstante, su aprobación definitiva dependerá de los Congresos de ambos países. Solo terminando el mes de agosto el presidente Bush entregó al Congreso de los EE UU el texto final del acuerdo, para su discusión y aprobación, pero teniendo en cuenta la coyuntura política de ese país, donde los

demócratas arrasaron en las elecciones para el congreso, el futuro del acuerdo es aún incierto. En el mejor de los casos, solo hasta finales del 2007 se estaría conociendo el resultado.

Por el lado colombiano, el documento será discutido en el primer trimestre del 2007 y seguramente también hacia finales de ese año concluya el proceso de discusión y aprobación. Así las cosas, lo más seguro es que el TLC Colombia-USA entre en vigencia solo a partir del 1 de enero de 2008, aunque todavía es posible que Estados Unidos introduzca nuevas condiciones que entorpezcan su aprobación.

La demora en la aprobación definitiva del TLC Colombia-USA, por parte de los congresos de ambos

países, ha puesto en aprietos a los exportadores que disfrutaban de los beneficios arancelarios del Atpdea (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas), los cuales expiran el 31 de diciembre de 2006 (El Tiempo, 2006a). Por eso el gobierno colombiano está tramitando la prórroga del Atpdea, hasta que entre en vigor el TLC. Mientras tanto, ha explotado la euforia de los TLCs con otros países y grupos, como los que se tramitan con Centroamérica y Chile.

Al comienzo del artículo se hace un planteamiento general, donde se muestra el carácter asimétrico de un TLC con los EE UU, en el cual los más beneficiados serán estos últimos y aquellos sectores económicos colombianos que tradicionalmente han estado vinculados al comercio exterior, en detrimento de un desarrollo socioeconómico más equilibrado e independiente. Seguidamente se expone, a manera de ejemplo, la experiencia del TLC entre México y EE UU, concluyendo que, si bien el comercio exterior mexicano se ha incrementado significativamente, la dependencia de un solo mercado, el norteamericano, genera vulnerabilidad e incertidumbre, al tiempo que no permite superar los desequilibrios internos (económicos, regionales, sociales) del país azteca. Más adelante se esbozan los antecedentes del TLC Colombia-Estados Unidos, donde se muestran las enormes diferencias cuantitativas y cualitativas entre ambas economías. Posteriormente se evalúa el impacto potencial del tratado en la economía y la sociedad colombianas, corroborando sus efectos negativos. Finalmente, se plantean las debilidades de Colombia para enfrentar exitosamente el TLC.

2- PLANTEAMIENTO GENERAL

La defensa del libre comercio, desde los tiempos de David Ricardo y Adam Smith, hasta el

planteamiento neoliberal en la actualidad, no ha pasado de ser un sofisma de distracción para justificar el intercambio desigual entre los países atrasados y el pequeño grupo de potencias industriales y tecnológicas que controlan la producción y los mercados del mundo. En el trasfondo de la defensa del “libre comercio” está el interés de los Estados Unidos de apoderarse definitivamente de los mercados, los recursos naturales, la reserva biogenética, los activos culturales, etc., de los países de América Latina, en nombre de la famosa doctrina Monroe (1823), cuyo slogan “América para los americanos”, se convirtió a lo largo de los años en “América para los norteamericanos”. Al fallar la estrategia de los Bush (padre e hijo) de aglutinar a los países latinoamericanos en un solo bloque (el Área de Libre Comercio de las Américas o ALCA), se viene promoviendo los TLC con varios países por separado. Por eso los TLC son una especie de mutación del fracasado proyecto del ALCA.

El TLC, como su nombre lo indica, es un acuerdo comercial de carácter bilateral, en este caso entre Colombia y Estados Unidos, que busca reglamentar el intercambio e incrementar el flujo comercial y de inversión entre los dos países, con el fin de “impulsar su desarrollo económico y social” (TLC Andino-Estados Unidos, 2006). En la práctica el “libre” comercio con los Estados Unidos se reduce irónicamente a que los países en desarrollo pueden exportar libremente todo, menos lo que producen. Pueden exportar motores de aviones, supercomputadoras, aviones, chips de computadoras de todo tipo, pero no textiles, productos agrícolas o alimentos procesados, los bienes que pueden producir y de hecho producen (Stiglitz, 2006). En este caso, claro está, ese problema lo solucionan, en parte, las empresas extranjeras, a través de sus enclaves industriales, como en el caso de la maquila.

Los TLC con los Estados Unidos son inspirados en el llamado Consenso de Washington, que dio pie a toda una serie de reformas, tendientes a crear las mejores condiciones para el desplazamiento hacia nuestros países del capital transnacional y para la apertura de nuestras economías a la competencia desleal de los principales centros industriales y tecnológicos del planeta. El resultado ha sido el mayor empobrecimiento de la población y la mayor desnacionalización de la economía.

En las condiciones que se dan los TLC con Estados Unidos, país dominante en lo económico, militar y político en la región, estos se convierten en Tratados de Libre Colonización (Báez, 2006). Se trata de acuerdos entre partes con profundas asimetrías, tanto en lo económico como en lo científico y tecnológico. La brecha entre la primera economía del mundo y sus pequeños socios comerciales y geopolíticos de la región no solo es abismal, sino que tiende a crecer, cuantitativa y cualitativamente.

Por el lado colombiano, el TLC surge la necesidad de conseguir mercados externos para sus productos, debido, en gran medida, a la estrechez estructural del mercado interno, fruto de profundas diferencias sociales y regionales, resultado, a su vez, de la distribución desigual del ingreso y la riqueza. La estrategia exportadora, por su parte, termina empeorando los desequilibrios internos, en beneficio de la oligarquía entreguista y de las empresas transnacionales. Y es que los TLC necesariamente tienen ganadores y perdedores, como lo reconoce el propio gobierno colombiano. En realidad, el TLC sólo beneficia a los sectores ligados al comercio exterior, bien sea como exportadores o como importadores, los cuales representan una pequeña parte de los empresarios neogranadinos.

Para poder competir en el mercado norteamericano, Colombia

tendrá que hacer grandes inversiones en infraestructura física y social. No obstante, la brecha tecnológica que separa esta economía de la de Estados Unidos no podrá ser superada y por lo tanto, para poder vender sus productos será necesario empobrecer aún más a la población trabajadora, vía recortes salariales, inestabilidad laboral, mayores impuestos indirectos, insuficiente inversión social, etc. Para nadie es un secreto que la “competitividad” de países como los del Sudeste Asiático se sustenta en los salarios bajos de sus trabajadores. Por eso, si bien es cierto que el TLC con USA traerá beneficios a aquellos sectores de la economía que están vinculados a los mercados externos, para el resto de la población significará un empeoramiento mayor de su calidad de vida. El problema es hasta qué punto se podrá resarcir a los perdedores. Por ahora, lo que propone el gobierno son más impuestos, lo cual redundará en mayores costos y precios, perjudicando en últimas al consumidor final.

3-. ANTECEDENTES DE LOS TLC CON ESTADOS UNIDOS EN AMÉRICA LATINA: EL CASO MEXICANO

En la actualidad los TLC con Estados Unidos en América Latina son el TLCAN, el TLC Chile-USA y el CAFTA, con Centroamérica, los TLC pendientes con Perú, Colombia y Ecuador. El objetivo de estos TLC es fundamentalmente lograr una mayor liberalización comercial, sustentada en procesos de desgravación arancelaria progresiva o inmediata, con el fin de crear una zona de libre comercio, en la que circulen, sin barreras, bienes y servicios provenientes de los países firmantes del tratado correspondiente (Ibáñez, 2005).

Por ser el más importante, en el presente artículo se analiza el TLC entre México, los Estados Unidos y Canadá (TLCAN), firmado el 17

de diciembre de 1992, pero que entró en vigor a partir del 1 de enero de 1994. Este tratado consolidó un bloque comercial importante, dentro del cual, sin embargo, la hegemonía corresponde a Estados Unidos.

Los efectos del TLCAN sobre México han sido contradictorios; algunos consideran que ha permitido un mayor acercamiento de las economías de México y Canadá a la de Estados Unidos. En el caso concreto de México, se plantea que sin TLCAN el incremento de las exportaciones y el auge de las inversiones extranjeras directas no se hubieran dado en este país. De acuerdo con un informe del Banco Mundial (Lederman y otros, 2003), sin el TLCAN las exportaciones globales de México hubiesen sido inferiores en un 25% y la inversión extranjera directa (IED), en un 40%¹. También se resalta el aceleramiento de la transferencia tecnológica desde USA a México, “a tal punto que el tiempo requerido para la adopción de nueva tecnología se redujo a la mitad del que tomaba antes del TLC”. Igualmente, se dice que sin la firma del tratado el ingreso por habitante hubiese sido menor entre el 4 y 5 por ciento hacia finales del 2002. No obstante, como señala el informe, tal como está diseñado, el TLCAN por sí solo no es suficiente para lograr la convergencia entre los países miembros del tratado (Lederman y otros, 2003:2).

Es más, en un informe de la BBC se resalta que, pese a los importantes resultados del TLCAN para México, todavía el 8% de la población sobrevive con menos de un dólar diario y un 24.3% lo hace con menos dos dólares, siendo los niveles de pobreza similares a los de la década del sesenta. Como resultado, la riqueza del TLCAN no llega hasta los sectores más empobrecidos de la población (BBCMundo.com, 2006). En cuanto al empleo, esta misma fuente señala que si bien México ha mostrado un comportamiento más favorable que sus socios, esto debe en parte al

creciente número de emigrantes ilegales hacia los Estados Unidos, calculado en 4,8 millones de personas. Igualmente, los problemas económicos de EE UU en los últimos años, han significado la pérdida de por lo menos medio millón de puestos de trabajo en México (BBCMundo.com, 2006).

En otra publicación se resaltan los efectos negativos del TLCAN sobre el sector agropecuario del país. Según el diario La Jornada: “...desde 1994, el país ha importado alimentos por 78 mil millones de dólares, cifra superior a toda la deuda pública. En estos 10 años, las importaciones de granos y oleaginosas pasaron de 8.8 millones de toneladas a 20 millones, lo que ha destruido una parte significativa de la infraestructura productiva, trayendo consigo desempleo y desplazamiento. Cerca de 600 campesinos abandonan sus tierras cada día y se han perdido un millón 780 mil empleos desde 1994”. (La Jornada Editorial, 2005)

De otra parte, los Estados Unidos han incumplido el Acuerdo,

“...al mantener sus subsidios al sector agrícola (unos 32 mil millones en 2000) y las prácticas comerciales desleales: las altas subvenciones (21 mil dólares por productor) generan precios en el mercado por debajo de los costos de producción, lo que se conoce como precios dumping”. (La Jornada Editorial, 2005)

Según esta publicación, en lo social la situación no es mejor, pues “...la mayoría de los 8.2 millones de habitantes del campo vive en la extrema pobreza, y dos de cada tres personas son indigentes, lo que se traduce en que 52.4 por ciento de la población rural sufre pobreza alimentaria”. (La Jornada Editorial, 2005)

En general, el balance del TLCAN para México en lo social es negativo, lo que generó un creciente descontento en la población y que por poco lleva al poder al izquierdista López Obrador en las pasadas elecciones, las cuales han sido duramente cuestionadas.

Veamos en detalle la evolución del comercio exterior de México dentro del TLCAN. Como puede observarse en el Cuadro I, alrededor del noventa por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigen a Norteamérica (USA y Canadá), pero en especial a Estados Unidos,

quien absorbe alrededor del 98% de las mismas. Esta situación condiciona el comercio exterior mexicano a los vaivenes de la economía estadounidense, haciéndolo vulnerable y dependiente.

Cuadro I. Estructura de las exportaciones mexicanas según país de destino dentro del TLCAN. 1994-2004. (millones de dólares y porcentajes)

PAÍS	1994		2000		2004	
	Total	%	Total	%	Total	%
TOTAL	60,817.2	100,0	166,454.8	100,0	189,200.4	100,0
Norteamérica	53,127.9	87,4	151,038.6	90,7	167,876.0	88,7
Estados Unidos	51,645.1	97,2	147,685.5	97,8	165,111.3	98,4
Canada	1,482.8	2,8	3,353.1	2,2	2,764.8	1,61

Elaborado con base en: Gobierno de México. Secretaría de Economía Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Inteligencia Comercial. En línea: <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>, julio 21 de 2006.

En cuanto a la composición de las exportaciones mexicanas, llama la atención la creciente importancia de los bienes manufacturados. Para enero de 2006, la composición de las exportaciones era la siguiente: bienes manufacturados (77%), productos petroleros (18,1%), bienes agropecuarios (4,5%) y productos extractivos (0,4%). Hay que destacar que la mayor parte de las exportaciones manufactureras no se basan en el procesamiento de recursos naturales, sino de bienes intermedios. Según Carlos Albin (2004:114), si en 1981 el petróleo representaba el 72,5% de las exportaciones, para el 2002 este aportaba apenas el 9%.

Como señala Moreno y otros (2005:6), un elemento clave para explicar este comportamiento son las llamadas maquiladoras, las cuales son responsables de por lo menos la mitad de las exportaciones industriales de México, si bien hay que anotar, sin embargo, que el cambio en la composición de las exportaciones mexicanas se inició mucho antes, por lo menos diez años, de entrar en vigencia el TLC. Se trata, en realidad, de una economía de enclave, que favorece en primera instancia a los inversionistas extranjeros y muy poco a la economía local. (Moreno y otros, 2005:12).

En materia de importaciones la dependencia de USA y Canadá es menor, aunque no menos importante (58,3% en 2004, contra 71,1% en 1994), de las cuales más del 95% proviene de Estados Unidos (Ver Cuadro II).

La composición de las importaciones presenta la siguiente estructura: bienes de uso intermedio (74,7%), bienes de capital (22,2%) y bienes de consumo (13,1%) (Secretaría de Economía, 2006:2-3). El predominio de los bienes intermedios en las importaciones corrobora el carácter cada vez más apendicular de la economía mexicana, con respecto a su vecino del norte.

Cuadro II. Estructura de las importaciones mexicanas según país de procedencia dentro del TLCAN. 1994-2004. (millones de dólares y porcentajes)

PAÍS	1994		2000		2004	
	Total	%	Total	%	Total	%
TOTAL	79,345.9	100,0	174,457.8	100,0	197,303.3	100,0
Norteamérica	56,411.2	71,1	131,551.0	75,4	114,978.0	58,3
Estados Unidos	54,790.5	97,1	127,534.4	96,9	109,558.2	95,3
Canada	1,620.6	2,9	4,016.6	3,1	5,419.8	4,7

Elaborado con base en: Gobierno de México. Secretaría de Economía En línea:
<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>, julio 21 de 2006.

Como se observa en el Cuadro III, la balanza del comercio mexicano asociado al TLCAN es bastante favorable y se ha venido incrementado de manera sostenida. Lo mismo no puede decirse de la balanza agroalimentaria total, la cual es deficitaria (Tapia, 2006: 700). Igual no ocurre con el resto del mundo, donde la misma ha sido todo el tiempo negativa, alcanzando

en 2003 un déficit de 45.300 millones de dólares, lo que hace que la balanza comercial general no sea favorable (Moreno y otros, 2005:10).

La mayor parte de las exportaciones no vinculadas al petróleo se originan en tan solo 300 empresas, la mayoría de las cuales está ligada a empresas transnacionales (Moreno y otros,

2005:10). Esto confirma la tendencia hacia el control extranjero de la economía mexicana. Para concluir, se puede decir que el balance general del TLC de México con Estados Unidos ha sido negativo, tanto en lo económico como en lo social (Moreno-Brid y otros, 2006:113-114).

Cuadro III. Balanza comercial de México con el TLCAN 1994-2003. (Billones de US\$).

Año	Exportaciones	Importaciones	X-M
1994	53,4	58,6	-5,2
1999	123,0	108,5	14,5
2000	151,2	131,8	19,4
2001	143,6	118,3	25,3
2002	146,1	111,4	34,7
2003	149,8	110,2	39,7

Fuente: (Moreno y otros, 2005: 10)

4- ANTECEDENTES DEL TLC COLOMBIA-USA

Históricamente los Estados Unidos han sido el principal socio comercial de Colombia. Ese país absorbe cerca de la mitad del comercio exterior colombiano, bajo el esquema de exportaciones de bienes primarios (minerales y agropecuarios) y de importaciones de bienes de capital e intermedios².

La mayor parte de las importaciones provenientes de los Estados Unidos corresponde a productos industriales (86,7%), especialmente maquinaria y equipo y productos de la química básica, los cuales involucran un alto valor agregado tecnológico (Cuadro IV) (Bonilla y González, 2006: 114).

Las exportaciones colombianas a ese país, por el contrario, están conformadas principalmente por los llamados bienes primarios (82,1%),

entre los que sobresalen petróleo (37,6%), derivados de petróleo (9,2%), carbón (9,4%), flores (8,7%), café (6,2%) y banano (1,8%), que en conjunto representan casi el 73% de todas las ventas a ese país. Las exportaciones industriales constituyen el 17,9%, destacándose las ventas de la industria liviana (10%), especialmente los textiles (5,7%) (Cuadro V).

Cuadro IV. Colombia: Estructura de las importaciones procedentes de Estados Unidos 2005. Miles de dólares CIF (%)

TOTAL	100,0
Productos primarios/1	13,0
Industriales	86,7
Agroindustriales	3,3
Industria liviana/2	6,5
Industria básica/3	25,1
Maquinaria y equipo	46,6
Industria automotriz	5,0
Demás productos	0,4
De ellos: armas	0,4

Elaborado con base en: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En línea:

<http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/Documentos/estadisticas/impo/periodo/pais/estad.xls/1>.

Petróleo (1,1%), derivados del petróleo (3,9%), otros agropecuarios (7,1%), demás mineros (0,8%). /2. Confecciones, textiles, editoriales, calzado, manufacturas de cuero, productos de plástico, jabones, cosméticos, otros, demás industria liviana, /3. Metalúrgica (2,7%), química básica (20,3%), papel (2,1%).

CUADRO V. Colombia: Estructura de las exportaciones a los Estados Unidos. 2005. Miles de dólares FOB (%)

TOTAL	100,0
Productos primarios/1	82,1
Principales productos	73,7
Otros agropecuarios (camarones, demás agropecuarios)	1,1
Demás mineros	7,3
Industriales	17,9
Agroindustriales/2	2,2
Industria liviana/3	10,0
Industria básica/4	3,7
Maquinaria y equipo	1,9
Industria automotriz	0,1

Elaborado con base en: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En línea:

<http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/Documentos/estadisticas/expo/periodo/pais/estad.xls/1>.

Café (6,2%), petróleo (37,6%), derivados del petróleo (9,2%), carbón (9,4%), ferroníquel (0,5%), banano (1,8%), flores (8,7%), esmeraldas (0,5%)/2. Azúcar (0,3%), productos del café (0,6%), demás agroindustriales (1,1%), franjas (0,1%) /3. Confecciones (5,7%), textiles (0,3%), editoriales (0,3%), calzado (0,1%), manufacturas de cuero (0,4%), productos de plástico (0,9%), jabones, cosméticos, otros (0,1%), demás industria liviana (2,4%)/4. Metalúrgica (2,1%), química básica (1,4%), papel (0,2%).

Pero las principales diferencias tienen que ver no solo con la composición del comercio entre los dos países, sino con la profunda asimetría tecnológica existente. Las exportaciones estadounidenses a Colombia se caracterizan por involucrar un elevado valor agregado tecnológico, mientras que lo contrario ocurre con los productos que vende este país. El resultado es un permanente intercambio no equivalente, que da como resultado una mayor transferencia de trabajo nacional para poder adquirir los mismos bienes a través del tiempo. Es decir, cada vez debe trabajarse más para adquirir los mismos productos.

En general, pese a ser el principal mercado para las exportaciones colombianas, entre 1998 y 2002 sólo 11 productos representaron el 80% de todas las ventas a Estados Unidos; de estos, sólo 5 productos contaban con preferencias arancelarias (ATPA) (DNP, 2003:4). O sea, que aún en las mejores condiciones para las exportaciones, el aparato productivo colombiano no está en capacidad de aprovecharlas.

Aparte de lo anterior, existe en la actualidad una marcada tendencia hacia el control del comercio exterior de Colombia por parte de las empresas con capital extranjero. Según un reciente estudio del Banco de la República (2006), estas empresas generan la mitad del comercio exterior del país. Solo en el 2005 estas firmas *“facturaron el 52 y el 48,1 por ciento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, respectivamente, e importaron cerca del 52 por ciento del total de equipos de capital traídos al país”* (Banco de la República, 2006:6). Entre las exportaciones se destacan petróleo, carbón, productos químicos y alimenticios, maquinaria,

confecciones y textiles. En las importaciones sobresalen materias primas e insumos, maquinaria, equipos de control, manufacturas de hierro y acero, aparatos de comunicación y material de transporte. Como señala la fuente, estas empresas se caracterizan por ser altamente competitivas, toda vez que son intensivas en capital, tecnología y mano de obra calificada; poseen altos costos fijos e importantes economías de escala; utilizan las redes especializadas de comercialización y distribución de sus matrices y están en capacidad de satisfacer la continua evolución de los gustos y preferencias de los consumidores, mediante el desarrollo de nuevos productos (Banco de la República, 2006: 6).

A partir de 1999 la balanza comercial con los Estados Unidos ha sido positiva, llegando a alcanzar en el 2005 los 2.815,8 millones de dólares (Cuadro VI). Destaca también la balanza positiva con la Comunidad Andina (2.009,0 millones de dólares) (Cuadro VI). Por sectores económicos los más favorecidos son el agropecuario y el minero, mientras que el industrial es altamente deficitario.

En cuanto a la inversión de Estados Unidos en Colombia, esta ha venido perdiendo terreno frente a otros países y regiones. Si en 1990 su participación en la IED no petrolera fue del 70%, para 1996 había descendido al 47,5% (Correa, 1998: 95). Si bien aquí es importante destacar la dificultad que existe al calcular el ingreso real de capital norteamericano, pues un alto porcentaje de inversión extranjera proviene de los llamados “paraísos fiscales” del Caribe (Islas Caimán, Bermudas e Islas Vírgenes), que en realidad son de empresas estadounidenses y europeas, especialmente bancos. En 2004 continuó cayendo (43%) y en el

2005 descendió al 17,2%, como resultado de una gran afluencia de capital de otras procedencias. En el acumulado total de la inversión extranjera en Colombia, a Estados Unidos le corresponde el 16,3% (Proexport, 2006). Durante los años noventa el 67,5% de la inversión extranjera en portafolio correspondió a Estados Unidos (Correa, 1998: 95).

**Cuadro VI. Colombia, balanza comercial según grupos económicos y principales países
1995 – 2005 (Millones de dólares FOB)**

Origen	1995	1998	1999	2000	2003	2004	2005
Total balanza comercial/1	-2.751,3	-2.902,4	1.626,0	2.160,5	102,8	1.139,7	1.391,5
Grupos comerciales							
Aladi	-698,6	-623,0	-283,0	59,0	-880,8	-183,5	-573,8
Comunidad Andina	215,2	341,4	294,6	657,6	460,8	1424,9	2009,0
MERCOSUR	-489,9	-462,6	-292,5	-268,7	-904,1	-1069,1	-1468,8
G-3	-746,4	-557,2	-132,4	120,6	-343,6	126,4	-137,9
Unión Europea	81,4	-326,0	123,9	-12,4	-283,5	122,6	71,6
Principales países							
Estados Unidos	-816,2	-344,2	1.895,0	2.879,0	1782,3	1816,1	2815,8
Venezuela	-366,8	-99,7	102,3	407,0	7,7	596,2	934,5
Perú	449,0	228,0	254,8	235,0	211,5	301,3	378,2
Chile	-44,2	-44,4	-50,4	-43,5	-86,2	-69,5	-41,6
Ecuador	163,8	284,7	88,1	164,3	385,2	619,4	812,9
Japón	-802,0	-658,8	-252,8	-281,3	-404,3	-342,8	-324,6
Alemania	17,3	-60,3	13,4	-28,9	-326,2	-375,2	-394,4
México	-379,7	-457,5	-234,7	-286,4	-351,4	-469,8	-1072,4
Canadá	-337,9	-333,9	-113,2	-112,1	-154,6	-182,5	-46,7
Brasil	-313,4	-339,6	-230,8	-190,4	-622,9	-750,0	-1131,1
China	-58,7	-193,2	-187,4	-289,9	-546,1	-820,0	-1226,2
Resto de países	-262,6	-883,5	341,7	-292,4	207,8	816,4	686,9

1/La suma de los parciales no es equivalente al total de la balanza comercial

* Correspondiente al período enero - abril de 2006

Fuente : DIAN - DANE Cálculos: DANE

Disponible en:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/balanza/balanza_grupos_abr06.xls

Cuadro VII. Colombia y Estados Unidos: Indicadores económicos básicos

Concepto	Estados Unidos 2003	Colombia 2003	Diferencia USA/Col (No. de veces)
Población (millones)	288	41,6*	7
PIB (millones de dólares)	10,450.000	104,826**	104
PIB per cápita (dólares)	35,400	2,352**	15
Importaciones del mundo (millones de dólares)	1,305.000	21,204	61,5
Exportaciones al mundo (millones de dólares)	724,000	21,190	34,2

Fuente: Para Estados Unidos: Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos. En línea: <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=101&ncategoria2=103> Para Colombia: CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2004. Santiago de Chile, abril de 2005, y DANE. Colombia, exportaciones totales, según CIU Rev.3 1994-2006. En línea:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/expo_totales_ciu_juni06.xls y DANE. Colombia, importaciones según clasificación CIU revisión 3. 1994-2006. En línea:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/importaciones/impor_ciu_juni06.xls

* Cifra aproximada. ** A precios constantes de 1995

Como puede observarse en el Cuadro VII, la diferencia entre las economías de Colombia y los Estados Unidos es bastante considerable. Para el 2003 la población de la potencia era 7 veces mayor que la colombiana, mientras que su PIB superaba al de Colombia en 104 veces. Similar situación se observa en el PIB por habitante (15 veces mayor), las importaciones (61,5 veces superior) y las exportaciones (34,2 veces por encima). En estas condiciones, hipotéticamente podría decirse que Estados Unidos posee un mercado prometedor para las exportaciones colombianas. Sin embargo, el problema es no solo la pobre oferta exportadora, sino que al comparar, por ejemplo, los índices de competitividad, el país no sale bien librado. Entre 117 países Colombia ocupó en 2005 el puesto 57, con un avance de 7 puestos en relación a 2004, pero muy lejos de Estados Unidos (puesto 2, después de Finlandia). El ranking de competitividad global se calcula a partir de los índices de tecnología, instituciones públicas y ambiente

macroeconómico. En el caso colombiano el índice de tecnología desmejoró, al pasar del puesto 68 al 74, mientras que el de instituciones públicas mejoró notablemente, al pasar del puesto 61 al 49. El ambiente macroeconómico también mejoró, pues se pasó del puesto 66 al 61 (Portafolio, 2005). La última información del Foro Económico Mundial indica que Colombia perdió varios puestos (entre 125 países), al pasar del 58 en 2005 al 65 en el 2006 (Portafolio, 2006a), especialmente desmejoró en el campo de la salud y la educación (puesto 88) y la infraestructura (puesto 75) (El Tiempo, 2006).

5- IMPACTO DEL TLC EN LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD COLOMBIANA

5.1- Aspectos generales

Según los voceros del gobierno, el TLC con Estados Unidos es una gran oportunidad histórica para el país. Las razones para esta afirmación son que con el tratado se pueden consolidar las preferencias otorgadas por el ATPDEA, ganar espacio frente a competidores como

Chile, México y Centroamérica y ganar competitividad en la conquista de mercados, “antes que países como China e India lo hagan” (Mincomercio, 2006b: 5).

En otro documento (Mincomercio, 2006a), el gobierno señala los beneficios que el TLC le traería a Colombia. 1) Al crear un marco normativo de largo plazo se brinda “estabilidad y predictibilidad en las reglas del juego del comercio de bienes y servicios entre los dos países”. 2) A diferencia del ATPDEA, que solo se limita al área de bienes, el TLC contempla además el comercio de servicios y la inversión extranjera. 3) El TLC, al prever mecanismos jurídicos para la solución de controversias, hace que el país tenga mayores garantías de cumplimiento de las obligaciones por la contraparte. 4) Al tener mayor acceso a los bienes de capital más baratos, importados de Estados Unidos, se incrementará la competitividad del aparato productivo nacional. 5) El esquema de desgravación arancelaria permite que el 99% de los productos de exportación colombianos entren a

Estados Unidos sin pagar arancel, en forma inmediata, al tiempo que el 82% de las importaciones de ese país, especialmente bienes de capital, o bienes no producidos en Colombia, entrarán con desgravación inmediata. 6) En el capítulo sobre inversión se respetan las restricciones de carácter constitucional nacional y se incluyen disposiciones de estabilidad jurídica, lo que implica una disciplina institucional recíproca, favorable para los inversionistas colombianos en EE UU y para atraer inversión hacia el país. 7) Colombia conserva su discrecionalidad para aplicar instrumentos de promoción de las exportaciones, como el Plan Vallejo para insumos y materias primas. 8) Según el gobierno “los consumidores serán uno de los grupos más beneficiados con este Tratado”, pues tendrán mayores opciones en términos de calidad y precio.

En realidad, los cantos de sirena del gobierno sobre los potenciales beneficios que pueda traer el TLC a Colombia distan mucho de la realidad. En efecto, pese a que el tratado ofrece la posibilidad de exportar a EE UU sin pagar aranceles, el abanico de productos que efectivamente pueden competir en ese mercado es muy reducido y se concentra más que todo en bienes primarios de origen mineral y agropecuario. Existen también obstáculos como las barreras sanitarias y fitosanitarias, estándares de calidad, etc., que dificultan el ingreso de productos a ese mercado. En general, las barreras no arancelarias son más importantes que los aranceles a la hora de medir el impacto del TLC, y hay que tomar en cuenta además, los llamados mecanismos de defensa comercial, como las salvaguardias, el anti-dumping y las medidas compensatorias. Si a esto le agregamos la enorme capacidad competitiva de los bienes importados de Estados Unidos, no solo por el elevado valor agregado tecnológico, sino por la política de subsidios practicada por ese país,

es obvio que la balanza del TLC se inclinará, desde un comienzo, a favor de ellos.

Es claro, también, que la llamada estabilidad jurídica, que supuestamente favorece a las partes por igual, en últimas se traduce en mayores garantías y ventajas para que el capital estadounidense pueda explotar los recursos naturales y la fuerza de trabajo nacional, y así obtener mayores beneficios.

Otra falacia es que supuestamente los más beneficiados con el tratado son los consumidores, pues, en la práctica, la capacidad adquisitiva de la inmensa mayoría de los colombianos no les permite aprovechar las hipotéticas gabelas que ofrece el ingreso de más productos estadounidenses al país. Al contrario, la invasión de mercancías norteamericanas golpeará sin misericordia a aquellos sectores (industrial, agropecuario, servicios), cuya actividad se orienta principalmente al mercado interno, generando mayor desempleo y empobrecimiento de la población.

En el campo del empleo se estima que el impacto global del TLC será negativo, especialmente en los sectores menos competitivos. Al mismo tiempo, el reacomodamiento del aparato productivo, de acuerdo con las exigencias del tratado, modificará la demanda laboral en favor de la fuerza de trabajo más calificada, al tiempo que la menos preparada tendrá que conformarse con emigrar al sector informal, en condiciones más desfavorables, aunque algunos estudios señalan que los favorecidos serán los menos calificados (Botero, 2005: 10).

El hecho es que la firma y entrada en vigencia del TLC entre Colombia y los Estados Unidos contribuirá a profundizar las relaciones (no solo comerciales) entre estos países y a intensificar el proceso de inserción apendicular de la economía y sociedad colombiana en la división transnacional del trabajo, en la cual el predominio estadounidense en lo económico, científico, tecnológico y cultural es

inobjetable.

Tal como lo demuestran las experiencias de México y Chile, el TLC dinamizará el comercio exterior del país, acelerará el proceso de privatización de las empresas del Estado, se incrementará la inversión extranjera, todo bajo el control de las empresas norteamericanas, las cuales continuarán apoderándose de los principales sectores de la economía colombiana.

5.2.- Algunos aspectos específicos.

5.2.1.- Sector agropecuario.

El sector agropecuario es tal vez el más vulnerable a la competencia externa. Con el inicio de la llamada apertura económica unilateral en 1991, el agro colombiano empezó a declinar progresivamente en términos de producción y área sembrada. Se estima que el área sembrada cayó entre 1991 y 2005 en 600 mil hectáreas (Sarmiento, 2006). Como señala Sarmiento, la propuesta de los aperturistas en la actual coyuntura es “abrir el sector a la competencia internacional para que entren los cereales subsidiados en los países desarrollados y se reemplacen por los cultivos tropicales y la industria bovina”, abandonando la producción nacional de los primeros. Por eso, “no es casual que la caída del área agrícola se presente en los productos que se elaboran en los dos países y serán los más afectados por el TLC, como arroz, maíz, sorgo, soya y algodón” (Sarmiento, 2006).

Como se observa en el Cuadro VIII, productos como el trigo y la soya entrarán al país sin arancel una vez se apruebe el tratado. En el caso del arroz el contingente acordado es de 79 mil toneladas anuales, con una desgravación progresiva en el término de 19 años y arranca con un arancel del 80%. En cuanto al maíz amarillo, el contingente es de 2 millones de toneladas, con un período de desgravación de 12 años, igual que el del maíz blanco que tiene un contingente de 130 mil

toneladas. Otros productos como el sorgo y el frijol tienen un periodo de desgravación de 12 y 10 años, con contingentes de 20 mil y 10 mil toneladas, respectivamente. Un punto de polémica en la negociación ha sido la importación de los llamados cuartos traseros de pollo, cuyo contingente es de 26 mil toneladas anuales, con un plazo de desgravación de 18 años. Los avicultores protestan porque al introducir pollo condimentado el arancel inicial se reduce a la mitad, entrando a un precio muy inferior a su similar nacional³. Además, en el proceso de negociación se aumentó el contingente a 27.040 toneladas. Los avicultores alegan que pese al relativo alto arancel y

al plazo de desgravación, las importaciones masivas amenazan con hacer desaparecer la producción de origen nacional (Portafolio, 2006b).

En el caso del arroz y el maíz la situación no es mejor, pues Estados Unidos es altamente competitivo en estos productos. A esto se agrega la baja competitividad de productos como maíz, sorgo y soya. Se estima que entre 1997 y 2003 los precios domésticos del maíz industrial, el sorgo y la soya fueron 80, 56,5 y 47 por ciento, respectivamente, más altos que el promedio de referencia internacional. Estos altos precios, a su vez, encarecieron los del pollo, los huevos y la carne de cerdo entre

el 14 y el 22 por ciento, lo que a su vez se ha reflejado negativamente en el consumo (Balcázar, 2006).

Por el lado del empleo, se estima que los cultivos de cereales, oleaginosas y algodón, que en conjunto generan 265,5 mil empleos permanentes (8,4% del total en el 2004) y ocupan una extensión de 1,46 millones de hectáreas, serán los perdedores potenciales en el TLC. Al mismo tiempo, el grupo de papa y hortalizas, potencialmente ganadores en el TLC, genera el 6,9% del empleo agropecuario total, a pesar de ocupar solamente 296 mil hectáreas (Balcázar, 2006). En general, se estima que con el TLC habrá una disminución del empleo en el sector rural.

Cuadro VIII
Desgravación arancelaria en el sector agropecuario
TLC Colombia – Estados Unidos

Producto	Arancel Base (%)	Plazo desgravación (Años)	Contingente (Tons.)
Arroz	80	19	79.000
Cuartos traseros de pollo congelado	164,4	18	26.000
Cuartos traseros de pollo sazonado	70	18	26.000
Maíz amarillo	25	12	2.000.000
Maíz blanco	20	12	130.000
Soya	20	0	-
Sorgo	25	12	20.000
Trigo	13	0	-
Cebada	13	3	-
Frijol *	60	10	15.000
Carne de cerdo	30	5	-
Algodón	10	0	-

(*) Reducción del arancel base del 33 % en el primer año.
Fuente: Garay y otros (2006).

5.2.2.-Sector industrial.

Pese a que la casi totalidad de los productos manufacturados tendrá acceso al mercado estadounidense sin pagar aranceles, la posibilidad de aprovechar esa

ventaja es muy limitada, pues la mayoría de las exportaciones manufactureras a ese país está conformada por productos de la industria liviana, especialmente textiles y confecciones. Al contrario,

la entrada automática de la mayoría de bienes manufacturados y remanufacturados, sin pagar aranceles, será una fuerte competencia para la producción local, especialmente para la que no

está ligada al sector exportador.

5.2.3.-Inversiones.

En el apartado del acuerdo sobre inversión se da un tratamiento especial a las inversiones extranjeras, colocando en desventaja a los inversionistas nacionales y afianzando el control de la economía por parte del capital estadounidense, con la complacencia del gobierno colombiano actual, que busca modificar la actual legislación para darle mayores privilegios al capital foráneo (Portafolio, 2006). Este tipo de cláusulas se da también en el TLCAN (Observatorio mundial de comercio, 2005) que, bajo el supuesto de la reciprocidad, da pie para todo tipo de demandas que terminan lesionando los intereses de la parte más débil, en este caso México.

De todas maneras, en los últimos años los gobiernos han venido desmontando unilateralmente los controles a la inversión extranjera, lo que ha provocado una avalancha de nuevos capitales, dando como resultado la privatización de importantes empresas estatales y la desnacionalización de empresas privadas, otrora insignias, como Bavaria, Coltabaco, etc. Por eso el TLC con Estados Unidos lo que hará es reforzar aún más esta tendencia.

5.2.4.- Comercio de servicios.

El sector servicios es el más dinámico a escala mundial y nacional. En la actualidad los servicios representan las dos terceras partes del PIB mundial y en Estados Unidos, el 75% (OMC, 2006: 8). Estados Unidos ocupa el primer lugar en el comercio mundial de servicios comerciales (OMC, 2005). En estas condiciones, las ventajas de Estados Unidos son apabullantes, especialmente lo relacionado con las nuevas tecnologías de información y comunicación, los servicios financieros, los servicios profesionales, entre otros. Al otorgarles el mismo tratamiento a los proveedores de servicios de Estados Unidos que a los nacionales, Colombia se coloca en clara

desventaja.

5.2.5.-Reglas de origen.

En el marco de la globalización económica cada vez es más difícil determinar el origen o nacionalidad de una mercancía, pues como señala la OMC, materias primas, partes y piezas sueltas, “cruzan el planeta de un extremo a otro en calidad de insumos destinados a instalaciones industriales que están desperdigadas por todo el mundo”, de ahí que sea importante establecer unas normas (o reglas) de origen, al momento de recurrir a instrumentos de política comercial, tales como derechos antidumping y compensatorios, marcas de origen y medidas de salvaguardia.

Las reglas de origen favorecen mas a los exportadores cuando el país es fuente de insumos, pero no cuando la importación de estos insumos debe tener origen regional, como en el caso de México que debe importarlos de Estados Unidos. Por eso, como señala Lederman, bajo estas circunstancias resulta más rentable exportar sujetos a los aranceles que utilizar las preferencias que puedan surgir del TLC, debido a los altos costos que estas implican (Lederman y otros, 2003: 12-13). Para el caso colombiano, las normas de origen significan que el país tendrá acceso a las materias primas de los países que integran otros TLC con Estados Unidos, como México, Chile, Canadá y Centroamérica.

5.2.6.-Medio ambiente.

En Colombia el deterioro del medio ambiente es progresivo y su costo anual está calculado en unos siete billones de pesos (3,7% del PIB). Como señala el editorial de El Tiempo, “La contaminación atmosférica, las enfermedades asociadas al consumo de agua no potable, la degradación del suelo, la deforestación y la pésima calidad del aire urbano se constituyen en los problemas ambientales más graves y costosos” (El Tiempo, 2006). Con el TLC queda despejado el camino para que las transnacionales sigan trasladando

al país sus industrias contaminantes.

5.2.7.- Biodiversidad.

La Biodiversidad comprende la cantidad y variedad de organismos vivos que existen en el planeta y es un componente fundamental para el desarrollo socioeconómico de las naciones. Colombia es privilegiada en este sentido, pues es el segundo país más rico en especies del mundo, después de Brasil. Una de cada diez especies de flora y fauna en el mundo se encuentra en Colombia⁴. Sin embargo, toda esta riqueza está siendo cada vez más amenazada por el modelo depredador de explotación de los recursos naturales, poniendo en peligro de extinción no sólo a las especies animales y vegetales, sino también al ser humano. A pesar de ser tan importante, en el tratado no se establecen compromisos específicos sobre la biodiversidad, dejando abierto el camino para que las transnacionales continúen con el saqueo sistemático de los recursos biogenéticos, forestales y de los conocimientos tradicionales autóctonos (Hurtado García, 2006).

5.2.8.-Aspectos laborales.

En el aspecto laboral la presión de Estados Unidos es para que Colombia avance en la reglamentación y aprobación de leyes para cumplir con los compromisos adquiridos con la OIT, así como acabar con la impunidad en el caso del asesinato de sindicalistas (El Tiempo, 2006b). En el fondo, lo que buscan es frenar la competencia de los productos colombianos vía menores salarios (como ocurre en el caso de China), ante la incapacidad de hacerlo por la vía de la innovación tecnológica. En realidad, la estrategia neoliberal en el campo laboral busca flexibilizar al máximo las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo asalariada, con el fin de hacer más atractiva la inversión privada extranjera y nacional. La inestabilidad laboral (especialmente por los contratos a término fijo) impide la organización de los trabajadores y disminuye su capacidad de lucha por mejores

condiciones de trabajo y salarios reales, acordes con el costo de la vida.

5.2.9.-Propiedad intelectual.

El tema de la propiedad intelectual es tal vez uno de los más sensibles del tratado, toda vez que desde siempre el saqueo del conocimiento ancestral y de los recursos biogenéticos ha sido la constante en las relaciones entre los dos países. Al mismo tiempo, el compromiso, por parte de Colombia, de adherir a todos los acuerdos internacionales que existen sobre la materia, coloca en desventaja al país, pues en el futuro tendrá que reconocer todos los derechos relacionados con el conocimiento científico y tecnológico que, como se sabe, se concentran en un alto porcentaje en Estados Unidos. Igualmente, al otorgar a la otra parte un trato nacional no menos favorable que el concedido a sus propios nacionales, en cuanto a la protección y goce de tales derechos, Colombia sale perdiendo por la misma razón expuesta arriba. En la práctica, esto significa el desplazamiento de lo poco que existe en materia de investigación y desarrollo tecnológico por parte de los centros de conocimiento ubicados en Estados Unidos, quienes controlan las patentes. No sobra recalcar que con tratado o sin el, el control tecnológico y científico, así como el dominio ideológico en la educación superior del país, por parte de nuestro socio, es indiscutible. No es de extrañar que con la firma del tratado ocurra una invasión de las Universidades norteamericanas, con ayuda, claro está, de los colombianos que se han formado en las mismas. O en el mejor de los casos, los centros educativos locales terminarán convertidos en maquilas del conocimiento al servicio de las transnacionales de la educación (Vaca, 2004: 101).

Otro aspecto a tener en cuenta es el impacto negativo del TLC en el sector salud, toda vez que se prorroga indefinidamente el

monopolio de las transnacionales farmacéuticas sobre los medicamentos que producen, así no estén patentados localmente. Igualmente, existe la posibilidad no solo de prohibir la producción de genéricos dentro de Colombia, sino también la importación de éstos de terceros países.

El endurecimiento de las normas de propiedad intelectual le traerá al país grandes pérdidas, especialmente por la prolongación de la protección de las patentes existentes, así como por el aumento del espectro de patentabilidad.

5.2.10.-Compras gubernamentales.

En este punto se acuerda que las empresas norteamericanas podrán contratar con el sector público colombiano en las mismas condiciones que las empresas nacionales, a las cuales les será muy difícil competir en precio, cantidad y calidad, llevando las de perder desde un comienzo. Por eso, la reciprocidad formal del tratado terminará por fortalecer la presencia de las empresas estadounidenses en la economía colombiana.

6-. ¿ESTÁ PREPARADA COLOMBIA PARA COMPETIR DENTRO DEL TCL CON ESTADOS UNIDOS?

Aparte de las profundas diferencias tecnológicas, del tamaño de las economías y de la capacidad competitiva, Colombia tendrá que enfrentar obstáculos como las barreras no arancelarias y los subsidios agrícolas utilizados por Estados Unidos, además de la permanente presión política ejercida por el imperio.

En el plano interno, la infraestructura física del país no está en las condiciones adecuadas para enfrentar el supuesto incremento del comercio exterior con los Estados Unidos. La obsolescencia de vías principales, puentes y puertos son materia de frecuentes interrupciones en el flujo normal de las mercancías. El cierre de la vía Cali-Buenaventura, donde se ubica

el principal puerto del país, cada vez que llueve y hay avalanchas, es una prueba de lo poco preparados que están los colombianos para transportar las mercancías del comercio exterior. El puerto de Buenaventura, por donde circula la mayor parte del comercio exterior del país, está siendo sobreutilizado, pues su capacidad instalada es insuficiente. Mientras el terminal posee capacidad para almacenar 9 mil contenedores, recibe más de 13 mil; todo esto mientras la carga internacional se ha incrementado en el 30%. En general, como señala el ministro de Transporte, en la actualidad se movilizan por los puertos colombianos 140 millones de toneladas al año y para el 2010 se requerirá una capacidad de 230 millones de toneladas (Amor B, 2006). Para solucionar estos problemas se tendrán que hacer grandes inversiones que, seguramente, se costearán con mayor endeudamiento externo e interno y mayor incremento de los impuestos. Pero el problema no es solo de Colombia, se estima que América Latina y el Caribe gasta en la actualidad menos del 2% del PIB en infraestructura, cuando debería dedicar al menos el 4 o 6 por ciento anual, para mantenerse al mismo nivel, o alcanzar a países que antes estaban a su zaga, como Corea del Sur y China (Fay y Morrison, 2005).

En un estudio reciente sobre las facilidades para el comercio (Portafolio, 2006c), Colombia ocupa el puesto 61 entre 75 países. Se tienen en cuenta las limitaciones para la inserción en el mercado mundial, debido a las “*débiles condiciones para el flujo de mercancías, determinadas por aspectos como regulación aduanera, infraestructura de transporte, facilidad para hacer negocios, recursos humanos y expectativas de acceso*”. Igualmente, se consideran los inconvenientes en cuanto a “la agilidad que ofrece cada país en movilización de carga”. En cuanto

a preparación del recurso humano Colombia asciende al puesto 58. En cambio, en la clasificación sobre oportunidades de acceso el país desciende al puesto 64. Aquí se tienen en cuenta aspectos como “la regulación aduanera, la infraestructura interna de transporte y la disponibilidad de los puertos y la capacidad de los mismos”. Finalmente, en la facilidad para hacer negocios Colombia logra la mejor ubicación (puesto 56), superando a la mayoría de países latinoamericanos.

En infraestructura social la situación no es mejor; en materia de salud el país está peor que hace diez años, debido a la negligencia e ineficiencia del Estado, al punto que en los últimos años se ha incrementado el número de tutelas para reclamar derechos consagrados por la ley (El Tiempo, 2006c). Al mismo tiempo, se intensifica el proceso de privatización de los servicios de salud, haciendo aún más difícil el acceso para los sectores menos favorecidos de la población.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el aumento de la pobreza, pese al crecimiento de la economía. El problema fundamental radica en la distribución desigual del ingreso y en la falta de oportunidades para conseguir un empleo permanente y bien remunerado, especialmente en el sector rural, donde se estima que el 68% de los ocupados recibe menos de un salario mínimo, en contraste con el sector urbano, donde este porcentaje es del 31% (Portafolio, 2006d). En general, según la Misión de Pobreza, se estima que hacia finales de 2005 había en Colombia cerca de 22 millones de pobres, de los cuales 6,6 millones se encontraban en situación de extrema pobreza. En el sector rural la situación es aún más dramática, pues el porcentaje de pobres asciende al 68% y el de indigentes, a 27,5%, situación similar a diez años atrás⁶.

Tampoco se observa avance en

materia de inversión en investigación. En 2003, los gastos ciencia y tecnología en Colombia, como porcentaje del PIB, oscilaban entre 0,18% y 0,39%, lo cual equivalía a \$422.924 millones (no incluye empresas y ni instituciones de educación superior públicas) (OCyT, 2004: 23, 24). Este gasto está muy por debajo del promedio latinoamericano y mucho más alejado del realizado por los países más avanzados⁷. En el mismo año (2003) el número total de patentes concedidas acumuladas era de 5551, de las cuales más del 90% fue para los no residentes (OCyT, 2004: 112).

Similar situación se presenta en el caso de los modelos de utilidad y diseños industriales. Esto demuestra la pobreza inventiva en el país, lo cual refuerza su dependencia científica y tecnológica de los centros más avanzados del conocimiento en el mundo.

Una de las exigencias para poder firmar el TLC es el respeto por los derechos humanos, cosa que no ocurre en Colombia. Tal es el caso del asesinato sistemático de dirigentes sindicales. Se estima que desde el año 2000 han muerto violentamente cerca de 800 sindicalistas; solo hasta noviembre de 2006 van 40 sindicalistas asesinados, cifra igual a los muertos durante todo el 2005 (portafolio, 2006e). Esta situación puede convertirse en escollo para el trámite final del TLC con Estados Unidos. A esto se agrega el clima de violencia estructural que padece Colombia, lo cual impide que la iniciativa empresarial despliegue todo su potencial, especialmente en el sector rural.

7-. CONCLUSIONES

El TLC entre Colombia y los Estados Unidos es la culminación de un largo proceso de relaciones económicas y políticas, en las cuales la hegemonía norteamericana siempre ha estado presente, no sin la complacencia y complicidad de quienes han gobernado la nación

colombiana.

Por donde se le mire, el TLC con Estados Unidos es el puente por donde entrará toda la artillería pesada de las transnacionales norteamericanas, dispuestas a apoderarse de lo poco que queda de nacional, profundizando el esquema de inserción apendicular de Colombia en los mercados mundiales.

Sin lugar a dudas, el TLC con Estados Unidos contribuirá a incrementar considerablemente el comercio exterior de Colombia. Sin embargo, este proceso no servirá para integrar las regiones, ni los sectores económicos del país, sino que por el contrario terminará por especializar su economía en un enclave del capital extranjero, tal como ocurre en México.

Si bien el TLC beneficiará a los sectores vinculados al comercio exterior, para la mayoría de los colombianos significará mayor desempleo, pobreza y empeoramiento de la calidad de vida.

NOTAS

¹Se estima que las exportaciones pasaron de US\$ 51.886 millones en 1993 (antes del TLCAN) a US\$ 160.682 millones en 2002, mientras que la cifra acumulada en 9 años de TLCAN alcanzó US\$ 1.086.285.300 y el superávit comercial acumulado durante ese mismo tiempo fue de US\$ 140.995 millones (Albin, 2004: 114).

²Igual no ocurre con Colombia respecto de EE UU, ya que participa solamente con el 0,5% de las importaciones y el 0,6% de las exportaciones norteamericanas. Ver: OMC. Comercio de mercancías de los Estados Unidos, por regiones y economías, 2005. Cuadro III.16. En línea: http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2006_e/section3_e/iii16.xls

³"Avicultores advierten quiebra inminente del sector con TLC". Caracol Radio. Abril 29-06. En línea: <http://www.caracol.com.co/noticias/281364.asp>

⁴ Instituto Alexander von Humboldt. "Biodiversidad en Colombia". En línea: <http://www.humboldt.org.co/chmcolombia/biodiversidad.htm>, consultado octubre 31-06

⁵ Se estima que hasta el 2010 Colombia debe invertir casi 11 mil millones de dólares para adecuar la infraestructura de transporte. Ver: "Colombia debe cumplir cuatro tareas si quiere que el TLC le sirva". El Tiempo. Bogotá, febrero 28-06.

⁶ "La verdadera lucha". Revista Cambio. Bogotá, octubre 29-06. En línea: <http://www.cambio.com.co/html/economia/articulos/5357/>

⁷ En el 2003, del total de la inversión mundial en I&D (dólares corrientes), América Latina participaba con tan solo el 1,3% (con tendencia a la baja), mientras que América del Norte lo hacía con el 41,9%, Europa con el 28,2 y Asia con el 27,3. En PPA, la distribución era la siguiente: A.LC.(2,5%), A. del Norte (35,3%), Europa (26,1%) y Asia (34,4%). Ver: (RICYT, 2004)

Bibliografía

- Albin, C. (2004). El ALCA, un camino hacia la anexión. Instituto del Tercer Mundo. Montevideo, Uruguay. Disponible en Internet: <http://www.choike.org/nuevo/informes/2135.html> (consultado sept.-06)
- Amor Beltrán, Heberto (2006). "La capacidad instalada es insuficiente para el TLC". La República. Bogotá, julio 30-06
- Báez, René (2006): "TLC y autonomías" En: Voltairenet.org. Red de Prensa No Alineados. En línea: <http://www.voltairenet.org/article136837.html#article136837>, 20 de marzo de 2006.
- Balcázar, Alvaro (2006): "La agricultura en el TLC: un balance de posibles ganadores y perdedores". El Tiempo-UN Periódico. Febrero 27-06
- Bonilla, R.; González, J. (Coordinadores) (2006). Bien-estar y macroeconomía 2002-2006: el crecimiento inequitativo no es sostenible. CID-UNAL Informe junio 23. Bogotá, Colombia. En línea: <http://www.cid.unal.edu.co/files/publicaciones/bijig062006.pdf> (consultado julio 26-06)
- Banco de la República (2006). La inversión extranjera directa y el comercio exterior colombiano, 2000-2005. Nota Editorial. Abril, 2006. Bogotá. En línea: <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/>
- revista_bco_notas/2006/abril_06.pdf (consultado dic.04-06).
- BBCMundo.com (2006): "Diez años en cifras". En línea: http://www0.bbc.co.uk/spanish/specials/1340_tlcant10/page8.shtml (abril 19-06)
- Botero, J. (2005). Estimación del impacto sobre el empleo de los tratados de libre comercio en Colombia; análisis de equilibrio general computable. CEPAL. Serie estudios y perspectivas No.8. Bogotá. En línea: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/22912/SERIECOL8-G-ES.pdf>
- Correa, P. (1998). "U.S.-Colombia Trade and Investment Relations". En: Miguel Rodríguez M; Patricia Correa; and Bárbara Kotschwar, editors. The andean community and the united states: Trade and Investment Relations in the 1990s. Organization of American States. September. Pp.78-101. En línea: <http://www.sice.oas.org/TUnit/books/CAF/P3C7.pdf> (consultado en julio-06).
- DNP (2003). Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos. Archivos de Economía-Dirección de Estudios Económicos. Bogotá, julio 31, documento 229. En línea: <http://www.mincomercio.gov.co/vbecontent/Documentos/negociaciones/TLC/TLC-TextoFinal-Resumen.pdf> (consultado abril 1-06).
- El Tiempo (2006): "¿Bosques o alcantarillas?". Bogotá., octubre 31 de 2006.
- El Tiempo.com (2006a): "Rezagos en educación y salud, factores negativos en competitividad de Colombia". Bogotá, Septiembre 26-06.
- El Tiempo (2006c): "Agoniza la salud". Bogotá. Octubre 7 de 2007.
- Fay, M.; MORRISON, M. (2005). "Infraestructura en América Latina y el Caribe: Tendencias recientes y retos principales". BANCO MUNDIAL. Resumen ejecutivo. En línea: http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/LAC_Infrastructure_execsum_m_spa.pdf (consultado en abril 11-06).
- Garay, J.; Barberi, F.; Cardona, I (2006). Evaluación de la negociación agropecuaria en el TLC Colombia - Estados Unidos. Patrocinio de Planeta Paz y Oxfam-GB. Presentación en power point disponible en: <http://www.planetapaz.org/> (consultado noviembre 26-2006).
- Hurtado García, Andrés (2006): "¿Negociadores?". El Tiempo, Bogotá, febrero 28-06.
- La Jornada. Editorial. México, agosto 27 de 2005. En línea: <http://www.jornada.unam.mx/2005/08/27/edito.php>
- Hurtado García, Andrés (2006): "¿Negociadores?". El Tiempo, Bogotá, febrero 28-06.
- Ibáñez, O. (2005). El modelo de competencia económica practicable en el TLC entre Colombia y Estados Unidos. En: Civilizar-Revista Electrónica de Divulgación Científica. Universidad Sergio Arboleda. Bogotá. En línea: <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar> (consultado sept-06)
- Lederman, D.; Maloney, W.; Servén, L. (2003). Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los países de Latinoamérica y el Caribe. Banco Mundial. Resumen Ejecutivo, Washington, DC, Diciembre. En línea: <http://wbln0018.worldbank.org/L>

- AC/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/\$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_exec_summary_SPAN.pdf (consultado abril 11-06)
- MINCOMERCIO (2006a). TLC. Principales logros. Bogotá, Colombia. En línea: <http://www.mincomercio.gov.co/vbecontent/Documentos/negociaciones/TLC/TLC-CartillaLogros.pdf> (consultado abril 1-06)
 - MINCOMERCIO (2006b). Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. Resumen. Bogotá, Colombia. En línea: <http://www.mincomercio.gov.co/vbecontent/Documentos/negociaciones/TLC/TLC-TextoFinal-Resumen.pdf> (consultado abril 1-06)
 - Moreno, J.; Rivas, J.; Ruiz, P. (2005). "La economía mexicana después del TLCAN". Revista Galega de Economía, vol. 14, num. 1-2 (junio-diciembre), pp.1-20. En línea: http://www.usc.es/econo/RGE/vol14_1_2/Castelan/art13c.pdf
 - Moreno-Brid, J.; Santamaría, J.; Rivas, J. (2006). "Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras." México. Revista Economía UNAM. Volumen 3 No. 8 pp.95-114. En línea: <http://www.ejournal.unam.mx/ecunam/ecunam8/ecunam0806.pdf> (consultado mayo 16-06)
 - Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología-OCyT (2004). Indicadores de ciencia y tecnología. Bogotá, Colombia. 170p. En línea: <http://www.ocyt.org.co/COLOMBIA2004.pdf> (consultado abril 14-06).
 - Observatorio Mundial del Comercio-Global Trade Watch (2005). Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados. Lecciones para los tratados de libre comercio en las Américas. En: Public Citizen (En línea) http://www.citizen.org/documents/Lecciones_del_TLCAN.pdf (consultado mayo 12-06)
 - OMC (2005): "Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales", 2005. En línea: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/section1_e/i07.xls
 - OMC (2006). La medición del comercio de servicios. Módulo de formación. Marzo. En línea: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/services_training_modulo_e_s.pdf (consultado nov.10-06).
 - Portafolio (2005): "Colombia no avanza en competitividad". Bogotá, septiembre 28 de 2005.
 - Portafolio (2006): "Una mala noticia para los inversionistas", Editorial. Bogotá, 20 de septiembre de 2006.
 - Portafolio (2006a): "Colombia cae en la clasificación mundial de competitividad". Bogotá, sep.26-06.
 - Portafolio (2006b): "TLC con pocos ganadores: Fenavi". Bogotá, agosto 17-06.
 - Portafolio (2006c): "Colombia, rezagada en facilidades para el comercio". Bogotá, octubre 6-06
 - Portafolio (2006d): "El empleo en el campo es de baja calidad e ingreso". Bogotá, octubre 23-06
 - Portafolio (2006e): "Asesinato de sindicalistas afectaría al TLC". Bogotá, octubre 31-06.
 - PROEXPORT (2006). "Reporte de inversión extranjera directa. Estados Unidos". Colombia. Tablas 1 y 2. Disponible en: <http://www.proexport.org/VBeContent/library/documents/DocNew sNo5544DocumentNo 4567.xls>, consultado octubre 30-06
 - Ricyt (2004). "El estado de la ciencia". Disponible en línea: <http://ricyt.centroredes.mine.nu/ricyt/elc2004/1.pdf>, consultado octubre 30-06
 - Sarmiento, Eduardo (2006) "El desquiciamiento de la agricultura". El Espectador. Bogotá, 3 de septiembre de 2006 (En línea).
 - Secretaría de Economía (2006). Información revisada sobre la balanza comercial de México durante enero de 2006. México, D.F., 9 de marzo. Disponible en línea: http://www.economia.snci.gob.mx/sphr_pages/files_varios/banxico/crevene06.pdf (consultado julio de 2006).
 - Stiglitz, Joseph E (2006): "La nueva hipocresía comercial de Estados Unidos". En: El Espectador. Bogotá, domingo 23 de julio de 2006 (En línea).
 - Tapia, J. (2006). "Apertura comercial y eficiencia económica del sector agropecuario de México en el TLCAN". En: Comercio Exterior, Vol. 56, Núm. 8, Agosto, pp. 694-702. En línea: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/94/4/Tapia.pdf> (consultado nov.5-06)
 - TLC Andino-Estados Unidos (2006). Texto preliminar TLC Colombia-EE.UU. Disponible en línea: <http://www.tlc.gov.co/VBeContent/TLC/newsDetail.asp?id=5023&IDCompany=37> (consultado agosto-06)
 - Vaca, O.; Díaz, F. (2004). "Potencial impacto del libre comercio sobre la educación en Colombia". En: Nova. Enero-diciembre, año/vol.2, No.002. Bogotá, Colombia. Pp.99-102

ROMERO, Alberto

Doctor en Economía. Profesor universitario jubilado. Escritor e investigador independiente.

Email:

alromer@gmail.com
www.economista.4t.com

Fecha de recepción:

Diciembre 2006

Fecha de aprobación:

Julio 2007

VERA C., Mary A.

Economista. Magíster en Gerencia Financiera. Personal docente e investigación Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela.

Email:

maryvera@cantv.net
marvera@luz.edu.ve

Fecha de recepción:

Diciembre 2006

Fecha de aprobación:

Julio 2007