




¿Es posible para Colombia salir de la pobreza y tener TLC, al mismo tiempo?

Mario Alejandro Valencia

Subdirector de Cedetrabajo.
Profesor de economía de la
Universidad Externado y de
la Universidad Central.

 @mariovalencia01

Durante las contiendas electorales para la Presidencia de la República, es común que los candidatos prometan un mejor futuro para los colombianos, lleno de riquezas y abundancia. Ninguno propondría algo diferente, como decir: ¡prometo rebajarle el sueldo a los trabajadores y arruinar a los empresarios! Así lo estableció con cinismo el ex presidente argentino Carlos Menem, cuando afirmó: “Si hubiera dicho lo que iba a hacer, no me votaba nadie”. Por eso los ciudadanos tienen la responsabilidad de estudiar las propuestas y las trayectorias de los candidatos, lo que implica preguntarse ¿Quiénes son los que proponen un verdadero cambio del modelo económico, comenzando por renegociar los TLC?

¿Por qué Colombia sigue siendo pobre?

Las universidades siguen enseñando que los países exitosos son los que más crecen y que dicho crecimiento se logra gracias a la libertad de comercio. Miles de profesionales creen esta teoría, convencidos de lo que sus profesores han mostrado a

través de deslumbrantes modelos económicos.

Los medios masivos de comunicación anuncian los beneficios del libre comercio, sin más datos ni fuentes que las suministradas por

los gobiernos que lo promueven. La mayoría de los ciudadanos, sin información diferente, no tienen otra opción que creer lo que dictan gobierno y medios.

La realidad es que no existe evidencia empírica que demuestre lo anterior. En cambio, los hechos han probado que la teoría es equivocada. La riqueza de las naciones, desde la revolución industrial, como lo explicó Adam Smith, se debe principalmente a la producción y al empleo más que al comercio exterior.

Las exportaciones son una consecuencia y no una causa del avance productivo. Primero se produce, se genera empleo, se abastece el mercado interno y después se exportan los excedentes. De hecho, no existe prueba de ninguna nación desarrollada, en la cual sus ventas externas sean mayores a las internas como porcentaje del Producto Interno Bruto. Es el caso de Japón, EE.UU., Corea, China, Alemania, Francia y Brasil. Estos países, que han alcanzado niveles de desarrollo superiores a Colombia, tienen un aparato

productivo poderoso, un mercado interno fuerte y –además– exportan bienes con alto valor agregado: vehículos, televisores, celulares, computadores y aviones, por ejemplo. Ninguna de estas naciones siguió la teoría de las ventajas comparativas ni del comercio exterior infinito, a la hora de decidir sobre su producción. De haberlo hecho, Japón nunca hubiera fabricado un televisor, Corea un celular o Estados Unidos, permitido que General Motors y Chrysler cerraran ante su quiebra en 2009.

¿Por qué Colombia no sigue el mismo camino?

Una notable diferencia entre esas naciones y Colombia, es quienes gobiernan. Esos países incentivaron la creación de industrias fuertes y de un sector agrícola altamente protegido, gracias a costosos apoyos estatales y mecanismos diseñados para impedir que la competencia foránea los quebrara. No hay excepción en esta norma. Por el contrario, en Colombia desde la década de 1980 se decidió que era mejor especializarse en la extracción de materias primas, que se intercambian

por alimentos y productos con alto valor agregado que ofrecen las potencias económicas. La teoría dice : no producir más caro en el interior lo que se puede comprar más barato en el extranjero.

A esta decisión la llamaron Apertura Económica, con la falsa idea de que abriendo el mercado al mundo, los empresarios locales aprenderían la lección y serían más competitivos. Los resultados fueron previsibles: miles de empresas se quebraron y

cientos de miles de ciudadanos se quedaron sin empleo o con empleos de peor calidad.

También posicionaron la teoría de que los salarios son un costo, en contra-evidencia de la teoría y de la realidad, que prueba que los salarios permiten el consumo de las sociedades. Así, justificaron medidas para que las empresas, especialmente las transnacionales que llegaron a reemplazar a las locales, disminuyeran los costos laborales,

prometiendo más empleo. Los salarios bajaron, pero no volvieron a crearse empleos de calidad: estables, bien remunerados, etc. Como los ciudadanos no tienen suficientes ingresos para consumir, se justificó la idea de que el mercado interno es

muy pequeño, que era necesario hacer más acuerdos para buscar nuevos mercados foráneos. El empresario Francisco Montoya describió esta situación: “ahora tenemos un mercado de 800 millones de clientes pero nada que venderles”.

Los TLC son el premio de montaña para el capital extranjero

Así nacieron los TLC. Como podrán darse cuenta hasta el momento, ni la Apertura Económica ni los TLC han sido experimentos aleatorios, sino el resultado de una estrategia perfectamente planificada. El objetivo nunca fue desarrollar al país, pero sí que quienes gobiernan se beneficiaran de estos negocios.

Los gobiernos saben que Colombia es un territorio dotado de factores productivos envidiables. De vasto territorio, abundantes fuentes energéticas, materias primas, tierra para la agricultura y gente trabajadora e ingeniosa. Sin lugar a dudas, muchas naciones desearían contar con las riquezas que tiene el país. Y lo hacen.

Con seguridad, países europeos, asiáticos y norteamericanos son más conscientes que muchos colombianos de las riquezas que posee la nación. Eso explica por qué en el año 2012 Colombia estuvo entre las primeras 20 naciones del planeta que más recibieron inversión extranjera¹. Este capital viene al país por intereses económicos, no por sentimientos altruistas. Viene porque invertir un dólar en esta na-

ción es más rentable que invertirlo en cualquier otra.

Esta rentabilidad está determinada de manera especial por los beneficios que recibe la inversión extranjera. Quienes han gobernado a Colombia durante décadas, le han permitido a este capital contar con garantías para ejecutar sus negocios: un ordenamiento jurídico favorable y garantista, contratos de estabilidad jurídica, acuerdos bilaterales de inversión, confianza inversionista, beneficios tributarios y, recientemente, Tratados de Libre Comercio (TLC). Los anteriores son incentivos que hacen de Colombia el quinto país del planeta que mejor protege a la inversión extranjera, según el indicador ‘Doing Business’ del Banco Mundial. El argumento de los gobiernos colombianos desde 1990, es que la inversión extranjera es el motor de crecimiento de la economía. Sin inversión extranjera es imposible que el país sea competitivo y, además, la inversión es la fuente de generación de empleos.

El anhelo de estos países que invierten en Colombia es alcanzar un

TLC. Los tratados son una garantía a perpetuidad de que las condiciones legales y políticas del país permitirán al capital extranjero seguir haciendo muy buenos negocios para ellos, aunque los resultados para el país sean desastrosos.

De los 23 capítulos del TLC con Estados Unidos solo 1 se refiere al comercio de mercancías. El resto corresponde a decisiones que cambiaron definitivamente el ordenamiento jurídico del país, en favor del capital extranjero. Por ejemplo, el capítulo 18 sobre Medio Ambiente, dice que los países deben asegurar que “las políticas comerciales y ambientales se apoyen mutuamente”. En la práctica esto significa que las decisiones de orden ambiental tendrán que determinarse de acuerdo a cómo estas afecten las expectativas de negocios del capital extranjero.

Así mismo, el capítulo 10 sobre Inversión, elimina cualquier posibilidad para el país de utilizar políticas macroeconómicas en beneficio de los intereses nacionales. Si alguna de estas decisiones “interfiere con

¹ World Investment Report 2013. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. Disponible en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

expectativas inequívocas y razonables de la inversión”², los inversionistas podrán demandar al Estado colombiano y la afectación sobre el retorno de la inversión podrá ser considerada como una “expropiación indirecta”. Estas decisiones están referidas -entre otras- a “pérdidas sufridas por inversiones en su territorio como resultado de conflictos armados o contiendas civiles”³, entendido como cualquier acción insurgente, huelga, protestas o movilizaciones⁴. Para colmo, el TLC impide colocar requisitos de desempeño a la inversión extranjera, por lo que el país queda sujeto a las actuaciones de las multinacionales en el país.

Los resultados son reveladores. Entre 1994 y 2013 ingresaron al país US\$115.053 millones por concepto de inversión extranjera. Sin embargo, durante ese mismo periodo salieron US\$88.543 millones por pago de dividendos y remisión de utilidades. Es decir, el balance neto de la inversión extranjera que se quedó en Colombia, en dos décadas, fue solo de 26.500 millones de dólares, US\$ 1.394 millones por año. Peor aún, en los últimos cinco años por cada dólar que se invirtió en Colombia salieron US\$ 1.14⁵. Es la demostración de que la inversión extranjera, por lo menos contablemente, no le está generando ningún beneficio al país.

¿Cómo le va a Colombia en los TLC

La profundización de esta tendencia ocurre gracias a los TLC, en los cuales a Colombia le va muy mal. Como dice el adagio popular, lo que comienza mal termina mal. En el libro “La verdadera hecatombe. El debate del TLC permanece”⁶, Jorge Enrique Robledo muestra que durante la reunión que se llevó a cabo en agosto de 2003, casi un año antes de iniciar las negociaciones del TLC con Estados Unidos, Robert Zoellick, entonces repre-

sentante comercial de ese país, visitó al presidente Uribe. Uno de los asistentes a la reunión, Eugenio Marulanda, contó que el funcionario gringo expresó: “listo, se hace el acuerdo. Pero nosotros ponemos las condiciones. Lo toman o lo dejan”⁷.

Un año después de concluidas las “negociaciones”, el diario Portafolio publicó un artículo en los siguientes términos:

“Colombia quería negociar solo un tratado comercial, sin los países andinos, y E.U. decidió que Perú y Ecuador debían estar... y así se hizo (...) Colombia consideraba que el Atpdea, la ley de preferencias unilaterales, sería el punto de partida de la negociación y Estados Unidos decidió que se debía comenzar de cero. Y así se hizo (...) Colombia creyó que se podía negociar la eliminación de algunos subsidios y ayudas que Estados Unidos da a sus productores del campo, pues era la única forma de competir con la producción de ese país. Estados Unidos dijo que eso lo negociaba en la OMC y no en el TLC andino. Y así fue, mientras que Colombia entregó a cambio de nada la protección agrícola de las franjas andinas de precios (...) Colombia creyó que podía llevar textos propios para negociar, innovando la tradición norteamericana, pero finalmente comprobó que ese país tienen sus reglas para negociar, y punto (...) Colombia creyó que el gigante podría tener consideraciones para corregir asimetrías frente a un país débil. La realidad es que Estados Unidos es el imperio y así lo demuestra, sin importar quien sea el interlocutor”⁸

² Texto final del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Capítulo Diez, Inversión. Artículo 10.7, anexo 10-B, numeral 3.

³ Ibid. Artículo 10.6.

⁴ Los beneficios que no deja la inversión extranjera. Análisis de los sectores minero y financiero en Colombia. Mario Alejandro Valencia y Helen Orjuela. Recalca, 2011.

⁵ Las cifras sobre inversión extranjera se encuentran en las series estadísticas del Banco de la República.

⁶ La verdadera hecatombe. El debate del TLC permanece. Jorge Enrique Robledo. Ediciones Aurora, 2009.

⁷ Ibid. P. 52.

⁸ TLC: business are business. Portafolio, 27 febrero 2006. Tomado de: La verdadera Hecatombe. Op Cit.

Así que en verdad nunca hubo negociación, por lo tanto era materialmente imposible que los resultados para Colombia fueran positivos. De hecho, el actual vicepresidente Angelino Garzón fue a Washington en 2011 a buscar que el Congreso de Estados Unidos aprobara el TLC y en un acto de cinismo desbordado pero de total honestidad afirmó para CNN: “a quien más le conviene en los actuales momentos el tratado de libre comercio de Estados Unidos con Colombia es al gobierno de los Estados Unidos y al pueblo de los Estados Unidos (...) Nosotros estamos en una política de firmar tratados de libre comercio con todo el mundo y, por ejemplo, los productores agrícolas de los Estados Unidos en los últimos tres años han dejado de exportar a Colombia cerca de 800 millones de dólares (...) Usted se puede imaginar nosotros con tratado de libre comercio con Canadá y sin tratado de libre comercio con los Estados Unidos”⁹.

Para tragedia de los colombianos, las consecuencias, a 22 meses de

la aplicación de este acuerdo, son peores de lo imaginado. Tan solo dos meses después de la implementación, las exportaciones colombianas comenzaron a caer y no se han recuperado. Como era “previsible”, según lo reconoció el Ministerio de Comercio en respuesta a Cedetrabajo, las importaciones se incrementaron de manera “sustancial”, explicado porque Estados Unidos logró “un acceso preferencial al mercado colombiano que no tenía”¹⁰, mientras “buena parte de la oferta exportable colombiana ya tenía acceso preferencial por las ventajas que ofrecía ATPDEA, razón por la que a la entrada en vigencia del Acuerdo no se preveía un impacto inmediato significativo”¹¹. Lo anterior ratifica lo expresado por Rudolf Hommes: “no han podido entender que el beneficio del comercio proviene más de poder importar que exportar”¹².

Las consecuencias de este negocio, que no se han podido entender, son las siguientes: las exportaciones a Estados Unidos cayeron 15.5%

y las importaciones aumentaron 14.7%. El TLC le ha costado a Colombia, desde la entrada en vigencia, \$ 11 billones de pesos de pérdidas del tradicional superávit comercial que se tenía con EE.UU.¹³. ¿Está claro cómo es el negocio? En contraste, la oficina comercial de Estados Unidos, un año después de la implementación del acuerdo manifestó: “las empresas, agricultores, ganaderos y trabajadores norteamericanos ya están teniendo tremendos beneficios gracias a la baja de aranceles lograda con el TLC (...) la industria de EE.UU. está tomando ventaja del mayor acceso que tiene el mercado colombiano”¹⁴.

Durante las negociaciones era frecuente escuchar a funcionarios del gobierno, comenzando por el jefe de negociadores Hernando José Gómez, afirmando que en los TLC siempre hay ganadores y perdedores. A dos años de vigencia, ¿alguien ha oído de un sector en EE.UU. que haya perdido por culpa del acuerdo con Colombia?

⁹. La entrevista puede verse en el siguiente link: <https://www.youtube.com/watch?v=HHkb-wFiael>

¹⁰. Respuesta Derecho de Petición-Cedetrabajo. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Claudia Candela, Viceministra de Comercio. 6 marzo de 2014.

¹¹. Ibid.

¹². TLC con Estados Unidos. Mario Alejandro Valencia. Razón Pública, 27 junio 2011. Disponible en: <http://www.razonpublica.com/index.php/econom-y-sociedad-temas-29/2167-el-tlc-con-estados-unidos.html>

¹³. Fuente: Sistema de Información Alternativo, SIA. www.tlcaldesnudo.com

¹⁴. Otra visión del TLC. Mauricio Cabrera. El País de Cali, 19 mayo de 2013. Disponible en: <http://www.elpais.com.co/elpais/opinion/columna/mauricio-cabrera-galvis/otra-vision-tlc>

Freno a venta de isagen es un triunfo para todos los colombianos

De manera irresponsable, el gobierno de Juan Manuel Santos y su ministro de Hacienda, Mauricio Cárdenas Santamaría, decidieron en julio de 2013 vender a Isagen. No hay estudios técnicos que sustenten la conveniencia y oportunidad de esta medida, ni que evalúen los impactos que produciría para el país, pero además el proceso se adelantó violando leyes que incluso ellos mismos aprobaron.

Frente a estos hechos, que afectan los intereses del país al perder una empresa estratégica para el desarrollo, que genera multimillonarias utilidades para el Estado y cuyo funcionamiento es eficiente, la Red por la Justicia Tributaria en Colombia y Sintraisagen tomamos la decisión de demandar el Decreto 1609, que permite la venta de la empresa.

En total, se interpusieron cuatro acciones judiciales ante el Consejo de Estado: dos acciones de nulidad, una solicitud de medida cautelar urgente y una tutela. El Consejo de Estado, a través de la magistrada María Claudia Rojas, resolvió suspender provisionalmente el Decreto de enajenación, “mientras la Corporación adelante el examen de constitucionalidad del programa de enajenación de las acciones de la Nación en ISAGEN” y ordena la “suspensión de los efectos jurídicos del acto demandado (...) para mantener incólume la integridad del patrimonio público del Estado, precaviendo el perjuicio irremediable que ocasionaría su eventual detrimento”.

La decisión del Consejo de Estado es una excelente noticia para los colombianos, pues esta evitó la venta de una empresa estratégica que ha aportado positivamente a la economía de la nación. Las motivaciones del Gobierno



FOTO TOMADA DE WWW.PULZO.COM

Nacional para venderla corresponden a la improvisación, una mirada de corto plazo que no tiene en cuenta las perspectivas globales del desarrollo nacional y el papel estratégico de la energía.

El Gobierno a través de varios Ministerios, interpuso un recurso de súplica

para eliminar las medidas cautelares que suspendían la venta, pero el hecho de que el Consejo de Estado haya considerado que podría haber un daño al patrimonio público, se convierte en un aliciente para que las organizaciones sociales, académicas y profesionales redoblen su actividad en defensa de los bienes públicos