

TENDENCIAS
Revista de la Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas.
Universidad de Nariño
Vol. VII. No.2
Segundo semestre 2006, páginas

EL TLC COLOMBIA-USA
Por: Alberto Romero¹

RESUMEN

En el artículo se evalúan los alcances del tratado de libre comercio 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 como el nuestro. Con base en la experiencia del TLC entre México y EE.UU. se muestra cómo en la práctica este tratado ha profundizado los desequilibrios estructurales de la economía y la sociedad mexicanas, lo cual es un ejemplo de lo que nos 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 de nuestro desarrollo económico y social 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.

Clasificación JEL²: F13, F15

Clasificación UNESCO: 5310.09

¹ Economista. Profesor jubilado. Investigador independiente. Contacto: www.economista.4t.com y alromer@gmail.com

² Journal of Economic Literature Classification System
http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html

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.

KEY WORDS: FTA, Colombia, Economics, International trade, Trade agreements.

Classification JEL: F13, F15

Classification UNESCO: 5310.09

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 entre Colombia y Estados Unidos de Norteamérica, cuya firma protocolaria se prevé para 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 semestre 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, como ocurrió en el caso de la venta, por parte de ese país, de ganado bovino con edad superior a 30 meses, que en un comienzo fue rechazada por los negociadores colombianos, por representar una amenaza para la salud, pero quienes al final terminaron plegándose a las exigencias gringas.³

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 Atpdea⁴, los cuales expiran el 31 de diciembre de 2006. 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 del país 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 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.

PLANTEAMIENTO GENERAL

³ Actualmente esta presión es manifiesta cuando se pretende que Colombia tenga más flexibilidad en materia laboral y ambiental, ante lo cual, y sin siquiera haber presentado los congresistas gringos formalmente las exigencias, el gobierno colombiano se apresura a ceder, por su cuenta, en esta materia. Ver: "En TLC con EE.UU. habría más flexibilidad por parte de Colombia en asuntos laborales y ambientales". *El Tiempo*. Bogotá, octubre 23-06

⁴ Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas.

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.⁵ 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 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 nuestro 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”.⁶ En realidad, 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

5 Quienes defienden el libre comercio consideran que este trae beneficios a los países menos desarrollados, pues al aumentar las importaciones se obliga a las empresas nacionales a disciplinarse “forzándolas a ajustar los precios a los costos marginales y reduciendo así las distorsiones creadas por el poder monopolístico”. Al mismo tiempo, la liberalización comercial “puede incrementar permanentemente la productividad de las empresas pues éstas obtienen bienes capital modernos e insumos intermedios de alta calidad a precios más bajos” y finalmente, “la productividad de las empresas aumenta cuando éstas entran en contacto con clientes internacionales exigentes y con las “prácticas óptimas” de sus competidores externos. Además, las empresas nacionales pueden beneficiarse si tienen la oportunidad de rediseñar los productos de empresas extranjeras” (Evenett, 1999: 22)

⁶ TLC. Tratado de Libre Comercio Andino-EE.UU. En línea: <http://www.tlc.gov.co/VBeContent/TLC/TLC.ASP>

agrícolas o alimentos procesados, los bienes que pueden producir y de hecho producen—.”⁷

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*.⁸ 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 como 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

⁷ Joseph E. Stiglitz. “La nueva hipocresía comercial de Estados Unidos”. En: El Espectador. Bogotá, domingo 23 de julio de 2006. (En línea).

⁸ René Báez. “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.

importadores, los cuales representan una pequeña parte de los empresarios del país.⁹

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 nuestra economía de la de Estados Unidos no podrá ser superada y por lo tanto, para poder vender nuestros 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 mayor empeoramiento 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 impuestos¹⁰, lo cual redundará en mayores costos y precios, perjudicando en últimas al consumidor final.¹¹

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

9 Como señala Falkoni, sobre el caso ecuatoriano: “El TLC está pensado únicamente para un puñado de empresarios, que significan el 30% del total de agroexportadores del país, y que exporta los denominados “productos no tradicionales”, como las flores, los mangos, las piñas, el brócoli y el palmito”. Ver: Franklin Falkoni. “TLC: aquí no hay negociación sino imposición”. En: *Voltairenet.org*. Abril 16 de 2006. En línea: <http://www.voltairenet.org/article137952.html>

10 En este sentido apunta la actual reforma tributaria que se tramita ante el Congreso, que en el fondo “es más de lo mismo: perpetúa inequidades existentes y mantiene normas hechas a la medida de tal o cual sector o actividad económica”. Ver: “Y la reforma que viene”. *El Tiempo*, nov.14-06 Editorial.

11 El gobierno de Uribe ya está arremetiendo contra el sector rural al recortar sistemáticamente los recursos para subsidiar los cultivos afectados por el TLC, así como el llamado sector cultural y científico, a los cuales se les quiere suprimir las exenciones tributarias.

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, 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 importante¹², dentro del cual, sin embargo, la hegemonía corresponde a Estados Unidos.

Los efectos del TLC con USA sobre México han sido contradictorios. Algunos consideran que el TLC 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, sin el TLCAN las exportaciones globales de México hubiesen sido inferiores en un 25% y la inversión extranjera directa (IED), en un 40%.¹³ 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 si solo no es suficiente para lograr la convergencia entre los países miembros del tratado (Lederman, et.al., 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

¹² El TLCAN significa “406 millones de personas que producen bienes y brindan servicios por un valor de más de 11 billones de dólares estadounidenses, e intercambios comerciales cotidianos por un valor de cerca de 1.8 millones de dólares estadounidenses; 19.8 millones de puestos de trabajo creados desde 1994; 1.3 billones de dólares estadounidenses en inversiones extranjeras directas, equivalente a un 28% del total mundial”. Foro sobre la Integración Norteamericana. En línea: <http://www.fina-nafi.org/esp/integ/alena.asp?languaje=esp&menu=integ> (consultado en abril 19-06).

¹³ Se 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).

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”¹⁴ 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.¹⁵

En otra publicación se resaltan los efectos negativos del TLCAN sobre el sector agropecuario del país. Según el diario La Jornada¹⁶,

“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”.

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”.

Según esta publicación, en lo social la situación no es mejor, pues

14 Ver: BBCMundo.com “Diez años en cifras”. En línea: http://www0.bbc.co.uk/spanish/specials/1340_tlcan10/page8.shtml (abril 19-06)

15 Ver: BBCMundo.com “Diez años en cifras”. En línea: http://www0.bbc.co.uk/spanish/specials/1340_tlcan10/page7.shtml (abril 19-06).

16 La Jornada. Editorial. México, agosto 27 de 2005. En línea: <http://www.jornada.unam.mx/2005/08/27/edito.php>

“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.”

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 1, 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.

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%).¹⁷ Hay que destacar que la mayor parte de las exportaciones manufactureras no se basan en el procesamiento de recursos naturales, sino de bienes intermedios.

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 México¹⁸. Se trata, en realidad, de una economía de enclave, que favorece en primera instancia a los inversionistas extranjeros y muy poco a la economía local¹⁹.

¹⁷ 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%.

¹⁸ 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 con México y Canadá.

¹⁹ Como señalan Moreno y otros (2005:12), “La industria maquiladora, el sector exportador de más éxito, descansa fundamentalmente sobre la importación de insumos y materiales que tienen pocos encadenamientos con los proveedores locales”

Cuadro 1. 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
Canadá	1,482.8	2,8	3,353.1	2,2	2,764.8	1,6

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.

Cuadro 2. 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
Canadá	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 Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Inteligencia Comercial. En línea: <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2261#>, julio 21 de 2006.

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 2).

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.

Como se observa en el cuadro 3, la balanza del comercio mexicano asociado al TLCAN es bastante favorable y se ha venido incrementado de manera sostenida²⁰. 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, 2005: 10; cuadro 3).

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 mexicana²¹.

Cuadro 3. 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, 2005: 10; cuadro 3)

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.²²

²⁰ Lo mismo no puede decirse de la balanza agroalimentaria total, la cual es deficitaria (Tapia, 2006: 700)

²¹ Los autores del estudio concluyen: “Ciertamente, el TLCAN no tuvo el éxito esperado en términos de desarrollo económico y de generación de empleo. Su impacto directo a través de las exportaciones fue muy limitado y fue contrarrestado por la ruptura del tejido económico interno como consecuencia del impacto de los bienes importados a precios competitivos” (Moreno y otros, 2005: 18)

²² Como señalan Moreno-Brid et al. (2006: 113-114) “El sector manufacturero de México y la economía en su conjunto están en una encrucijada. México no puede basar su inserción internacional únicamente en bajos salarios y en la maquila. Pero, al mismo tiempo, la economía nacional no se ha incorporado a los mercados internacionales relacionados con productos y procesos de alto valor agregado”.

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 intermedios²³. 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. (Cuadro 4)²⁴. 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 nuestras 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 5)²⁵.

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 nuestro 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 debemos trabajar más para adquirir los mismos bienes.

²³ Igual no ocurre con Colombia respecto de EE.UU. Nuestro país 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/statis_e/its2006_e/section3_e/iii16.xls

²⁴ Colombia es considerado importador neto de bienes de capital y productos del sector metalmeccánico, los cuales incorporan un alto progreso técnico y especializado, así como de productos intermedios de alta tecnología como los químicos (Bonilla y González, 2006: 114).

²⁵ Según el gobierno, entre 1998 y 2001, 475 productos, o el 90% del total exportado a Estados Unidos, muestran ventaja comparativa. Estos productos son: minerales, vegetales y textiles y sus manufacturas. Ver: TLC Andino-EE.UU. "Beneficios de la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos". En línea: <http://www.tlc.gov.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo3804DocumentNo1159.PDF> (consultado marzo 28-06)

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)²⁶. O sea, que aún en las mejores condiciones para nuestras exportaciones, el aparato productivo colombiano no está en capacidad de aprovecharlas²⁷.

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, 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”. 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 transporte²⁸. 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 productos²⁹.

26 Como señala el documento, “Durante los últimos cinco años, las exportaciones a través de ATPA no superan el 20% de las exportaciones totales a Estados Unidos. La situación se agrava cuando se analiza a nivel de producto, ya que de los 5,528 productos sobre los cuales Estados Unidos otorga preferencias a través del ATPA; sólo 14 representaron el 80% de las exportaciones colombianas hacia ese país durante los últimos cinco años (Cuadro 2 y 3). Los demás productos tienen participaciones inferiores al 1% del total de productos exportados con ATPA” (DNP,2003:6)

27 Colombia no es un gran exportador. En reciente informe de la OMC, nuestro país no figura entre los 50 principales exportadores e importadores del mundo, los cuales venden el 93,8% y compran el 92,5% de todas las mercancías globales; estamos por debajo incluso de Viet Nam (puesto 50). OMC. “Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2005”. En línea: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/section1_e/i05.xls

28 “Empresas con capital extranjero representan la mitad del comercio exterior del país”. El Tiempo.com. Bogotá., Septiembre 25-06. Ver también: Banco de la República (2006: 6).

29 *Ibidem*.

CUADRO 4. 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 5. 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%), ferroniquel (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%)	

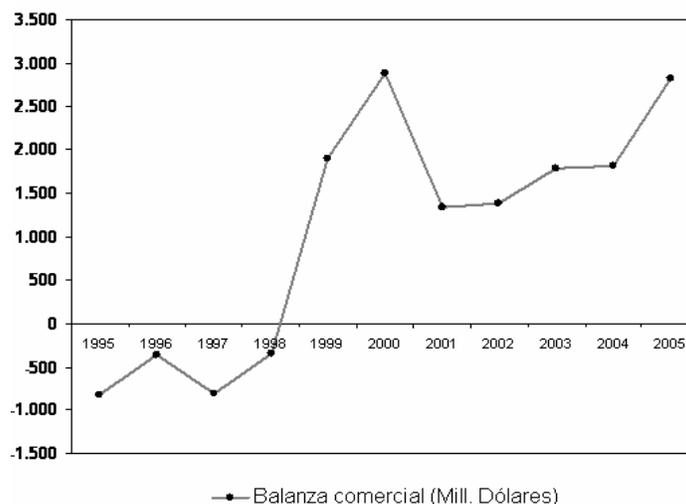
Cuadro 6. Colombia, balanza comercial según grupos económicos y principales países 1995 – 2005 (Millones de dólares FOB)							
Origen	1995	1998	1999	2000	2003	2004	2005
Total balanza comercial/1	-2.751,3	-2.902,4	1.626,0	2.160,5	102,8	1.139,7	1.391,5
Grupos comerciales							
Aladi	-698,6	-623,0	-283,0	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							

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 6 y gráfico 1).³⁰ Destaca también la balanza positiva con la Comunidad Andina (2.009,0 millones de dólares) (Cuadro 6). Por sectores económicos los más favorecidos son el agropecuario y el minero, mientras que el industrial es altamente deficitario³¹.

30 Para ver más en detalle consultar: Bonilla y González (2006: 114, cuadro 32)

31 Por ejemplo, la balanza comercial total de 2005 para el sector agropecuario, silvicultura, caza y pesca fue de cerca de 741 millones de dólares; para el sector minero, de 6.336 millones, mientras que para el sector industrial fue de -7.308 millones de dólares. Ver: Legiscomex. Indicadores de Comercio Exterior. En línea:

**GRAFICO 1.
BALANZA COMERCIAL COLOMBIA
ESTADOS UNIDOS 1995-2005**



Fuente: Cuadro 6.

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).³² 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%³³. Durante los años noventa el 67,5% de la inversión extranjera en portafolio correspondió a Estados Unidos (Correa, 1998: 95).

http://www.legiscomex.com/Bancoconocimiento/I/Indicadores_ccio_ext1/Indicadores_ccio_ext1.asp

³² 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.

³³ PROEXPORT (2006). “Reporte de inversión extranjera directa. Estados Unidos”. Colombia. Tablas 1 y 2. Disponible en: <http://www.proexport.org/VBeContent/library/documents/DocNewsNo5544DocumentNo4567.xls>, consultado octubre 30-06

Cuadro 7. 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 CIIU Rev.3 1994-2006. En línea: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/exportaciones/expo_totales_ciiu_jun106.xls y DANE. Colombia, importaciones según clasificación CIIU revisión 3. 1994-2006. En línea: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/importaciones/impor_ciiu_juni06.xls			
* Cifra aproximada. ** A precios constantes de 1995			

Como podemos observar en el cuadro 7, 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 de nuestro país, 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 nuestras exportaciones. Sin embargo, el problema es no solo nuestra pobre oferta exportadora, sino que al comparar, por ejemplo, los índices de competitividad, nuestro 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 61³⁴. La última información del Foro Económico Mundial indica que Colombia perdió varios puestos

³⁴ “Colombia no avanza en competitividad”. Portafolio. Bogotá, septiembre 28 de 2005.

(entre 125 países), al pasar del 58 en 2005 al 65 en el 2006³⁵, especialmente desmejoró en el campo de la salud y la educación (puesto 88) y la infraestructura (puesto 75)³⁶.

A continuación se presenta el contenido del TLC Colombia-Estados Unidos, según la última versión.

CONTENIDO DEL TLC COLOMBIA-USA³⁷

Recuadro 1.

La estructura del TLC Colombia-USA es similar a la de otros tratados con los Estados Unidos y contiene un preámbulo y 23 capítulos.

En el Preámbulo se exponen, a nombre de Perú, Colombia y los Estados Unidos, los siguientes objetivos que justifican el tratado:

- Fortalecer los lazos especiales de amistad y cooperación entre ellos y promover la integración económica regional;
- Promover un desarrollo económico integral con el objeto de reducir la pobreza y generar oportunidades alternativas a la producción de cultivos de droga, que sean económicamente sostenibles.
- Crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- Establecer reglas claras y de beneficio mutuo que rijan su intercambio comercial
- Asegurar un marco jurídico y comercial previsible para los negocios y las inversiones
- Estimular la creatividad e innovación y promover el comercio en los sectores innovadores de nuestras economías
- Promover la transparencia y prevenir y combatir la corrupción, incluyendo el soborno, en el comercio internacional y la inversión
- Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores, fortalecer su cooperación en materia laboral y desarrollar sus respectivos compromisos internacionales en materia laboral

³⁵ “Colombia cae en la clasificación mundial de competitividad”. Portafolio. Bogotá, sep.26-06.

³⁶ “Rezagos en educación y salud, factores negativos en competitividad de Colombia “.El Tiempo.com. Bogotá, Septiembre 26-06.

³⁷ El documento completo del tratado (última versión) está disponible en la siguiente dirección: www.tlc.gov.co/VBeContent/TLC/newsDetail.asp?id=5023&IDCompany=37

- Implementar este Tratado en forma coherente con la protección y conservación del medioambiente, promover el desarrollo sostenible y fortalecer la cooperación en materia ambiental
- Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público
- Contribuir a la integración hemisférica y proveer un impulso hacia el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas
- Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, así como los tratados de los cuales ambos formen parte; y,
- Reconocer que Colombia y Perú son miembros de la Comunidad Andina y que la Decisión 598 de la Comunidad Andina requiere que cuando los países andinos negocien acuerdos de comercio se preserve el Ordenamiento Jurídico Andino en las relaciones recíprocas entre los países miembros del Acuerdo de Cartagena.

En el capítulo 1 se formulan las **disposiciones iniciales**, las cuales se refieren al establecimiento de una Zona de Libre Comercio y a la relación con otros acuerdos internacionales, para lo cual “Las Partes confirman los derechos y obligaciones existentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos de los que sean parte”. También se incluyen Las definiciones de aplicación general, que comprenden un glosario con los términos utilizados en el acuerdo.

El capítulo 2, **Trato nacional y acceso al mercado**, se refiere al comercio de mercancías de una Parte (que puede ser Colombia o los Estados Unidos) y se definen aspectos como el trato nacional, el cual significa que el trato otorgado por una Parte, con respecto a un gobierno de nivel regional, debe ser “un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional conceda a cualquiera de las mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según sea el caso, de la Parte de la cual forma parte.” Aquí se incluyen aspectos como la eliminación arancelaria, regímenes especiales, como por ejemplo admisión temporal de mercancías (caso de equipos e instrumentos de los grupos artísticos extranjeros, equipos deportivos, etc.), medidas no arancelarias, otras medidas (sobre productos distintivos como el “pisco Perú”), disposiciones institucionales, administración de contingentes, subsidios a la exportación agrícola, salvaguardias agrícolas, entre otros. En este capítulo se incluyen también las listas de desgravación industrial, textil y agrícola de Colombia y EE.UU.

En el capítulo 3, **Textiles y vestido**, se incluyen temas como las medidas de salvaguardia textil, la cooperación aduanera y verificación de origen, las reglas de origen, procedimientos y origen y asuntos conexos, el Comité sobre Asuntos Comerciales de Textiles y del Vestido.

El capítulo 4, **Reglas de origen y procedimientos de origen**. En la sección A, Reglas de Origen, se definen aspectos como mercancía originaria, valor de contenido regional, valor de los materiales, ajustes adicionales de los materiales, acumulación (cuando

es originaria de más de una parte), mercancías y materiales fungibles (que se consumen con el uso), accesorios, repuestos y herramientas, juegos o surtidos de mercancías, envases y material de empaque para la venta al por menor, contenedores y materiales de embalaje para embarque, materiales indirectos empleados en la producción, tránsito y trasbordo, consultas y modificaciones. En la sección B, Procedimientos de Origen, se explica la solicitud de trato preferencial por parte del importador (para lo cual existen excepciones), los requisitos para mantener registros, la verificación, las obligaciones respecto a las importaciones y a las exportaciones, las directrices comunes y la implementación por las partes.

Capítulo 5, **Administración aduanera y facilitación del comercio**. Aquí se incluyen aspectos como la publicación de normas sobre regulación y procedimientos administrativos por cada una de las partes; igualmente “Cada Parte adoptará o mantendrá procedimientos aduaneros simplificados para el despacho eficiente de las mercancías, con el fin de facilitar el comercio entre las Partes”; la automatización de los procesos que faciliten el despacho de mercancías, la administración de riesgos, la cooperación, la confidencialidad, los envíos de entrega rápida, la revisión y apelación, las sanciones, las resoluciones anticipadas y la implementación (se refiere al momento en que entran en vigor varios artículos del capítulo 5).

El principal objetivo del capítulo 6, **Medidas sanitarias y fitosanitarias**, es “proteger la vida o salud de las personas, de los animales o de los vegetales en el territorio de las Partes”. El capítulo se aplica a “todas las medidas sanitarias y fitosanitarias de una Parte que pudieran, directa o indirectamente, afectar el comercio entre las Partes”. Se establece que “las Partes confirman sus derechos y obligaciones existentes con respecto a cada una de conformidad con el Acuerdo MSF” (Médicos Sin Fronteras), aunque “Ninguna Parte podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias establecido bajo este Acuerdo para ningún asunto que surja bajo este Capítulo”. Igualmente se prevé que las Partes “establecerán un Comité Permanente sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios”, a más tardar 30 días después de que entre en vigor el acuerdo.

En el capítulo 7, **Obstáculos técnicos al comercio**, se busca eliminar “los obstáculos técnicos innecesarios al comercio y el impulso de la cooperación bilateral.” Se reafirman los derechos y obligaciones que existen con respecto a cada una de las Partes, de conformidad con el acuerdo OTC. El ámbito y cobertura del capítulo se extiende a “la elaboración, adopción y aplicación de todas las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad de entidades del gobierno central que puedan, directa o indirectamente, afectar el comercio de mercancías entre las Partes”, con excepción de “las especificaciones técnicas establecidas por las entidades gubernamentales para los requerimientos de producción o de consumo de dichas entidades” y las medidas sanitarias y fitosanitarias. Para facilitar el comercio entre las Partes se intensificará el trabajo conjunto “en el campo de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de

evaluación de la conformidad...”. Igualmente se establecen mecanismos para evaluar la conformidad entre las Partes, así como lo relacionado con el reglamento técnico. Se busca la mayor transparencia, para que las personas de ambas partes “participen en el desarrollo de sus normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de la conformidad.” Con el fin de garantizar el cumplimiento de lo acordado se crea el Comité de Obstáculos Técnicos al comercio, integrado por representantes de cada Parte, cuyas funciones aparecen enumeradas en el documento. Finalmente, se estipula el intercambio de información entre las partes.

El capítulo 8, **Defensa comercial**, trata de las medidas de salvaguardia y lo relacionado con el antidumping y los derechos compensatorios. Las medidas de salvaguardia solo podrán ser tomadas durante el llamado período de transición y se refieren a la protección de la producción nacional frente a la competencia de las mercancías con similares características, importadas de la otra Parte y que gozan de la reducción o eliminación del arancel aduanero, siempre y cuando estas constituyan una causa sustancial de daño grave. De otro lado, “Cada Parte conserva sus derechos y obligaciones de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC con respecto a la aplicación de derechos antidumping y compensatorios.”

En el capítulo 9, **Contratación pública**, se habla sobre el alcance y cobertura de la misma y aplica a “cualquier medida de una Parte relativa a la contratación pública cubierta.” Igualmente, se plantea la observancia y valoración de la contratación pública (CP), para constatar que sea cubierta. Entre los principios generales de la CP están el trato nacional y la no discriminación, o sea, “un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado por dicha Parte a sus propias mercancías, servicios y proveedores”. También se establecen procedimientos de licitación, reglas de origen y condiciones compensatorias especiales. Cada parte deberá dar amplia difusión a los términos para la contratación pública, a través de diferentes medios, presentar plazos para la presentación de ofertas, información sobre contrataciones públicas futuras, condiciones de participación, contratación directa, tratamiento de ofertas y adjudicación de contratos, etc.

El capítulo 10, **Inversión**, bastante extenso, comprende los temas de la inversión, propiamente dicha, y la solución de controversias inversionista-Estado. En el apartado sobre inversión se destacan, entre otros, los puntos relacionados con el trato nacional y el trato de nación más favorecida. El trato nacional se resume en que cada Parte concederá a los inversionistas de otra Parte y a las inversiones cubiertas “un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra disposición de las inversiones en su territorio.” En cuanto al trato de nación más favorecida, se señala que cada Parte concederá a los inversionistas y a las inversiones cubiertas de otra Parte “un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte en lo

referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su territorio.” Entre otros aspectos del documento sobresalen el tema de la expropiación e indemnización, las transferencias, el arbitraje en las reclamaciones, etc.

El capítulo 11, **Comercio transfronterizo de servicios**, “se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afecten el comercio transfronterizo de servicios suministrados por proveedores de servicios de otra Parte”, bajo el principio de trato nacional y trato de nación más favorecida y en un ambiente que facilite el acceso a los mercados. La idea es la liberación, en todo sentido, del comercio de los servicios.

El capítulo 12, **Servicios financieros**, se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte, en relación con instituciones financieras de otra Parte, inversionistas de otra Parte en instituciones financieras en el territorio de la Parte y el comercio transfronterizo de servicios financieros. Como en el caso de los servicios en general, aquí también se aplica el principio de trato nacional y trato de nación más favorecida y facilitando el acceso a los mercados. También se prevé la creación de un Comité de Servicios Financieros, para supervisar el cumplimiento de los acuerdos.

En el capítulo 13, **Política de Competencia, Monopolios Designados y Empresas del Estado**, se busca proscribir la conducta que restrinja el comercio y la inversión bilaterales e “implementar políticas de competencia económicamente consistentes”, para lo cual es necesario adoptar o mantener una legislación coherente con lo anterior. En cuanto a los monopolios designados, éstos deben de actuar en consonancia con los compromisos adquiridos por las Partes en el Acuerdo. Igualmente, “las empresas del estado no deben operar de tal forma que creen obstáculos a la inversión y el comercio”.

El capítulo 14, **Telecomunicaciones**, se aplica a las medidas relacionadas con el acceso y el uso de servicios públicos de telecomunicaciones, con las obligaciones de los proveedores de estos servicios, así como con las redes públicas y suministro de servicios de información.

En el capítulo 15, **Comercio electrónico**, se busca impedir los obstáculos para el uso y desarrollo del comercio electrónico, aunque cada Parte podrá “imponer impuestos internos u otras cargas internas sobre las ventas domésticas de productos digitales”, siempre y cuando sean consistentes con el Acuerdo, aunque “ninguna Parte puede imponer derechos aduaneros, derechos u otras cargas relacionadas con la importación o exportación de productos digitales mediante transmisión electrónica”

En el capítulo 16, **Derechos de propiedad intelectual**, se plantea que cada Parte ratificará o adherirá a los acuerdos internacionales que existen sobre la materia. Aquí también se establece que “cada Parte deberá otorgar a los nacionales de otras Partes un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios nacionales con respecto a la protección y

goce de dichos derechos de propiedad intelectual y cualquier otro beneficio derivado de dichos derechos”³⁸.

Capítulo 17, **Asuntos laborales**. Aquí se señala que las Partes reafirman sus obligaciones como miembros de la OIT y que procurarán asegurar que los derechos laborales adquiridos internacionalmente “sean reconocidos y protegidos por su legislación”. Al mismo tiempo, “las Partes reafirman su pleno respeto por sus Constituciones y reconocen el derecho de cada Parte de adoptar o modificar sus leyes y normas laborales”, procurando “garantizar que sus normas laborales sean consistentes con los derechos laborales internacionalmente reconocidos....”

De acuerdo con el Capítulo 18, **Medio ambiente**, se busca “contribuir a los esfuerzos de las Partes de asegurar que las políticas comerciales y ambientales se apoyen mutuamente, promover la utilización óptima de los recursos de acuerdo con el objetivo del desarrollo sostenible, y esforzarse por fortalecer los vínculos entre las políticas y prácticas comerciales y ambientales de las partes, lo que puede tener lugar a través de cooperación y colaboración ambiental”. Sobre la diversidad biológica se dice que “las Partes se mantienen comprometidas a promover y fomentar la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica y todos sus componentes y niveles, incluyendo plantas, animales y hábitats”, así como “reconocen la importancia de respetar y preservar los conocimientos tradicionales y prácticas de sus comunidades indígenas y otras comunidades, los cuales contribuyen a la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica”. Igualmente se reconoce “la importancia de la participación y consulta pública...en asuntos relacionados con la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica”.

Capítulo 19, **Transparencia**. Se refiere que cada Parte designará un punto de enlace para facilitar las comunicaciones entre sí. Igualmente, “cada Parte se asegurará de que sus leyes, reglamentos, procedimientos, y resoluciones administrativas de aplicación general referentes a cualquier asunto comprendido en este Acuerdo, se publiquen prontamente o de otra forma sean puestos a disposición para conocimiento de las personas y Partes interesadas”. También “las Partes afirman su compromiso de prevenir y combatir la corrupción, incluyendo el soborno, en el comercio y la inversión internacional”.

Capítulo 20. **Administración del Tratado y fortalecimiento de capacidades comerciales**. Para la administración del tratado se crea la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de las Partes, a nivel ministerial. A su vez, cada Parte designará un Coordinador del TLC, encargado de las agendas y las reuniones de la

³⁸ De acuerdo con el entendimiento en materia de salud “Las obligaciones del Capítulo Dieciséis del Acuerdo no afectan la capacidad de una Parte de adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública, promoviendo el acceso universal a las medicinas, en particular en relación con casos tales como HIV/SIDA, tuberculosis, malaria y otras epidemias, así como circunstancias de extrema urgencia o emergencia nacional”.

Comisión, así del seguimiento de las decisiones que se tomen a su interior. También se creará un Comité para el Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, entendidas como el ajuste “hacia un comercio más libre”.

El capítulo 21, **Solución de controversias**, se aplica a la prevención o la solución de controversias entre las Partes, relativas a la interpretación o aplicación del Acuerdo. Las Partes “realizarán todos los esfuerzos, mediante cooperación, consultas u otros medios, para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento”. En caso de que las Partes no se pongan de acuerdo podrán solicitar la reunión de la correspondiente Comisión, o pedir el establecimiento de un Panel arbitral.

Según el capítulo 22, **Excepciones**, para efectos de de los capítulos 2 al 7 “el Artículo XX del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Tratado y forman parte del mismo, mutatis mutandis”. Igualmente, para efectos de los capítulos 11, 14 y 15, “el Artículo XIV del AGCS (GATS) (incluyendo las notas de pie de página) se incorpora a este Tratado y forma parte del mismo, mutatis mutandis”. En materia de seguridad se dice que ninguna disposición podrá “obligar a una Parte a proporcionar ni a dar acceso a información cuya divulgación considere contraria a sus intereses esenciales en materia de seguridad; o impedir que una Parte aplique medidas que considere necesarias para cumplir con sus obligaciones respecto al mantenimiento o la restauración de la paz y la seguridad internacional, o para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad”.

En el capítulo 23, **Disposiciones finales**, se aclara que los anexos, apéndices y notas al pie de página del Acuerdo son parte integrante del mismo. Igualmente, las Partes podrán convenir cualquier enmienda al acuerdo, la cual se constituirá en parte integrante del mismo.

IMPACTO DEL TLC EN LA ECONOMIA Y LA SOCIEDAD COLOMBIANAS

- **Aspectos generales**

Según los voceros del gobierno, el TLC con Estados Unidos es una gran oportunidad histórica para el país³⁹. Las razones para esta afirmación son

³⁹ A propósito de historia, no sobra traer a colación la reflexión de Díaz-Callejas quien, parafraseando a Santander, afirma que “la retórica de la igualdad en los convenios y tratados con Estados Unidos sólo sirve para encubrir la realidad de que somos desiguales en desarrollo y poder, por lo que las concesiones mutuas deberían ser consecuentes con ese hecho. La vanidad parroquial de creerse iguales y de suponer que Colombia tiene para Estados Unidos la misma importancia que esta potencia tiene para nosotros, han contribuido a la subordinación”. Apolinar Díaz-Callejas. “Relaciones Colombia-Estados Unidos: Perspectiva histórica”. Bogotá, mayo 3 de 1997. En línea:

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 nuestras 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 agropecuario⁴⁰. Existen también

http://www.apolinardiaz.org/verdocumento.php?id_tema=6&id_documento=18

40 Además, como señala en una reciente conferencia el director de la OMC, la reducción de tarifas y otras barreras hacen más beneficioso el comercio. Pero si otros costos de transacción son muy elevados -tales como los costos de comunicación con los clientes, los costos del transporte doméstico de los bienes desde el sitio de producción a los sitios de embarque (puertos, aeropuertos), el tiempo y dinero que hay que gastar en los puertos o en

obstáculos como las barreras sanitarias y fitosanitarias, estándares de calidad, etc., que dificultan el ingreso de nuestros productos a ese mercado. En general, las barreras no arancelarias son más importantes que los aranceles a la hora de medir el impacto del TLC⁴¹. 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.⁴²

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 nuestros 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

los procedimientos aduaneros para que los productos estén listos para embarcar, el costo del transporte internacional y los relacionados con la inspección y certificación -, el comercio puede no ser lo suficientemente benéfico. Además, muchos de estos costos son significativamente más elevados en los países en desarrollo que en los industrializados. Pascal Lamy. "Poniendo el comercio al servicio del desarrollo: llegó el momento de un nuevo consenso de Ginebra". WTO Noticias. New York, octubre 30 de 2006. (En inglés). Disponible en: http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl45_s.htm

⁴¹ Aquí hay que tener en cuenta además los llamados mecanismos de defensa comercial, como las salvaguardias, el anti-dumping y las medidas compensatorias.

⁴² Como anota Stiglitz, "son los propios subsidios agrícolas de EE.UU. lo que ha contribuido a acabar, al menos por ahora, con la así llamada Ronda Doha de desarrollo de negociaciones comerciales, que se suponía que iba a dar a los países pobres nuevas oportunidades de optimizar su crecimiento" y pone como ejemplo el caso del algodón, del cual EE.UU. es el mayor exportador del mundo, pero que sin subsidios no podría hacerlo. Joseph E. Stiglitz. "La tiranía del Rey Algodón". © Project Syndicate, octubre 2006. Disponible en: <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz76/Spanish>

conformarse con emigrar al sector informal, en condiciones más desfavorables, aunque algunos estudios señalan que los favorecidos serán los menos calificados⁴³.

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) con ese país y a intensificar el proceso de inserción apendicular de nuestra economía, y de nuestra sociedad, 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.

- **Algunos aspectos específicos.**

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 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 hectáreas⁴⁴. 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

⁴³ En un estudio de análisis estático, proyectado a diez años, se estima que el tratado “no será un remedio para la situación del desempleo de la economía nacional” y que “los sectores más favorecidos serán los trabajadores no calificados del área urbana, tanto formales como informales”; también se espera un aumento de los ingresos, especialmente de los trabajadores calificados, “derivado de incrementos en la productividad”(Botero, 2005: 10).

⁴⁴ Eduardo Sarmiento P. “El desquiciamiento de la agricultura”. El Espectador. Bogotá, 3 de septiembre de 2006 (En línea).

países y serán los más afectados por el TLC, como arroz, maíz, sorgo, soya y algodón”⁴⁵.

Como se observa en el cuadro 8, 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 frijón 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 nacional.⁴⁶ Además, en el proceso de negociación se aumentó el contingente a 27.040 toneladas.⁴⁷ 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 nacional⁴⁸.

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

⁴⁵ Eduardo Sarmiento. “El desquiciamiento de la agricultura”. Op.cit.

⁴⁶ “Avicultores advierten quiebra inminente del sector con TLC”. Caracol Radio. Abril 29-06. En línea: <http://www.caracol.com.co/noticias/281364.asp>

⁴⁷ En el 2005 una tonelada de cuartos traseros de pollo costaba en Colombia unos 1.050 dólares, mientras que en Estados Unidos llegaba a 602. Por eso, aún con el 70 por ciento de arancel, el pollo condimentado de Estados Unidos entra en condiciones mucho más favorables. Ver: “Fuerza de competidores estadounidenses de Colombia en TLC está en el campo y en congreso de E.U.” El Tiempo. Bogotá, marzo 4-06

⁴⁸ “TLC con pocos ganadores: Fenavi”. Portafolio. Bogotá, agosto 17-06.

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 consumo⁴⁹.

Cuadro 8
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)

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.⁵⁰ En general, se estima que con el TLC habrá una disminución del empleo en el sector rural.

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

⁴⁹ Alvaro Balcázar V. “La agricultura en el TLC: un balance de posibles ganadores y perdedores”. El Tiempo-UN Periódico. Febrero 27-06

⁵⁰ Alvaro Balcázar V. Op.cit.

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.

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 actual, que busca modificar la actual legislación para darle mayores privilegios al capital foráneo⁵¹.

Este tipo de cláusulas se da también en el TLCAN⁵² 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.

⁵¹ “Una mala noticia para los inversionistas”. Portafolio, Editorial. Bogotá, 20 de septiembre de 2006.

⁵² Como señala Public Citizen, refiriéndose al TLCAN, “Entre los aspectos más asombrosos del tratado están las reglas de inversiones del Capítulo 11. Allí se exige a los países signatarios que proporcionen amplios derechos y privilegios a los inversionistas extranjeros, otorgándoles el poder de hacer valer estos derechos mediante su ejecución forzada en el ámbito privado y de reclamar a los gobiernos la indemnización en efectivo por los daños y perjuicios originados en acciones de éstos, que a juicio de los inversionistas extranjeros violen los privilegios consagrados en el TLCAN. Estos casos se deciden ante tribunales arbitrales privados “inversionista-Estado”, que funcionan fuera de los sistemas judiciales nacionales, pero se pueden exigir y obtener millones de dólares de los contribuyentes por concepto de indemnizaciones. Estas reglas del TLCAN otorgan a las empresas extranjeras mayores derechos que los que tienen las empresas nacionales en el marco de la legislación nacional” Ver: 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

Comercio de servicios⁵³.

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 comerciales⁵⁴. 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.

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 salvaguardia⁵⁵.

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

⁵³ Según la OMC “El término servicios abarca una amplia gama de actividades y productos intangibles y heterogéneos como los servicios de transporte, telecomunicaciones y de informática, los servicios de construcción, los servicios financieros, los servicios de distribución al por mayor y al por menor, los servicios de hoteles y restaurantes, los servicios de seguros, inmobiliarios, de enseñanza y de salud, profesionales, de comercialización y otros servicios de apoyo a las empresas, los servicios gubernamentales, los comunitarios, los audiovisuales, los recreativos y los domésticos.”

⁵⁴ OMC. 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

⁵⁵ OMC. “Las normas de origen”. En línea: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_s.htm

implican (Lederman, 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.

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”.⁵⁶ Con el TLC queda despejado el camino para que las transnacionales sigan trasladando a nuestro país sus industrias contaminantes.

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 Colombia⁵⁷. 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 nuestros recursos biogenéticos, forestales y de los conocimientos tradicionales autóctonos⁵⁸.

Aspectos laborales.

⁵⁶ “¿Bosques o alcantarillas?”. El Tiempo. Bogotá., octubre 31 de 2006.

⁵⁷ Instituto Alexander von Humboldt. “Biodiversidad en Colombia”. En línea: <http://www.humboldt.org.co/chmcolombia/biodiversidad.htm>, consultado octubre 31-06

⁵⁸ Como señala Andrés Hurtado, “Según el TLC, Estados Unidos puede solicitar una patente o patentar una invención en la que se han utilizado recursos genéticos o conocimientos tradicionales sin la obtención del consentimiento del país de origen ni de las comunidades indígenas o locales y sin establecer distribución equitativa de los beneficios”. Andrés Hurtado García. “¿Negociadores?”. El Tiempo, Bogotá, febrero 28-06.

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.⁵⁹ 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.

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 nos invadan 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

⁵⁹ “Apretón laboral para que el TLC pase”. El Tiempo. Bogotá., octubre 3 de 2006.

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 en nuestro país. 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.

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.

¿ESTÁ PREPARADA COLOMBIA PARA COMPETIR DENTRO DEL TLC 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 que estamos preparados 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%⁶⁰. 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 toneladas⁶¹. Para solucionar estos problemas el país tendrá que hacer grandes inversiones que, seguramente, se costearán con mayor endeudamiento externo e interno y mayor incremento de los impuestos⁶². 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, Colombia ocupa el puesto 61 entre 75 países. Se tiene 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 considera 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 latinoamericanos⁶³.

⁶⁰ Ver: El Tiempo. Agosto 29 de 2006.

⁶¹ Ver: Heberto Amor Beltrán. “La capacidad instalada es insuficiente para el TLC”. La República. Bogotá, julio 30-06.

⁶² Se estima que hasta el 2010 Colombia debe invertir casi 11 mil millones 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.

⁶³ “Colombia, rezagada en facilidades para el comercio”. Portafolio. Bogotá, octubre 6-06

En infraestructura social no estamos mejor. Según un reciente estudio, 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 ley⁶⁴. 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%⁶⁵. 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 atrás⁶⁶.

Tampoco estamos bien 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: tabla 2.1 y gráfico 2.1). Este gasto está muy por debajo del promedio latinoamericano y mucho más alejado del realizado por los países más avanzados.⁶⁷ 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: tabla 8.1). Similar situación se presenta en el caso de los modelos de utilidad y diseños industriales. Esto demuestra la

⁶⁴ “Agoniza la salud”. Bogotá. El Tiempo. octubre 7 de 2007.

⁶⁵ “El empleo en el campo es de baja calidad e ingreso”. Portafolio. Bogotá, octubre 23-06.

⁶⁶ “La verdadera lucha”. Revista Cambio. Bogotá, octubre 29-06. En línea: <http://www.cambio.com.co/html/economia/articulos/5357/>

⁶⁷ 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.L.C.(2,5%), A. del Norte (35,3%), Europa (26,1%) y Asia (34,4%). Ver: (RICYT, 2004)

pobreza inventiva en el país, lo cual refuerza nuestra 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 en este año ya van 40 sindicalistas asesinados, cifra igual a los muertos durante todo el 2005⁶⁸. Esta situación puede convertirse en escollo para el trámite final del TLC con Estados Unidos. A esta situación 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.

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 al país.

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 internacionales.

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 nuestra 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.

⁶⁸ “Asesinato de sindicalistas afectaría al TLC”. Portafolio. Bogotá, octubre 31-06.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBIN, CARLOS (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)

BANCO DE LA REPUBLICA (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).

BONILLA G., Ricardo; GONZALEZ, Jorge I. (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/publications/bijig062006.pdf> (consultado julio 26-06)

BOTERO, Jesús (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, Patricia (1998). **“U.S.-Colombia Trade and Investment Relations”**. En: Miguel Rodriguez 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/TL C-TextoFinal-Resumen.pdf> (consultado abril 1-06).

EVENETT., Simon J (1999). **“El sistema de comercio mundial. El camino por recorrer”**. En: Finanzas & Desarrollo. Diciembre. Pp.22-25 En línea:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/12/pdf/evenett.pdf> (consultado nov.10-06).

FAY, Marianne; MORRISON, Mary (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_execsumm_spafdf (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 26-11-06).

IBAÑEZ P., Oscar (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)

LA REPUBLICA (2006). **Una primera mirada al TLC**. Marzo. Informe especial. En línea: www.larepublica.com.co (consultado abril 2-06)

LEDERMAN, Daniel; MALONEY, William F.; SERVEN, Luís (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/LAC/lacinfoclient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/3e557037145eeae385256dfe007d62c7/\\$FILE/Lessons%20from%20NAFTA_exec_summary_SPAN.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/LAC/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 B, Juan C., RIVAS V, Juan C., RUIZ N, Pablo (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 (consultado octubre-06)

MORENO-BRID, Juan Carlos; SANTAMARÍA, Jesús; RIVAS V., Juan Carlos (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 nov.-06)

OBSERVATORIO COLOMBIANO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA-OCyT (2004). **Indicadores de ciencia y tecnología.** Bogotá, Colombia. 170p. En línea: <http://www.ocytt.org.co/COLOMBIA2004.pdf>

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_module_s.pdf (consultado nov.10-06).

RICYT (2004). “**El estado de la ciencia**”. Disponible en línea: <http://ricyt.centroredes.mine.nu/ricyt/elc2004/1.pdf> (consultado octubre 30-06)

SECRETARIA DE ECONOMIA (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/sphp_pages/files_varios/banxico/crevene06.pdf (consultado julio de 2006).

TAPIA M., Joaquín (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 M., Orlando; DIAZ, Fernando (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

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.dnp.gov.co/archivos/documentos/DEE_Archivos_Economia/229_Efectos_acuerdo_bilateral_con_USA.pdf* <http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/DEE_Archivos_Economia/229_Efectos_acuerdo_bilateral_con_USA.pdf>* (consultado abril 1-06).*