

# La política comercial y el tratado de libre comercio con los Estados Unidos

Por Jaime Rafael Ahcar Olmos

jahcar@puj.edu.co

**Palabras Clave:** Política Comercial, TLC, Colombia, Estados Unidos, negociación.

**Resumen:** La más reciente materialización de la política comercial colombiana ha sido la negociación y firma del tratado de libre (TLC) comercio con los Estados Unidos. Las razones que motivaron la negociación comercial con este país fueron bastante claras. No obstante, contrario a lo que las teorías del comercio concluyen en sus modelos llenos de supuestos como que las negociaciones comerciales conducen a una liberalización justa y completa que inevitablemente mejora el bienestar de la economía, el TLC entre Colombia y Estados Unidos, por involucrar aspectos más allá de lo netamente comercial como los temas de patentes e inversiones, y en particular, por no resolver el tema del abandono de los subsidios a la agricultura por parte de Estados Unidos, no deja claro que los beneficios para el país vayan a superar sus costos, más aún, si la salida de Venezuela de la CAN se materializara, pues sería un costo colateral a la firma del acuerdo que tal vez no sea compensado por los beneficios potenciales del mismo. Si bien es cierto que el TLC abre una serie de oportunidades, su aprovechamiento no está garantizado. En tal sentido, el país deberá seguir negociando nuevos acuerdos comerciales con países de diferentes regiones del mundo para garantizar mayores mercados y oportunidades buscando siempre lograr acuerdos justos y completos.

## La política comercial y el tratado de libre comercio con los Estados Unidos

Los tratados de libre comercio que firma un país son la expresión más concreta de su política comercial, por ser producto de una negociación, y formular unos objetivos a ser alcanzados. Pero, ¿realmente tenemos claridad sobre el significado de la política comercial?

De hecho, es muy normal dar por sentado que ya se sabe de que se está hablando cuando nos enfrentamos temas tan populares como la firma de acuerdos de libre comercio.

Esto se debe, por un lado, a que los textos de economía internacional prestan poca atención en separar conceptualmente los acuerdos de libre comercio y los instrumentos y objetivos de la política comercial, de lo que es la política comercial en sí misma. Y por otro lado, a que los medios de comunicación tampoco cubren con suficiente rigor el verdadero impacto en la economía y en la sociedad de la firma de los acuerdos de libre comercio, ni los resultados derivados de las cumbres regionales y multilaterales de liberalización comercial, de tal forma que no tenemos mayor problema en ponernos a favor o en contra de la suscripción de estos acuerdos sin reflexionar suficientemente.

Este artículo busca aclarar estos conceptos y explorar algunas consideraciones especiales con respecto al acuerdo de libre comercio que firma Colombia con Estados Unidos, así como los posibles efectos del mismo.

Para comenzar, no debemos entender la política comercial como equivalente a un acuerdo de libre comercio, ni confundirla con los medios a través de los cuales se lleva a cabo. De hecho, la política comercial debe ser entendida como una de las diferentes formas que tienen los Estados para intervenir en la economía, la cual comprende el conjunto de actitudes, normas y arreglos institucionales que buscan afectar los flujos internacionales de comercio induciendo mayores o menores niveles de proteccionismo o libre cambio a través del manejo de los instrumentos que le son propios, con el fin de obtener unos objetivos concretos<sup>1</sup>.

En tal sentido, resulta pertinente comenzar por aclarar cuáles son los objetivos y los instrumentos de la política comercial.

## Objetivos de la política comercial

Los objetivos de la política comercial pueden ser muy diversos, y por su puesto, normalmente, no son mutuamente excluyentes, es decir, a través de una determinada política comercial se pueden alcanzar varios objetivos al mismo tiempo, aunque las proporciones en las que se alcancen unos u otros, dependerán, en primera instancia, de los matices y los fundamentos político-ideológicos de la misma. Además, la política comercial, también puede generar fuertes daños colaterales, alcanzando objetivos que estaban por fuera de la mira o que no se previó afectar como los relacionados con la distribución del ingreso.

En su génesis, la política comercial estuvo asociada a la consecución de objetivos fiscales a través del recaudo de impuestos por las aduanas. Sin embargo, y pese a que en la actualidad el impacto fiscal de la política comercial sigue siendo considerable, el sacrificio del recaudo de aduanas que se originaría tras una liberalización comercial o el aumento en el mismo con una política proteccionista, no parecen ser los elementos que más tienen en cuenta sus hacedores a la hora de implementarla.<sup>2</sup>

Otro objetivo importante, aparte del fiscal, es el de afectar los patrones de consumo e inversión interna de la economía: la política comercial impacta el nivel de precios de los bienes importados y de exportación afectando las decisiones de las empresas y los hogares. Así, por ejemplo, se pueden promover la compra de bienes de capital y desincentivar la de bienes de lujo.

**A**simismo, a través de la política comercial se puede buscar el objetivo de alcanzar la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones, una estrategia bastante extendida en América latina durante la

macroeconómicos e incluso hasta para condicionar el respaldo de ciertos países en el escenario internacional o para sancionar a otros, como en el caso de los embargos comerciales.

No obstante, vale la pena aclarar que controlar el impacto de la política comercial en los diferentes objetivos que puede alcanzar resulta bastante complejo, pues sus efectos pueden salirse de control, por lo que se suele aconsejar una política comercial neutral y liberal, es decir, se prefiere asignar la tarea de alcanzar un determinado objetivo económico o social a otros instrumentos de la política fiscal o monetaria que se consideran



**El embargo americano a Cuba ha contribuido a la perpetuidad de Castro en el poder.**

década de los setenta; o tal y como en el sudeste asiático, promover la industrialización a partir de los incentivos a las exportaciones, lo que resultó ser una estrategia mucho más exitosa.

Igualmente, se puede buscar influir en la distribución de la renta a nivel social, sectorial y geográfico apoyando la política de distribución de la renta y los planes de desarrollo regional que existan.

Finalmente, la política comercial puede ser utilizada para potenciar el crecimiento económico y la creación de empleo, corregir desequilibrios

más eficaces que los propios de la política comercial. Este consejo, sin embargo, puede no ser del todo pertinente si no se encuentra reciprocidad en las negociaciones comerciales debido a una falta de colaboración de la contraparte, como ha sido el caso de la fuerte oposición de los países industrializados por eliminar los subsidios a la agricultura en contraprestación a la adopción de la misma política por parte de los países menos desarrollados.

Por lo anterior, es común aceptar que resulta más efectivo delegar a la política fiscal, a través del manejo del gasto público o los impuestos,

\* Magíster en Comercio Internacional y Especialista en Economía Internacional Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Javeriana

<sup>1</sup> Krugman Y Obstfeld, Economía Internacional Teoría y Política. 3 ed. 1999. Appleyard y Field, Economía Internacional 4 ed. 2000.

Quez Juan Tugores, Economía Internacional e Integración Económica. 1995.

<sup>2</sup> Los hacedores de la política comercial son los Ministerios de Comercio Exterior y los Congresos de los distintos países, estos a su vez influenciados por los gremios, los sindicatos y la opinión pública en general.

<sup>3</sup> Las 100 preguntas del TLC. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 2004. Pag. 5.

que a la propia política comercial, el objetivo de sanear las finanzas públicas, o de jalonar la reconstrucción de una zona geográfica devastada por un desastre natural, además de resultar mucho más efectivo.

Algunos ejemplos que permiten aclarar los casos en los que la política comercial ha resultado ineficiente son los siguientes:

**El Caso de Colombia**

Entre los economistas, existe cierto consenso en considerar que la política comercial de impulsar el desarrollo por la vía de la industrialización a partir de la sustitución de importaciones, llevada a cabo durante los años setenta, promovió una cultura rentista, al tiempo que generó un sesgo antiexportador, al impedir el acceso de los empresarios a las materias primas y las tecnologías disponibles en el mercado mundial.

**El Caso de Cuba**

Al crear un sentimiento de injusticia, es probable que el embargo americano a Cuba haya contribuido a perpetuar a Fidel Castro en el poder, en vez de precipitar su caída, a la vez que contribuyó

a deteriorar el nivel de vida de los cubanos al dificultarle el acceso a medicamentos y otros productos básicos, lo cual seguramente no era la intención de Washington.

### Los instrumentos de la política comercial

El menú de los instrumentos de la política comercial con que cuenta un país es cada vez más amplio y sofisticado. Los aranceles y los subsidios en forma de ayudas internas y subsidios a la exportación son los más conocidos. No obstante, éstos son complementados con una enorme lista de instrumentos denominados Barreras no Arancelarias o Exenciones de Efecto Equivalente al Arancel que incluyen las siguientes modalidades:

- Cuotas o contingentes a la importación o a la exportación.
- Licencias de importación.
- Normas técnicas y fitosanitarias.
- Normas de origen y exigencias de contenido nacional.
- Cláusulas de salvaguardia.
- Barreras administrativas, de trámites y tiempos.
- Regulación de las Compras del Estado.
- Derechos antidumping.
- Exacerbación del espíritu nacionalista.

Basados en este conjunto nada despreciable de instrumentos, los gobiernos de los diferentes países negocian y definen su política comercial. A través de la firma de los acuerdos de libre comercio se define a qué conjunto de países se aplican estos instrumentos y en qué cuantía. Por supuesto, con la intención de alcanzar algunos de los objetivos anteriormente planteados.

### Los acuerdos de libre comercio TLC

El papel de la política en las decisiones que afectan el comercio internacional es fundamental, de tal forma que los sectores productivos a través de los gremios, sindicatos, y demás asociaciones que buscan protección, están bien organizados. Y al enfrentar la posibilidad de una pérdida per cápita grande frente a la desaparición de los negocios que implicaría la competencia extranjera, utilizan su poder de organización y convocatoria para



Café y flores productos de exportación.

alinearse a los votantes a elegir a los candidatos que defienden sus intereses. Los votantes tienen fronteras: los votantes colombianos pueden pedir protección a su gobierno y éste se las podrá otorgar a cambio de mantener sus votos, pero no pueden pedir acceso a los mercados externos, pues no votan por los gobernantes de esos países y por lo tanto, esos gobernantes no ganarían nada al abrir el mercado, en cambio sí que podrían perder los votos de los sectores productores nacionales que compitan contra las importaciones que procedan de Colombia.

Así, estos grupos, al contar con un poder político representado en la masa de votantes directamente afectada por la desprotección frente a la competencia extranjera, se asocian mostrando los costos políticos que acarrearía la toma por parte del gobierno de la decisión de liberalizar, generando al interior de cada país, una tendencia natural al proteccionismo.

La negociación frente a la tendencia al proteccionismo: La negociación comercial equilibra las cargas políticas. A través de la negociación, se reducen barreras a las importaciones en reciprocidad a la reducción de barreras comerciales de la contraparte. Se convoca a los exportadores e importadores, quienes también pueden llegar a organizar a grupos de consumidores para hacer contrapeso a los intereses de los productores protegidos. Así, el sacrificio de los votos procedentes de los sectores afectados por la competencia extranjera puede ser compensado por el de los votos de los sectores con potencial exportador y en menor medida por el de los consumidores.

<sup>4</sup> El paradigma de la innovación establece que, a menos que se respeten los derechos de propiedad sobre los inventos y las innovaciones, éstas no se producirían y el desarrollo tecnológico se frenaría. En tal sentido, los países pobres, en vez de copiarlos y producirlos a bajos costos, deberían pagar un precio más alto por los medicamentos y otros adelantos tecnológicos extranjeros para contribuir a seguir fomentando la innovación, a pesar de que ello signifique el sacrificio de otras prioridades.

<sup>5</sup> Presidencia de la República de Colombia. [http://www.presidencia.gov.co/tlc/decimac\\_ronda.htm](http://www.presidencia.gov.co/tlc/decimac_ronda.htm)

La firma de acuerdos de libre comercio, se puede producir en el marco de diferentes modelos de negociación, a nivel multilateral como en el marco de la OMC, entre grupos de integración regional como MERCOSUR o la Unión Europea, entre distintos grupos regionales, de forma bilateral o incluyendo a un número limitado de países.

La firma del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas ALCA, ha fracasado hasta el momento, al intentar poner en una mesa de negociación al mismo tiempo a un número muy amplio de países con niveles de desarrollo decididamente muy divergentes, como Canadá y Paraguay por citar dos casos extremos.

En líneas generales, un acuerdo o tratado de libre comercio TLC es un contrato mediante el cual se aclaran y se definen muchas de las reglas que regulan la política comercial entre los países que tras un proceso de negociación firman el acuerdo, y cuando el TLC logra ser lo suficientemente amplio en cuanto a la proporción del universo arancelario que se libera, conducirá a la formación de una Zona de Libre Comercio.

Según el gobierno de Colombia, un TLC es: “un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Los TLC contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles<sup>3</sup>.”

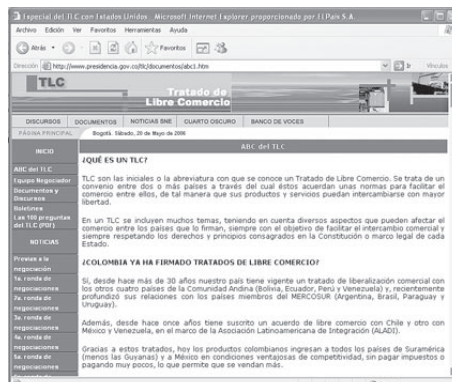
**L**a definición antes mencionada da cuenta de una nueva tendencia a la hora de firmar acuerdos de libre comercio, a saber, la de incluir negociaciones sobre temas más allá de los puramente comerciales como son los relacionados a inversiones y derechos de propiedad. Estos últimos, casualmente, buscan todo lo contrario a la liberalización comercial, al pretender, más bien, generar derechos monopólicos de comercialización que en vez de abaratar los precios de los bienes terminan volviéndolos más costosos para los consumidores al restringir la competencia. El poder y los intereses de las grandes firmas multinacionales de los países industrializados, escondidos bajo el paradigma del fomento a la innovación<sup>4</sup>, son esenciales a la hora de explicar por qué se intenta negociar sobre estos aspectos más bien restrictivos al comercio.

Por su parte, la inclusión de los temas de inversión relacionados con el comercio, obedecen a la necesidad de reconocer que alrededor de dos terceras partes del comercio internacional lo realizan las firmas multinacionales que además de requerir de una regulación clara sobre las tarifas y obstáculos al comercio, requieren también claridad sobre las leyes que regulan el movimiento interfronterizo de sus inversiones iniciales y suplementarias (IED), y de los flujos correspondientes a la repatriación de sus ganancias. No obstante, no hay suficiente claridad sobre si los tribunales de arbitramento que resuelven las controversias sean la mejor alternativa para la nación porque las grandes multinacionales cuentan con enormes presupuestos para garantizar una muy buena defensa de sus intereses, en tanto que la nación suele estar corta de recursos para defender los suyos frente a los tribunales de arbitramento. El negocio de las multinacionales podrá consistir entonces en ganar las licitaciones para luego incumplirlas, demandar y ganar los daños y perjuicios en los tribunales de arbitramento.

**Aspectos clave de la negociación de un TLC**

Las negociaciones de liberalización comercial se realizan entre gobiernos representados por sus Ministerios de Comercio, a través de equipos de negociación. Los empresarios, gremios, sociedad civil y universidades mantienen ciertos canales de diálogo con sus respectivos gobiernos, pero no son partícipes directos de la negociación.

En este tipo de negociaciones es común la realización de varias rondas. En el caso del TLC con Estados Unidos, tras el cierre de las negociaciones en Washington, el 27 de febrero de 2006, se habían celebrado quince rondas de un proceso de negociación que completó 22



[http://www.presidencia.gov.co/tlc/decimac\\_ronda.htm](http://www.presidencia.gov.co/tlc/decimac_ronda.htm)

meses. (La Presidencia de la República en su sitio de Internet suministraba información para el público sobre el progreso de las negociaciones en las diferentes rondas)<sup>5</sup>

Paralelamente con Colombia, Perú y Ecuador sostuvieron negociaciones con EE.UU., lo cual no implicó que se firmase un texto conjunto. No obstante, la anticipación en la firma del TLC con Estados Unidos por parte de Perú, actuó como una especie de ancla para las aspiraciones de Colombia por alcanzar un trato preferencial de parte del equipo negociador norteamericano, con lo cual se precipitó su cierre sin mayores privilegios.

En los modelos de negociación multilateral funciona el principio de nación más favorecida (PNMF), lo cual garantiza un tratamiento más equilibrado para los países que negocian, impidiendo un trato preferencial o discriminatorio. Sin embargo, en el caso de las negociaciones bilaterales entre los países andinos y Estados

<sup>6</sup> “Comercio Exterior: ¿Qué vender en el exterior: Estados Unidos”, en Revista Dinero. No.242. Noviembre 11 de 2005, pp. 46-50.

<sup>7</sup> DNP: Dirección de Estudios Económicos, “Efectos de un acuerdo de libre comercio con EE.UU.”, en Archivos de Economía, documento 229. 31 de julio de 2003.

<sup>8</sup> Riva Javier Fernández, “Los Pasos siguientes”, en Revista Dinero. No. 242. Noviembre 11 de 2005, p. 92.

Unidos, al igual que en el marco de las negociaciones del ALCA, este principio no llegó a aplicarse, dándole a Estados Unidos la capacidad de imponer su agenda con mayor facilidad, al quitarse de encima el contrapeso que implican las alianzas de países con intereses comunes que se forman en el marco de la OMC y que tienden a nivelar las fuerzas y permiten una negociación más justa.

**S**iendo así, en ausencia del PNMF, lo que funcionó a lo largo de la negociación fue el principio de “Nada está acordado hasta que todo esté acordado”. Este principio, además de añadir un componente de mayor incertidumbre a la negociación, le permitió un margen de maniobra al ejecutivo a la hora de responder ante la opinión pública sobre los avances y compromisos parciales que se iban contrayendo, ya que le permitía argumentar que los avances parciales no significaban que hubiera algo concreto definido, dado que todo podía ser cambiado incluso en el último momento. La opinión pública, pudo, así, ser manipulada con la excusa de que no había compromisos definitivos hasta el final y de que todos los preacuerdos eran apenas tentativos.



**Álvaro Uribe y George Bush tienen afinidad política de cooperación en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo.**

Los acuerdos de libre comercio deben ser ratificados por los Congresos de los países signatarios. Este requisito demora su entrada en vigor, pero permite actuar al legislativo como filtro frente a posibles imperfecciones o violaciones a los intereses nacionales que se hayan producido a lo largo de la etapa de negociación. Tras la ratificación de los congresos, los acuerdos de libre comercio entran a formar parte integral de la legislación vigente por lo que deben ser respetados en la misma medida que las demás leyes imperantes dado que tienen poder vinculante.

El acuerdo de libre comercio con Estados Unidos se trata de un acuerdo de alcance parcial, es decir, que no incluye la liberalización o la negociación sobre todo el universo arancelario debido a la negativa de Estados Unidos para negociar sobre el tema de los subsidios y otros incentivos a su agricultura con los países menos desarrollados por fuera del marco de la OMC. Por ejemplo, en el caso del azúcar, el margen de maniobra en las negociaciones del TLC fue prácticamente nulo, al igual que en el caso de temas como los subsidios al algodón, el trigo o al maíz. En últimas, pese a la negociación, estos sectores no se liberalizaron, pues los obstáculos al comercio por parte de Estados Unidos como las cuotas al Azúcar no fueron eliminadas, como tampoco lo fueron los subsidios a la agricultura.

En cambio, la firma del TLC sí que contribuirá a la puesta en práctica de medidas que generan distorsiones parecidas a las que se desean elimi-

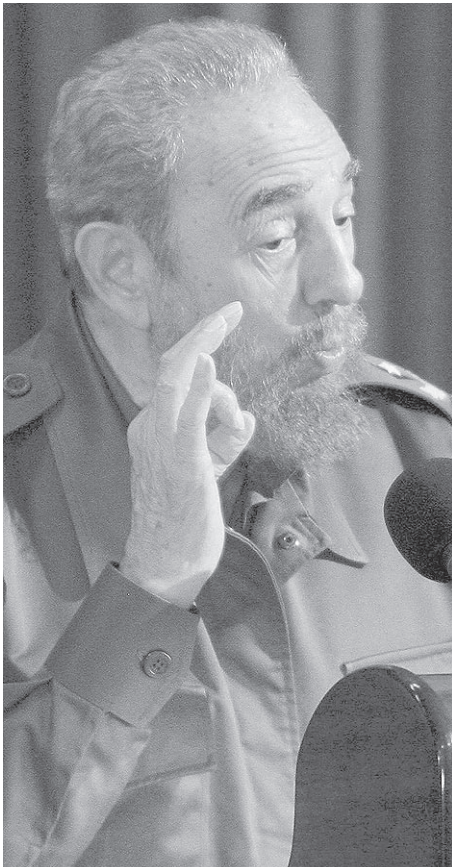
nar. Esto, porque la respuesta a la competencia de los productos agropecuarios norteamericanos por parte de Colombia es la introducción del programa “Agro Ingreso Seguro”, anunciado por el gobierno, tras el fin de las negociaciones. Este programa, introducirá el uso de los subsidios a la agricultura como medida de defensa. La puesta en marcha y administración de estos sistemas es demasiado compleja y podría generar brotes de corrupción y burocracia constituyendo un retroceso en materia de eliminación de obstáculos al comercio, más que un avance.

### **Por qué negociamos con Estados Unidos de Norte América**

**P**ara entender por qué negociamos con Estados Unidos vale la pena analizar los siguientes datos: Estados Unidos, es después de la Unión Europea, el mercado más grande del mundo por su PIB, representando cerca del 28% de la producción mundial, una producción al menos 100 veces mayor que la de Colombia. Históricamente, ha sido el principal socio comercial de Colombia, aunque su importancia relativa se reduce un poco cuando se analiza la estructura de sus compras, pues más de un 40% corresponde a productos petroleros poco intensivos en trabajo<sup>6</sup>.

Por otro lado, no está demás recordar que el mercado norteamericano, en especial la Florida, se encuentra geográficamente más cerca del país

que las grandes plazas de América del Sur como Sao Paolo o Buenos Aires y de las de Europa o de Asia. La afinidad política de los gobiernos de George W. Bush y Álvaro Uribe, y la historia de cooperación internacional entre ambos países en el marco de la lucha contra el narcotráfico también tiene mucho que explicar, aunque existen también algunos elementos estratégicos que justifican que un tratado de libre de comercio con EE.UU. sería el mejor escenario para el país. El 25 de julio de 2003, el diario *Portafolio* citaba el siguiente estudio: “Efectos de un acuerdo de libre comercio con EU realizados por la Dirección de Estudios Económicos del Departamento Nacional de Planeación”<sup>7</sup>. En ese estudio se intentó demostrar que un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos era un mejor escenario que el ALCA porque implicaba una mayor mejora en el bienestar, el retorno al trabajo no calificado y al capital, un mayor valor agregado, una mayor generación de empleo y un menor sacrificio tributario. El ALCA solo superaba al TLC con Estados Unidos en cuanto a que proporcionaba un mayor retorno al trabajo calificado. Este estudio no previó escenarios como la posible retirada de Venezuela de la CAN.



Fidel Castro, presidente cubano.

A continuación mostramos el cuadro de resumen publicado en Portafolio.

**Cómo le va Colombia en materia de acuerdos**

Resultados generales del modelo DNP

(Variación porcentual)

|                                  | Col-EU  | ALCA    |
|----------------------------------|---------|---------|
| Bienestar                        | 0.79    | 0.23    |
| Retorno al trabajo calificado    | 0.81    | 0.97    |
| Retorno al trabajo no calificado | 1.58    | 1.37    |
| Retorno a Capital                | 1.18    | 1.04    |
| Valor agregado (PIB)             | 1.35    | 1.20    |
| Creación o pérdida de empleo*    | 183.083 | 162.642 |
| Ingresos Tributarios**           | -590    | -806    |

(\*) Personas

(\*\*) Cambio en millones de dólares

Fuente: Diario Portafolio. Julio 25 de 2003

Adicionalmente, en los últimos años, Colombia ha mantenido una balanza comercial superavitaria con Estados Unidos mientras lo contrario ocurre con los países del MERCOSUR, con excepción de Venezuela recientemente incorporada a este bloque.

Lo anterior muestra una complementariedad entre los mercados colombiano y estadounidense al tiempo que se registra una rivalidad entre la oferta exportadora de Colombia y MERCOSUR.

Otro elemento, especialmente importante para adelantar las negociaciones con los Estados Unidos, era la necesidad de conseguir acceso permanente a las mercancías que a través del mecanismo unilateral del ATPDEA ya tenían acceso, pero que estaban próximas a perderlo.

**Efectos de la liberalización Comercial**

**A**clarando antes, que partimos del supuesto de que se realiza una liberalización completa y justa del comercio internacional, los efectos positivos de la misma incluyen:

**a.** Las Mejoras en la Eficiencia. El libre comercio elimina las distorsiones de la protección sobre el consumo y la producción aumentando el bienestar. Las conclusiones de los modelos de ventajas absolutas y de ventajas comparativas predicen que el comercio internacional mejora el bienestar de los habitantes de las naciones que comercian al garantizar un mayor consumo, equivalente a un aumento del salario real.

**b.** Las Ganancias Dinámicas: El libre comercio permite el aprovechamiento de economías de escala al permitirse el acceso de las mercancías nacionales a un mercado ampliado. Si es acompañado con el flujo necesario de inversión que permita la ampliación de la capacidad instalada, puede promover el crecimiento.

**c.** Gracias a la competencia internacional, el libre comercio favorece el aprendizaje y la innovación, y por ende el crecimiento.

**d.** Otras ganancias incluyen:

Acceso a una mayor variedad y calidad de bienes y servicios para consumidores.

Se limita la influencia de ciertos grupos de presión sobre los gobiernos.

Se repone la pérdida de competitividad en la que se incurre frente al avance en la integración que van adelantando otros países.

**Bibliografía**

**Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Las 100 preguntas del TLC.** Bogotá. Junio de 2004.

**Riva Javier Fernández,** "Los Pasos siguientes", en Revista Dinero. No. 242. Noviembre 11 de 2005.

**Krugman Y Obstfeld,** Economía Internacional Teoría y Política. 3 ed. 1999.

**Appleyard y Field,** Economía Internacional 4 ed. 2000.

**Quez Juan Tugores,** Economía Internacional e Integración Económica. 1995.

**DNP: Dirección de Estudios Económicos,** "Efectos de un acuerdo de libre comercio con EE.UU.", en Archivos de Economía, documento 229. 31 de julio de 2003.

**Kenneth Miles, and Fox Thomas,** "Free Trade Area of the Americas: An Impact Assessment for Colombia", en Archivos de Economía DNP: Dirección de Estudios Económicos. documento 222. 15 de abril de 2003.

**"Comercio Exterior ¿Última palabra?,"** en Revista Semana. No. 1109. 5 de Agosto de 2003.

**Sarmiento Eduardo. "El arranque del TLC,"** en El Espectador. 23 de mayo de 2003.

**"Un Tratado de Libre de Comercio con EE.UU. sería el mejor escenario para el país,"** en Diario Portafolio. Julio 25 de 2003.

**"Radiografía de las exportaciones,"** en Revista Dinero. No. 211. Agosto 6 de 2004.

**"Comercio Exterior: ¿Qué vender en el exterior: Estados Unidos,"** en Revista Dinero. No.242. Noviembre 11 de 2005. Pág. 46 – 50.

**Los Efectos Negativos incluyen:**

**a.** Se generan procesos de redistribución de la renta al interior de la economía, con lo cual surgen sectores ganadores y sectores perdedores, es decir el comercio internacional no implica una mejora paretiana.

**b.** Impactos a nivel geográfico: Los sectores ganadores y los sectores perdedores pueden estar asimétricamente distribuidos en el territorio nacional, lo cual conduciría a crear asimetrías geográficas y a fomentar la emigración, generando la desintegración de los núcleos familiares.

**c.** Un mal cálculo en la negociación puede implicar que los empleos perdidos por la competencia internacional no alcancen a ser compensados por los que crea el sector exportador.

Siguiendo la recomendación general de una política comercial neutral y liberal, el analista Fernández Rivas nos proporciona un punto de mira al que apuntar después de la negociación con los Estados Unidos, a saber, no sería recomendable dejar la política comercial amprada en el acceso barato de los bienes y servicios que Estados Unidos nos pueda brindar porque evi-

dentamente esta política estaría fomentando la desviación de comercio al comprar a la fuente más barata con TLC y no a la fuente más barata en el mercado mundial.<sup>8</sup>

En tal sentido, lo recomendable sería emular la estrategia de países como México, Chile y el propio Estados Unidos de firmar tratados de libre comercio con la mayor cantidad de países posibles, buscando en cada caso asegurar el suministro más económico de materias primas y bienes de capital, al tiempo que se negocian condiciones favorables para el acceso de las mercancías colombianas a esos mercados; todo esto acompañado por una apropiada política de redistribución de la renta que permita mejorar las condiciones de las clases perdedoras y facilitar la reconversión industrial y profesional.

En cuanto a la firma de nuevos acuerdos de libre comercio, una buena apuesta podría ser China, un país que demanda enormes cantidades de materias primas que Colombia estaría en condiciones de suministrar, al tiempo que puede ofrecernos bienes de capital y de consumo más baratos que Estados Unidos. No olvidemos que una vez más, en este tema, Chile nos ha tomado ya la delantera.

---

## Conclusiones

La política comercial tiene la capacidad de influir en los flujos de comercio internacional y a partir de éstos en el crecimiento económico y el bienestar social.

Si los acuerdos comerciales son completos, justos y obedecen a la búsqueda del interés general y no a los intereses de ciertos grupos de presión, las ganancias del comercio superaran sus costos. Los costos de un acuerdo comercial están asociados a la aparición de sectores productivos y de propietarios de factores perdedores, así como de regiones perdedoras, y en el caso del tema de la defensa de los derechos de propiedad intelectual, el costo recae sobre los consumidores.

Sin políticas de distribución del ingreso eficientes y sin la posibilidad de migración legal al exterior, éstos costos de reasignación de recursos pueden

derivar en mayores niveles de desempleo y pobreza en las regiones afectadas. Adicionalmente, si Colombia da vía libre a la protección de patentes de medicamentos nuevos, el consumidor colombiano se resignará a pagar en el futuro mucho más por los nuevos medicamentos desarrollados que lo que pagarán los ciudadanos de países como Venezuela, Brasil o la India donde sus gobiernos se reservan el derecho de producir drogas genéricas para enfermedades catastróficas o de alto costo.

Con la información disponible no es claro aún, cuáles regiones del país serán regiones ganadoras o perdedoras, lo cual, en últimas, no solo dependerá de lo favorable que haya sido la negociación para los intereses de cada región, sino también de las medidas y acciones que las administraciones departamentales y municipales

en conjunto con la clase empresarial tomen para ponerse al día con los oportunidades y amenazas que se desprendan del nuevo escenario global que se abrirá con la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos.

Sí resulta claro, en cambio, que el sector agropecuario se tendrá que enfrentar sin defensas a la competencia desleal de los productos subsidiados en Estados Unidos, con lo cual se genera un enorme costo social al fomentar la emigración del campo a las ciudades o la vinculación a grupos insurgentes dedicados al cultivo de la coca por parte de los campesinos. El Programa “Agro Ingreso Seguro” podría compensar en algo esta situación, pero responder con subsidios a los subsidios de Estados Unidos no es para nada un paso adecuado hacia el libre comercio.

# Acerca del “éxito” con que concluyó el foro sobre el TLC

Por Nidia Catherine González  
ncgonzales@puj.edu.co

**Palabras clave:** Acuerdos comerciales, Colombia – Estados Unidos, crítica TLC

**Resumen:** Este artículo busca dar algunos elementos para la reflexión y el debate frente a la información presentada en el Conversatorio: *Ventajas y oportunidades del TLC para el Valle del Cauca*, realizado en la Universidad Javeriana el pasado 30 de marzo, y en la cual participó el presidente de la República, Álvaro Uribe Vélez. Por tanto, más que concentrarse en un análisis riguroso y científico del TLC y sus consecuencias, este escrito busca contrastar la veracidad de lo expuesto en relación con temas como: protección a minorías, patentes, medicamentos e inversión a la industria colombiana.

Como docente e investigadora de nuestra universidad, estuve presente en el auditorio donde el pasado 30 de marzo se realizó el “conversatorio” sobre las ventajas y oportunidades del TLC para el Valle del Cauca.

Después de este encuentro y con respecto a la información presentada, he querido compartir esta reflexión y algunos interrogantes que conciten a un espacio de diálogo y debate.

Para ello he decidido concentrarme en la intervención del Jefe de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Sr. Hernán Avendaño Cruz; sobre todo a partir de una serie de incoherencias en lo enunciado verbalmente por el expositor.

En su presentación el Dr. Avendaño se centró en temas como minorías étnicas, patentes, medicamentos, agroindustria y textiles. Temas que se han convertido en eje de discusión entre sectores políticos, empresariales, sociales y con la población colombiana en general. Sus argumentos, a mi manera de ver, se constituyen en una defensa irrespetuosa y contradictoria del TLC, ya que los datos presentados a través del power point, desvirtúan la sustentación verbal del representante gubernamental. A continuación haré mención de algunas de estas incoherencias:

## Protección a minorías. ¿Cuándo el gobierno se reserva este derecho?

Es posible hablar de defensa y protección de los grupos étnicos, cuando en los apartes que socializó el representante gubernamental sobre el TLC, habla de “reserva de derecho a...”? Recordemos que constitucionalmente la carta de 1991, establece y reconoce la autonomía a las autoridades propias y la justicia propia indígenas (ver artículos 287, 230, 246 y 330 respectivamente). ¿Por qué en medio de esta negociación el estado Colombiano desconoce este derecho y paralelamente se erige como protector de estas comunidades y sus territorios?

Reconocer los derechos de las comunidades



## Las minorías étnicas de Colombia no tienen una política de protección por parte del Estado para enfrentar el TLC.

nativas de los territorios susceptibles a cualquier negociación económica (en el marco del TLC), hace parte del fundamento de un estado social de derecho. ¿Por qué se han desconocido los diferentes argumentos que han expuesto las comunidades nativas, campesinas y otros grupos sobre el tema del TLC al país, al estado colombiano y al gobierno de turno?

## MEDICAMENTOS. Cuándo llegarán inmediatamente los medicamentos nuevos, ¿cuáles serán las ventajas?

Normalmente las industrias farmacéuticas deben probar sus nuevos medicamentos durante un periodo pertinente, ofreciendo las garantías necesarias a los pacientes tratados frente a las posibles contraindicaciones y los efectos secundarios de los productos.

La tensión es real, hoy más que nunca las grandes multinacionales no están dispuestas a perder sus inversiones en estos procesos de certificación de calidad y mucho menos en el marco del acuerdo económico que las protege: el TLC. Pero tampoco, nosotros las y los ciudadanos tenemos por qué disponernos a sufrir los riesgos que surgen de esta “novedad”.

El día jueves el representante del ministerio celebraba la inmediata llegada de nuevos medicamentos en el marco del TLC, sin embargo y midiendo las proporciones, vale la pena hacer mención a un hecho ocurrido en Inglaterra, registrado por los medios internacionales dos semanas atrás hasta darle la vuelta al mundo.