TLC con Estados Unidos: ilusión y realidad

Por: Ramón Javier Mesa Callejas, Decano Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Antioquia, Docente de Cátedra - Universidad Nacional de Colombia en Medellín

**El reto del Gobierno colombiano es muy alto, no solo tendrá que demostrar que lo negociado traerá beneficios, sino que debe concretar, en el menor tiempo posible, la famosa “agenda interna” propuesta en el 2004. Un tratado que no refleje una nueva oferta exportable implicará un crecimiento con pésima distribución del ingreso.**

Por fin, después de seis años, Estados Unidos firmó el TLC con Colombia; pasará menos de un año para su implementación, ajuste y entrada en vigencia. Independiente de sus costos o beneficios, sin duda, es uno de los acontecimientos más significativos de la vida económica de nuestro país en los últimos 20 años, después de la promulgación de la Constitución Política de 1991.  
  
La razón es simple: nos integraremos con la economía más importante del orbe, que concentra la quinta parte del producto mundial, cuenta con una población de 310 millones de habitantes, con un ingreso per cápita anual promedio de US$ 47.400, y a la cual le vendemos el 43% de nuestras exportaciones.  
  
El reto del Gobierno colombiano, representado en sus principales instituciones económicas, es bastante alto, no solo porque deberá demostrar que lo negociado en el TLC y la larga espera de su firma sí traerá beneficio neto positivo, sino porque llegó la hora de implementar, en el menor tiempo posible, la famosa "agenda interna" propuesta en el 2004, que consistía en preparar al país a la apertura total con esa enorme economía y minimizar los impactos negativos.  
  
Recordemos que la agenda planteaba, entre muchos aspectos, dos de carácter urgente como eran la necesidad de impulsar iniciativas para fortalecer el sector agropecuario (el más perjudicado con el acuerdo) y la adecuación de la infraestructura física en puertos, autopistas de doble vía y sistema férreo para poder competir. Todo se quedó en el papel y nada se hizo al respecto.   
  
**En igualdad de condiciones**

Al margen de la discusión sobre los detalles de lo que se negoció en cada uno de los capítulos, se pueden resaltar algunos puntos a favor. Por ejemplo, en el corto plazo, el restablecimiento del Atpdea (ley de preferencias arancelarias), suspendido desde febrero pasado y el cual permite que unos 6.000 productos colombianos puedan ingresar al mercado norteamericano con cero arancel; es un alivio significativo para el 60% de las exportaciones dirigidas a esa nación.  
  
No deja de ser importante y se convierte en un beneficio de carácter estratégico y competitivo el hecho de quedar en igualdad de condiciones con economías como Chile, México, Perú y los países centroamericanos, que en el pasado habían firmado este mismo acuerdo y venían superando a Colombia en el mercado estadounidense.  
  
A mediano plazo, la mayor ilusión está por el lado del impacto real para nuestra economía, que según la mayoría de estudios y el propio Gobierno, aportará entre 0,5% y 1% más al crecimiento económico de la década, y generará alrededor de 250.000 empleos. Bajo esta óptica y en perspectiva, parecería que el TLC se puede convertir en una oportunidad de negocio para un grupo importante de empresarios colombianos, en especial para aquellos que hoy lideran las principales ventas al país del norte.  
  
Por las características de ambas naciones, todo indica que se mantendrá lo que se denomina en la teoría el "comercio interindustrial", basado en el principio de la ventaja comparativa que se fundamenta en las diferencias entre las economías que intercambian productos distintos.  
  
Lo anterior conlleva a que se aumenten y mejoren las pautas de especialización de los países que se integran. En ese sentido y por lo menos como lo propone la teoría, los mayores flujos de comercio que resultan de la integración, más que conducir al detrimento de los sectores productivos colombianos, van a favorecer sus niveles de especialización, complementando la estructura productiva de ambas partes.  
  
En general, los sectores que han sido tradicionalmente exportadores netos al mercado norteamericano como confecciones, cuero, imprenta, derivados del petróleo, barro, loza, porcelana, muebles, minerales no metálicos, por citar algunos, tendrían mayores oportunidades de expansión, a diferencia de los que han sido importadores netos como químicos, textiles, papel y plástico, entre otros.  
  
**Las dudas**

En síntesis, al analizar la información de lo que hemos enviado a los Estados Unidos en los últimos años, es fácil suponer que los mayores beneficiados serán los productores de bienes primarios, dado que cerca del 90% de las exportaciones colombianas están representadas por combustibles (que absorben casi el 80%), café, banano y flores. Bajo este contexto, surgen preocupaciones sobre el efecto real que tendría el TLC, especialmente en materia de generación de empleo y de oportunidades para otros sectores, sobre todo la agricultura, que como bien se sabe es altamente protegida en los Estados Unidos.  
  
En términos generales, se percibe claramente que la oferta nacional carece de valor agregado y de impacto redistributivo, porque está altamente concentrada en bienes con escasas posibilidades de inserción con otros sectores productivos nacionales, que no generan empleos permanentes y donde los salarios son bajos. En otras palabras, un tratado que profundice sobre lo mismo y que no se refleje en una nueva oferta exportable, implicaría crecimiento económico focalizado con pésima distribución del ingreso.  
  
Por último, no se puede perder de vista que los países que firman acuerdos comerciales específicos enfrentan restricciones asociadas al manejo de sus políticas económicas, principalmente las de corto plazo. En efecto, solo para hablar de la política fiscal, la evidencia internacional parece demostrar que existe una relación positiva entre el tamaño del Estado y el grado de apertura externa, lo cual indica que para mejorar las condiciones de competitividad se requiere elevar el gasto público orientado a proteger las regiones, sectores o personas que se verán más afectados.  
  
En consecuencia, los costos que se van a derivar deberán ser asumidos por el Estado colombiano, para lo cual es necesario tener en cuenta el manejo de las finanzas públicas de los próximos años. A todas estas, surge una pregunta: ¿Con la implementación de las reformas encaminadas a la responsabilidad y al ajuste fiscal, de dónde saldrán los recursos para proteger los sectores y las regiones que serán desplazados por el TLC?