**TLC. ¿Y la agenda interna?**

## Guillermo Maya

El Congreso estadounidense aprobó, el miércoles 12 de octubre, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y EE. UU.

Florentino González, a mitad del siglo XIX, defendía el libre comercio, como punto de partida para la prosperidad y el progreso: "En un país rico en minas y en producción agrícola (...) no deben las leyes propender a fomentar industrias que distraigan a los habitantes de las ocupaciones de la agricultura y minería, de las que pueden sacar más ventajas. Los granadinos no pueden sostener en las manufacturas la concurrencia de los europeos y de los americanos del Norte" (Nieto Arteta, Eduardo, 1942, 'Economía y cultura en la historia de Colombia', p. 152).

Cerca de 150 años después, el proyecto de ley 178 de 2006, o del TLC de Colombia con EE. UU., considera que la expansión del comercio, y por lo tanto el desarrollo de la economía colombiana, descansa sobre las oportunidades que crean los productos "como las frutas, las hortalizas, los productos cárnicos, los lácteos, el cacao, el tabaco, el caucho, los productos de la acuicultura, los maderables, las confecciones, los productos de la industria editorial y muchos más". ¿Cuáles? Si fueran importantes, serían mencionados.

El tratado se ha firmado para liberalizar el comercio entre EE. UU. y Colombia (este es el factor menos importante del TLC), sobre las ventajas comparativas colombianas (bienes primarios y manufacturas intensivas en fuerza de trabajo) respecto a EE. UU. (Bienes y servicios de alta tecnología y bienes agrícolas subsidiados), como economías complementarias. Sin embargo, el comercio más dinámico no es entre economías complementarias, es entre economías manufactureras sustitutivas, que producen lo mismo, computadores, automóviles, etc., como entre EE. UU., Europa y Japón. Mientras tanto, Colombia se especializa en producir bienes de baja productividad y bajos salarios. Receta para la pobreza.

¿Está preparada la economía colombiana para enfrentar el TLC? Para Federico List (1789-1846) el libre comercio no es el punto de partida sino el punto de llegada. Es decir, es la meta, pero después de haber implementado una "agenda interna", que en términos de List significa la transformación  de las fuerzas productivas. Es decir, qué producir.

La respuesta de List a qué producir era la manufactura. ¿Por qué? Porque la manufactura, a diferencia de la agricultura y la minería, tiene rendimientos crecientes a escala, mientras la agricultura y la minería tienen rendimientos decrecientes. Es decir, en las primeras actividades, a medida que se produce más, los costos unitarios descienden; en el caso de las materias primas, agrícolas o minerales, los costos aumentan a medida que se produce más, la competencia es más intensa, los precios son muy variables e inestables. Además, los eslabonamientos y redes productivas que crea la manufactura son más extensos y sus efectos son más grandes que aquellos generados por las actividades agrícolas y mineras.

Inglaterra desarrolló su agenda interna, de transformación productiva, desde 1485, bajo la dinastía de los Tudor, hasta 1846, cuando se abolió el arancel al trigo, proclamando el libre comercio, debido a que la propiedad agraria se había vuelto un obstáculo para el desarrollo capitalista inglés, con una baja productividad que encarecía los salarios y, en consecuencia, disminuía las ganancias. Para entonces, Inglaterra se había convertido en una potencia industrial, y ya había completado su agenda interna, en 361 años.

EE. UU. definió, después de la Guerra de Secesión de 1862-1865, el aplazamiento del libre comercio, mientras se desarrollaba su industria, llegando a ser hasta la década del 70, en el siglo XX, el líder industrial indiscutido de la economía mundial. En EE. UU., los vencidos en la Guerra de Secesión fueron los terratenientes esclavistas sureños, que estaban articulados al mercado mundial del azúcar y del algodón, y que eran defensores del libre comercio. La máxima para los norteamericanos era: ¡Hagamos lo que Inglaterra hace y no lo que nos dice que hagamos! Primero la agenda interna. Alemania y Japón siguieron el mismo camino.

Corea salió de la guerra, en los años 50, dividida entre Norte y Sur, ambas naciones empobrecidas por la guerra y, como únicas actividades, las agrícolas y mineras. Corea del Sur tomó el camino de las economías de mercado, con una fuerte intervención del gobierno.

Para entonces, la mayoría de países latinoamericanos eran mucho más desarrollados que Corea del Sur, en términos de ingreso per cápita, grado de industrialización, etc. Ahora ya no lo son, pues tomaron el camino de la desindustrialización y la reprimarización de sus economías. Sin embargo, Corea se decidió por la transformación de las fuerzas productivas, en contracorriente de los consejos de los organismos multilaterales, como el Banco Mundial.

¿Cómo lo hizo? Stiglitz y Charlton ('Fair Trade for All') lo revelan. La teoría de las ventajas comparativas del libre comercio determinaba que Corea debía especializarse en arroz (rendimientos decrecientes). Corea, aunque tuviera éxito en aumentar la productividad del arroz, por esa vía no saldría de la pobreza. Tenía que cambiar su ventaja comparativa (VC) adquiriendo tecnología y  especialización profesional. No tenía que centrarse en su VC presente sino en su VC dinámica, y necesitaba la intervención del gobierno si quería hacerlo. Sobre esta premisa, Corea tomó la determinación de producir acero (rendimientos crecientes). Actualmente, Corea produce bienes manufacturados de última tecnología, computadores, cámaras, aparatos electrónicos, automóviles, etc. Corea hizo su agenda interna, en 50 años, y los norteamericanos temen perder, con el TLC KOR-US, 159.000 empleos en el sector de electrónica, en los próximos 5 años.

Colombia, con una industria manufacturera debilitada, se ha montado al TLC con el 'boom' exportador de la gran minería. ¿Agenda interna? Se confunde la transformación productiva con la construcción de carreteritas improvisadas, que se deshacen con el invierno, y subsidios a grandes familias terratenientes. Se sigue hablando de plátanos y de yucas como grandes oportunidades, mientras los estadounidenses temen la electrónica y los automóviles coreanos. ¡Qué fracaso ha sido la clase dirigente colombiana! (Fernando González, 1945).