

Comercio exterior y atraso en la producción

El TLC entre Colombia y la Unión Europea

TITO H. PÉREZ
MARIO ALEJANDRO VALENCIA



RECALCA

Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio

www.recalca.org.co



Comercio exterior y atraso en la producción

El TLC entre Colombia y la Unión Europea

Tito H. Pérez
Mario Alejandro Valencia

RECALCA

Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio

www.recalca.org.co



**ALIANZA
SOCIAL
CONTINENTAL**



Enlazando
Alternativas

COMERCIO EXTERIOR Y ATRASO EN LA PRODUCCIÓN
El TLC entre Colombia y la Unión Europea

ISBN

Bogotá, enero de 2011

Autores:

Tito H. Pérez

Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad La Salle
Miembro del Centro de Estudios del Trabajo, Cedetrabajo
titoperezp@hotmail.com

Mario Alejandro Valencia

Profesor del Programa de Economía de la Universidad Central
Investigador de Cedetrabajo y miembro de Recalca
mariovalencia01@gmail.com

Elaborado por:

Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio, Recalca

Correo electrónico: *recalca@etb.net.co*

Web: www.recalca.org.co

Contactos:

Cedetrabajo: Calle 51 No. 9-69, Of 401

Teléfonos: (57 1) 3128716, 2488989

ILSA: Calle 38 No. 16-45

Teléfonos: (57 1) 2880416, 2884772

Bogotá, Colombia.

Revisión y corrección: Gabriel Fonnegra

Carátula y diagramación: Jorge E. Espinosa

Impreso por:

© Derechos reservados de Autor. Se puede reproducir total o parcialmente sin ánimo de lucro, citando la fuente.

*A Raúl Arroyave Arango
(1953-2011),
líder sindical y político,
férreo opositor al modelo
del libre comercio y a los TLC.*

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
--------------------	---

CAPÍTULO I.

COLOMBIA EN EL COMERCIO MUNDIAL Y DE LA UNIÓN EUROPEA

1. TLC sin TLC	7
2. Exportar materias primas para importar bienes industriales	12
3. ¿Negociando de tú a tú?	15
4. El comercio de la Unión Europea con el mundo	18
5. El comercio de la Unión Europea con Colombia	25
6. ¿El mercado de los <i>commodities</i> a quién favorece?	31
7. Si por el agro llueve, por la industria no escampa	36
8. TLC en medio de la crisis mundial	38
9. Conclusiones	41

CAPÍTULO II.

LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN AL MERCADO EUROPEO

10. UE vs. Mercado Andino	43
11. Petróleo	47
12. Carbón	48
13. Café	51
14. Banano	56
15. Ferróníquel	59
16. Breves comentarios sobre el comercio de servicios	60

Conclusiones	62
--------------------	----

INTRODUCCIÓN

En septiembre de 2007 los gobiernos de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y la Unión Europea comenzaron a reunirse para buscar un Acuerdo de Asociación, cuyos componentes eran el diálogo político, la cooperación y el comercio. El proceso fracasó después de que Bolivia, al terminar la tercera ronda de negociación, manifestó su desacuerdo con la orientación que se le estaba dando al proceso, que terminó evidenciando que el propósito real era suscribir un Tratado de Libre Comercio. Ecuador manifestó también diferencias y al final Colombia y Perú, en mayo de 2010, cerraron un tratado sin los temas de cooperación y diálogo político.

Como resultado, la integración andina quedó seriamente afectada y los gobiernos de Álvaro Uribe en Colombia y Alan García en Perú dieron prioridad a los TLC con las potencias por encima del estímulo a la integración regional, para complacer a las más poderosas transnacionales que cada día ganan más terreno en el poder y los privilegios que estos Estados les han otorgado, apoderándose así del mercado, los recursos naturales y la fuerza de trabajo.

Con este ya son cuatro los TLC que el gobierno colombiano ha firmado con las principales economías del mundo: Estados Unidos, Canadá, la Asociación Europea de Libre Comercio y la Unión Europea. Marginalmente, se han firmado tratados con el triángulo norte de Centroamérica, el Tratado CAN-Mercosur y el TLC con Chile. En ninguno de ellos existe evidencia seria que demuestre que Colombia resultará victoriosa en un mercado abierto. Todo lo contrario: lo que demuestran las estadísticas en los últimos veinte años y los mismos estudios elaborados por entes oficiales y la academia es que en los Tratados de Libre Comercio el país continuará comerciando los mismos productos tradicionales que ya vende e incrementará la importación de bienes manufacturados y alimentos, en detrimento de la producción agrícola campesina e industrial de la nación y aumentando la dependencia frente a los países del Norte.

Al igual que en el TLC con Estados Unidos, los argumentos que el gobierno de Uribe Vélez esgrimió para defender este proceso resultan amañados, falaces e ilusorios. El objetivo del discurso oficial es que los medios de comunicación al servicio del establecimiento repitan verdades a medias y artificios elaborados para evitar dar un debate a fondo sobre los impactos que desde 1990 ha tenido el modelo de libre comercio para Colombia. Se pretende presentar como verdad irrefutable que Colombia se debe insertar en la globalización, así en ella haya ganadores y perdedores. Se mitifica la “sana competencia”, ocultando que ésta es entre productores de naciones empobrecidas, como la nuestra, y grandes conglomerados económicos de las potencias más poderosas del mundo.

Del lado europeo, nunca un ministro o un jefe de Estado han mostrado un sector de su país que sea perdedor o sacrificado con los TLC que negocia. Del lado occidental del Atlántico, se dice que los beneficios de estos tratados se reflejarán en el acceso a gigantescos mercados “que les permita a los empresarios colombianos vender sus bienes y servicios sin barreras en un mercado 500 millones de habitantes”, como lo afirma el Ministerio de Comercio. El problema es que Colombia no tiene nada nuevo que venderle a la UE, como consecuencia de la destrucción del aparato productivo nacional y la reprimarización de su economía durante el proceso de apertura económica.

El gobierno colombiano dice, por ejemplo, que la importancia del TLC con la UE radica en que es un “actor clave en la economía mundial, pues es el primer importador mundial de bienes y es nuestro segundo socio comercial”, creando la ilusión de que el acuerdo es en una sola vía: Colombia le venderá a la UE. Omite que la UE también podrá vender y de hecho le vende a Colombia con o sin acuerdo. Parece como si hubieran negociado con unos mancos que no se van a aprovechar del TLC para inundarnos con sus mercancías, servicios y capitales. También muestra el gobierno como una ganancia para el país lo que hasta la Organización Mundial del Comercio reconoce como un peligro en los mercados mundiales: las asimetrías. El gobierno colombiano afirma: “Su PIB per cápita es cercano a los 32 mil dólares, es decir, cuatro veces el de Colombia, lo cual da una idea de la capacidad de compra de sus habitantes”. Más que una ventaja, semejante asimetría es una gravísima amenaza para la economía colombiana. No significa que gracias a ello los europeos vayan a comprar más productos colombianos, por cuenta del TLC, sino que sus Estados producen más, comercian más y consumen más, lo que los ubica en una mejor posición en el comercio global, como se demostrará en este documento.

El propósito fundamental del presente análisis es estudiar en detalle la estructura del comercio de Colombia con la Unión Europea para predecir los impactos del TLC y responder a la pregunta que se plantea el título: ¿por qué mientras más exportamos nos volvemos más pobres? La respuesta es explicada por una serie de factores que hacen que el país sea un perdedor neto en el comercio mundial, principalmente por la política económica neoliberal impuesta en los últimos veinte años. Estos factores son: la composición del mercado interno, la estructura productiva, el tipo de exportaciones y la dependencia de economías más poderosas que sacan mayor provecho del comercio mundial.

CAPÍTULO I

COLOMBIA EN EL COMERCIO MUNDIAL Y DE LA UNIÓN EUROPEA

1. TLC sin TLC

Aunque ninguno de estos tratados ha entrado en vigencia, sus impactos ya se sienten en la sociedad y en la economía nacional. Durante las últimas dos décadas, los gobiernos colombianos, sin excepción, han venido aprobando leyes y normas que en la práctica implementan los Tratados de Libre Comercio, a tono con el eje principal de los tratados: las garantías a la inversión extranjera para acceder al mercado interno de Colombia, las facilidades para el ingreso de capitales, la eliminación de las restricciones a la entrada de mercancías y servicios, y la participación de las transnacionales en actividades que por su naturaleza eran públicas y habían sido manejadas por el Estado.

Durante el gobierno de Álvaro Uribe, sin TLC, las importaciones de productos agrícolas y pecuarios crecieron 41%, al pasar de 6.7 millones de toneladas a 9.5 millones. Para el 2009, las importaciones de maíz amarillo correspondían a 85% de la demanda doméstica. Las de algodón fueron el 67% del consumo, y si no son más, es porque el consumo disminuyó en los últimos dos años. Las de trigo ya son casi el ciento por ciento del consumo local. Pasamos de importar 10.717 toneladas de aceite de palma en el 2006 a 62.476 en el 2009¹. Cada año estamos importando más leche, carne y huevos. Es decir, más alimentos que antes producían los colombianos, reemplazando producción y trabajo nacional por extranjero.

1. Fernández, Andrés. *Memorias al Congreso de la República, 2006-2010*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. 2010.

Además, las reformas emprendidas durante el gobierno de Álvaro Uribe Vélez para promover y proteger la inversión, conocida como “confianza inversionista”, aumentaron los privilegios otorgados a las trasnacionales, ofreciéndoles un campo absolutamente favorable para ingresar, obtener ganancias y sacar las utilidades del país. Para ello cuentan con contratos de estabilidad jurídica, zonas francas especiales y multimillonarias exenciones tributarias que les garantizan a los inversionistas que en Colombia la ganancia está asegurada.

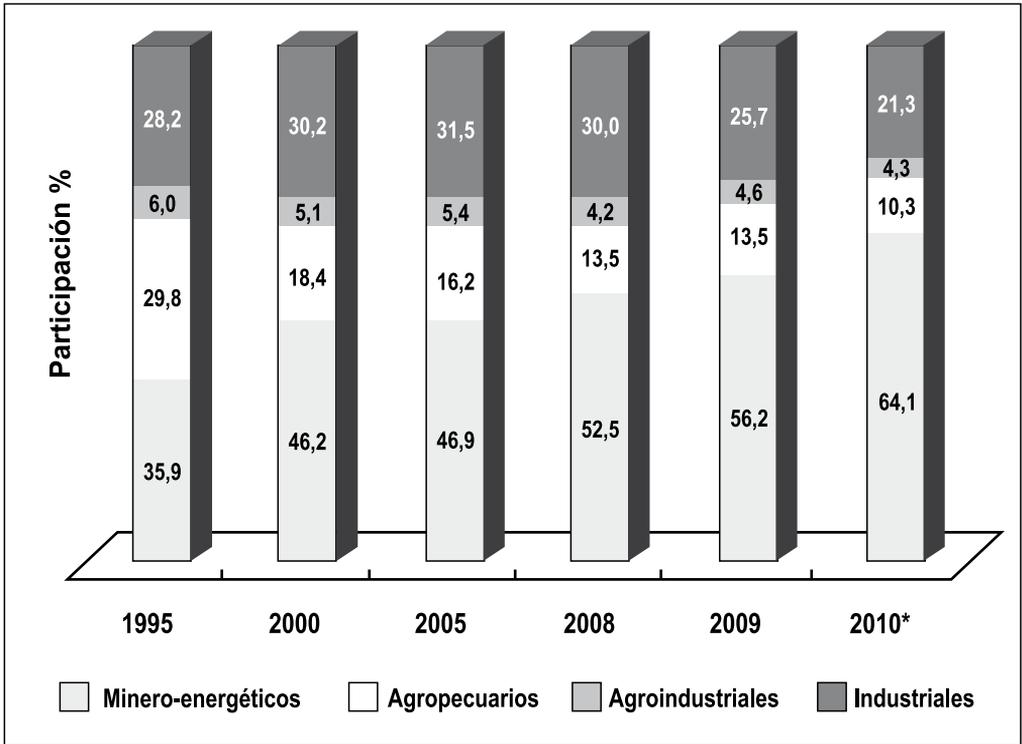
Colombia es un exportador neto de materias primas y productos derivados de los recursos naturales. Los altos precios de estos bienes en los últimos años han servido de excusa para profundizar el carácter primario y atrasado de nuestra estructura productiva. Los países desarrollados, en cambio, se encuentran dentro del grupo de los productores de bienes de alta tecnología, con mayor participación en el mercado mundial. El 78% del comercio de estas naciones corresponde a bienes manufacturados², del cual Colombia no participa. Para el año 2009 cerca del 65% de las exportaciones de



2. Álvarez, Martha y Bermúdez, Marco Aurelio. *La estructura de las exportaciones colombianas: con necesidad de cambio*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de Estudios Económicos. OEE-10. Noviembre 2010.

los países desarrollados correspondían a bienes de alta tecnología, aproximadamente el 12% a bienes de media tecnología y menos del 5% a bienes primarios. En el caso latinoamericano, sin incluir México, el 74% de sus ventas al exterior son de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales y sólo el 3.8% de bienes de alta tecnología³.

GRÁFICA 1.
Exportaciones totales colombianas por sectores económicos
1995 - 2010



* Agosto de 2010.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. La estructura de las exportaciones colombianas. 2010.

En el caso colombiano, como se muestra en la gráfica 1, en 1995 las exportaciones minero-energéticas (petróleo, carbón) representaron el 36% de las exportaciones totales y para el año 2010 ya eran el 64% de las totales, mientras que todos los demás sectores perdieron participación en las exportaciones del país: las agropecuarias pasaron del 30 al 10 por ciento, las agroindustriales del 6 al 4.3 y las industriales del 28 al

3. *Ibid.*

21 por ciento. En este periodo, el crecimiento de las exportaciones de petróleo fue del 15 por ciento promedio anual, las de carbón del 14,4%, café del 14%, ferroníquel el 9% y las industriales sólo del 8%. Se hace evidente una reprimarización de la economía, que obliga a vender más de lo mismo para comprar cada vez menos de los bienes de alta tecnología que ofrecen las economías más poderosas.

Para el 2009 las exportaciones de alta tecnología del país representaron el 2.6% de las totales. En este campo, cabe destacar que el principal sector exportador de bienes de alta tecnología son los medicamentos, que representaron el 40% de las ventas totales en los últimos tres años. El sector se verá seriamente afectado con la entrada en vigencia de los TLC con Estados Unidos y la Unión Europea. Ambos le imponen unas condiciones de competencia y restricciones en materia de derechos de propiedad intelectual imposibles de lograr al enfrentarse a las transnacionales farmacéuticas de esas naciones.

Sin embargo, el gobierno afirma que Colombia participa de la globalización económica en las mismas condiciones que las potencias, y que podrá sacar provecho al enfrentarse a ellas. Esto no es más que retórica para los sectores menos informados. De no ser tan lesivo para los intereses nacionales, sería un buen chiste lo que afirman analistas del Ministerio de Comercio colombiano justificando la firma de los TLC: *“Con este panorama y con un proceso de globalización mundial adelantado, se ve claramente el porqué se puso en marcha una política de transformación productiva, acompañada con instrumentos como la suscripción de acuerdos comerciales, entre otros. Estos elementos contribuyen a mejorar la competitividad de la economía y a diversificar la oferta exportable y el destino de la misma”*⁴.

Ninguna transformación productiva progresiva se ha adelantado en Colombia en los últimos veinte años. Por el contrario, como se explicará más adelante, hay claras pruebas de desindustrialización. Lo que no permite que las cifras demuestren la catástrofe económica nacional es que se contabiliza como crecimiento el aumento de la extracción de los recursos naturales y como “competitividad” la mayor expoliación de la clase trabajadora, en provecho de un sector empresarial que cada día representa menos los intereses locales y apostó su suerte poniéndose del lado del capital foráneo. Tampoco ha mejorado su “competitividad”, “obsesión peligrosa” al decir de Paul Krugman, Premio Nobel de Economía, palabreja acuñada para hacerle creer a la gente que los países compiten en el mercado mundial como lo hacen Coca-Cola y Pepsi. Así lo explica Krugman: “La idea de que la fortuna económica de un país está en gran parte determinada por su éxito en los mercados mundiales es una hipótesis, no una

4. *Ibid.*

verdad contundente; y como asunto práctico y empírico, esa hipótesis está completamente equivocada. Es decir, simplemente no es cierto que las principales naciones del mundo estén inmersas en una competencia económica unas con otras, ni que sus grandes problemas económicos puedan atribuirse al hecho de no haber podido competir en los mercados mundiales”⁵.

Colombia no es un ganador neto en el mercado mundial. Al ser un exportador de materias primas, al igual que decenas de naciones en el mundo, el país no está en capacidad de definir el precio de sus ventas, lo que en el mundo de los negocios entraña una gran desventaja. En este sentido, el crecimiento de las exportaciones corresponde a una variable exógena que no permite controlar los precios, o a un aumento del volumen de las ventas que, como se verá en el capítulo dos, tampoco controla. En todo caso, no es el resultado de una transformación que permita incrementar su valor.

Al tiempo que Colombia ha venido convirtiéndose en una economía altamente dependiente de los mercados internacionales, la realidad indica que se aleja, con los años, de las promesas que planteaba la teoría de las “ventajas competitivas”.

En los primeros nueve años del siglo veintiuno la cuenta corriente de la balanza de pagos, que contabiliza la diferencia entre ingresos y egresos obtenidos por los pagos del comercio de bienes, servicios y la renta del capital, fue negativa en 26.234 millones de dólares. Además, la renta de los factores, que contabiliza la entrada y salida de ganancias del capital lo fue en 54.654 millones de dólares, a pesar de que ingresaron a la economía en estos nueve años, por todos los conceptos que conforman la balanza de pagos, más de 300.000 millones de dólares.

En inversión extranjera directa ingresaron a Colombia 55.570 millones de dólares y por concepto de utilidades y dividendos salieron 37.817. Es decir, que mirando solamente los supuestos beneficios de la inversión, del país volvió a salir el 68% de la inversión que llegó, lo que significa, obviamente, que cuando esta plata sale del país no crea riqueza, sino todo lo contrario, destruye la riqueza nacional.

Los datos son peores cuando se discrimina la renta de los factores y de la inversión directa en Colombia. Entre 2000 y 2009 se reinvertieron 8.863 millones de dólares y se remitieron a sus países de origen 27.742. En el sector petrolero es más oprobioso. Se reinvertieron 269 millones de dólares y se remitieron 17.179 millones⁶.

5. Krugman, Paul. *Competitividad: una obsesión peligrosa*. 1997.

6. Cálculos del autor. Fuente: Banco de la República. *Balanza de Pagos, 1994-2009*.

Conclusión: la aprobación de leyes en materia económica y sanitaria, y de regímenes en el aspecto de protección al inversionista, lleva a que en los hechos se implementen un gran número de disposiciones contempladas en los TLC, incluida la reducción de aranceles llevada a cabo por el gobierno de Juan Manuel Santos. Sin haber ratificado aún los tratados, el país ya está expuesto a buena parte de las medidas en las que los estudios oficiales indican que se verá lesionado el interés nacional. Esta situación se agrava al analizar el tipo de aparato productivo que tiene Colombia, porque lo hace estar en desventaja frente a los “socios” con quienes firmó dichos acuerdos.

De la misma forma, las cifras comprueban que no cualquier entrada de capitales es conveniente para el país, ya que en las últimas dos décadas el ingreso de capital foráneo ha producido una sustracción del ahorro y la riqueza interna.

2. Exportar materias primas para importar bienes industriales

Lo que demuestra el carácter primario de la economía colombiana es la composición de su comercio. Exportamos durante los primeros nueve años del actual siglo 105.743 millones de dólares en productos tradicionales: café, petróleo, carbón y níquel, y a cambio compramos 163.376 millones de dólares en bienes de capital e intermedios, un balance visiblemente negativo.



Lo más grave, como ya se mencionó, es que estas exportaciones dependen en buena medida de los precios y los volúmenes que se definen en los mercados internacionales, no en función de los intereses de productores y trabajadores locales.

El crecimiento de las ventas de productos primarios es lo que explica el dinamismo de las exportaciones colombianas, impulsado por las necesidades de materias primas de la industria manufacturera de las potencias, Estados Unidos, Unión Europea, Japón y China, entre otras. De esta forma, Colombia es un proveedor de materias primas en una relación comercial en que las economías poderosas se quedan con el valor agregado y Colombia sin sus riquezas naturales. Un juego de $1 = 0$, como lo explica Aurelio Suárez, donde lo que unos ganan lo pierden otros, y en este juego Colombia es un perdedor.

Las cifras no mienten: entre 1990, año en que comienza la *apertura económica*, y el 2009, la balanza comercial, medida año por año, acumula un resultado negativo de 1.927 millones de dólares. Es decir, durante todo el periodo neoliberal, la promesa de que eran las exportaciones las que salvarían la economía no se cumplió, pues compramos más de lo que logramos vender y el saldo resultó siendo negativo. Con quienes Colombia sí gana en el comercio es con los países andinos, proceso destruido por culpa de los TLC. Con Venezuela, Ecuador y Perú hay un saldo positivo acumulado de 25.743 millones de dólares entre 1995 y 2009, al tiempo que con la Unión Europea se tenía un déficit de 725 millones de dólares en el comercio durante el mismo periodo⁷.

Dentro de los bienes primarios también hay derrotados. Pierde el café con respecto a la minería, como se mostrará más adelante, lo que profundiza aún más el carácter colonial de la economía, al volverse meramente extractiva. Con el café se pierden ingresos que durante décadas le trajo al país este producto, que a la postre permitió, gracias a la acumulación interna de riqueza, el desarrollo incipiente de la industria hasta la apertura económica.

Entre 2000 y 2009 la agricultura creció menos que la economía total. En los últimos cinco años tuvo un crecimiento promedio anual de 2,7%, muy por debajo del promedio general del 4,7%, también un crecimiento mediocre para la economía, si de lo que se tratara fuera de sacarla del subdesarrollo. La producción agrícola perdió participación en el total del país, al pasar de 9,6% en el año 2000 al 8,5 en el 2009⁸. Los que sí vienen ganando participación en la economía agrícola son los cultivos de tardío rendimiento, cuya característica principal es que son de grandes capitales y extensio-

7. DANE. Colombia, *Balanza comercial según grupos económicos y principales países. 1995-2010*.

8. Suárez, Aurelio. *Confianza inversionista. Economía colombiana, primera década del siglo XXI*. Ed. Aurora. 2010. p.p. 116 y 117.

nes de tierra que concentran aun más la propiedad rural, y en la que adquiere cada vez más peso el capital financiero. Para el año 2009 estos representaban el 60% del total de tierra cultivada en el país. Mientras, los cultivos de ciclo corto eran el 33% del total, lo que provocó como resultado que ese año el país importó 9.472.954 toneladas de productos agrícolas y pecuarios, el doble en volumen de lo que se exporta en el sector⁹.

A la industria no le fue mejor, lo que refleja un estancamiento del sector, que es en últimas el que define el ritmo de desarrollo de una nación. La participación de la industria en el PIB total se redujo del 14,5% al 13,2 en el mismo periodo. Como resultado, el país ha perdido capacidad de abastecerse de los bienes intermedios y manufacturas que aportan valor agregado por su transformación, y en cambio incrementó sus importaciones en estas áreas de 5.895 millones de dólares en el 2000 a 13.192 millones en el 2009. Los bienes de capital importados pasaron de 3.636 millones de dólares a 13.007 en el mismo periodo¹⁰. Estas importaciones, por un lado, son trabajos generados por fuera del país, lo que equivale a decir que son trabajos que se pierden o no se crean en Colombia; y por otro lado, profundiza la generación de empleos de baja calidad y remuneración en el país, como consecuencia del ciclo vicioso de valor agregado en el Norte y ensamblaje con mano de obra barata en el Sur. Así lo explica Suárez: “El perfil industrial ha venido remarcando su inclinación a convertirse en una manufactura de ensamble o de maquila, y, en consecuencia, más que de ‘desindustrialización’ podría hablarse de ‘maquilización’, una industria que no produce insumos y materias primas, que los importa, y que los transforma aquí, con el uso de equipo también traído del exterior, en bienes finales”¹¹.



9. Fernández, Andrés. *Memorias al Congreso de la República, 2006-2010*. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. 2010.

10. Suárez, Aurelio. *Confianza inversionista*. Op. Cit. p. 117.

11. *Ibid.*

La reprimarización de la economía colombiana se entiende al analizar la evolución en crecimiento y participación con respecto a la economía total de los sectores financiero, minero y de hidrocarburos. El financiero, valga la pena mencionar, no corresponde a la producción real de mercancías, por lo que no aporta positivamente a la generación de valor y menos de riqueza nacional, pues está tomado por el capital extranjero o antinacional, en el caso de los conglomerados financieros locales. Este sector aumentó su participación del 16,3 al 18,6%.

Conclusión: el modelo económico de libre comercio ha impedido que Colombia avance hacia una transformación en su aparato productivo, relegando su papel en el comercio mundial a ser un exportador de materias primas y recursos naturales no renovables, con mano de obra poco calificada y mal remunerada. Esto lo deja mal parado frente a otras naciones, grandes exportadoras de bienes con valor agregado. Así, el ciclo del comercio internacional de Colombia consiste en exportar bienes que tienen poco o ningún valor adicional al que definen los especuladores en las bolsas mundiales, e importar mercancías que han sido transformadas, por lo cual sus productores sí están en capacidad de fijar un valor adicional. Un desbalance, sin duda, que hace que el tipo de inserción de Colombia en el comercio global no sea de gana-gana.

3. ¿Negociando de tú a tú?

Durante las rondas de negociación del TLC con la Unión Europea, el equipo colombiano siempre vendió la idea de que se sentaba en la mesa con un par, con las mismas posibilidades y capacidades de negociación, como si no existieran diferencias entre Colombia y la Unión Europea en aspectos económicos como el comercio, la inversión, la producción agrícola e industrial y el poder de las transnacionales, entre otras.

TABLA 1.
Principales indicadores económicos de la Unión Europea y Colombia, 2009
Millones US\$

INDICADORES	UNIÓN EUROPEA	COLOMBIA	Diferencia en veces
Producto Interno Bruto	15.300.000	230.844	66
Exportaciones bienes y servicios	1.568.757	32.853	48
Ingreso Per Cápita	30.511	4.930	6
Patentes*	100.568	121	831

* 12 de los 27 países de la UE. Año 2007

Elaboración propia. Fuente: Eurostat, Dane, Banco Mundial.

La tabla 1 muestra algunos de los principales indicadores económicos entre la Unión Europea y Colombia. Los resultados son demoledores. El poder económico, científico y comercial de Europa es profundamente mayor que el colombiano. Los áulicos del gobierno de Uribe que negociaron el TLC lo consideran en cambio una ¡magnífica oportunidad! Pero estos tratados comerciales se firman en el marco del modelo de globalización neoliberal y no se puede desconocer que lo predominante en las relaciones entre países, bajo las concepciones del libre comercio, no es la complementariedad ni la solidaridad, sino la competencia salvaje. Es lo que pregonan sus defensores, cuando esbozan las teorías de las ventajas comparativas, en las cuales Colombia pierde frente a la UE. La producción europea es 66 veces superior a la nuestra y las exportaciones son 48 veces más grandes. ¿Quién va a exportarle a quién sus excedentes de producción?



Arriba: Autobahn, Alemania. Abajo: derrumbes en carreteras de Colombia



En términos de infraestructura y condiciones de vida, la diferencia es abismal. Colombia no llega todavía al 70% de cobertura en agua potable en zonas rurales, según la OMC, mientras que en Europa es del ciento por ciento. En Colombia la disponibilidad de redes de saneamiento en zonas rurales es del 58% y en urbanas del 85%, mientras en Europa es total. El acceso a internet por cada cien habitantes es de 26 en el caso colombiano y de 72 para Alemania. El gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB en Alemania es 12 veces más alto que el colombiano.

Cuando se compara a Colombia con las naciones europeas, como se observa en la tabla 1, donde la UE le lleva ventaja por decenas de veces de diferencia en la producción interna (66 veces más), las exportaciones (48 veces), el ingreso per cápita (6 veces) y el número de patentes aprobadas en un año (831 veces más), no puede evitar pensarse que estamos en una situación en la cual, de entrada, el país ya perdió. Recuerda la frase que repetía con frecuencia el senador Jorge Enrique Robledo cuando se estaba negociando en idénticas condiciones con Estados Unidos: “Es una pelea entre tigre y burro amarrado”. Sin haberla comenzado, ya estamos vencidos.

Conclusión: la capacidad de negociación del equipo colombiano nunca se equiparó –ni pretendió hacerlo– a la del grupo europeo. Existen realidades objetivas, en cuanto a las asimetrías, que ponen a Colombia en clarísima desventaja. En el juego del comercio ganan los países que tienen mayor potencial para fabricar y vender más y mejores mercancías. Desde todos los ángulos, la UE es significativamente superior a Colombia.

Para colmo, la concepción ideológica del gobierno de Uribe Vélez y todo su equipo fue la de garantizar privilegios y eliminar requisitos de desempeño a los inversionistas internacionales, con la falsa argumentación de que atrayéndolos se produciría un mayor desarrollo para los colombianos. En este sentido, es evidente que cuando los negociadores locales se sentaban en la mesa con sus homólogos europeos, lo hacían con el firme propósito de lograr, a cualquier costo, que sus multinacionales se interesaran en Colombia para invertir en ella. Uribe y sus negociadores dejaron a un lado la obligación constitucional de defender la soberanía y los intereses de las mayorías de sus habitantes.

Por otro lado, la UE planteó drásticas exigencias durante toda la negociación, conscientes de la docilidad con la que actuaban sus “pares” y esgrimiendo como un garrote la fortaleza de su posición comercial en el mundo. Miremos en detalle algunas características del mercado europeo:

4. El comercio de la Unión Europea con el mundo

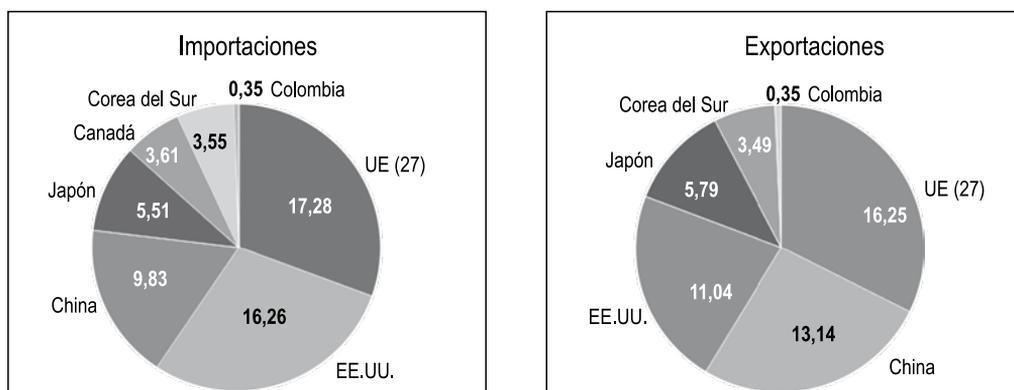
La Unión Europea ha mantenido históricamente una balanza comercial negativa. No obstante, en los últimos años, tras la crisis económica de 2008, ha venido disminuyendo su déficit. En el año 2006 era de 192.686 millones de euros y para el año 2009 había disminuido a 104.785 millones, lo que puede indicar dos cosas: que está comprando menos o está vendiendo más, pero en ambos casos afecta a Colombia. Alemania, Irlanda, Suecia y Austria aportan positivamente al tener balanzas comerciales positivas, como exportadores netos. La balanza comercial de Alemania es positiva en promedio en los últimos cinco años en 63.000 millones de euros y de hecho se ha mantenido por encima del promedio del quinquenio después de la crisis mundial.

Los 27 países que conforman la UE, para el año 2009 representaban el 17.6% de las importaciones totales que realiza el mundo y el 17.1% de las exportaciones. De ellos, Alemania representa el 27.3% de las ventas, Francia el 12%, Italia el 11.3%, el Reino Unido el 10.4%, Holanda el 7.4%, Bélgica el 5.8% y España el 4.5%. A su vez, estos mismos países son los que más compran. Alemania representa el 19.6% de las importaciones de la UE, el Reino Unido el 13.6%, Holanda el 13.5%, Italia y Francia el 10% cada uno, y Bélgica y España el 6% cada uno¹².

No obstante, el hecho de que estos países participen en forma dominante en el mercado mundial (el 48 % de las importaciones del mundo y el 46% de las exportaciones fueron realizados por solamente 4 actores¹³, la Unión Europea, Estados Unidos,

GRÁFICA 2.

Comercio de los principales países del mundo, como porcentaje del comercio total. 2009.



12. European Commission. Eurostat. *External Trade*.

13. Eurostat.

Fuente: Eurostat.

China y Japón) no guarda una proporción directa con una mayor participación del comercio exterior en la producción interna. Para el año 2008, las exportaciones estadounidenses sólo representaban el 9% de su producción. Dicho de otra forma, el 91% de la producción se vendía al interior de Estados Unidos. En el caso japonés era del 18%, pero con un fuerte contenido tecnológico. Y en el caso chino también era del 18%. Es decir, el “milagro chino” es que el 82% de la producción se consume dentro de su territorio. Colombia está exportando el 14% de su producción, pero más del 85% son recursos naturales y materias primas.

En el año 2009, el 80% del comercio del mundo, valorado en 18 billones de dólares, fue hecho sólo por los países de la Unión Europea y 19 naciones más. El 20% restante, por los otros 134 países. Colombia sólo representa el 0.35% del comercio mundial¹⁴.

El que Europa compre y venda mucho en el comercio mundial tampoco se traduce automáticamente en una matriz de oportunidades para Colombia, pues este bloque no comercia con todos los países, aunque tengan TLC. Los principales socios comerciales de la Unión Europea son Estados Unidos con el 16% de participación, China con el 13%, Rusia con el 8%, Suiza con el 7% y Noruega con el 4.6%. El 70% del comercio internacional de la Unión Europea se realiza sólo con 15 países. Colombia está en el puesto número 44 de los proveedores de Europa y participa con el 0.3% de sus compras totales. Es decir, que por cada mil euros que le compra la Unión Europea al mundo, Colombia solo le vende 3 euros. De los 1.6 billones de dólares que compró en el año 2009, a Colombia le compró 5.200 millones. De hecho todo el comercio europeo con la región andina sólo representa el 0.7% del total.

La UE representa el 15% del comercio de Colombia, después de Estados Unidos con el 32%. En cambio, Colombia es insignificante para Europa en términos del tamaño de su intercambio comercial, lo que en cualquier negociación hace que la UE se presente con una posición privilegiada, pues nosotros los necesitamos más a ellos que ellos a nosotros. En este aspecto hay una marcada dependencia de Colombia hacia la Unión Europea, lo que se evidenció en la nula capacidad e interés negociador del gobierno de Uribe Vélez en el proceso del TLC con ese bloque.

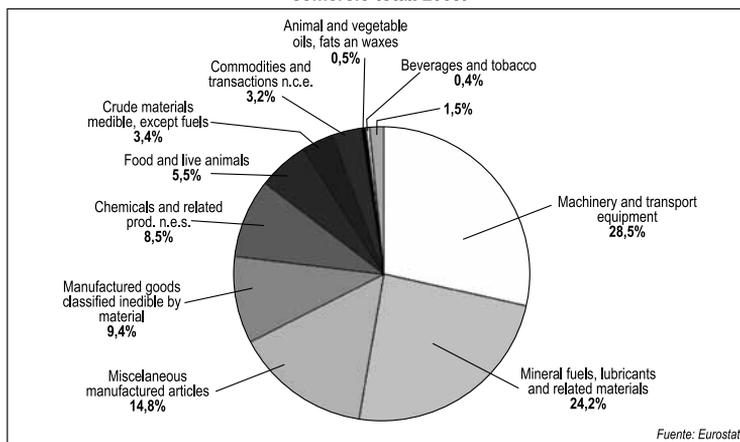
En el caso de la Unión Europea, acceder a su mercado es mucho más complicado. El 64% de las compras que efectúan los 27 países de la UE provienen de sus mismos miembros y el 67% de las exportaciones va a sus mismos países. La Unión Europea realiza consigo misma el mayor volumen de comercio internacional. Esto mismo ocu-

14. Eurostat, con cifras del FMI.

re con los flujos de inversión extranjera directa de la Unión Europea, de los cuales casi la mitad (45%) va a sus mismos países miembros.

Pero aun si se lograra acceder, Colombia no produce lo que la Unión Europea le compra al mundo. En el año 2009, 85% de las compras de la Unión Europea al mundo fueron productos manufacturados, bienes de capital y combustibles.

GRÁFICA 3.
Importaciones de la Unión Europea del mundo, por sectores. 2009
comercio total. 2009.



Ante la posible puesta en marcha de un Tratado de Libre Comercio con este bloque de países, un acuerdo desregulador, la industria colombiana y las posibilidades futuras de desarrollo se verían seriamente afectadas por la llegada de mercancías de la Unión Europea. Como un importante vendedor de maquinaria y equipo de transporte, en el año 2009 la UE exportó 600.000 millones de dólares en estos productos. En productos químicos exportó en el mismo año 243.000 millones de dólares. Y también en productos agrícolas, de los cuales exporta anualmente más de 100.000 millones de dólares, más del doble de todas las exportaciones colombianas.

Ya se mencionó que la Unión Europea registra una balanza deficitaria de cerca de 140.000 millones de dólares anuales. En medio de la crisis económica por la que atraviesa, junto con las demás potencias del mundo, el Viejo Continente está tomando acciones proteccionistas para disminuir su déficit comercial e impulsar aquellos sectores productivos que le generan superávit. Las implicaciones para los países empobrecidos que tienen relaciones con la Unión Europea van en dos sentidos: por un lado, a medida que las importaciones reemplazan la producción nacional, se reflejarán en un aumento de las compras de bienes industriales y manufacturas provenientes

de Europa. Y por otro lado, también se verá una tendencia europea por disminuir las compras en aquellos sectores en los que tiene déficit, que es donde Colombia podría tener mayores posibilidades: el déficit en productos minerales es de 325.000 millones de dólares anuales, el de textiles le suma a su balance pérdidas por 60.000 millones de dólares, el de productos vegetales le cuesta 25.000 millones de dólares al año y el de artículos misceláneos le cuesta 19.000 millones de dólares al año. Lo que indica la evidencia es que, dada la crisis, la Unión Europea no buscará incrementar su déficit en estos sectores, sino todo lo contrario. Es apenas lógico que la Unión Europea preferirá comprar lo que le interese más para su desarrollo, y en tal sentido comprará primero maquinaria, equipo y combustible y si le alcanza, bananos, flores y café.

Joseph Stiglitz, presidente de la comisión de expertos del presidente de las Naciones Unidas sobre las reformas del sistema monetario y financiero internacional, indica que “ha resurgido un proteccionismo tanto directo como indirecto, tanto deliberado como involuntario, de carácter general”¹⁵. Según el profesor de Columbia University, un ejemplo es la medida “Compra estadounidense”, que en el marco de la Organización Mundial del Comercio, OMC, sólo cubren las compras públicas entre países industrializados, por lo que en la práctica significa que, para no violar la normatividad de la OMC, seguirán comprando entre países ricos y se discriminará a los pobres. “Eso es aún más injusto que una política proteccionista general”¹⁶, agrega Stiglitz.



15. Crisis mundial, proteccionismo social y empleo. Joseph Stiglitz. Revista Internacional del Trabajo. OIT, 2009.

16. *Ibid.*

Incluso antes de la crisis de 2008, la política europea se encaminaba en esa misma dirección de restringir de forma selectiva el comercio. La serie de documentos “Europa en Movimiento” dejan perfectamente claro cuál es el rumbo de la política de este bloque en todos y cada uno de los aspectos de la economía, la política y la sociedad¹⁷. En ellos se expone el deseo y los proyectos de la UE para consolidarse como potencia regional y mundial.

En materia agrícola, se define la Política Agrícola Común, PAC, para “garantizar la seguridad de los alimentos” y que Europa tenga “alimentos suficientes, tanto en los buenos como en los malos tiempos”, además de “proporcionar a la gente del campo unos ingresos constantes garantizándoles que siempre habrá un mercado para sus productos, aunque esto significara tener que comprar y almacenar los excedentes”. El documento “De la granja a la mesa”, de julio de 2004, confiesa que “una de las maneras que tenía la UE de deshacerse de estos excedentes era exportarlos a precios subvencionados para venderlos al precio [más bajo] del mercado mundial”¹⁸. Sin embargo, advierte que esta política ha cambiado y que hoy los europeos son los mayores importadores de alimentos del mundo, pero que dichas compras deben “respetar los mismos principios de seguridad que se aplican en la UE”, pues ha decidido “no hacer concesiones a costa de sus normas sobre seguridad alimentaria”, lo que se aplica por supuesto en el caso del TLC con Colombia, que le impone normas sanitarias a la producción interna, como si todas las mercancías nacionales tuvieran la finalidad de exportarse hacia Europa. Es el caso concreto de las reglas que prohíben comercializar la leche cruda, las que regulan la producción de panela y las referentes a los mataderos municipales y la producción de gallinas campesinas.

Obviamente, la UE está en todo su derecho de proteger la salud de sus habitantes, como cualquier nación responsable debiera hacerlo. Es más, lo que se cuestiona de la política agrícola colombiana es precisamente que no tenga en cuenta los mismos criterios de soberanía alimentaria que sí rigen en la UE y Estados Unidos, por mencionar algunas. Pero esto no puede ser argumento para exigirle al país condiciones imposibles de cumplir para atraer más importaciones agrícolas con falsas expectativas de exportaciones.

En el aspecto comercial, el documento “Una Europa global: competir en el mundo” plantea como objetivo firmar la mayor cantidad de tratados de libre comercio que vayan más allá de la OMC, desregular al máximo las economías de sus socios y facilitar la penetración del capital europeo, todo en beneficio de sus países miembros. Si no

17. Pueden consultarse en: http://ec.europa.eu/publications/booklets/index_es.htm

18. De la granja a la mesa. *Europa en movimiento*. Comisión Europea. Julio 2004.



fuera tan lesivo para los intereses nacionales, no dejaría de resultar curioso que en la página de internet del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia aparezca un documento llamado “Guía para exportar a España”, en el que se devela que “el objetivo último de esta política comercial bilateral [la de la UE] es el de facilitar los intercambios con el resto de bloques comerciales y **fortalecer la posición del bloque comercial europeo en el contexto internacional**”¹⁹.

19. (Negritas del autor). *Guía para exportar a España*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia y Proexport. Diciembre 2008.

Finalmente, sobre política exterior, el documento “la Unión Europea en el mundo”, en el tono diplomático pero amenazante característico de una potencia que no duda en usar su poder económico y también el militar, como en Iraq y Afganistán, expresa: “Estamos asistiendo al nacimiento de un mundo multipolar y que, en este nuevo contexto, los Estados miembros de la Unión solo podrán hacerse oír si hablan con una sola voz (...) Como agente en una economía marcada por la globalización y la interdependencia, la Unión Europea se ve obligada a recurrir cada vez más a otros instrumentos distintos de los tradicionalmente utilizados en el mundo de la diplomacia y el comercio (...) Las sanciones comerciales —por ejemplo la supresión de regímenes preferenciales o la restricción o incluso la suspensión de los intercambios con aquellos socios que no respeten los derechos humanos u otras normas éticas internacionales— son otro de los instrumentos de la política exterior europea”²⁰

TABLA 2.
Comercio de la Unión Europea con Colombia
 Millones de euros, %

PERIODO	Importaciones	Variación	Exportaciones	Variación
2005	3.265	9,9	2.474	27,7
2006	3.576	9,5	2.766	11,8
2007	4.092	14,4	3.100	12,1
2008	5.045	23,3	3.497	12,8
2009	3.965	-21,04	3.302	-5,6

Fuente: Eurostat (Comext, statistical regime 4).

Existe una marcada tendencia en la reducción del comercio entre la UE y Colombia. En la tabla 2 se aprecia una disminución del 21% en las compras europeas a Colombia durante el último año, y también un decrecimiento de las exportaciones en 5.6%. Para el primer semestre del año 2010, las importaciones de la Unión Europea desde Colombia se incrementaron en 12%, mientras que sus exportaciones lo hicieron en 36%. Si se analizan los datos desde 2005, tenemos que las ventas de Europa a nuestro país crecieron en 60% y las importaciones solo lo hicieron en 35%²¹. Es una

20. La Unión Europea en el mundo. La política exterior de la Unión Europea. *Europa en Movimiento*. Comisión Europea, junio 2007.

21. Eurostat. *Colombia: EU bilateral trade and trade with the world*.

clara inclinación de este bloque a comprar menos y a vender más. Si se mira desde la perspectiva de Colombia, las cifras concuerdan. El volumen del comercio entre el bloque europeo y el país suramericano, teniendo en cuenta sus exportaciones e importaciones, crece a tasas decrecientes en los últimos cuatro años. En el 2006 creció al 20%, en el 2007 al 13%, en el 2008 al 10% y en el 2009 al 5%²².

Conclusión: El bloque europeo es el mayor participante en el comercio mundial. Colombia es un actor minúsculo y no representa más que un residuo estadístico en la torta global del comercio. Colombia no figura entre los primeros cuarenta socios más importantes de la UE. En cambio, este último es el segundo país con el que el país suramericano tiene más comercio.

Lo que le compra la UE al mundo Colombia no lo vende porque no lo produce, y lo poco que logramos exportar a Europa se lo ofrecen además decenas de naciones, por lo que la UE termina comprándole a quien lo venda más barato.

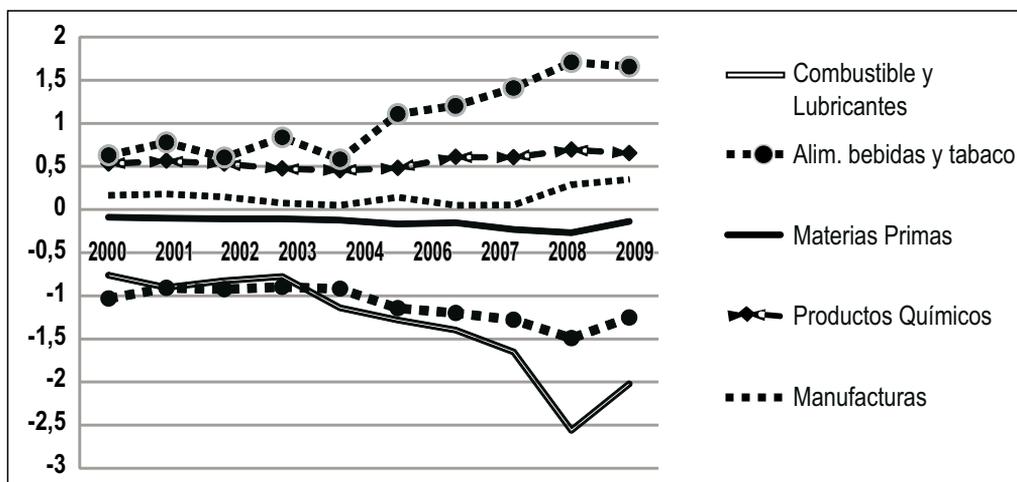
Ingresar a su mercado desde el punto de vista de las normas parancelarias es muy complicado y la UE se vale de ellas para obstaculizar el comercio que pueda afectar a sus multinacionales.

5. El Comercio de la Unión Europea con Colombia

Cuando se analiza por tipo de productos la estructura del comercio entre Colombia y la Unión Europea, se pone de manifiesto que los sectores sobre los que se sustentan son indiscutiblemente beneficiosos para la economía europea. La Unión Europea pierde en su negocio con Colombia cuando le compra alimentos, bebidas y tabaco, combustibles, lubricantes y materias primas. Pero le va bien cuando le vende a Colombia manufacturas, maquinaria y equipo y productos químicos. En los últimos cinco años la Unión Europea tuvo un superávit comercial por 10.992 millones de euros en el negocio de manufacturas, productos químicos y maquinaria y equipo de transporte. Estos son sectores que para su elaboración requieren mano de obra más capacitada y mejor remunerada, lo que se traduce en que estas mercancías acumulen más valor y produzcan mayor riqueza para los países europeos, cuando se compara con el otro tipo de comercio: bienes primarios y materias primas, que hacen uso de menos trabajos y escasa calificación.

22. Cálculos de los autores. Fuente: *Eurostat: Colombia, trade with the European Union*.

GRÁFICA 4.
Balanza comercial de la Unión Europea con Colombia por tipo de productos



Elaboración propia. Fuente: Eurostat.

En cuanto a la estructura de comercio, es importante mostrar el desequilibrio tan grande existente entre ambas regiones. El 83% de las compras europeas a Colombia en el año 2009 fueron materias primas y recursos naturales sin transformación y el 81% de las ventas de Europa a nuestro país en el mismo año fueron productos industriales y de capital con alta transformación. Lo que hay con la Unión Europea, lejos de calificativos, es un típico comercio colonial que profundiza más el saqueo de los recursos colombianos y condena a nuestra nación al atraso científico y tecnológico, alejándolo cada vez más de las posibilidades de desarrollo.

Analizando la estructura del mercado entre ambas naciones, por grupos de productos, hay una evidente asimetría que perjudica a Colombia. El comercio de manufacturas, que sería de lo que Colombia podría sacar provecho en un TLC con la Unión Europea, es absolutamente desfavorable a los intereses nacionales. Es claro que el ganador absoluto en este intercambio es Europa, y con un TLC que abre más los mercados la UE mejorará su posición. En productos químicos exportamos 61 millones de euros e importamos 686. En otras manufacturas vendemos 22 millones de euros y compramos 242. En maquinaria y equipo de transporte la brecha es abismal: exportamos 30 millones e importamos 1.683. ¿A quién favorece entonces este comercio?

Mostremos varios ejemplos concretos: de Francia traemos aeronaves, medicamentos, barcos, radares, celulares, motores, automóviles, instrumentos quirúrgicos, y otros, que costaron en el 2009 1.456 millones de dólares. Les vendimos café, aceites,

TABLA 3.
Principales productos que importa la Unión Europea, 2008

Tipo de productos	% participación de importaciones de la UE	Colombia como porcentaje de las importaciones totales de la UE
Combustibles y lubricantes	28,7	0,61
Equipos, maquinaria y transporte	26,7	0,0089
Misceláneas manufacturadas	12,7	0,09
Bienes manufacturados	11,5	0,01
Productos químicos	8,2	0,059
Alimentos y animales vivos	4,8	1,48

Elaboración propia. Fuente: Eurostat: EU import, by product grouping. Y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Comercio de Colombia con la Unión Europea. Oficina de Estudios Económicos.

carbón, crustáceos, frutas, bananos, escobas, productos de panadería, entre otros, que valieron 211 millones de dólares.

A Italia vendimos carbón, banano, café, cueros, oro, entre otros, que valieron 452 millones de dólares. Le compramos medicamentos, armas, maquinas y aparatos que costaron 539 millones de dólares.

De España compramos libros, medicamentos, perfiles de hierro, automóviles, que costaron 441 millones de dólares. Le vendimos carbón, aceite, café, flores y chatarra, que le generaron ingresos a Colombia por 483 millones.

TABLA 4.
Principales mercancías del comercio entre Colombia y la UE, 2008, 2009
Miles US \$/FOB

ALEMANIA					
Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009		2008	2009
Banano	102.746	112.890	Aeronaves	95.089	-
Café y derivados	225.068	104.662	Medicamentos	79.367	82.627
Flores	7.996	5.280	Automóviles	118.420	78.376
Frutas o frutos secos	11.305	8.855	Sangre humana	53.291	66.780
Trajes	5.370	6.308	Bulldozers	89.487	81.590
TOTAL (incluidos otros productos)	637.579	365.374	TOTAL (incluidos otros productos)	1.557.401	1.338.394

ITALIA					
Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009		2008	2009
Carbón	112.331	179.041	Medicamentos	42.915	51.616
Café	71.879	32.083	Máquinas mecánicas	19.788	11.652
Banano	42.747	74.978	Máquinas para lavar	20.815	23.546
Cueros	16.163	11.615	Sangre humana	10.046	10.651
Oro	3.504	5.058	Ácidos nucleicos	9.868	8.400
TOTAL (incluidos otros productos)	407.417	452.305	TOTAL (incluidos otros productos)	607.614	538.941

FRANCIA					
Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009		2008	2009
Carbón	150.506	110.411	Aeronaves	368.815	1.034.020
Café	26.097	34.033	Medicamentos	49.303	54.762
Crustáceos	16.083	16.729	Automóviles	27.068	8.266
Banano	2.373	2.345	Celulares	21.246	9.687
Escobas y demás	1.009	1.135	Sangre humana	20.868	20.046
TOTAL (incluidos otros productos)	407.417	452.305	TOTAL (incluidos otros productos)	884.090	1.456.638

Elaboración propia. Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Estadísticas de comercio exterior. Exportaciones a julio de 2010.

Hacia Alemania vendimos banano, café, carbón, flores y aceites, que valieron 365 millones de dólares. Le compramos aeronaves, medicamentos, automóviles, sangre humana y aparatos quirúrgicos, que costaron 1.338 millones de dólares.

Aquí viene la pregunta obvia: ¿por qué no exportamos mercancías manufacturadas? ¿Es acaso porque no existen Tratados de Libre Comercio que lo permitan? No. Estados Unidos, China, Japón y Canadá tampoco los tienen. Sólo cuentan con las regulaciones de la OMC como el Trato de Nación Más Favorecida. No exportamos nada más a la Unión Europea por la sencilla razón de que no producimos nada más que lo actualmente exportado. No es por falta de un TLC, sino por la ausencia de un modelo dirigido hacia el desarrollo productivo del país.

Los países llamados de la ACP (África, Caribe y Pacífico), antiguas colonias europeas, que cuentan con más beneficios arancelarios y aduaneros para ingresar a la

Unión Europea que cualquier otro grupo de naciones en el mundo, no figuran entre sus principales socios comerciales. Nigeria, el primero del bloque, aparece en el puesto 26 del *ranking*. México, con quien tiene un TLC desde el año 2000, ocupa el puesto 21 de los principales socios de la UE, y además presenta un déficit con este bloque de 16.957 millones de dólares para el año 2006; y Chile, que lo firmó en 2002, aparece en el puesto 35. Los países a los que cobija el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, hoy llamado régimen especial de estímulo o SGP Plus, entre los que figura Colombia, tampoco aparecen entre los primeros 40 socios de la UE²³. En este punto vale la pena mencionar que el SGP Plus sólo beneficia al 20% de las ventas colombianas a Europa, que no incluye las principales como el café porque está exento de aranceles para todos los países del mundo, ni al banano, en el que se aplican otras condiciones, como se verá en el Capítulo 2.

Los TLC no solamente no garantizan incrementar el comercio con Europa, sino producen un mayor desbalance para los países menos desarrollados, que se ven expuestos a un incremento del flujo de mercancías desde ese bloque.

En apariencia, hay pocas restricciones comerciales para acceder al mercado europeo. La UE cuenta con un mercado abierto para productos no agrícolas, con excepción del petróleo, y el promedio de aranceles para productos manufacturados es inferior al 4%. Pero las definiciones sobre regulaciones, restricciones y requerimientos especiales son supremamente precisas y claras en términos de proteger a los consumidores y productores europeos. Mientras no se pongan en riesgo desde el punto de vista sanitario y en términos de ingresos, no habría impedimentos para el ingreso de mercancías. En todo caso, cuando sus multinacionales se ven afectadas, estas medidas son utilizadas en forma arbitraria como mecanismo de defensa del mercado interno.

La seguridad alimentaria, por ejemplo, es una prioridad en la agenda política europea y un “objetivo transversal que debe ser integrado en la totalidad de las políticas comunitarias”. Para ello exigen que los exportadores que pretendan ubicar sus productos en la UE cumplan con el requisito de trazabilidad, que permita rastrear la mercancía en todas las etapas de producción, transformación y distribución. Si no, sencillamente no entran en la zona europea.

En el aspecto ambiental ha definido más de 200 directrices de protección en las áreas de transporte, agricultura, pesca, industria, energía y turismo. Cuenta con regulaciones sobre materias colorantes en textiles, cueros y confecciones. Posee además

23. Eurostat. *Leading Partner Countries of the EU27 in Merchandise Trade*.

24. *Guía para exportar a España*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia. Diciembre 2008.

normas *antidumping* para evitar ver afectada la producción interna. Exige licencias de importación para productos sensibles como textiles, acero, carbón y armas, sujetos a cupos. Y abundan los controles fitosanitarios “donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades”²⁴.

En normas técnicas, impone: Control de Calidad a la Importación (Concal), Inspección Sanitaria de Importación (Sanim), Inspección Fitosanitaria (Fitin), Inspección Veterinaria de Importación (Veter), Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de extinción (Cites). Dice el Ministerio de Comercio de Colombia que “a pesar de la liberación del comercio, el acceso al mercado europeo puede hacerse más difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE. Dentro de éstas reglamentaciones se encuentran: 1) la Marca de la CE; 2) La Responsabilidad del producto; 3) ISO 9000; 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y 5) Etiquetado de Comercio Justo (...) Los exportadores que deseen entrar al mercado Europeo, deben estar actualizados en los estrictos y cada vez mayores requerimientos de calidad por parte de la Unión Europea”²⁵.



Cortero de caña



Cosechadoras de trigo

25. Ibid.

Todo este tipo de restricciones pueden resultar en apreciaciones muy subjetivas que tengan como finalidad, por cuestiones económicas o políticas, impedir el ingreso de ciertos productos. Vale la pena mencionar que estas disposiciones no se alteran ni se evaden por el hecho de contar con Tratados de Libre Comercio y la UE dará siempre prioridad a proteger a sus ciudadanos, aunque ello signifique imponer medidas restrictivas al comercio.

TABLA 5.
Comercio de Colombia con la UE, por manufacturas, 2009
 Millones de euros, %

Grupo de Productos	Exportaciones de Colombia			Importaciones de Colombia		
	Valor	% del comercio UE-Col	Ranking en la UE	Valor	% del comercio UE-Col	Ranking en la UE
Químicos	61	1,5%	50	686	20,8%	36
Maquinaria y equipo transporte	30	0,8%	69	1.683	51,0%	44
Otras Manufacturas	22	0,6%	51	242	7,3%	45

Elaboración propia. Fuente: Eurostat. Share by products in EU 27 Total Trade excluding Intra EU trade.

Conclusión: el tipo de comercio que Colombia realiza con la UE no aporta un valor significativo a la creación de riqueza interna. Les vendemos materias primas y compramos bienes industriales, luego el balance es negativo. Esta relación profundiza el saqueo de los recursos naturales no renovables de Colombia y envilece más las relaciones laborales y la calidad de vida de los nacionales.

Con un TLC, esta condición no cambiará, pues Colombia no tiene potencial interno de venderle nada distinto a la Unión Europea que materias primas, que para colmo son controladas por multinacionales, muchas de ellas europeas.

6. ¿El mercado de los *commodities* a quién favorece?

Commoditie es un tecnicismo usado para denominar el comercio de productos agrícolas y otras materias primas como el acero, el oro, el petróleo, entre otros.

Según las cifras de la FAO²⁶, los seis principales *comoditties* colombianos (banano, café verde, azúcar refinada, aceite de palma, confitería de azúcar y carne de res) para el año 2008 sumaron 4.786 millones de dólares. Los de los seis principales productos de España sumaron 10.376 millones de dólares, el doble. Los de Francia, 11.734 millones

26. FAO Stat. Trade Stat.

de dólares. Los de Italia valieron 12.072 millones de dólares, el triple. Si sólo se toman los valores de los seis principales *commodities* de 4 de las 27 naciones de la Unión Europea, suman 40.746 millones de dólares, que son todas las exportaciones colombianas en un año. Esto permite evaluar el tamaño de la asimetría.

Con un agravante: los europeos corresponden a productos que generan más valor que los colombianos. Por ejemplo, el principal *commodity* de Colombia es el banano, con una cantidad en toneladas para el año 2008 de 1.696.510 y un valor por tonelada de 363 dólares, lo que da un valor de 616 millones de dólares. El principal *commodity* español es el vino, que con una cantidad en toneladas similar a la de los bananos colombianos, 1.698.170, registra un valor unitario de 1.682 dólares por tonelada, lo que significa 2.856 millones de dólares, es decir, 5 veces más valor que el banano. Ello se traduce en mejores empleos y más riqueza para el país español que lo que produce la producción de bienes agrícolas en Colombia, en un mercado sobreofertado que se traduce en una disminución en los precios. El caso italiano es más contundente, pues su producción de vino, con cantidad en toneladas similar a las de banano, vale 9 veces más.

El valor agregado por trabajador a la actividad agrícola, que mide la producción del sector agrícola menos el valor de los insumos intermedios, demuestra una diferencia abismal y una tendencia a alejarse cada vez más. Mientras que el valor en Europa construye una línea con un crecimiento exponencial, el colombiano es una línea prácticamente horizontal que no muestra ningún cambio, como lo indica la gráfica 5. Para el caso de España es de 19.707 dólares por trabajador al año. El de Italia es de 29.482 dólares, el Alemania de 31.189 y el de Francia de 52.674 dólares. El de Colombia es de 3.206, 16 veces menos que el de este último país.

Para Europa, a pesar de que la agricultura representa valores casi marginales por su peso en la producción, significa un sector de suma importancia. Las zonas rurales ocupan el 90% de territorio europeo y más de la mitad están siendo usadas para la agricultura. Como lo definen las mismas autoridades europeas, “producimos casi de todo”, por supuesto –como es apenas lógico–, con un especial énfasis en aquellos productos que constituyen la dieta fundamental de los seres humanos: cereales, oleaginosas, carnes y lácteos. Para esto, la Unión Europea se gasta anualmente cerca de 71.500 millones de dólares de su presupuesto para financiar la Política Agrícola Común, PAC, lo que representa el 40% del presupuesto comunitario total. “Cada ciudadano aporta como media cerca de 2 euros a la semana para financiar la PAC. Este no es un precio caro si pensamos que garantiza un suministro de alimentos sanos y la vitalidad del campo”²⁷, afirma la UE. En comparación, el presupuesto agrícola de

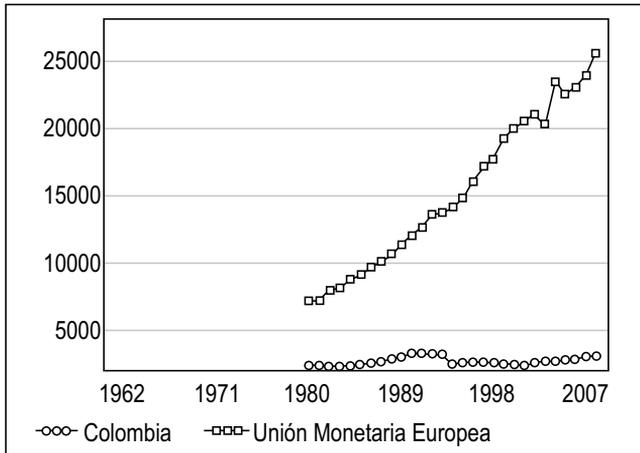
27. La Política Agrícola Común en detalle. Comisión Europea, Agricultura y Desarrollo Rural.

Colombia para el año 2010 fue de 630 millones de dólares, unas 113 veces menor, y de los cuales la mitad corresponden a los famosos recursos de Agro Ingreso Seguro, que, como todo el mundo sabe, fueron a parar a manos de reinas de belleza, terratenientes y especuladores financieros.

La Unión Europea es el mayor exportador de *commodities* del mundo, por encima de Estados Unidos, y sus principales productos son vino, preparaciones alimenticias, queso y leche entera, que suman 52.000 millones de dólares al año²⁸, más que todas las exportaciones de Colombia. Estos productos entrarán al mercado nacional incluso al costo de reemplazar la producción y el trabajo local.

GRÁFICA 5.

**Valor agregado por trabajador a la actividad agrícola,
(US \$ a precios constantes de 2000)**



Tomado de: Banco Mundial.

En resumen, en el mercado internacional Colombia tendrá que hacer un esfuerzo mayor en términos de producción por hectárea y en productos tropicales que no son alimentos, sobreofrecidos a escala global y que le representan menores ingresos que los productos con valor agregado del mercado europeo. Se trata de productos que en el intercambio comercial entre Colombia y la Unión Europea, como se ha demostrado, le generan más beneficios a estos últimos. Con banano, café, azúcar y palma no alcanzamos a comprar la producción de vino, soya, frutas y leche de los europeos.

28. The EU in the world. A statistical portrait. Eurostat, 2010 edition.

En el caso de la leche, por ejemplo, Colombia también es perdedor frente a la UE. La producción es 23 veces menor, las exportaciones son 61 veces mayores en el caso europeo y el apoyo al productor es 10 veces menor para los colombianos²⁹. Competir en este terreno con la UE significa enfrentarse a las transnacionales más poderosas, que acaparan una porción importante del comercio mundial, como se indica en el documento de Recalca: *Colombia, una pieza más en la conquista de un "nuevo mundo" lácteo*.

En el TLC con la Unión Europea, según lo pactado al final de la lesiva negociación, quedó definida la ruina de este sector de la producción nacional, que representa el 20% del PIB agropecuario y genera 950.000 empleos directos. Los intereses de poderosas compañías europeas se impusieron al interés nacional, pues se permitió la entrada masiva de contingentes de leche con arancel de 0% a partir del primer año de vigencia de TLC y un crecimiento de la cuota libre de aranceles de 10% cada año. Detrás de esta leonina decisión está el poder de grandes compañías europeas como Nestlé y Danone, con fuerte presencia en el mercado local, que han presionado la aprobación de normas represivas que sacan del negocio a los comercializadores de leche cruda. El interés radica, según lo explica el director de la Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria, en que "el consumo de los habitantes europeos está casi saturado y las importaciones son prácticamente inexistentes" por otro lado, "la estructura del comercio lácteo externo de Colombia es muy vulnerable ya que su principal exportación es el lactosuero, la materia prima que más puede afectar los procesos de transformación y de valor agregado y debilitar la producción nacional"³⁰.

Conclusión: en el mercado agrícola son nulas las posibilidades colombianas de ganar en un mercado abierto con los *commodities* europeos. La especialización de Colombia en la producción de cultivos tropicales, impuesta por el FMI y el Banco Mundial, la ubica en el bloque de países exportadores de géneros agrícolas sobreofrecidos en el mercado mundial. En consecuencia, el país se ha vuelto cada vez más dependiente de las importaciones de alimentos y la UE es uno de los mayores exportadores de comida en el planeta; sus compañías hacen parte de los oligopolios que controlan el comercio.

29. Suárez, Aurelio. *Colombia, una pieza más en la conquista de un "nuevo mundo" lácteo*. Recalca, 2010.

30. *Ibid.*

TABLA 6.
Valor de los principales *commodities* agrícolas, 2008

COLOMBIA						
Rank	Commodity	Quantity (tonnes)	Flag	Value (1000 \$)	Flag	Unit value (\$/tonne)
1	Bananas	1696510		615689		363
2	Coffee, green	602879		1905310		3160
3	Sugar refined	313730		116088		370
4	Palm oil	292137		320344		1097
5	Sugar confectionery	126005		234312		1860
6	Cattle meat	120228		549722		4572
ESPAÑA						
Rank	Commodity	Quantity (tonnes)	Flag	Value (1000 \$)	Flag	Unit value (\$/tonne)
1	Wine	1698170		2856430		1682
2	Tangerines, mandarines, clem.	1471380		1766230		1200
3	Oranges	1298170		1236920		953
4	Tomatoes	938596		1225510		1306
5	Olive oil, virgin	636558		2633410		4137
6	Lettuce and chicory	558144		658294		1179
ITALIA						
Rank	Commodity	Quantity (tonnes)	Flag	Value (1000 \$)	Flag	Unit value (\$/tonne)
1	Waters, Ice, etc.	4338340		418722		97
2	Wine	1733890		5277540		3044
3	Macaroni	1515670		2388150		1576
4	Tomato peeled	972483		937635		964
5	Food prep. nes.	683872	*	2232060		3264
6	Apples	683377		821127		1202
FRANCIA						
Rank	Commodity	Quantity (tonnes)	Flag	Value (1000 \$)	Flag	Unit value (\$/tonne)
1	Wheat.	16292600		5598810		344
2	Maize	6137570		2298110		374
3	Barley	5024690		1497630		298
4	Waters, Ice, etc.	4480580	*	1063910		237
5	Rapeseed	2101920	*	1276500		607
6	Potatoes	1889810		545724		289
ALEMANIA						
Rank	Commodity	Quantity (tonnes)	Flag	Value (1000 \$)	Flag	Unit value (\$/tonne)
1	Wheat.	7037530		2534300		360
2	Waters, Ice, etc.	3451580		78829		23
3	Cake of Rapeseed	2059910		549777		267
4	Beverage non-alc	1989910		1732820		871
5	Cow milk, whole, fresh	1897410		1168330		616
6	Barley	1663110		495149		298

Fuente: FAO

7. Si por el agro llueve, por la industria no escampa

Colombia es incapaz de enfrentarse a la Unión Europea en un mercado abierto debido a las abismales diferencias en los principales asuntos macroeconómicos. La desventaja radica también en cómo ha estructurado su capacidad productiva, aspecto en el cual Colombia viene quedando cada vez más rezagada de las principales economías globales.

Durante los últimos veinte años, en un proceso sistemático que aún no se detiene, Colombia ha venido perdiendo su capacidad de producción industrial. En efecto, las políticas de *apertura económica* implementadas desde 1990, durante el gobierno de César Gaviria, no solo tuvieron repercusiones en el campo comercial, sino, como era de esperarse, en la industria nacional en varios sentidos:

1) A través de la sustitución de producción nacional por extranjera, como resultado de las mayores importaciones. Entre 1994 y 2009 las importaciones de bienes industriales de consumo, intermedios y de capital sumados pasaron de 7.530 millones de dólares a 19.409 millones³¹, es decir, aumentaron casi tres veces, cuando en una economía que estuviera dando signos de industrialización deberían haber disminuido o por lo menos haber mantenido el mismo nivel. Esto indica que cada vez somos menos capaces de abastecernos con mercancías industriales ‘Made in Colombia’.

2) Por el reemplazo de empresas nacionales por extranjeras, tras un proceso de privatización y de fusiones o adquisiciones a manos de compañías foráneas. Cuando se miran las cien empresas más grandes de Colombia, lo que se encuentra es un listado de transnacionales en el que difícilmente se alcanza a distinguir alguna empresa que todavía quede en manos de nacionales o que no esté penetrada en un porcentaje importante por el capital extranjero.

3) Porque la inversión requerida para incrementar la productividad se dirige fundamentalmente a actividades extractivas que no involucran procesos industriales complejos. En los últimos tres años, el sector petrolero, minero y financiero han acaparado en promedio el 72% de la inversión extranjera y la actividad manufacturera en promedio el 11%, pero ésta pasó del 17 al 7 por ciento en sólo dos años, mientras que la primera pasó del 68 al 82 por ciento en el mismo periodo.

Las consecuencias que para la actividad manufacturera ha acarreado este proceso de desindustrialización son notorios: según el Departamento Administrativo

31. Banco de la República. Balanza de Pagos, importaciones CUODE-FOB.

Nacional de Estadísticas, DANE, para el 2007 la industria colombiana contaba con 7.257 establecimientos y ocupaba a 463.203 personas remuneradas. Lo grave del hecho es que en 1990 teníamos 7.533 establecimientos y 488.813 personas remuneradas. 19 años después contamos con menos empresas industriales, menos trabajadores remunerados en estas empresas, las prestaciones sociales con respecto a la producción bruta han disminuido del 5 al 3 por ciento y la energía eléctrica consumida ni siquiera se ha duplicado³².



Hoy vemos en términos relativos menos industrias que hace 19 años. La población colombiana en estos momentos es de 44 millones y en 1990 no llegaba a los 35 millones de habitantes. La consecuencia es que tenemos que adquirir cada vez más las mercancías manufacturadas por fuera del país. Por lo tanto, producimos cada vez menos dentro de nuestro territorio. Dependemos más de un comercio que, como se ha intentado demostrar, no nos beneficia. Es como una adicción: aumentamos nuestra dependencia de la droga que nos mata.

Conclusión: La desindustrialización de Colombia avanza a pasos agigantados. Con los años, el país no solo ha perdido capacidad de producir internamente las manufacturas que requiere, sino que carece además del poder para competirle a la fuerte industria europea.

32. DANE. Encuesta Anual Manufacturera.

En el marco de un TLC con la UE, el resultado previsible será un incremento de las importaciones de bienes industriales, que reemplazarán producción y trabajo nacional, deteriorando aún más la calidad de vida de la población y alejándose del desarrollo en todos sus aspectos.

8. TLC en medio de la crisis mundial

Los países europeos atraviesan por una aguda crisis que no encuentra salida y tiende a profundizarse. Este panorama internacional tampoco es favorable para el país, porque las potencias, y la UE no es la excepción, han puesto en marcha medidas para proteger a sus empresas y consumidores, dirigidas a aumentar las ventas a países como Colombia.

En los últimos días de 2010 la UE creó un mecanismo de estabilidad financiera que entrará en operación en el 2013 y reemplazará el actual. El fondo cuenta con 750.000 millones de euros, cerca de un billón de dólares, una especie de FMI europeo, para rescatar a sus países miembros “asfixiados” por la deuda, el déficit y los mercados³³.

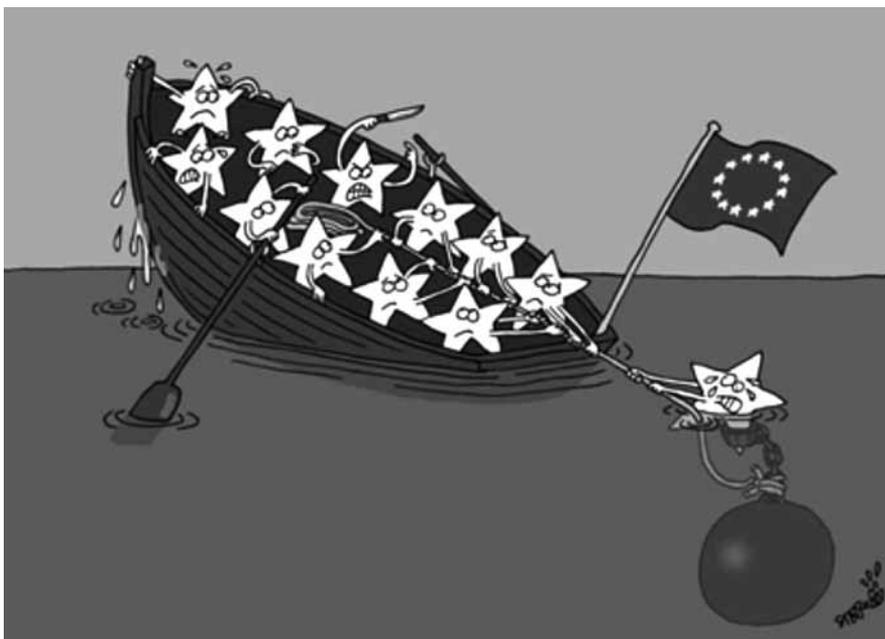
Después del “rescate” de Grecia e Irlanda, algunos analistas plantean que la creación de este mecanismo transmite la idea que la Unión Europea se prepara para salvar a economías aún más grandes, como Italia, cuya deuda pública ya representa el 118% del PIB, o España. España y Portugal anunciaron que tropezaban con dificultades para obtener financiación y para cumplir con sus compromisos en materia de deuda para el año 2011 y el New York Times dice que si la UE tuviera que salir a salvar a España, “podría forzar al límite la capacidad de los miembros más fuertes de la Unión”³⁴. “Europa puede asumir el hundimiento de Irlanda, incluso quizá el de Portugal, pero no el de España, así que la última línea de defensa de España es este conocimiento de que es demasiado grande para fracasar y que representa un riesgo sistémico para el euro”, declaró al periódico neoyorquino a un analista de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

La supervivencia de la llamada Eurozona también está en juego, ante la incapacidad de enfrentar la inflación, el déficit fiscal y la pérdida de competitividad de su comercio exterior. Nouriel Roubini ha afirmado que Europa necesita una reforma estructural y que no está seguro si está en capacidad de hacer los ajustes necesari-

33. La UE alista creación de un 'FMI europeo'; mercados financieros están a la expectativa. *Portafolio*, 12 diciembre 2010.

34. Un plan de rescate para España sería grave para toda la UE, según The New York Times. *El País de España*, 25 de noviembre 2010.

rios. Las ideas van desde una reforma profunda del Banco Central Europeo para “ponerle más dientes” hasta la desaparición del euro. Pero Alemania se opone a que la UE emita “eurobonos” y no está dispuesto a pagar los platos rotos por la indisciplina de algunos de sus Estados miembros, lo que llevaría a que fuera el primero en abandonar la Eurozona y en regresar a su moneda, el marco.



La situación podría llevar incluso a que la integración europea se vea afectada, como resultado de las políticas nacionalistas que los países están adoptando, que “eclipsan los intereses europeos”, según lo expresa el diario español *El País*. Según analistas, está ocurriendo un “cambio hacia una Unión en la que los Gobiernos están en el puesto de mando, los grandes países importan más que los pequeños y muchas decisiones son tomadas por subconjuntos de Estados” y ha “revelado el crecimiento del sentimiento del euroescepticismo alemán”³⁵. Para los socialistas europeos, las soluciones que los líderes de los principales países europeos están ofreciendo conducirán a profundizar la crisis: “Hay una ciega creencia en que las mismas políticas que nos han llevado a la crisis económica pueden sacarnos de ella”³⁶, afirma Poul Nyrup, presidente del Partido Socialista.

35. La crisis desinfla el liderazgo europeo. *El País*, 26 de noviembre 2010.

36. *Ibid.*

La Organización Mundial de Comercio, OMC, viene advirtiendo sobre las inevitables medidas proteccionistas que están aprobando los países desarrollados, como resultado de la turbulencia en los mercados cambiarios. En efecto, Europa, al igual que Estados Unidos, ha gastado miles de millones en ayudas a sus empresas para evitar su quiebra: “Tanto en los Estados Unidos como en Europa occidental se ha hecho saber a las grandes empresas que, si tienen problemas, los poderes públicos las salvarán; o que, al menos, procurarán acudir a socorrerlas”³⁷, afirma el Nobel de Economía Stiglitz, por lo que se pregunta cómo va a competir una empresa de un país en desarrollo con una que ha recibido miles de millones de dólares.

Para completar, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, que reúne a las economías más poderosas del mundo, indicó en noviembre de 2010 que varios países, entre ellos muchos europeos, presentaban signos de recalentamiento³⁸, aún sin haber resuelto sus problemas financieros, de crecimiento y desempleo. La Zona Euro se mueve en un terreno donde las únicas economías que crecen son la francesa y la alemana, que tienen que cargar con el peso de arrastrar a los demás países de la región.

La situación para Europa no da señales de mejoría. China, India, Brasil, Japón y Estados Unidos crecieron a tasas muy superiores a las de la UE durante 2010 (10,4; 9,7; 7,7; 2,8; 2,6 y 1,7, respectivamente). El desempleo ya es una realidad para más de 23 millones de europeos y las soluciones planteadas por los rescates financieros son sólo paños de agua tibia que prolongan la inevitable agonía del euro y que ponen en jaque la recuperación del bloque.

En medio de este oscuro escenario, el gobierno colombiano pretende hacer creer que aumentará las exportaciones a la Unión Europea, cosa que evidentemente va en contravía de las tendencias económicas y de la realidad de la crisis. Y en momentos en que las principales potencias toman medidas para protegerse, incluso pasando por encima de la OMC, Colombia pretende firmar un TLC que le impone condiciones más exigentes que las definidas por este organismo.

Conclusión: mientras que la agenda oficial colombiana está orientada a buscar más garantías para el capital extranjero y sus multinacionales, la Unión Europea y los países más poderosos sólo piensan en cómo proteger a sus productores y consumidores, intentando reactivar sus economías desde adentro. El gobierno

37. *Crisis mundial, proteccionismo social y empleo.* Joseph Stiglitz. *Op cit.*

38. Ocde detecta signos de recalentamiento económico mundial. *Portafolio*, 8 de noviembre 2010.

colombiano, como es propio de su naturaleza lacaya, le apuesta a la salvación de las potencias con tratados de libre comercio que les permita a estas hacerse a los recursos naturales y sobreexplotar la mano de obra constante y barata.

La evidencia demuestra que ha sido el libre comercio el principal canal de contagio de la actual crisis global. Los neoliberales criollos lo saben, pero hacen oídos sordos, sencillamente porque su futuro no está ligado al bienestar de su pueblo. Por eso se apresuran a buscar la ratificación de los TLC, para ganarse las canonjías que premian la traición.

9. Conclusiones

En este capítulo se muestra que no existe un solo elemento del comercio con la Unión Europea que permita concluir que Colombia ha sido o será ganador en un escenario de mercado abierto. Cuando se miran todas las variables y todas las combinaciones: el comercio por productos, por sectores, por países, por componente tecnológico, en todos somos perdedores. Para completar, el mundo atraviesa una crisis sin precedentes que está llevando a las potencias a adoptar todo



Tren Bala

Tren de la Sabana



tipo de medidas para proteger su producción y sus mercados. Como de lo que se trata es de analizar las condiciones objetivas de las posibilidades de exportar a la Unión Europea en el marco de un TLC y no de razones subjetivas de liderazgo personal, ni de ejemplos individuales de “emprendedores”, es evidente que, aun sin TLC, Colombia es un perdedor del comercio global.

El mismo gobierno colombiano reconoce que la recuperación de la Zona Euro será lenta. Sin importar las evidencias, se apresura a firmar un TLC que expondrá aún más a los sectores productivos nacionales a una competencia salvaje con unas potencias obligadas a mejorar sus términos de intercambio mundiales para obtener materias primas que den refugio a sus capitales especulativos, reactiven sus industrias y reanimen el consumo interno. Como en cualquier competencia, el vencedor será el más fuerte, indiscutiblemente la Unión Europea.

CAPÍTULO II.

LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN AL MERCADO EUROPEO

10. UE vs. Mercado Andino

Al tiempo que Colombia destina una mayor parte de su producción para exportar a las potencias, pierde terreno ganado en el mercado andino, el más importante para la industria nacional. En el 2007 y 2008 Venezuela era el segundo mercado más importante para Colombia en valor de las exportaciones, pero el primero en cuanto a valor agregado, pues los 5.210 millones de dólares correspondían a vehículos, carne de bovino, ganado y confecciones. Cuando se compara con lo que se exporta hacia Estados Unidos y la Unión Europea, fundamentalmente productos primarios, el balance es negativo. En términos de la calidad de trabajo, la especialización del mismo y el valor que internamente le genera a la economía, resulta a todas luces mucho más provechoso exportar un dólar en confecciones que un dólar en oro o carbón. A su vez, Venezuela había sido para el 2007 el de mayor superávit comercial, por 3.900 millones de dólares, 8 veces superior al logrado con la Unión Europea³⁹. En el 2008 el balance con Venezuela fue positivo en 4.951 millones de dólares y con la UE negativo en 239 millones. En el año 2009, Venezuela fue sobrepasado por la Unión Europea como segundo socio de Colombia, después de una reducción del 33.5% del comercio, pero seguía habiendo un superávit con el país vecino por 3.522 millones de dólares, mientras

39. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Exportaciones colombianas 2007. Documentos de estudios económicos.

que con la UE continuó siendo negativo en 210 millones. Con Ecuador también se ha mantenido un superávit en el comercio internacional que entre 2008 y 2009 sumó 1.216 millones de dólares.

Se explicó antes que el crecimiento de las exportaciones colombianas se debía interpretar principalmente como un aumento de los precios internacionales de las materias primas, fenómeno no controlado por las autoridades nacionales, por lo que no se puede considerar como un éxito de la política comercial, sino todo lo contrario: una incapacidad para promover la elaboración de productos cuyos precios no sean definidos por condiciones exógenas. En el año 2008, por ejemplo, las cantidades exportadas fueron menores en 2.3% con respecto al 2007, pero el crecimiento del valor lo fue en 25%. Frente a la crisis económica, esto nos hace más vulnerables y evidencia que la estructura productiva del país no está en capacidad de abastecer ni al mercado interno ni al comercio mundial con mercancías que sean menos vulnerables a las acciones especulativas en los mercados bursátiles y a la volatilidad del precio de estos productos.

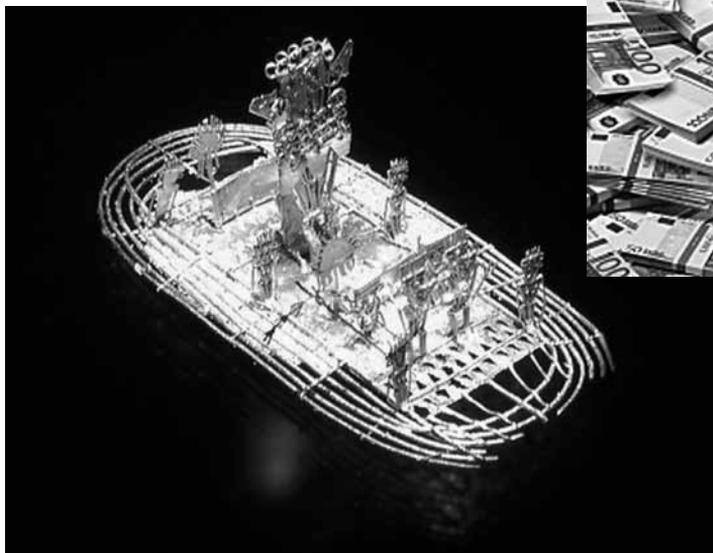
Por el contrario, el aumento de las exportaciones, bajo la estructura que ya se ha mencionado, reafirma la dependencia de la economía colombiana frente a las ventas de materias primas y recursos naturales, que están siendo aprovechadas por las principales potencias –Estados Unidos, la Unión Europea, China, India, Japón, Rusia y Brasil– para fortalecer su aparato productivo y aumentar el consumo y las ventas. En el 2008 se habían incrementado en 45% las exportaciones de bienes primarios y en 27% las ventas de mercancías basadas en recursos naturales⁴⁰. El mercado andino al que exporta Colombia demuestra una menor volatilidad en cuanto al balance comercial, el cual es históricamente positivo, mientras que con la Unión Europeo el balance depende, nuevamente, de los precios internacionales. En cuanto a sus precios, las exportaciones de bienes de capital son más estables que las de materias primas. Así, mientras que las exportaciones de materias primas se dirigen hacia los países desarrollados, las de bienes industriales lo hacen fundamentalmente hacia los países andinos. Para el año 2000 las ventas de productos de alta tecnología se dirigían en un 28% a Venezuela. En este punto el gobierno destaca como un gran hecho el aumento en 32% de las exportaciones de bienes con alta tecnología, como partes de aviones, transformadores eléctricos, suturas y quirúrgicas, pero él mismo afirma que “estas mercancías sólo representan el 1.5% en el total exportado”⁴¹.

Cuando se analiza el comercio de Colombia en los últimos años, se observa que el país apenas está en capacidad de compensar las compras de manufacturas con sus

40. *Ibid.*

41. *Ibid.*

exportaciones de bienes primarios. Para el 2009, por ejemplo, las ventas de materias primas y recursos naturales generaron un superávit de comercio por 16.141 millones de dólares, que no alcanzaron a cubrir el déficit en manufacturas por 16.210 millones⁴². Por lo tanto, la nación debe hacer cada vez un mayor esfuerzo por aumentar la explotación de sus recursos naturales no renovables, para comprar cada vez menos cantidad de bienes industriales. De esta forma el país, bajo este modelo económico, se ve obligado a que 29% de sus exportaciones sean con valor agregado mientras que el 74% de sus importaciones sí lo tienen⁴³.



La crisis mundial del año 2008 desaceleró el comercio de las potencias. Aun cuando cayó la cantidad de materias primas que requería la economía estadounidense, aumentaron las exportaciones en 35% durante el primer semestre del 2008 por los altos precios del petróleo, que no logró mantenerse para el segundo semestre, cuando ya se habían desplomado los precios del hidrocarburo en 20.5%, acompañado por la baja del

42. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Estadísticas de comercio exterior a julio de 2010.

43. *Ibid.*

café en 8.8% y del níquel en 45%. Al mismo tiempo, las ventas de vehículos al mercado venezolano ya enfrentaban restricciones, con una caída del 68.5% con respecto al 2007⁴⁴.

Las exportaciones para el año 2009 estuvieron marcadas por el comportamiento internacional de los precios, que señalaron una disminución en el carbón, el níquel y el petróleo de 43,5%, 30,6% y 38,1%, respectivamente⁴⁵.

Hasta este punto del análisis se ha intentado demostrar que Colombia no es ganador en el comercio mundial con las mercancías que actualmente produce. Falta explicar que aquellas en que nos hemos especializado tampoco pueden considerarse como ganancias absolutas para la nación. Petróleo, carbón, café, banano y ferroníquel son los cinco principales productos de exportación hacia la Unión Europea. Una parte importante de los beneficios derivados de estos productos no se quedan en la nación sino en las arcas de los países de donde proceden las transnacionales que controlan el negocio. No se puede contabilizar como riqueza nacional el total del balance positivo generado por estos productos. En este campo existe una fuerte presencia de multinacionales europeas que sacan provecho de los enormes beneficios para sus capitales que ha brindado la “confianza inversionista” del gobierno de Uribe y que ha prometido ahondar el actual régimen de Juan Manuel Santos. Así, se puede afirmar que quienes más se benefician del comercio de estos productos son justamente las compañías extranjeras involucradas en su actividad, que serán a la postre las más interesadas en un Tratado de Libre Comercio que lleva a norma constitucional los privilegios otorgados en el neoliberalismo. A continuación analizaremos algunos aspectos relacionados con el comercio de estos cinco productos:

11. Petróleo

De la torta de productos que consume la Unión Europea, Colombia sólo participa significativamente en la de combustibles y en condiciones absolutamente desventajosas. Si bien es cierto que la balanza comercial del país en recursos minero-energéticos es positiva, Colombia representa el 0.1% de las reservas mundiales de petróleo. No obstante, “la tasa de producción es mayor a la de casi todos los países del mundo”⁴⁶. Durante la primera década del presente siglo, las reservas han disminuido sin que esto se traduzca en una disminución de la producción. Por el contrario, el gobierno le apuesta a incrementar la producción petrolera aun sin encontrar nuevas reservas. En el 2009 las reservas petroleras habían disminuido 28% con respecto a sus niveles de 2000, al pasar de 1.972 millones de barriles a 1.420 millones. Pero la producción sólo había disminuido en 22%, es decir, las reservas se agotan a un ritmo mayor que la producción, situación que será más grave si se llega a la meta del gobierno de producir un millón de barriles de petróleo al día.

44. *Ibid.*

45. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Exportaciones colombianas 2009. Documentos de estudios económicos.

46. González, Camilo. *Petróleo y transformación de conflictos*. Indepaz, enero 2010.

La situación pone de manifiesto que el Estado colombiano renunció a la obligación de defender sus recursos naturales y aprovecharlos de forma tal que beneficien, primero que todo, a sus habitantes y no a las transnacionales. En otras palabras, no defiende la soberanía nacional en esta materia, como mandato constitucional. La exploración, extracción y comercialización del petróleo está bajo el control de las potencias a través de sus multinacionales.

El 77% del total de la inversión extranjera directa que ingresó al país se dirigió al sector minero y petrolero y provenía de países con grandes intereses económicos y comerciales en imponernos TLC, o de paraísos fiscales que son el refugio de estas mismas potencias para eludir impuestos y especular sin restricciones en los mercados bursátiles. En el porcentaje de participación acumulado entre 1994 y el primer semestre del año 2010, el 27.4% del flujo de inversión extranjera total venía de Estados Unidos, el 22% de Europa, incluidos los países de la EFTA (Suiza, Islandia, Noruega, Liechtenstein), el 21% de las Antillas (Anguila, I. Vírgenes, I. Cayman, Bahamas) y el 11% de Panamá.

Una rápida mirada a la renta petrolera explica por qué es inconveniente que el petróleo de los colombianos esté bajo el poder de los extranjeros: en el negocio de extraer el petróleo colombiano las compañías extranjeras siempre han tenido mayor participación que el Estado, el dueño del recurso. El "State Take", tecnicismo usado para definir la porción del negocio con la que se queda el Estado, ha venido disminuyendo aceleradamente en las últimas décadas. En 1975 la producción se dividía en partes iguales entre el Estado y las compañías asociadas. Las regalías petroleras eran del 20% y al Estado le correspondía el 78% del ingreso del negocio. A partir de 2002 las regalías se modificaron y ahora, en la práctica, se paga el 10.9%, una de las más bajas del mundo. Además, el Estado ya no es asociado sino que otorga concesiones y el "State Take" bajó al 42%.

Las exportaciones de petróleo en el 2007 se incrementaron 22% como consecuencia de un aumento en los precios de 9.4% y del volumen en 6.6%. En el año 2008 las exportaciones crecieron 67.8% como consecuencia de los mayores precios pero también de un incremento en 10% de la producción. Para el 2009 el valor de las exportaciones cayó 16%, pero el volumen aumentó en 32%, lo que constituye una pérdida de las reservas del país que contraría toda lógica económica de ofrecer más cuando los precios están más bajos.

En el mundo existen reservas probadas de petróleo por 1.3 billones de barriles y las de Colombia suman 2.000 millones de barriles, es decir, el 0.15% del total de las reservas mundiales, muy inferior que Venezuela que tiene 172.000 millones de barriles de petróleo en reservas. Pero la producción de Colombia a nivel mundial es 5.6

veces más grande que sus reservas, lo que quiere decir que este país está agotando sus reservas más rápido que el resto del mundo. En efecto, la producción petrolera de Colombia en los últimos 10 años creció 3.2 veces más rápido que sus reservas probadas.

Un incremento de las ventas de petróleo a la Unión Europea no significa un mayor beneficio para la riqueza del país: “60 millones de barriles de petróleo, de los 193 que produce Colombia, es decir, el 31% del total, son producidos por las europeas BP Exploration, Preenco, Cepsa, Hocol y Emerald Energy”⁴⁷, que son al final las que se quedan con la mayor proporción de las ganancias del negocio.

12. Carbón

En la última década, la minería ha venido ganando terreno cada vez más rápido en el tamaño total de la economía. Su producción prácticamente se duplicó entre 2000 y 2009, al pasar de 5.1 billones de pesos constantes a 9.5 billones⁴⁸. La participación en el PIB total también se duplicó, sobrepasando a sectores tradicionalmente fuertes como el café. El área contratada para minería pasó de 2.148.046 hectáreas en el 2006 a 5.103.008 al segundo trimestre de 2010, lo que significa que cada vez se destina más territorio del país a la minería, lo que provoca una disminución de la frontera agrícola.

El carbón representa el 40% de la electricidad del mundo y se espera que sea así por lo menos durante los próximos 30 años⁴⁹. Es un *commodity* que producen 56 naciones, y por lo tanto su precio está atado al comercio mundial en las principales bolsas de valores. Es un factor exógeno que no define como productor Colombia, pues representa sólo el 1% de la producción mundial.

El principal productor de carbón en el mundo es China. Colombia ocupa el noveno lugar. Pero los países productores más importantes consumen casi la totalidad de su producción. A nivel global sólo se comercializa el 18% de la producción de carbón. En cambio Colombia exporta casi la totalidad, indicando el carácter primario de su aparato productivo nacional. Estados Unidos y China, por ejemplo, consumen el 50% de su producción de carbón y la Unión Europea el 40%, mientras que Colombia sólo consume el 6%. La UE es el tercer mayor consumidor del mundo, después de China y Estados Unidos (13.4%; 47% y 15%, respectivamente). Entre estas tres potencias consumen el 76% del carbón del mundo⁵⁰.

47. *Vuelven las carabelas: la verdad sobre el acuerdo de asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea*. Recalca, septiembre de 2008. Disponible en: www.recalca.org.co

48. Ministerio de Minas y Energía de Colombia.

49. *The Coal Resource: a comprehensive overview of coal*. World Coal Institute, 2004.

50. Cálculos del autor. *Boletín Estadístico de Minas y Energía, 1990-2010*. Unidad de Planeación Minero Energética. Ministerio de Minas y Energía.

Para el año 2009 las reservas mundiales de carbón fueron de 826.000 millones de toneladas, de las cuales Colombia representa el 0.8% del total, con 6.668 millones de toneladas. Aun así es el 1% de la producción mundial (72.8 millones para Colombia y 6.941 millones en el mundo). Igual que en el caso del petróleo, el país está produciendo a un ritmo mayor que sus reservas, agotando más rápidamente el recurso.

Colombia es el sexto mayor exportador de carbón térmico, después de Australia, Indonesia, China, Suráfrica y Rusia. Estos otros países son grandes consumidores y exportan solamente sus excedentes de producción. Por su parte, Colombia no es un consumidor importante y exporta cerca del 94% del total de su producción, que suma 72.8 millones de toneladas. Para el año 2009 se exportaron 5.416 millones de dólares en el mineral, siendo las dos terceras partes del total de las ventas mineras y cerca de la mitad de las exportaciones de petróleo⁵¹, el sector más importante de la economía nacional. Las exportaciones de carbón se multiplicaron por tres en el último lustro y pasaron de representar el 6.54% de las ventas totales de la nación en el año 2000, a ser el 16.5% en el año 2009. A este sector se dirigió una tercera parte de la Inversión Extranjera Directa total que llegó al país en el año 2009 y, junto con el sector de hidrocarburos, abarca el 77% de la IED total.

La mayor cantidad de carbón se extrae en los departamentos de Guajira y Cesar. Casi el 100% del carbón del subsuelo colombiano es extraído por compañías extranjeras. En estos departamentos operan las trasnacionales mineras más grandes, como Glencore, Drummond, BHP Billiton y Xstrata. La Unión Europea es el principal destino de las exportaciones de carbón colombiano. En el 2009 el 56% de las ventas totales del mineral fueron a ese bloque, seguido por Estados Unidos con 17% de las ventas, por lo que existe tanto interés de sus empresas por controlar la producción y comercialización del mismo.

Colombia comenzó a ser un exportador importante de carbón a partir de la década de 1990, cuando arranca el proceso de *apertura económica* y al mismo tiempo que otras actividades tradicionales perdían terreno dentro de la economía nacional, como el café, como se muestra en la tabla 8.

Para el año 2009, en los departamentos de Cesar y Guajira, que representan el 90% de la producción total de carbón, se extrajeron 69 millones de toneladas del mineral. El 97% fue realizado por cinco compañías extranjeras, BHP Billiton, Anglo American y Xstrata (Glencore), que conforman el consorcio El Cerrejón en la Guajira, la mina más grande del país, más Drummond y Glencore en el Cesar. Del total de carbón que se produjo en estos dos departamentos, el 67% fue extraído por trasnacionales europeas.

51. *Ibid.*

TABLA 7.
Producción de carbón por compañías, 2009

Nombre de la Empresa	Origen de la compañía	Toneladas	% participación en el total
TOTAL Cesar y Guajira:		68.779.762	
<i>Cesar</i>		37.348.833	
Carbones de La Jagua	Glencore, Suiza	3.298.722	5%
Carbones del Tesoro S.A. (antes Carboandes)	Glencore, Suiza	1.317.927	2%
C.I. Prodeco	Glencore, Suiza	5.700.055	8%
Compañía Carbones del Cesar	Glencore, Suiza	1.045.064	2%
Consortio Minero Unido S.A.	Glencore, Suiza	801.264	1%
Drummond LTD - La Loma	Estados Unidos	18.431.531	27%
Drummond LTD - El Descanso	Estados Unidos	2.157.780	3%
Emcarbon S.A.	Grupo Argos, Colombia	1.622.231	2%
La Jagua Coal Company	Glencore, Suiza	2.667.537	4%
Norcarbón S.A.	N.D.	306.722	0%
<i>Guajira</i>		31.430.929	46%
Cerrejón *	BHP Billiton (Australia, Inglaterra)		
	Anglo American (Inglaterra)		
	Xstrata (Glencore, Suiza)		

Elaboración propia, Fuente: Sistema de Información Minero Colombiano, Simco

* Cada empresa tiene el 33.3% de participación

TABLA 8.
Exportaciones de Café y Carbón, 1979 a 2009
Millones de dólares

Año	Café	Carbón		
	Valor	Valor	Cambio en Veces	Crecimiento %
1979	2.005	12		
1989	1.524	457	37	3646%
1999	1.347	856	2	87%
2009	1.542	5.416	6	533%

Elaboración propia. Fuente: DANE

Una parte importante es triangulado a través de paraísos financieros para no pagar impuestos. No de otra forma se explica cómo entre 2006 y 2009, según datos del propio Ministerio de Minas, salieron unos 25 millones de toneladas⁵² con destino a las Islas Malvinas y a Islas Caimán, territorios coloniales ingleses que no suman entre los dos más de 5.000 habitantes.

52. Comportamiento de las exportaciones mineras en Colombia 2009. Ministerio de Minas y Energía de Colombia

En el TLC entre Colombia y la UE no se definió nada con respecto al carbón, pues éste cuenta con ingreso libre a ese mercado. Por lo tanto, no puede considerarse como un beneficio del Tratado el futuro incremento de las ventas a este bloque. En cambio, los anhelos gubernamentales de vender más carbón a Europa se traducen en un mayor saqueo de los recursos naturales de Colombia que, dado el régimen de inversiones especial con que cuenta la minería, convierten al país en el lugar con los costos de operación más bajos del continente, con enormes beneficios tributarios y mano de obra barata a granel. De esta forma, la renta del carbón va a parar en una porción importante a los bolsillos de las transnacionales estadounidenses y europeas. Estudios recientes de Guillermo Rudas indican que en el caso del carbón las exenciones brindadas por el Estado corresponden al 41% de las regalías e impuestos que pagan las compañías.

Al país no le queda más que la afectación ambiental, social y económica y el agotamiento de sus reservas, sobre las cuales no puede sacar provecho. Ni siquiera le quedan las regalías, que son las migajas que caen de la mesa, pues empresas como la BHP Billiton y la Drummond, como lo ha demostrado la Contraloría General⁵³, son expertas en engañar a la nación para no pagar lo que les corresponde. Además, nada dentro del Tratado permite controlar o responsabilizar a estas empresas por los daños ambientales causados cuando haya concluido la explotación.

Por el contrario, con los TLC las multinacionales podrán demandar al Estado si este se negara a expedir las licencias ambientales para la explotación minera, argumentando que es una restricción injustificada del comercio. Así ocurrió en El Salvador, en la mina Taladrón, donde después de 50 años de extracción se secó el río San Sebastián. “La transnacional Commer Group, de Estados Unidos, se ha valido del TLC con Centroamérica para demandar por 100 millones de dólares al Estado salvadoreño, con el argumento de obstaculizar el comercio por no otorgarle el permiso ambiental para seguir explotando la mina”⁵⁴.

13. Café

“Colombia, la tierra del café”, proclama el eslogan de la Federación Nacional de Cafeteros. El país cafetero, como se reconoció durante años a Colombia, ha dejado de serlo. El origen de su crisis corresponde al rompimiento del pacto de cuotas en la Organización Internacional del Café en 1989, impuesto por las multinacionales europeas y estadounidenses para hacer del café, igual que otros productos, un foco del negocio financiero global.

53. Ver: Las razones ocultas de la crisis de Ingeominas. Revista *Semana*, 25 de octubre de 2010.

54. *La minería en América Latina: el 'premio de montaña' del libre comercio*. Mario Valencia. Recalca, 26 de abril 2010.

El mercado de capitales se convirtió en la base del negocio, siendo el determinador de cantidades de producción, precios internacionales e ingresos de los productores y jornaleros, con el único propósito de satisfacer el lucro de los oligopolios de la comercialización y los especuladores bursátiles, que son, por definición, un pequeño porcentaje de la población mundial. Sólo 1 de cada 100 contratos a futuros de café que se transan en dichas lonjas se convierte en físico; por consiguiente, el libre comercio cafetero se impuso para dar rienda suelta al agiotaje financiero.

Mientras tanto, el café de calidad de Colombia tuvo que competir en precios con otros de más baja calidad del resto del mundo, sin tener en cuenta los costos de producción de los productores nacionales ni su calidad de vida, en franco deterioro. Los caficultores colombianos, que en un 95% corresponden a productores menores de 5 hectáreas y en ladera, quedaron presos de la especulación bursátil.

Colombia es la gran derrotada del comercio mundial en la lógica de la globalización neoliberal. Es ahora el cuarto exportador mundial, luego de Brasil, Vietnam e Indonesia, y si se tuvieran en cuenta las reexportaciones de Alemania, sería el quinto. Las últimas cosechas tienen los mismos niveles de hace 35 años y por ellos sus exportaciones son cada vez menores: en el 2005 se exportaron 10.7 millones de sacos de café y para el 2009 se vendieron 8.7 millones. A contramano, Vietnam, que exportaba 13 millones en el 2005, para el 2009 ya había pasado a 17.3 millones, y Brasil, que es el 33% del mercado, pasó de 25 a 30.2 en ese mismo periodo. En el comercio global, Colombia pasó de pesar el 12 al 9 por ciento y hasta el 7, por lo cual su influencia en la fijación del precio promedio mundial fijado por la OIC ha disminuido, algo que en un negocio de volumen y mezclas resulta altamente ganancioso para el oligopolio de empresas multinacionales que controlan la venta final.

TABLA 9.
Producción de Café de Colombia vs Mundial, 2005 - 2009
 Miles de sacos de 60 kg.

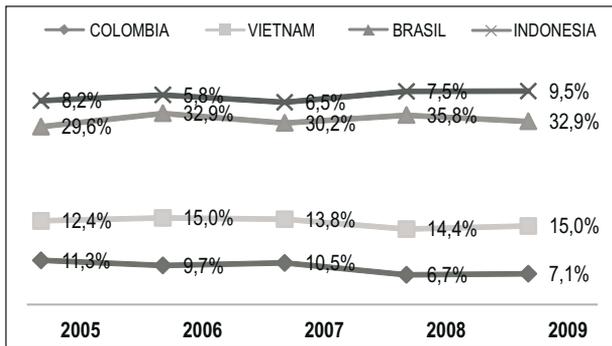
Año	MUNDO	COLOMBIA	Participación
2005	111.277	12.564	11,3%
2006	129.257	12.541	9,7%
2007	119.276	12.504	10,5%
2008	128.377	8.664	6,7%
2009	119.894	8.500	7,1%

Fuente: International Coffee Organization

Colombia viene perdiendo con cada año más participación en la producción mundial de café, como lo indica la tabla 9. En el 2005 participaba con el 11% del total y para el 2009 representaba tan sólo el 7.1%. La tendencia de Colombia es a perder terreno frente a otros

competidores fuertes como Brasil, Vietnam e Indonesia. Vietnam, por ejemplo, representaba el 12.4% de las exportaciones globales para el año 2005 y en el 2009 ya era el 15%. Para la primera década del siglo XXI, el valor promedio anual de las exportaciones de café, a precios constantes del año 2009, fueron solamente de 1.531 millones de dólares, las más bajas en los últimos cincuenta años, es decir, que el país cada vez saca menos provecho del comercio mundial del café.

GRÁFICO 6.
Participación por países en la producción total de café, 2005 - 2009



Fuente: International Coffee Organization

Durante los últimos ocho años, el área cultivada en café tan sólo aumentó de 865.140 hectáreas a 887.660 y el crecimiento promedio anual de apenas de 0.37 por ciento. La razón primera de este declive es el menguado ingreso neto de los caficultores, que en la gran mayoría no alcanza ni a cubrir una canasta básica de consumo o equivaler a un salario mínimo.

Europa, con el 29%, fue en el año 2009 el segundo destino de las ventas del café colombiano, después de Estados Unidos, con el 40%. Entre los países europeos se destacan Alemania y Bélgica como los mayores destinos, que a su vez concuerdan con ser los países que más reexportan café en el mundo. Efectivamente, Europa es el mayor reexportador, con una participación del 86% del total de 3.158.031 sacos mensuales. Alemania reexporta un millón de sacos al mes, seguido por Bélgica con 485.000 sacos, Italia con 218.000, España con 187.793, Holanda con 112.893 sacos y Reino Unido con 99.992.

En el 2009 el valor de las exportaciones cafeteras cayó 18% y los volúmenes en 24%. Al mismo tiempo, algo que parecía impensable viene ocurriendo: Colombia importa cada vez más café. El país cafetero por antonomasia pasó de importar 1.283 toneladas de café en el año 2000 a comprar 45.460 toneladas en el año 2009. Hoy estamos importando 35 veces más café que hace una década⁵⁵. Para este año la mitad del café que consumieron los colombianos fue importado, mezclando el café de alta calidad colombiano con robusta de África, Asia o Suramérica.

Las multinacionales europeas que controlan la mayor parte de la comercialización global de café: Nestlé, Neumann Kaffe y Volcafé, serán las más interesadas en implementar el TLC con ese bloque. El Ministerio de Comercio de Colombia resume que en el TLC con la UE, en el caso del café se logró lo siguiente: “Libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café. Se pactó una norma de origen general mediante la cual se considerará de origen todo café tostado en grano, sólo si éste ha sido cultivado y cosechado en los países que son parte del acuerdo. La UE contará con un cupo reducido de 100 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible”⁵⁶. Significa que a Colombia podrán entrar libremente todos los derivados del café que nosotros no hacemos y la UE sí procesa. Tampoco habría ningún obstáculo para la entrada de reexportaciones de café de la UE, las mayores del mundo. En el punto de normas de origen, existe la duda: el que no sea café tostado en grano, ¿qué norma de origen tiene? Sobre todo si se tiene en cuenta que alguna buena parte del café negociado internacionalmente se hace en forma de preparaciones semi-elaboradas o “café colados”. También el cupo para la UE de café arábigo podría significar una reexportación, porque este bloque no produce, por razones climáticas, ni un solo grano de café. En el TLC con la UE lo que quedó definido fue un claro negocio para los comercializadores internacionales de café y mayores laxitudes en su *modus operandi*.

En el acuerdo, la Contribución Cafetera, un aporte parafiscal que pagan los cafeteros para financiar programas sociales, técnicos y de promoción a las exportaciones, quedó en grave riesgo, pues la UE lo ve como una restricción injustificada del comercio. En el TLC quedó definido que la Contribución podrá seguir siendo aplicada, pero se revisará a los diez años de entrada en vigencia del acuerdo. Si en ese momento la UE pide su eliminación y Colombia no está de acuerdo, dicha controversia, como está definido en los TLC, se resolverá en un tribunal internacional de arbitramento, que seguramente fallaría a favor del bloque europeo.

De entrada, un incremento de este impuesto podría ser considerado por Europa como una distorsión indeseada del comercio, lo que restringirá el marco de acción de los cafeteros en el campo social y técnico. En marzo de 2010, Juan Camilo Restrepo, actual ministro de Agricultura, manifestó: “No creo que dentro de 10 años vaya a haber intransigencia de la Unión Europea; en caso de que no sea así, el asunto sería tan grave que Colombia tendría que reconsiderar el TLC”⁵⁷. Esta contribución es la base del sostenimiento de las instituciones cafeteras y, si bien se les cobra a los caficultores, son las comercializadoras, entre ellas las europeas, las responsables del recaudo. Ha llegado a tal punto la explotación a los cafeteros, que hoy la disputa entre los adalides del capital financiero y monopolista extranjero: la Federación Nacional de Cafeteros y

55. Ministerio de Agricultura de Colombia.

56. ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Mayo 2010.

Asoexport, es por ver quién se queda con la contribución cafetera de los colombianos para aumentar las arcas de los privados a costa de la ruina de los cafeteros.

La prueba de que Colombia no puede competir en el mercado mundial de productos ni siquiera en aquellos donde los áulicos neoliberales afirman que detenta “ventajas comparativas” es que hoy en día, con uno de los mejores precios internacionales del café en la historia, el país no solamente no podrá aprovecharlos por falta de producción, sino que podría verse obligado a importar café para cumplir sus compromisos internacionales. “Las altas cotizaciones bursátiles del grano suave colombiano obedecen a su escasez y esa escasez se origina primeramente en la falta de fertilización de los plantíos de café caturra por la carencia de recursos para aplicarla”, afirma el presidente de Unidad Cafetera, Aurelio Suárez.

El caso del café es el mejor ejemplo de las mentiras pregonadas por el neoliberalismo. Colombia tenía todo para competir en el mercado mundial con el café y aun así es uno de los productos que más perdieron en el comercio abierto. Bien lo describe Suárez: “Las teorías clásicas del comercio internacional, subsidiarias del teorema de la ventaja comparativa, perdieron toda validez. El mercado escogió por los precios, y no por las calidades; tampoco funcionaron las lucubraciones de la ventaja competitiva”⁵⁸.

No importa que la marca Juan Valdez sea la más reconocida publicitariamente en el mundo, porque incluso ya fue privatizada y no le pertenece al patrimonio colombiano, tras la cesión que hizo de ella a la firma Procafecol el entonces ministro de Hacienda de Uribe, Roberto Junguito, sobre la cual no se reparten dividendos y se pagan escasas regalías. Como bien lo explica el senador Jorge Enrique Robledo: “Después de que se acabó todo lo que tenían los cafeteros, se perdió la Flota, se perdió el Banco Cafetero, se perdió todo, entonces al final, como un amigo me decía con tono de ironía, ‘miraron y lo único que quedó fue el letrero, y entonces se dijeron, ahora vamos por el letrero’”⁶⁰.

Bajo este panorama, el café tampoco será el producto con el que “inundaremos” el mercado europeo bajo el TLC. En los últimos años el café ha venido perdiendo peso en la economía nacional y el valor de sus ventas es inferior al de las del petróleo, el carbón y el oro. En las zonas cafeteras no se respira más que pobreza, y bajo el modelo neoliberal la actividad está condenada a desaparecer o a envilecerse aún más con la competencia salvaje entre países pobres productores del grano.

57. En TLC con Europa, ¿quedó en riesgo la contribución cafetera? *Portafolio*, 28 de marzo 2010.

59. *El café, un producto colonial víctima de la globalización neoliberal*. Aurelio Suárez. 19 de septiembre 2002.

60. La cañicultura colombiana está siendo desplazada del mercado mundial. Jorge Enrique Robledo. Debate en la comisión quinta del Senado de la República de Colombia. 15 de mayo 2007.

14. Banano

El banano ha sido durante décadas símbolo de la condición colonial de varios países latinoamericanos, al punto que se usa con frecuencia el término “Banana Republic” para referirse a un país atrasado e inestable políticamente bajo una “dictadura servil”, como lo describía el escritor estadounidense William Sidney Porter, al narrar sus días en Honduras hacia 1897. Las repúblicas bananeras se destacan por la connivencia entre Estado y monopolios en la explotación de territorios públicos para beneficios privados.

La historia del banano de exportación en Colombia se inicia en 1887 en el distrito de Riofrío en la Costa Caribe. En 1891 se exportaron los primeros 5.113 racimos y en 1894, y tras la unión de varias compañías estadounidenses, se crea la United Fruit Company. Esta empresa es tristemente célebre por la masacre de las bananeras en 1928, con la que el gobierno debeló la huelga decretada por sus trabajadores para exigir mejores condiciones laborales. La respuesta al modesto pliego fue el asesinato de centenares de ellos a manos del ejército colombiano para proteger las rentas de la compañía extranjera. La United Fruit es hoy la misma Chiquita Brands, condenada por la justicia estadounidense por financiar grupos paramilitares.



Tomado de Biblioteca Luis-Ángel Arango.
La caricatura en Colombia. Beatriz González. 2005.

El banano es, junto a las manzanas, las uvas y los cítricos, la fruta más comercializada en el mundo. El principal exportador es Ecuador, con 4.7 millones de toneladas. Colombia ocupa el tercer lugar con 1.9 millones de toneladas para el 2009. El destino de las ventas de este producto son Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Japón. De estos países, para el caso que nos compete en este análisis, la Unión Europea es el único que tiene regulado el comercio, el cual no fue incluido en el sistema de preferencias SGP Plus para Colombia y ni obtuvo acceso libre en el TLC que se acaba de

suscribir. En cambio la UE sí otorga preferencias arancelarias a sus ex colonias de Asia, Caribe y África (ACP), y las islas Canarias, Madeira y Creta, aun cuando sus costos de producción son el doble que en Colombia.

Lo anterior es el resultado de lo que se conoce como la “guerra del banano” entre la UE y Estados Unidos, una de las disputas comerciales más largas en la historia, que se inició en 1993, cuando la UE otorgó libre acceso para sus ex colonias, perjudicando a las multinacionales estadounidenses en los países latinoamericanos.

La negociación que logró Colombia en el marco del TLC con la Unión Europea fue el premio de consolación que recibió a cambio de la ruina de los demás sectores productivos. Pero además, como no depende necesariamente de la ratificación del Tratado, se convierte en un instrumento de chantaje que Europa podrá cambiar de acuerdo con sus conveniencias. El acuerdo consiste en disminuir el arancel actual de 176 euros por tonelada a 148 euros hasta llegar a 75 euros para el año 2020⁶¹, pero sin eliminar el sistema de cuotas y licencias de importación existente para los países latinoamericanos. Cobija además a otros países latinoamericanos, así que no puede considerarse plenamente un resultado de la habilidad negociadora del gobierno colombiano. Por lo que el gobierno saca pecho es por un negocio que lucrará principalmente a los oligopolios de la comercialización de banano, que en todo caso no son colombianos.

La UE es el mayor comprador de banano en el mundo con 4.8 millones de toneladas, con una tasa de crecimiento promedio anual en los últimos seis años del 3%. Es el destino del 75% de las ventas colombianas de este producto, que, al igual que en 1928, no es más que un simple enclave bajo el control de grandes corporaciones globales. Así lo reconoce el propio Ministerio de Agricultura, al afirmar que “el comercio está concentrado en compañías multinacionales que le otorgan al mercado mundial una manifiesta estructura oligopolística (sic)”⁶². Efectivamente, sólo cinco compañías controlan el 75% del comercio mundial de banano: las estadounidenses Chiquita Brands (26%) y Dole Food (25%), la chilena-árabe Fresh Del Monte (8%), la ecuatoriana Noboa (8%), y la irlandesa Fyffes (8%), pero esta última controla el 20% del mercado europeo.

En el caso colombiano estas empresas no son productoras ni propietarias de tierras y su función se limita a contratos de suministro para la comercialización, cuyo precio es fijado por ellas mismas y no por el productor. En los precios se incluyen los costos de empaque, transporte hasta el buque y los trámites de exportación. Al productor sólo le corresponde el 12% del precio final del banano y a los trabajadores sólo el 2%. En otros

61. ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea. *Op cit.*

62. *La cadena del banano en Colombia. Una mirada global de su estructura dinámica, 1991-2005.* Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia. Marzo 2005.

países latinoamericanos todavía poseen algunos terrenos propios, pero, agrega la cartera de Agricultura, que “en los últimos años, estas empresas han tratado de liberarse de la propiedad directa de las plantaciones, favoreciendo los contratos de abastecimiento con los productores de mediana y gran escala de los países donde operan. Este hecho les permite a las compañías que tienen su sede en los países del norte descargar sobre los productores locales su responsabilidad con respecto a las condiciones laborales y ambientales”⁶³. En Colombia existen 344 fincas con un promedio de 71 hectáreas por finca, lo que de entrada deja por fuera del negocio a pequeños productores rurales.

El caso del comercio exterior del banano prueba varias cosas: 1) No es cierto que los TLC promuevan la liberalización total e irrestricta del comercio, sino tan solo de aquel comercio que les conviene a las potencias. 2) La UE le impedirá a Colombia, como en el caso de la Contribución Cafetera, aplicar medidas que distorsionen el comercio, pero se reservan la autoridad para hacerlo según sus conveniencias, beneficiando ampliamente la compra de banano a sus ex colonias. 3) La teoría de las ventajas comparativas y la mano invisible del mercado se aplican mientras no afecten los intereses económicos y políticos de las potencias. 4) Lo que se logró en el caso del banano en el TLC tiene como objetivo fundamental ampliar las ganancias de las grandes compañías bananeras extranjeras y no beneficiar al país, como engañosamente ha querido mostrar el gobierno colombiano.

Como en el caso del café y otros *commodities*, el banano producido en Colombia enfrenta una fuerte competencia internacional “con niveles próximos a la saturación”, tal como lo confiesa el Ministerio de Agricultura. Vale la pena mencionar que entre los cinco primeros exportadores mundiales, no existe uno solo que sea un país desarrollado, ni siquiera una nación emergente.

Por otra parte, las zonas bananeras de Colombia: Antioquia y Magdalena, han sido incubadoras de grupos armados ilegales y epicentro de las peores formas de violencia y conflictividad social en el país. Sus poblaciones han sido desplazadas y los territorios ocupados por grandes terratenientes. Las necesidades básicas son inexistentes para la mayoría de los habitantes. Esta forma de producción, desligada de los intereses nacionales, le impone al país unas condiciones absolutamente desfavorables que lo obligan a pagar más barata su mano de obra y su producción agrícola con el objetivo de poner unas cuantas cajas más de banano en el saturado mercado mundial de la fruta. Por ello, un aumento de las ventas hacia la UE profundiza la dominación sobre productores y trabajadores y ahonda más la naturaleza colonial de la economía colombiana.

63. Ibid.

15. Ferroníquel

El ferroníquel es un metal de alta dureza cuyo uso más común es la elaboración de acero inoxidable. En Colombia es el quinto producto con mayor valor exportado, con un crecimiento entre 2006 y 2009 del 51.8%. El principal destino del mineral colombiano es la Unión Europea, con 42% de sus ventas totales. Colombia es el séptimo mayor productor entre 25 países que producen y comercializan este mineral a escala mundial.

La multinacional australiana-inglesa BHP Billiton explota el 100% del ferroníquel que se produce en la mina de Cerromatoso, en el departamento de Córdoba, y es la tercera mayor productora del mineral en el mundo. Según la información de la Web de la compañía, Cerromatoso es la segunda mayor del mundo y la de los costos de producción más bajos.

Esta empresa es catalogada como la minera más grande del planeta y es, a su vez, la más importante de Australia, donde tiene sus cuarteles generales. Los ingresos anuales de la compañía para el 2009 fueron de 44.113 millones de dólares. Es además dueña del 33.3% de El Cerrejón y realiza exploración petrolera en el suroriente colombiano. Cuenta con 36.000 empleados en 25 países y con más de cien operaciones, en los sectores de petróleo, aluminio, carbón, diamantes, metales básicos y níquel.

Colombia produce anualmente 50.000 toneladas de ferroníquel y lo que realmente hace valioso este producto es el precio internacional. Durante el 2009, las exportaciones de este mineral sumaron 726 millones de dólares y ocuparon el tercer puesto en las exportaciones mineras después del carbón y el oro.

Lo más importante que hay que mencionar sobre este producto es que corresponde a una típica actividad de enclave de tipo colonial. La extracción y transformación es realizada en su totalidad por una empresa extranjera, el ciento por ciento de su producción es exportada y al país no le queda más que unas regalías que no superan el 12% de lo que "de buena fe", según la Contraloría General de la República, quiera pagar la compañía.

Los obreros de esta empresa trabajan en oprobiosas condiciones, tanto que la producción de ferroníquel se caracteriza por sus ahondados conflictos laborales. El sindicato de la compañía, Sintracerrromatoso, ha protagonizado huelgas para exigir mejores condiciones laborales, estabilidad en la contratación y mejores salarios. La más reciente ocurrió en marzo de 2008 y se prolongó por más de 30 días.

Esta es una actividad que, por las condiciones en que se adelanta, sin encadenamiento con ninguna otra actividad productiva local, no le aporta nada al desarrollo nacional, y sí sólo a las arcas de la BHP Billiton, que opera con total complicidad de los gobiernos de Colombia. Para colmo, la mina de Cerromatoso ya es madura y su parte más rica se ha agotado.

Hacia el futuro no se espera un incremento de la producción y se dice que su ciclo de vida es máximo de 25 años. El agotamiento de este recurso, con la correspondiente inalterable afectación ambiental, como la causada por esta misma empresa en el desastre ambiental de Ok Tedi, Papúa-Nueva Guinea, será un caso más en la oprobiosa historia del saqueo que ha sufrido nuestro territorio durante cinco siglos y eliminará definitivamente la posibilidad que tuvo Colombia de aprovechar este recurso natural de manera responsable para el provecho de las mayorías nacionales y del progreso industrial del país.

16. Breves comentarios sobre el comercio de servicios

Aunque no sea el objetivo central de este documento hacer un análisis detallado del tema de servicios, a continuación presentaremos algunos elementos que se consideran relevantes para fortalecer los argumentos de que el comercio mundial bajo el modelo de libre comercio, y especialmente en lo referente a este trabajo el del TLC con la Unión Europea, no son provechosos para Colombia.

En materia de servicios, el TLC con Europa incluye todos los tópicos, bajo un esquema de liberalización recíproca, en el que Colombia tendrá que enfrentarse, como ya se ha mostrado, a una poderosa UE cuyo sector de servicios representa más del 65% del aporte al producto interno bruto y al empleo del bloque. Es además el mayor exportador de servicios comerciales en el mundo, con el 50% de las totales. El 60% de toda la inversión de la UE al resto del planeta se dirige y proviene del sector servicios. En contraste, este sector para el conjunto de países de la Comunidad Andina es insignificante: sólo representa el 0.2% del comercio mundial para el año 2007⁶⁴.

El interés del bloque occidental en el sector de servicios colombianos es evidente y el control sobre el mismo ha venido incrementándose en los últimos años. “Gran parte de los servicios domiciliarios ya está tomado por multinacionales europeas, como Unión Fenosa, Endesa, Aguas de Barcelona y Gas Natural. Además, el propósito del gobierno, con los ‘Planes Departamentales de Aguas’, es entregar a dichas empresas el control de las fuentes hídricas”⁶⁵. La entrega del servicio a estas empresas ha produ-

64. Lara, Claudio y Flores Consuelo. *Conflictos en las negociaciones. Lo que queda del Acuerdo entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones*. Red UE-CAN, agosto 2009.

65. *Vuelven las Carabelas*. Op cit.

cido incrementos hasta de 1.200% en los últimos diez años en las tarifas de acueducto para el estrato uno, según el Ministerio de Ambiente, y es bien conocido que el 90% de las inversiones en infraestructura requeridas para mantenimiento o ampliación de la cobertura corren por cuenta de la nación y los mismos usuarios y el 10% que aportan estas compañías es con deuda que terminan también pagando los consumidores⁶⁶.

El comercio de grandes superficies también se encuentra casi en su totalidad bajo el control de compañías europeas como Makro, Carrefour y Casino. Esta última, dueña de Almacenes Éxito, no satisfecha con el oligopolio del negocio al por mayor, ahora penetra en el de las tiendas de barrio con su esquema de Éxito Express, para apoderarse también del mercado minorista.

Las trasnacionales europeas dominan una buena parte del sistema financiero con la presencia de los grupos bancarios más poderosos del mundo: BBVA, Banco Santander, ABN Amro, HSBC, que además terminaron saliendo favorecidos de la crisis de 2008. En los últimos años en el sector de telecomunicaciones también han venido ganando terreno las multinacionales europeas, con adquisición a menos precio de Telecom por parte de Telefónica y la venta de Caracol Radio y el Tiempo al grupo Prisa y Planeta, respectivamente, negocios supremamente lucrativos y que además les dan un peso político nada despreciable.

La contratación pública, que hace parte del capítulo sobre Comercio de Servicios y Establecimientos, define que se buscará la “liberalización gradual de sus respectivos mercados de compras en todos los niveles de autoridades públicas y entidades públicas, en los sectores del agua, la energía y el transporte; así como en las redes de comunicación e información. El objetivo es lograr un acceso recíproco y gradual al mercado basado en los principios de no discriminación y tratamiento nacional”⁶⁷.

Es preciso recordar que este es un tema de enorme importancia, pues en cualquier nación el mayor comprador es el Estado, lo que favorece a un buen número de empresas locales. Al ser expuesto también este mercado a la competencia global, es de esperarse que parte de las compras que realiza el Estado vayan a parar a manos de trasnacionales europeas.

Cuando todavía hacía parte de la negociación birregional CAN-UE, el gobierno ecuatoriano definía de la siguiente forma su relevancia:

66. *Ibid.*

67. Lara, Claudio y Flores, Consuelo. *Op cit.*

“Una adecuada política de compras públicas, consistente con el nivel de desarrollo de los países de la región, podría coadyuvar a la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso, creación de fuentes de empleo, reducción sustantiva de la pobreza, crecimiento sostenido de la economía y, en general, el aumento del bienestar de la población. A manera de ejemplo se puede citar que (...) en la UE tan sólo el 10% de las compras públicas han ido a manos de productores extranjeros; además, hay sectores cerrados a la competencia extranjera a través de medidas para-arancelarias; en muchos casos se exige presencia local”⁶⁸.

Una explicación acertada la capacidad negociadora de los andinos sobre este campo es hecha en el documento de análisis sobre el tema de servicios e inversiones en la negociación con la UE:

“Dentro del mismo campo comercial, los países andinos, amparados en el Trato Especial y Diferenciado, TED, presentaron una propuesta simple de exclusión de Bolivia de las Compras Públicas. Sin embargo, la UE no aceptó excluir temas a priori, pero sí dejó fuera de la negociación de manera unilateral el acceso del banano al mercado de la UE. Tampoco los negociadores europeos aceptaron discutir TED en las Medidas Sanitarias. Además, no tomaron el SGP-Plus como piso para su oferta de Acceso a Mercado. Con el Mandato Europeo y con el texto consensuado, se pone un candado a la posibilidad de que algunos gobiernos de la subregión puedan establecer políticas económicas alternativas”.

Como era de esperarse, el tema migratorio no fue abordado en el TLC con la UE, en el que habrá una completa liberalización del movimiento de capitales, mercancías y servicios, pero no de personas, como sí está definido entre los países miembros de la Unión Europea.

CONCLUSIONES

El paradigma del libre mercado, que dice que la economía mundial se mueve a través de unos individuos con expectativas racionales, en mercados perfectamente competitivos, sin restricciones, que funcionan por sí solos y sin intervención estatal, quedó absolutamente desvirtuado tras la crisis de 2008 y el plan de salvamento de las economías más poderosas, que se han volcado a rescatar sus sistemas financieros e industrias, poniendo más trabas al comercio. Según Joseph Stiglitz, se ha demostrado “que la razón de que la mano invisible del mercado parezca muchas veces invisible

68. Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, Ecuador, 2008.

es que no existe. Por lo general, los mercados no son eficientes. Esta idea tan sencilla, pese a su importancia, no ha sido tomada verdaderamente en serio por quienes creen que los mercados son siempre eficientes”⁶⁹.

Las consecuencias que el libre comercio ha traído para la economía nacional son devastadoras. Veinte años después de iniciado este proceso, el país tiene menos capacidad de abastecer su mercado interno con producción local, por lo cual debe recurrir a importar las mercancías básicas, incluidos los alimentos, al tiempo que exporta recursos naturales no renovables que le producen una profunda afectación ambiental, social y económica.

Los tratados de libre comercio exponen a Colombia a competencia desigual con naciones más poderosas, que le imponen al país condiciones que obstaculizan el desarrollo industrial y agrícola. Los TLC convierten a la nación en un enclave de las transnacionales, que se aprovechan del excelente clima de negocios creado por el gobierno colombiano para atraer el capital, garantizar su ganancia y permitirle su salida.

Con la Unión Europea nunca hubo una verdadera negociación, porque de entrada los intereses del gobierno colombiano y de su equipo comercial ya estaban fundidos con los de las multinacionales de ese bloque.

El comercio mundial sólo favorece a algunas naciones del mundo. La mayor parte del comercio se realiza entre las potencias, que se compran y se venden entre sí mercancías con mediano y alto contenido tecnológico que producen valor agregado en la cadena productiva, el cual se traduce en empleos de mejor calidad. Por otra parte, el comercio de los países pobres se compone principalmente de materias primas y recursos naturales sin transformación que no producen valor agregado y en cambio sí empleos precarios y una sustracción de la riqueza de estas naciones a manos de las transnacionales de las potencias.

En este marco, Colombia negoció un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en el que será un perdedor neto, porque lo que le vende no produce riqueza para el primero y lo que le compra a Europa le acarrearán un desbalance que terminará agravando la situación económica y social de la nación. En los productos primarios que le exporta a la UE, como carbón, banano, ferróníquel y flores, tampoco resulta victorioso, porque es un tipo de comercio que profundiza el carácter primario de la economía, asimilable a las relaciones coloniales predominantes entre los siglos XV y XX.

Además, una parte importante de las ganancias del comercio de estos productos se queda en los fortines de las transnacionales europeas, estadounidenses y de otras potencias, que se lucran masivamente de los abultados beneficios tributarios que reciben del gobierno colombiano a través de la política de “confianza inversionista”, que ahondará el gobierno de Juan Manuel Santos, quien busca urgentemente ratificar tan lesivos contratos para la nación.

69. *Crisis mundial, proteccionismo social y empleo*. Joseph Stiglitz. Op cit.

