



LA DÉCADA PERDIDA DEL TLC

Por Amylkar Acosta Medina

© @amylkard.acosta 🐦 @amylkaracosta

El TLC con los EEUU entró en vigencia el 15 de mayo de 2012, luego del canje de notas por parte de los presidentes Juan Manuel Santos y Barack Obama en el marco de la Cumbre de las Américas en Cartagena. Según el ex presidente Álvaro Uribe el mismo tenía por objeto “abrir de manera permanente el mercado de los Estados Unidos para nuestros productos, a fin de generar empleo a partir de la inversión y generar recursos para erradicar la pobreza”.

Según el DNP este TLC le permitiría a Colombia el acceso “privilegiado” al mercado más grande del mundo, habida cuenta que representaba el 20% del PIB mundial y el 11% del comercio mundial. Se trataba, según se dijo, de llegarle a 310 millones de consumidores con alto poder adquisitivo, como que poseía un ingreso per cápita de US \$47.400.

La expectativa era aún mayor, toda vez que se esperaba que gracias al TLC con EEUU la economía crecería entre 0.5 y 1.0 adicional del PIB de manera sostenida, los ingresos tributarios se incrementarían entre 0.6 y 0.8 puntos del PIB. La inversión proveniente de los Estados Unidos se catapultaría. La tasa de desempleo también se reduciría por cuenta del TLC en cerca de 1 punto porcentual y se generarían 500 mil empleos en 5 años, al tiempo que la tasa de informalidad caería 2 puntos porcentuales.

No obstante, quien fuera Ministro de Comercio durante el proceso de negociación del TLC Jorge Humberto Botero fue muy claro al advertir que “el acuerdo con EEUU abre oportunidades, pero no las asegura”. Bien ha dicho, una y otra vez, el experto Manuel José Cárdenas que “los tratados de libre comercio generan oportunidades de negocios, pero no los negocios... De nada nos servirá abrir mercados sino tenemos que exportar”.

En este punto cabe preguntarse a que productos se les abrió “de manera permanente el mercado de



los Estados Unidos”, como afirmó el Presidente Uribe, si fue el propio Hernando José Gómez, jefe del equipo negociador, catalogado como el Zar del TLC quien afirmó categóricamente: “por primera vez, desde la crisis de los años 30, Colombia tiene más acceso a mercados internacionales que oferta exportable”.

Se refiere al proceso de desindustrialización que sufrió el país a consecuencia del contagio de la enfermedad holandesa que trajo consigo el largo ciclo de precios altos del petróleo y el carbón (2003 – 2014). Esta coincidencia de la entrada en vigencia el TLC y el auge minero-energético fue fatal para la industria y la agricultura, las cuales perdieron competitividad no sólo en los mercados externos sino en el propio mercado interno frente a las importaciones. De allí que la apertura a la que dio lugar este y los otros TLC que firmó Colombia fue hacia adentro y no hacia fuera, como era el propósito.

Traigo a colación dos ejemplos patéticos de marcas emblemáticas de la industria de la confección en Colombia: el caso de Arturo Calle, que pasó de ser reputado confeccionista a exitoso importador y comercializador de prendas de vestir importadas, mientras que el prestigioso hombre de empresa Hernando Trujillo, tras 48 años en el mercado, se fue a la quiebra y cerró sus tiendas. Ya lo había advertido el ex ministro de Hacienda José

Antonio Ocampo: el ex ministro Ocampo, que "la indigestión de los TLC que tiene el país va a terminar de destruir el aparato productivo colombiano".

Por ello, no es de extrañar el deterioro de la Balanza comercial de Colombia, que las exportaciones de Colombia hacia los EEUU que, en el 2011, antes de la entrada en vigencia del TLC, alcanzaron los US \$21.969 millones, en el 2019 llegaron a duras penas a los US \$11.290 millones, para una baja del 50% (!). Y cabe destacar que cayeron dramáticamente tanto las exportaciones minero energéticas (60%) como las no minero energéticas (19%), las primeras pasaron de US \$15.961 millones a US \$6.412.4 millones y las otras desde los US \$6.008 millones a los US \$4.878 millones. ¡Los defensores a ultranza del TLC con los EEUU nos dirán, como en la fábula de Esopo, que las uvas estaban verdes!

En el más reciente reporte del DANE y la DIAN, que corresponde al año 2021, caracterizado por la reactivación de la economía después de la recesión del 2020, las exportaciones colombianas sumaron US \$41.390 millones, para un incremento del 4.8% con respecto al año 2019, de la pre-pandemia y las importaciones US \$56.649 millones, un crecimiento del 12.6%, casi el triple del crecimiento de las exportaciones frente al mismo año (!).

No aparece por parte alguna el "plus" atribuible al TLC, no es más que una falacia. Bien dijo Churchill que "el político debe ser capaz de predecir lo que va a pasar mañana, el mes próximo y el año que viene y de explicar después por qué fue que no ocurrió lo que él predijo". Pues bien, esta misma capacidad de predicción deben tener los tecnócratas, quienes, a diferencia de los políticos, que se tienen que someter al escrutinio y al juicio de sus electores, no asumen ninguna responsabilidad por sus fiascos, que como este del TLC tiene consecuencias económicas y sociales inconmensurables.

Siendo pragmáticos, como afirma Dietrich Bonhoeffer, "si usted abordó el tren equivocado, de nada le sirve correr en su pasillo en la dirección opuesta". Pero, no nos podemos resignar a nuestra propia suerte con un TLC mal negociado y peor implementado. Si partimos de la base de que el TLC con EEUU y con otros países van a seguir vigentes Colombia tiene que tratar de recuperar el tiempo perdido para tratar de equilibrar la balanza y la única manera, no hay otra, de hacerlo es poniendo en práctica la Agenda interna para la productividad y la competitividad (AIPC), que se elaboró a partir de los planes regionales de competitividad, concertados en los territorios, la cual terminó en los anaqueles oficiales y ha faltado voluntad y decisión política para su ejecución. De la misma sólo se ha avanzado en los últimos años en la modernización de la infraestructura vial del país.