



## Comercio y la utopía del aislamiento

Eduardo José Sánchez S.  
Director de Investigaciones ICP

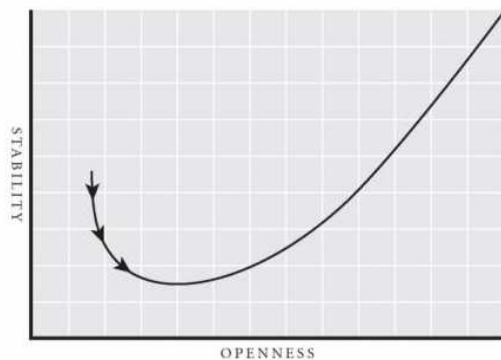
### Resumen Ejecutivo

La falta de consenso y de conciencia sobre la necesidad del cambio de mentalidad al interior de la sociedad colombiana y latinoamericana, se está convirtiendo en el verdadero enemigo del libre comercio y del crecimiento económico derivado de él. Discutir sobre si se deben o no abrir las economías es una discusión inútil que debió haberse acabado hace mucho tiempo. La clase dirigente colombiana tiene que comenzar a enfocarse en cómo lograr productividad a pesar de las condiciones actuales y no esperar subsidios los cuales, a excepción del sector agrario, solo le restan competitividad a la economía e impiden establecer una senda de crecimiento sostenible a largo plazo. Los TLC, no sólo con Estados Unidos sino también con Chile y Centroamérica, son una necesidad inmediata pero sólo serán efectivos si se asume que más que en el Estado, la responsabilidad recae en la clase dirigente del país.

Las discusiones sobre comercio parecen desconocer la más simple noción sobre la historia de la humanidad. El mundo le debe sus principales avances, los grandes imperios fueron forjados gracias al intercambio, las ciudades más importantes del mundo fueron y siguen siendo también los puntos más importantes de comercio, las economías que más crecen son aquellas que fueron capaces de ajustar su realidad a las necesidades comerciales del momento, entonces ¿por qué todavía discutimos respecto al libre comercio? Es importante superar esta etapa, miremos más allá.

Ian Bremmer en su libro *The J curve: a New Way to Understand Why Nations Rise and Fall* (La curva J: Una nueva forma de entender porque las naciones crecen y caen), analiza la estabilidad de los países en virtud de su apertura económica. La idea básica de su teoría es la siguiente: Algunos estados permanecen estables sólo gracias a que sus gobiernos aíslan a sus ciudadanos tanto del

exterior como de su propia comunidad. Otros estados son estables por que sus instituciones políticas, económicas y sociales son impulsadas por la globalización y la prosperidad del cambio. La curva J revela que para que una nación que es estable porque es “cerrada” se convierta en estable porque está “abierta”, debe sobrevivir a un periodo de peligrosa inestabilidad. En una época de terrorismo global, proliferación bélica, conflictos religiosos y otras amenazas transnacionales, estos países en transición hacia la apertura son problema de todos. (Capítulo 1, *Traducción libre*).



**Fuente:** Ian Bremmer “The J Curve: A new way to understand why nations rise and fall”. Simon & Shuster. 2006.

Colombia y la mayoría de los países latinoamericanos se encuentran en la parte baja de la curva, es decir, han pasado por un periodo corto de apertura donde la estabilidad no está en cabeza de un dictador y de la información transmitida por el régimen, sino que se ha dado un proceso de institucionalización más profundo en donde la apertura es mayor pero a su vez también la inestabilidad generada por ella. El gran problema es que la mayoría de países latinoamericanos en lugar de profundizar la apertura están cayendo en la falsa idea que trae la estabilidad derivada del control estatal, no únicamente en términos económicos sino

también de libertades individuales y privadas. Nos movemos en un péndulo que varía entre niveles relativos de baja y media-baja apertura, pero siempre con inestabilidad. Es importante entender esta realidad e impulsar aún más los niveles de apertura, en todos los aspectos de la sociedad, así por un tiempo ello implique altos grados de inestabilidad. La clave en este caso es el consenso y la paciencia sobre todo en la clase dirigente de cada uno de los países.

Como podemos *ver* en el Cuadro 1, Colombia se encuentra en la posición 79 entre 175 países que fueron clasificados según la facilidad que demuestran para hacer negocios. En la misma clasificación, la República Democrática del Congo obtiene el peor lugar y Singapur el mejor. La posición colombiana no es mala si se mira en términos generales, pero si pensamos que existen 78 países que, por sus condiciones, son más atractivos para los inversionistas, hay mucho trabajo por hacer, en especial en lo atinente a comercio transnacional y cumplimiento de contratos, posiciones 128 y 141 respectivamente (Doing Business, 2006).

**Cuadro 1.** Facilidades para hacer Negocios

	Posición	Iniciar Negocios	Conseguir Crédito	Protección Inversionistas	Comercio Transnacional	Cumplimiento de Contratos
Colombia	79	90	83	33	128	141
Perú	65	92	33	15	93	95
Guatemala	118	130	48	135	122	149
México	43	61	65	33	86	87
Chile	28	32	33	19	44	73
Estados Unidos	3	3	7	5	11	6

**Fuente:** Doingbusiness.org

El Cuadro 2, por su parte, refleja la situación de Colombia y la región en lo referente a las variables aplicables al comercio transnacional, así como los

procedimientos para exportar e importar una carga dada de bienes. Con excepción de la cantidad de documentos necesarios para los procesos de importación o

exportación, el país está muy por debajo de los estándares regionales, y aún más de las pautas de las naciones más desarrolladas (OCDE). Por ejemplo, Colombia se demora 12 días más para exportar un bien que el promedio regional y 24 más que el promedio de la OCDE, y sus costos son respectivamente un 61% y 115% superiores a los promedios regionales y de la OCDE. En cuanto a las importaciones, la situación no es muy diferente. Respecto a la región, Colombia se demora ocho días más que el promedio y le cuesta alrededor del 42% más; respecto a la OCDE, el tiempo es superior por 23 días y los costos duplican lo que costaría la importación del mismo bien en cualquiera de los países del grupo.

Lo preocupante de toda esta situación es que comparado con los Estados Unidos (principal socio comercial de Colombia) los costos y tiempos en los que incurre Colombia, son aún mayores que en

comparación con la OCDE (*ver* Cuadro 2), por lo que es de esperar que, de cara a un tratado de libre comercio, el país pierda mucho terreno con naciones de la región que compiten en igualdad de condiciones y que además muestran mayores y mejores niveles de competitividad, en especial Perú. Sin embargo, Estados Unidos no es la única fuente de intercambio para el país. Colombia cuenta con acuerdos de ámbito multilateral a través del GATT (1981) y la OMC (1995), de ámbito regional con ALADI (1980) y uniones aduaneras con la CAN; esto sin mencionar un sin número de acuerdos con países tanto latinoamericanos como de Europa, Asia y África. El comercio no es ajeno al país, el problema es el libre comercio y de ahora en adelante esa será la clave para profundizar nuestras relaciones con bloques como el Centroamericano, AELC, APEC y MERCOSUR, y con países como Chile y Estados Unidos.

**Cuadro 2.** Comercio Internacional Colombia vs. región y Países Industrializados

	Colombia	Perú	Guatemala	Región	OCDE	EE.UU.
Número de documentos para Exportar	6	7	9	7,3	4,8	6
Tiempo para Exportar (Días)	34	24	20	22,2	10,5	9
Costo de Exportar (Dólares * Container)	1745	800	1785	1068	811	625
Número de documentos para Importar	11	13	7	9,5	5,9	5
Tiempo para Importar (Días)	35	31	33	27,9	12,2	9
Costos de Importar (Dólares * Container)	1773	820	1985	1226	883	625

Fuente: Doingbusiness.org

En la actualidad, el comercio con los Estados Unidos está regido en su gran mayoría por el APTDEA, ley por la cual los países del área andina reciben, sin contraprestación, acceso con cero arancel al mercado de los Estados Unidos, consideración que aplica para una gran

cantidad de productos. Sin embargo, en la medida que esta es una concesión de carácter temporal, se hace necesario reemplazarla con un tratado regulado a la luz del derecho internacional que garantice unas reglas de juego claras a largo plazo, que permitan unos flujos de inversión

constantes y el establecimiento de empresas que cuenten con condiciones de mercado constantes tanto a nivel interno como externo. De ahí la necesidad de un tratado de libre comercio.

No es el espíritu de este documento analizar un tratado que, de por sí, ha sido más que reseñado, pero sí vale la pena anotar que el 85% de los objetivos planteados por Colombia fueron alcanzados (*Matriz de Intereses de Colombia en la negociación del TLC con Estados Unidos*. Araujo Ibarra, Ocampo y Linares. Bogotá, Octubre de 2006). Sin embargo, del 15% de objetivos que no fueron logrados, una gran cantidad corresponde a la agricultura, situación que tanto el gobierno como el sector privado conocen y han comenzado a solventar, no sólo con medidas proteccionistas sino también con inversión en tecnología, investigación, infraestructura y, en especial, conciencia sobre la necesidad de cambio.

Crecer con igualdad en un entorno de apertura comercial es, por mucho, uno de los mayores retos que enfrenta en los próximos años el gobierno colombiano, el sector privado y la sociedad en general. La cuestión va más allá de implementar leyes, cosa que ha venido haciendo el gobierno. Se necesita, sobre todo, el cambio de mentalidad de la clase dirigente, quien debe entender que no es posible un país competitivo en el que haya sectores que por su capacidad de influencia, más que por su real necesidad, se escuden en las ventajas de un estado proteccionista. La coherencia del discurso no sólo le corresponde al gobierno, los empresarios deben comenzar a entender que el éxito del comercio, más que pasar por un entorno capaz de brindar oportunidades, se sumerge en la conciencia de que la competitividad se logra a pesar de las circunstancias; según la investigación “Evaluación de la Negociación Agropecuaria en el TLC Colombia – Estados Unidos”, (Garay, Barberi,

Cardona, 2006), el país en materia de agricultura va a perder a corto plazo \$357.000 millones, y a largo plazo, \$1 billón en el peor de los casos. Esta es sin duda una situación preocupante, sin embargo a diferencia de lo que muchos piensan, la solución no puede ser cerrar la economía. La solución, por el contrario, es cambiar las estructuras productivas, subsidiando no el cultivo improductivo sino la reconversión tecnológica y la instauración de nuevos cultivos capaces de competir en una economía abierta, especialmente aquellos cultivos de tardío rendimiento que a futuro son beneficiosos para el país. El gobierno ha entendido este hecho, ahora lo importante es que la sociedad también lo entienda así. Si el país pierde, no es directamente por culpa del TLC, es por culpa de un sistema económico poco preparado para absorber los choques del mercado externo. En estos aspectos, tanto la reforma tributaria con exenciones a sectores estratégicos, como la financiera con microcréditos y reformas estructurales, son más importantes que nunca. El TLC, más que una negociación comercial, implica coherencia. Coherencia tanto en la negociación, como en la formulación de las leyes y en la aprobación de las mismas. El Congreso debe ver la agenda económica del gobierno como un todo que apunta a garantizarle al país la sostenibilidad a futuro.

Otro tema que debe comenzar a ser tratado es el de la “desnarcotización” de la agenda interna. No es posible ser competitivos mientras el país siga sumergido en la paranoia del tráfico ilícito de drogas, el lavado de activos, y el contrabando, pues los requisitos y trámites no sólo hacen más lentos y dispendiosos los procesos de importación y exportación sino que aumentan excesivamente los costos. Vale la pena comenzar a revisar las políticas relacionadas con esto, de modo que la importación y exportación de bienes sea

mucho más simple y pase de tener una filosofía marcadamente policiva a una basada en el temor a la ley (de igual manera esta revisión es aplicable a las transacciones financieras). En este asunto la corresponsabilidad adquiere marcada importancia, pues no es posible emprender cambios en esta área si ese cambio no se da también en los otros países involucrados en el problema, en otras palabras, debe existir una distribución más equitativa de los costos asociados al control al tráfico de drogas ilícitas.

El reporte anual sobre libertad económica de CATO (James Gwartney, Robert Lawson, William Easterly. *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report*. CATO. 2006) sostiene que en las últimas décadas el promedio de libertad económica creció de 5.1 en 1980 a 6.5 en 2005 (sobre 10), mientras que de los 102 países analizados, 98 registraron mejoras. Entre los países mejor calificados se encuentran Singapur (8.5), Nueva Zelanda, Suiza y Estados Unidos (empatados con 8.2). Los países peor calificados son los africanos seguidos por los de la antigua Unión Soviética y Latinoamérica (Chile es el más destacado en el puesto 20). Mientras que el primer cuartil tiene un producto interno bruto (PIB) per cápita de alrededor de US\$ 24.402 y crecen a un 2.1% en promedio, los países pertenecientes al último cuartil de la encuesta tienen un PIB per cápita de US\$ 2.998 y crecen a -0.02%, en promedio.

Como podemos ver, Latinoamérica tiene mucho camino por recorrer en materia de libertad económica y mientras esto no

suceda ningún acuerdo de libre comercio va a ser del todo exitoso. De hecho, México, uno de los países que más ha avanzado en la firma de acuerdos de libre comercio, se encuentra inmerso en una seria discusión sobre la necesidad de ser aún más competitivos (*Los retos de la competitividad en México. Una agenda de reformas inmediatas*. CIDAC, IMCO y Fundación Friederich Naumann, 2004), en especial en lo atinente a su sector energético el cual todavía cuenta con gran influencia estatal y se está mostrando incapaz de generar la riqueza que podría crear en un entorno de altos precios del petróleo.

Un acuerdo de libre comercio no implica de ninguna manera una pérdida de soberanía y aún menos la ruina. Según una encuesta sobre “México y Estados Unidos. Cómo miramos al vecino” (CIDAC – Zogby, 2004), la experiencia de NAFTA, mostró que sólo un 32% de los mexicanos y un 19% de los estadounidenses consideran que el TLC los ha perjudicado, mientras que el 47% en México y el 61% en EE.UU. piensa que no ha existido ni un efecto benéfico ni uno perjudicial por parte del tratado. Sin embargo, el 50% de las personas encuestadas en México piensa que el libre comercio puede beneficiar a la gente de ambos países, esta cifra sube al 75% en EE.UU. Los tratados de libre comercio no son ni malos ni buenos por sí mismos, son lo que los países quieran hacer de ellos y de la conciencia de la necesidad de cambio en todos los niveles sociales. Lo cierto es que, si bien hay sectores que se ven afectados, el agregado social se ve y por mucho, beneficiado.