



CAPÍTULO I

TRATADO DE LIBRE COMERCIO



1.1. ¿Qué es un tratado de libre comercio?

Un tratado de libre comercio es “un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2004, p.5). Derrumbando las barreras impuestas al comercio se abren las puertas para que entren los productos y servicios nacionales a países extranjeros, lo que en la lógica de la economía haría crecer a las partes, al aumentar la comercialización, la inversión, por tanto, el empleo, y finalmente se lograría el “bienestar de todos”.

Se trata entonces de la eliminación progresiva de aranceles, de barreras y de restricciones para facilitar el flujo del comercio entre los países, intentando que estas sean lo más transparentes posibles, por lo que es vital definir reglas y procedimientos particulares para cada tratado, según los intereses que sobre temática, inversión, cobertura, derechos, legislación, compromiso y profundidad tengan sus partes interesadas.

Es a través de los tratados que se establecen las zonas de libre comercio, las cuales conllevan marcos jurídicos que normativizan tanto la producción como el traslado de bienes y servicios de los participantes en la negociación. La idea es eliminar barreras; sin embargo, se plantean condicionantes necesarios para que el comercio pueda fluir sin contratiempos para ninguna de las partes y se incorporan obligaciones y exigencias que, en muchas ocasiones, limitan la producción y la comercialización de bienes y servicios, sobre todo a nivel de Pymes. La presente indagación está dirigida a conocer si la RSE es uno de estos condicionantes presentes en el TLC firmado entre Colombia y Estados Unidos.

Los procesos de negociación de un tratado son complicados, se deben llegar a acuerdos sobre un texto juiciosamente elaborado y luego, pasar por las respectivas discusiones, revisiones, cambios, concertaciones, aprobaciones y firmas. El avance de las negociaciones es controlado permanentemente por estamentos gubernamentales; en el caso de Colombia, por ejemplo, esta tarea es ejecutada por la Procuraduría y la Contraloría, quienes constantemente reciben informes sobre el proceso, el cual es llevado a cabo por negociadores designados para ello, pero que finalmente no son quienes toman las diferentes decisiones; esta es responsabilidad del presidente de la república, del Congreso y de la Corte Constitucional de cada país interviniente.

Un tratado no necesariamente está delimitado por una fecha de duración, su plazo es indefinido y puede tener carácter de perpetuidad; su vigencia depende de la experiencia de cada país, pues aunque se supone que una negociación de esta

índole debe representar crecimiento exportador, incremento del empleo, integración de las economías, favorecimiento de la captación de inversión privada y bienestar para la gente, entre otros, puede suceder que los beneficios no sean tantos y que una de las partes decida culminarlo, para lo cual se utiliza una figura denominada “denuncia del tratado”.

Poner en marcha un tratado de libre comercio puede llegar a ser aún más costoso y complicado que lograr su oficialización. Una vez firmado el acuerdo empieza una carrera contra el tiempo, sobre todo para las naciones subdesarrolladas o en vías de desarrollo, que no tienen la experiencia de la internacionalización de su mercado y menos la preparación que esto atañe. Una de las tareas más difíciles y costosas es la capacitación del personal y el fortalecimiento de las instituciones que se ven involucradas en el proceso de negociación internacional, por ejemplo, las que regulan la aplicación de salvaguardias bilaterales, las medidas sanitarias, los registros públicos de marcas y patentes, la administración aduanera, la resolución de controversias, los servicios públicos, las compras del sector público y los compromisos internacionales laborales y ambientales, entre otros:

Todas estas obligaciones hacen que el libre comercio se convierta en una especie de 'comercio administrado', cuyas reglas trascienden el ámbito nacional y se dé en términos de un condicionamiento negociado y no negociado a través de los tratados de libre comercio (Nowalski, 2011, pp. 405 –406).

Esto, sin contar con las dificultades que se presentan para el sector empresarial y los obstáculos que se deben trascender para lograr los altos estándares impuestos por la otra parte, la cual, en muchas ocasiones, está en condiciones aventajadas desde lo económico, lo político, lo institucional, lo social, lo tecnológico, lo cultural, etc. Para la gran mayoría de los micro y pequeños productores no es fácil conseguir certificaciones, créditos, información, actualización en tecnología, mejoramiento de la infraestructura, claridad jurídica, eficiencia y orden interno, conocimiento de los pormenores de los procesos internacionales y capacitación, entre otros, lo que se convierte en debilidad a la hora de intentar competir en los mercados internacionales.

Desde donde se mire, los condicionamientos negociados y no negociados de los que habla Jorge Nowalski son de cuidado, pues como afirma este economista, las normas se han proliferado y se inyectan con rigidez, limitando las posibilidades de negociación internacional de muchas empresas, sobre todo de las pequeñas y las medianas:

Este es un tema al que habrá que ponerle mucha atención conforme avanza el libre comercio y se negocien más acuerdos que incluyan mayores obligaciones para las partes. Algunas de esas normativas privadas son

certificables y bien podrían tener un carácter obligatorio, lo que les impondría altos costos de certificación a las empresas que requieren “calificar” para participar en cadenas de proveedores para la exportación. Ejemplos de esas normas certificables son los certificados ISO relativos a la calidad (ISO 9000), a la gestión ambiental (ISO 14000); la SA 8000 sobre derechos y condiciones laborales; las de Rain Forest Alliance que han establecido reglas para la producción de banano, café, cítricos, cacao y helados; Global gap (conocida antes como Eure gap), que es un programa privado de certificación voluntaria creado por grandes cadenas de supermercados europeos para asegurar la inocuidad de los alimentos y las buenas prácticas agrícolas. Otras certificaciones están ligadas a prácticas de comercio justo y a actividades sectoriales como agricultura orgánica, textiles (WRAP) y turismo sostenible (Nowalski, 2011, p. 406).

Quienes defienden los TLC plantean que estos no generan cambios por sí mismos y que se trata de que los países aprovechen las oportunidades que se les presentan. Se dice que sirven para resguardar los sectores más sensibles de la economía, para fortalecer y modernizar las institucionales de los países que participan y para facilitar mecanismos de disminución de controversias comerciales. De igual forma, se dice que un TLC ayuda al aumento en la tasa de crecimiento económico y del nivel de ingreso per cápita, lo que necesariamente debe elevar el nivel de bienestar de los ciudadanos, pues se expanden las exportaciones, se aumenta la competitividad empresarial, se facilita la obtención de materias primas y bienes de capital, de maquinaria a menores costos, se crean empleos, hay diversificación del comercio, flujo de inversión extranjera, transferencia de tecnología, productividad, liberalización del comercio de servicios, disminución de los costos de transacción y eficiencia en las operaciones y procedimientos, entre otros.

Quienes argumentan que los TLC no son tan positivos para los países en desarrollo plantean desigualdades y desventajas, riesgos en la propiedad intelectual, monopolios y aumento de precios en algunos productos y servicios para el consumidor, además de la disminución en los sueldos de los trabajadores y el descalabro del Estado por el déficit fiscal.

También se habla de gran afectación de sectores como la avicultura, la ganadería vacuna y la porcicultura, al igual que en el arroz, el trigo, el maíz y el azúcar, entre otros:

La defensa del libre comercio, desde los tiempos de David Ricardo y Adam Smith, hasta el planteamiento neoliberal en la actualidad, no ha pasado de ser un sofisma de distracción para justificar el intercambio desigual entre los países atrasados y el pequeño grupo de potencias industriales y tecnológicas que controlan la producción y los mercados del mundo (Romero y Vera, 2007, p.36).

1.2. El nacimiento de una nueva relación comercial: TLC Colombia – Estados Unidos

Con el propósito de pasar del discurso a los hechos en el tema del desarrollo, en Colombia se empieza a hablar del TLC con Estados Unidos desde el 2003: “esta negociación busca 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” (Uribe, 2010, p. 03).

El TLC, es un acuerdo comercial bilateral, en este caso entre Colombia y Estados Unidos, que “busca reglamentar el intercambio e incrementar el flujo comercial y de inversión entre los dos países, con el fin de 'impulsar su desarrollo económico y social'” (TLC Andino-Estados Unidos, 2006).

Para Colombia, este camino inició cuando buscó responder a las exigencias de la globalización y expandir las exportaciones; el gobierno oficializó sus intenciones de llegar a acuerdos de libre comercio con Estados Unidos a través del Plan Nacional de Desarrollo, aprobado por el Congreso de la República en el 2003, lo que no gozó del beneplácito de varios actores importantes, entre ellos algunos gremios, sindicatos, partidos políticos como el Polo Democrático Alternativo y el Liberal, y ciudadanos comunes que sentaron su voz de protesta.

Después de 15 rondas y 100 reuniones, el texto del TLC estuvo listo en febrero de 2006, el congreso de los Estados Unidos lo aprobó el 12 de octubre del 2011, el presidente Obama lo firmó el 21 del mismo mes y entró en vigor el 15 de mayo de 2012.

Según los cálculos del gobierno colombiano, negociar con Estados Unidos permitirá a los empresarios nacionales “entrar al mercado más grande del mundo en condiciones preferenciales” (Periódico El Informador en línea, 2012), se evitará perder competitividad frente a otros mercados, se compensará el bajo dinamismo que presentan las ventas a los vecinos y se aumentarán los flujos de inversión extranjera, esto teniendo en cuenta que por no tener estaciones, Colombia se convierte en un proveedor constante de bienes, aspecto en el que Estados Unidos estaría en supuesta desventaja.

Sin embargo, hay quienes no están tan de acuerdo con esta postura, como el doctor en economía Alberto Romero y la Magíster en gerencia financiera, Mary Vera, quienes afirman que:

La brecha tecnológica que separa esta economía de la de Estados Unidos no podrá ser superada y por lo tanto, para poder vender sus productos será necesario empobrecer aún más a la población trabajadora, vía recortes



salariales, inestabilidad laboral, mayores impuestos indirectos, insuficiente inversión social, etc. Para nadie es un secreto que la “competitividad” de países como los del Sudeste Asiático se sustenta en los salarios bajos de sus trabajadores. Por eso, si bien es cierto que el TLC con USA traerá beneficios a aquellos sectores de la economía que están vinculados a los mercados externos, para el resto de la población significará un empeoramiento mayor de su calidad de vida (Romero y Vera, 2007, p. 37).

Con todas estas opiniones encontradas, tanto en un país como en otro, el proceso del TLC entre Colombia y Estados Unidos no fue fácil; el Congreso de Estados Unidos, fue, por un tiempo, un gran obstáculo. Finalmente, en la Cámara “el acuerdo pasó con 262 votos a favor y 167 en contra. De ellos 31 fueron demócratas y 231 republicanos. En el Senado el resultado fue 66 votos a favor y 33 en contra” (Gómez, 2011).

Aunque los representantes del gobierno sigan sin aceptar las críticas, reconocidos expertos insisten en que la salud pública, el sector industrial, el financiero y el sector agropecuario, especialmente, arroz, maíz, azúcar, trigo, avicultura, ganadería vacuna y porcicultura se verán altamente afectados, al igual que la propiedad intelectual, las confecciones, las flores, el cuero, y el plástico, entre otros bienes y servicios:

Por el lado colombiano, el TLC surge de la necesidad de conseguir mercados externos para sus productos, debido, en gran medida, a la estrechez estructural del mercado interno, fruto de profundas diferencias sociales y regionales, resultado, a su vez, de la distribución desigual del ingreso y la riqueza. La estrategia exportadora, por su parte, termina empeorando los desequilibrios internos, en beneficio de la oligarquía entreguista y de las empresas transnacionales. Y es que los TLC necesariamente tienen ganadores y perdedores, como lo reconoce el propio gobierno colombiano. En realidad, el TLC sólo beneficia a los sectores ligados al comercio exterior, bien sea como exportadores o como importadores, los cuales representan una pequeña parte de los empresarios neogranadinos (Romero y Vera, 2007, p. 36).

Esto, con el agravante de que en el marco del TLC, representantes del Estado colombiano han defraudado en varias ocasiones al país; ejemplo de ello fue el programa denominado Agro Ingreso Seguro, presentado en su época por el entonces presidente Álvaro Uribe como la gran solución

Para ayudar a los productos que sufren, que tienen temores, hemos concebido el programa 'Agro Ingreso Seguro'; los consumidores se beneficiarán, porque tiene que haber reducción de precios en productos esenciales y sobre todo, tiene que acostarse la tendencia de crecimiento de la

inflación. Mejora el precio de los insumos agrícolas, porque vamos a cuidar que al desgravarlos, la cadena de distribuidores no se lleve el desmonte del arancel; vamos a trabajar para que con eso se favorezca al productor (Uribe, 2010, p. 03).

Pero con Agro Ingreso Seguro, al parecer, se beneficiaron grandes empresarios; de hecho, en las investigaciones se han visto involucradas familias adineradas y hasta reinas de belleza. Este programa nació en el 2007 y contó con 500.000 millones de pesos al año para subsidios y créditos a bajo costo para el agricultor y fue diseñado supuestamente para entregar dinero a cultivadores de cara al TLC; hoy en día este programa ya no existe. El fraude se destapó en el 2009 y en la actualidad aún se encuentran algunas personas en la cárcel; no hay indicios ni siquiera cercanos de que los cerca de dos billones de pesos invertidos hayan servido para preparar a los agricultores ante los retos de los tratados de libre comercio.

Hasta aquí la puerta para la aprobación del Tratado parecía cerrada pero, mágicamente, la abrió un Plan de Acción que acordó el Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos con Barack Obama en el 2011:

El acuerdo está subdividido en dos categorías, que se irían cumpliendo a lo largo de fases: prevenir violencia y castigar a responsables; y proteger derechos de los trabajadores. A eso se sumarían las provisiones que ya fueron negociadas y que están incluidas en el texto del acuerdo que se firmó en el 2006 (Gómez, 2011).

Proteger a líderes sindicales y activistas, dinamizar los procesos judiciales para enjuiciar delitos contra ellos, criminalizar y penalizar violaciones a los derechos fundamentales de los trabajadores, prohibir y controlar todo aquello que socave tales derechos, como las cooperativas, empresas que violen las leyes, organismos de servicio temporal o el hecho de hacer pactos colectivos para los trabajadores no sindicalizados con condiciones superiores a las de los trabajadores del sindicato, son algunos de los compromisos adquiridos por Colombia en dicho Plan de Acción, cuyo cumplimiento esta puesto en tela de juicio por muchos líderes de opinión, uno de ellos el Vicepresidente del Senado de Colombia, Alexander López, quien afirmó que:

Hay cinco millones de colombianos sin seguridad social, tres millones trabajando sin garantías, explotados a través de la llamada 'tercerización laboral', aparte de haber dos millones de niños trabajando en Colombia (...) es el país que presenta los mayores índices de inseguridad para sindicalistas y ostenta el primer lugar en el asesinato de dirigentes (Periódico El Informador en línea, 2012).



Con la entrada en vigor, podría pensarse que las empresas colombianas habrán debido ajustarse ya a grandes cambios, como aumentar su nivel de calidad de productos y servicios, y tal vez su infraestructura, procesos y precios competitivos, consecución de mayor estabilidad jurídica y tributaria, adaptación a los nuevos procedimientos aduaneros quizás más simplificados y a las barreras sanitarias y fitosanitarias, adopción de políticas de propiedad intelectual, mayor cuidado en asuntos laborales y medioambientales, y en general, a reglas de Responsabilidad Social Empresarial y consecución de certificaciones internacionales como ISO 14000, ISO 9000, Ohsas 18001, entre otros muchos requisitos que deberían venir con un tratado de libre comercio y más con una potencia como Estados Unidos.

