

Un acuerdo comercial que promoverá las exportaciones estadounidenses y la sociedad civil colombiana

por Juan Carlos Hidalgo y Daniel Griswold

Introducción

El tratado de libre comercio (TLC) entre EE.UU. y Colombia ha estado estancado en el Congreso estadounidense por más de cuatro años desde que fue firmado en noviembre de 2006. Los partidarios del acuerdo argumentan que promoverá las exportaciones de EE.UU., y profundizará nuestros lazos con un aliado democrático que es clave en Sudamérica. Tanto los que se oponen en el Congreso, como el movimiento sindical estadounidense, sostienen que el gobierno colombiano no ha hecho lo suficiente para frenar la violencia contra de los sindicalistas.

En su discurso sobre el Estado de la Unión del 25 de enero de 2011, el presidente Obama resaltó su Iniciativa Nacional para las Exportaciones como una vía para promover el crecimiento económico y la creación de empleos bien remunerados. Con ese objetivo en mente, mencionó específicamente los acuerdos comerciales pendientes con Corea del Sur, Panamá y Colombia:

Ahora, antes de asumir el cargo, dejé bien claro que íbamos hacer cumplir nuestros acuerdos comerciales, y que solo firmaría los tratados que mantuvieran la fe en los trabajadores estadounidenses y que promovieran trabajos estadounidenses. Eso fue lo que hicimos con Corea, y es lo que pretendo hacer mientras buscamos acuerdos con Panamá y Colombia, y por eso continuamos con las negociaciones comerciales con Asia-Pacífico y el mundo.¹

Se espera que el presidente y los líderes del nuevo Congreso trabajen en conjunto durante los próximos meses para promulgar el acuerdo con Corea del Sur.² El destino del acuerdo con Colombia es mucho más dudoso. El propósito de este estudio será analizar el acuerdo con Colombia en vista del llamado del presidente a impulsar

Juan Carlos Hidalgo es el coordinador de proyectos para América Latina en el Centro para la Libertad y Prosperidad Global y Daniel Griswold es el director del Centro de Estudios de Políticas Comerciales del Cato Institute.

las exportaciones de EE.UU., y examinar si la violencia en Colombia contra líderes sindicalistas es un legítimo obstáculo para la liberalización del comercio.

Promoviendo las exportaciones de EE.UU. a Colombia

De ser aprobado, el tratado comercial entre EE.UU. y Colombia eliminaría barreras a miles de millones de dólares de exportaciones estadounidenses. Colombia es un mercado de 45 millones de consumidores y es una de las economías más grandes de América Latina y un importante mercado en el hemisferio occidental para las exportaciones estadounidenses. En 2010, los productores estadounidenses exportaron más de \$11.000 millones de productos a Colombia, convirtiéndolo en nuestro tercer socio comercial en América Latina, detrás sólo de México y Brasil.³

Dos tercios de las exportaciones de EE.UU. a Colombia son productos manufacturados. Las principales exportaciones estadounidenses a este mercado incluyen productos químicos, plásticos, equipos eléctricos, maquinarias de excavación, equipos de telecomunicaciones, computadoras y sus accesorios, motores industriales, taladros para yacimientos de petróleo y equipos petroleros. Otras exportaciones importantes son el aceite combustible y el maíz.⁴

El TLC eliminaría inmediatamente alrededor de tres cuartas partes de los aranceles sobre bienes industriales y agrícolas. El resto de los aranceles serían eliminados gradualmente en un período de 5 a 10 años, con unas pocas y necias cuotas arancelarias agrícolas que seguirían vigentes por 19 años. La Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. (USITC, por sus siglas en inglés) estima que el acuerdo impulsaría las exportaciones estadounidenses en \$1.100 millones luego de que haya sido implementado en su totalidad.⁵ “El principal impacto del acuerdo comercial entre EE.UU. y Colombia sería el aumento de las

exportaciones de EE.UU. a Colombia como resultado de un mayor acceso al mercado colombiano”, concluyó la comisión.⁶

Cada vez que se pueden bajar las barreras comerciales, ya sea domésticamente o en el extranjero, los estadounidenses se benefician de una mayor competencia y especialización. La posibilidad de reducir las barreras comerciales de Colombia a las importaciones estadounidenses debería ser especialmente bienvenida en Washington, debido a que la reducción ayudaría al presidente Obama con su Iniciativa Nacional para las Exportaciones, un esfuerzo que puso en marcha en enero de 2010, y que duplicaría las exportaciones estadounidenses en los cinco años entre 2009 y 2014. Si se espera que este ambicioso objetivo llegue a convertirse en una realidad, requerirá una reducción considerable de las barreras de nuestros socios comerciales más importantes.

En la búsqueda de esa meta, la aprobación del acuerdo con Colombia tendría un impacto positivo en las exportaciones de EE.UU., en los sectores políticamente poderosos de la manufactura y la agricultura, así como lo tendría en el menos visible pero igual de importante sector de servicios.

La manufactura: El acuerdo reduciría inmediatamente el arancel promedio del 11 por ciento que Colombia actualmente impone a los bienes manufacturados provenientes de EE.UU. Para los productos estadounidenses industriales y textiles que entran a Colombia, el 76 por ciento de las partidas arancelarias estarían libres de impuestos al momento de la implementación. Otros aranceles serían eliminados en un período de 5 a 10 años. Entre los sectores claves que se beneficiarían destacan:

- Los equipos de construcción. Según la Oficina del Representante Comercial de EE.UU., los aranceles colombianos aplicados a dichos productos son en promedio del 12%. A partir de la implementación del acuerdo, el 88 por ciento de las exportaciones industriales de EE.UU. en esta categoría recibirían un trato libre de impuestos, incluyendo equipos sumamente costosos como la maquinaria de hundimiento, los volquetes, las máquinas excavadoras y las palas mecánicas.⁷ De acuerdo a un testimonio presentado a la USITC, el acuerdo reduciría unos \$200.000 dólares en aranceles al costo de cada camión de construcción hecho en EE.UU. que sea exportado a Colombia.⁸ Debido a su economía de uso intensivo de recursos, Colombia es en realidad un mercado más grande para EE.UU. en equipos de excavación que China.⁹
- Los productos químicos. Un tercio de las exportaciones industriales a Colombia provienen de este sector, en donde los aranceles promedian un 7,8 por ciento. A partir de la implementación del acuerdo, los productos químicos estadounidenses tendrían un trato libre de impuestos, incluyendo a los artículos altamente valorados como las resinas, los fertilizantes, las cenizas de soda y los neumáticos nuevos. El resto

de los aranceles serían eliminados dentro de 10 años.¹⁰

- Los plásticos. El acuerdo elimina los aranceles sobre un 60% de las exportaciones de EE.UU. de resina y de plásticos manufacturados desde el momento en que implemente el tratado, y casi todos los aranceles restantes en esta categoría se eliminarían dentro de siete años.¹¹

La agricultura. Los agricultores y ganaderos estadounidenses también obtendrían ganancias inmediatas del acuerdo comercial con Colombia. En 2008 los estadounidenses vendieron a Colombia \$1.600 millones en productos agrícolas, convirtiéndolo en el mejor mercado de productos agrícolas en el hemisferio occidental, después de México y Canadá. Las principales materias primas que exportamos a Colombia son maíz, trigo, soja y algodón.

Según el Servicio Exterior de Agricultura de EE.UU., los aranceles de Colombia sobre las importaciones agrícolas varían entre un 5 y un 20%, siendo los aranceles más elevados una verdadera barrera a las exportaciones estadounidenses. A partir de la implementación del acuerdo, desaparecería un 77 por ciento de las partidas arancelarias colombianas que afectan la exportación agrícola estadounidense, lo que representa el 52 por ciento de las exportaciones de EE.UU. La mayoría de los otros aranceles se eliminaría dentro de 15 años, incluyendo algunos que desaparecerían en 5 años.¹²

En un testimonio reciente ante el Congreso, el presidente de la Oficina Agrícola de EE.UU. (American Farm Bureau), Bob Stallman, elogió el acuerdo:

Colombia tiene una de las estructuras arancelarias más elevadas de Sudamérica. Este es el mayor impedimento para acceder al mercado en muchos sectores, incluyendo la agricultura. Los aranceles de importación de Colombia sobre productos alimenticios agrícolas y procesados actualmente son elevados, el arancel promedio ronda el 30 por ciento. La eliminación de los aranceles colombianos en el sector agrícola crearía nuevas oportunidades en este mercado para los agricultores y ganaderos estadounidenses, especialmente en relación con otros proveedores que ya tienen acuerdos comerciales con Colombia.¹³

Entre los sectores de exportación agrícola que más se beneficiarían resaltan:

- La carne de res y de cerdo. El acuerdo concedería inmediatamente un acceso libre de aranceles en las categorías más importantes para la industria de carnes de EE.UU., como por ejemplo los cortes de carne USDA Prime y Choice. Los demás aranceles sobre la carne serían eliminados dentro de 15 años o antes. Los agobiantes aranceles a los productos porcinos, que oscilan entre un 20 y un 30 por ciento, serían llevados a 0 dentro de los próximos 5 a 15 años.¹⁴ La Comisión Internacional de Comercio de EE.UU. estima que una implementación completa del acuerdo impulsaría la exportación de carne de res a Colombia en un 46 por ciento y la de carne de cerdo en un 72

por ciento.¹⁵

- El trigo, el maíz y la soja. Estos tres productos representan más de la mitad de todas las exportaciones agrícolas de EE.UU. a Colombia, con aranceles que oscilan entre el 5 y el 20 por ciento para el trigo y la soja, y con el maíz teniendo un arancel más elevado —dependiendo el precio mundial. El acuerdo eliminaría inmediatamente todos los aranceles sobre la importación de trigo y soja proveniente de EE.UU. Un arancel máximo de 25 por ciento sobre el maíz importado de EE.UU. será eliminado en 12 años.¹⁶

- El algodón. Al momento de su promulgación, el acuerdo eliminaría inmediatamente el arancel de 10 por ciento sobre el algodón estadounidense.¹⁷

Sin el acuerdo comercial, los aranceles colombianos sobre los productos agrícolas y manufacturados estadounidenses podrían llegar a niveles todavía más altos que los actuales. Como miembro de la Organización Mundial del Comercio, Colombia ha aceptado límites al máximo de aranceles que puede aplicar a distintas categorías de productos. Actualmente los aranceles aplicados por Colombia por lo general están muy por debajo de su techo arancelario, lo que quiere decir que su gobierno podría elevar los aranceles sustancialmente en la mayoría de los productos estadounidenses sin violar sus compromisos con la OMC. Los límites arancelarios de Colombia llegan a alcanzar un 108 por ciento en la carne de cerdo, 150 por ciento en la soja y sus derivados, 194 por ciento en el maíz y 248 por ciento en el trigo y la cebada. El acuerdo comercial no solo reduciría los aranceles, sino que también llevaría el techo arancelario a cero, protegiendo a los exportadores de EE.UU. de alzas arancelarias en el futuro.¹⁸

Los servicios. La liberalización del comercio de servicios puede ser más difícil porque requiere de un cambio en las regulaciones dentro de la frontera en lugar de un cambio en los aranceles en la frontera. Sin embargo, los servicios son una importante fuente de ingresos de exportación para las empresas estadounidenses, las cuales son competitivas en una gran variedad de sectores, incluyendo el de finanzas, la banca, los seguros y la educación.

El acuerdo comercial con Colombia ampliaría la protección a los inversionistas y garantizaría la igualdad de trato a los proveedores de servicios de una amplia gama de sectores. El acuerdo adopta una estrategia de “lista negativa”, es decir abarca todos los sectores excepto un pequeño número que están específicamente excluidos. Un análisis, realizado por la Comisión de Comercio de EE.UU. predice una ganancia pequeña pero real para las exportaciones de servicios estadounidenses a Colombia, siendo las ganancias limitadas por lo pequeño que es el mercado colombiano.

Las ganancias por acceso al mercado serían especialmente fuertes para el sector financiero estadounidense. De acuerdo a la USITC, “El capítulo de servicios financieros contribuirá a favorecer las condiciones para los proveedores estadounidenses de servicios de banca, va-

lores y seguros. Son particularmente importantes para la industria estadounidense las disposiciones que incluyen nuevos compromisos en materia de gestión de activos, servicios de seguros transfronterizos y fondos mutuales y de pensiones”.¹⁹ El acuerdo permitiría por primera vez a las aseguradoras estadounidenses establecer sucursales locales en Colombia.²⁰

Los pequeños y medianos exportadores. El comercio con Colombia no es solo un fenómeno que afecta a las 500 empresas en la lista de la revista Fortune. De acuerdo con el Departamento de Comercio de EE.UU., más de 10.000 empresas estadounidenses exportan a Colombia, 85 por ciento de ellas son pequeñas y medianas empresas (PYMES) que emplean a menos de 500 trabajadores. Estas PYMES representan más de un tercio de las exportaciones estadounidenses a Colombia.²¹

Un acuerdo comercial puede ser especialmente útil para las PYMES, ya que establece normas y procedimientos más transparentes de arbitraje, les permite participar en los procesos de compras públicas a los contratistas más pequeños y reduce los costos fijos de las regulaciones, los cuales pueden llegar a ser especialmente onerosos para las pequeñas empresas.

El sueño político de la “igualdad de condiciones”

El acuerdo con Colombia debería ser especialmente atractivo para los miembros de Congreso que exigen que dichos acuerdos deriven en una “igualdad de condiciones” en el trato arancelario para los exportadores de cada nación. El acuerdo cumple con esa demanda, reduciendo los aranceles colombianos para que coincidan con el nivel cercano a cero que tienen actualmente los aranceles estadounidenses sobre las importaciones colombianas.

Los aranceles de EE.UU. ya son bajos debido a las preferencias arancelarias unilaterales que han estado en vigor desde 1991 a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés). La ATPA ofrece un acceso libre de aranceles a la mayoría de las importaciones de Colombia y de tres países vecinos. Como resultado de esta “asimetría arancelaria”, el acuerdo tendrá un mayor efecto estimulante en las exportaciones que en las importaciones. Según el análisis de la USITC:

Al ser Colombia un beneficiario de la ATPA, generalmente los exportadores colombianos se enfrentan a aranceles sustancialmente más bajos en el mercado estadounidense que aquellos a los que se enfrentan los exportadores estadounidenses en el mercado colombiano. Con pocas excepciones, el promedio de aranceles ad valorem de Colombia en un modelo de toda la economía varía entre un 10 y un 20 por ciento, mientras que casi todos los sectores de EE.UU. promedian una tasa arancelaria en el modelo de cero o cercanas a cero, habiendo solo uno que

excede el 3 por ciento (azúcar). Dadas estas asimetrías arancelarias, es más probable que [el acuerdo comercial] resulte en un gran aumento de las exportaciones de EE.UU. a Colombia, que en un aumento de las importaciones estadounidenses desde Colombia.²²

Como un alivio adicional para los políticos preocupados acerca de la competencia con las importaciones, el tipo de productos que compramos a Colombia no tienden a competir directamente con los sectores políticamente sensibles de EE.UU. Las cuatro importaciones más importantes de Colombia a EE.UU. en 2010, que representan el 86 por ciento de la totalidad de nuestras importaciones de ese país, fueron petróleo y otros combustibles, piedras preciosas y semipreciosas, café y té, y flores y plantas.²³ Ninguno de estos sectores genera preocupación sobre la pérdida de empleos en EE.UU. o sobre la competitividad.

Por supuesto que si el objetivo final es promover la eficiencia y la libertad económica, como debería serlo, no hay nada de malo en que un acuerdo comercial resulte en la eliminación de las barreras estadounidenses a las importaciones. De hecho, como otros estudios de Cato han demostrado, abrir nuestros propios mercados a una mayor competencia de las importaciones es uno de los principales beneficios económicos de un acuerdo comercial, inclusive si esa competencia no le agrada a los políticos o a los grupos que se benefician del proteccionismo. Introducir una competencia más vigorosa con las importaciones en nuestra economía doméstica, como lo hace la competencia en general, fomenta precios más bajos y una mayor variedad para los consumidores, y más innovación y productividad en los productores. Entre más “cedamos” en términos de acceso a nuestro mercado, más ganaremos.²⁴

Es cierto que el acuerdo acarreará bendiciones modestas para los consumidores estadounidenses. De acuerdo a la USITC el mayor cambio en las importaciones vendrá de una expansión reticente de la cuota de azúcar impuesta a Colombia, del aumento de importaciones de productos lácteos y de ciertas categorías más pequeñas de cultivos. El resultado sería una reducción de los precios que aumentaría en \$400 millones al año el ingreso real de los estadounidenses y en de \$2.500 millones el PIB de la nación.²⁵ Esas ganancias son pequeñas en el contexto de una economía de \$14 billones, pero sin embargo son ganancias reales. Los políticos lo deberían ver como un estímulo que no requiere ni un centavo de deuda federal.

El riesgo de la inacción: Una decreciente participación en el mercado

Si el Congreso y el gobierno no aprueban el acuerdo con Colombia, se perderán todas esas potenciales ganancias para los exportadores y los consumidores estadounidenses. El fracaso del acuerdo aumentaría el riesgo de

que los productores de EE.UU. sufran una pérdida permanente de participación en el mercado en relación a competidores de otros países que están avanzando con acuerdos comerciales con Colombia.

Mientras Washington que se ha demorado en aprobar el TLC con nuestro aliado sudamericano, Colombia ha estado negociando tratados con otros países. A principios de 2005, un acuerdo de libre comercio entró en vigor con los países del Mercosur: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Todos estos países son importantes exportadores agrícolas. Colombia recientemente firmó pactos similares con Canadá y la Unión Europea y se espera que sean implementados a finales de este año o a principios de 2012. Colombia también ha iniciado negociaciones con Corea del Sur y pronto podría hacerlo con Japón.

Los exportadores estadounidenses desde ya parecen estar perdiendo participación en el mercado debido a los retrasos en la implementación del acuerdo con Colombia. De acuerdo con la Embajada de Colombia en Washington, la participación de EE.UU. en las importaciones colombianas de trigo se redujo de un 72 por ciento en 2008 a un 46 por ciento en 2009, siendo Canadá y Argentina los que llenaron ese vacío. La participación de EE.UU. en las importaciones colombianas de maíz se redujo aún más, de un 80 por ciento a un 37 por ciento, siendo Argentina y Brasil los principales beneficiarios.²⁶ Implementar el acuerdo ayudará a los exportadores de EE.UU. a frenar o a revertir esas pérdidas.

Sin acuerdo, los exportadores de manufacturas pronto se encontrarán en desventaja frente a sus competidores más importantes en Canadá, la Unión Europea y Corea del Sur. Las empresas manufactureras de esos países pronto tendrán la posibilidad de vender en el mercado colombiano libres de aranceles, mientras que las empresas manufactureras de EE.UU. deberán superar el arancel promedio de 11 por ciento que impone Colombia a los productos manufacturados. Como demuestra el testimonio de la USITC, esto puede resultar en cientos de miles de dólares de costo adicional impuesto sobre las máquinas de excavación y otros productos de valor alto que son exportados por EE.UU.

El acuerdo comercial entre EE.UU. y Colombia debería ser una decisión fácil para el gobierno de Obama y para los miembros del Congreso. Este eliminaría las barreras a las exportaciones de EE.UU. en un mercado importante dentro de nuestro propio hemisferio. El tratado garantizaría la igualdad de condiciones al concretar un libre comercio en ambas direcciones, brindándoles a los exportadores estadounidenses el mismo trato arancelario que reciben sus competidores en Colombia —y aún más importante, con sus competidores de otros países que también están vendiendo en el mercado colombiano. El esfuerzo del gobierno para promover las exportaciones estadounidenses perderá credibilidad si el presidente no hace todo lo posible para que el acuerdo comercial con

Colombia se convierta pronto en ley.

¿Por qué el tratado de libre comercio le importa a Colombia?

EE.UU. sigue siendo el principal socio comercial de Colombia, pero también esta posición está siendo amenazada por la creciente presencia comercial de China. El presidente colombiano Juan Manuel Santos, quien asumió el cargo en agosto de 2010, ha continuado el esfuerzo de su predecesor para negociar acuerdos de libre comercio con los más importantes aliados comerciales de Colombia. Además, el actual gobierno ha complementado dicha iniciativa con un fuerte impulso unilateral hacia el objetivo de dismantelar las barreras comerciales —un paso positivo en un país con una larga tradición proteccionista.

Sin embargo, el TLC con EE.UU. sigue siendo el principal objetivo de la agenda comercial de Colombia. A pesar de que la mayoría de las exportaciones colombianas entran al mercado estadounidense libres de impuestos, la persistente incertidumbre que genera la extensión de la ATPA —y su vulnerabilidad a futuras demandas ante la OMC— constituye un obstáculo para que Colombia se posicionen como un destino atractivo para las inversiones extranjeras. Esto se ve agravado por el hecho de que la mayoría de los vecinos latinoamericanos de Colombia —y competidores por inversión extranjera directa— como México, los países de Centroamérica, Perú y Chile ya tienen acuerdos de libre comercio con EE.UU.

Los exportadores colombianos también han sido perjudicados por los constantes incidentes diplomáticos de su gobierno con la vecina Venezuela y su autocrático presidente, Hugo Chávez. Hasta hace pocos años, Venezuela era el segundo socio comercial de Colombia, pero las disputas entorno al conocido apoyo de Chávez a las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), han hecho que la frontera entre ambos países haya sido cerrada en varias oportunidades durante los últimos años. En 2008 las exportaciones colombianas a Venezuela ascendieron a \$5.400 millones, pero para noviembre de 2010 habían caído a \$1.300 millones.²⁷ Peor aún, el gobierno venezolano, el cual controla en gran medida la distribución de alimentos en ese país a través de una agencia estatal, les debe a los exportadores colombianos aproximadamente \$500 millones en pagos atrasados.²⁸

El TLC con EE.UU. impulsaría la economía colombiana y complementaría otras importantes reformas de mercado realizadas en ese país en la última década.²⁹ Más importante aún es que el TLC aumentaría los beneficios potenciales de la ambiciosa reforma agraria que el gobierno de Santos ha anunciado como una de sus prioridades. A diferencia de anteriores reformas agrarias en América Latina, en las cuales el gobierno tomó las tierras de los grandes latifundistas para distribuir las entre los campesinos sin otorgarles títulos de propiedad apropiados, el gobierno de Santos se propone restituirle a aproximada-

mente 2,2 millones de colombianos desplazados la tierra que perdieron durante décadas de conflicto armado.³⁰ A pesar de que esta reforma tiene por objeto corregir un mal histórico, esta por sí sola mejoraría poco la suerte de miles de campesinos colombianos si no es acompañada de otras medidas económicas, como la apertura comercial, la cual aumentaría la competitividad del sector agrícola del país, que en gran medida se encuentra subdesarrollado.

Tras una década de mejoras sustanciales en las áreas de seguridad y la economía, Colombia se podría beneficiar de un acuerdo de libre comercio con su socio más importante. Con la aprobación de este TLC, EE.UU. contribuirá de manera significativa en el desarrollo económico de Colombia en un momento crucial en la historia de ese país.

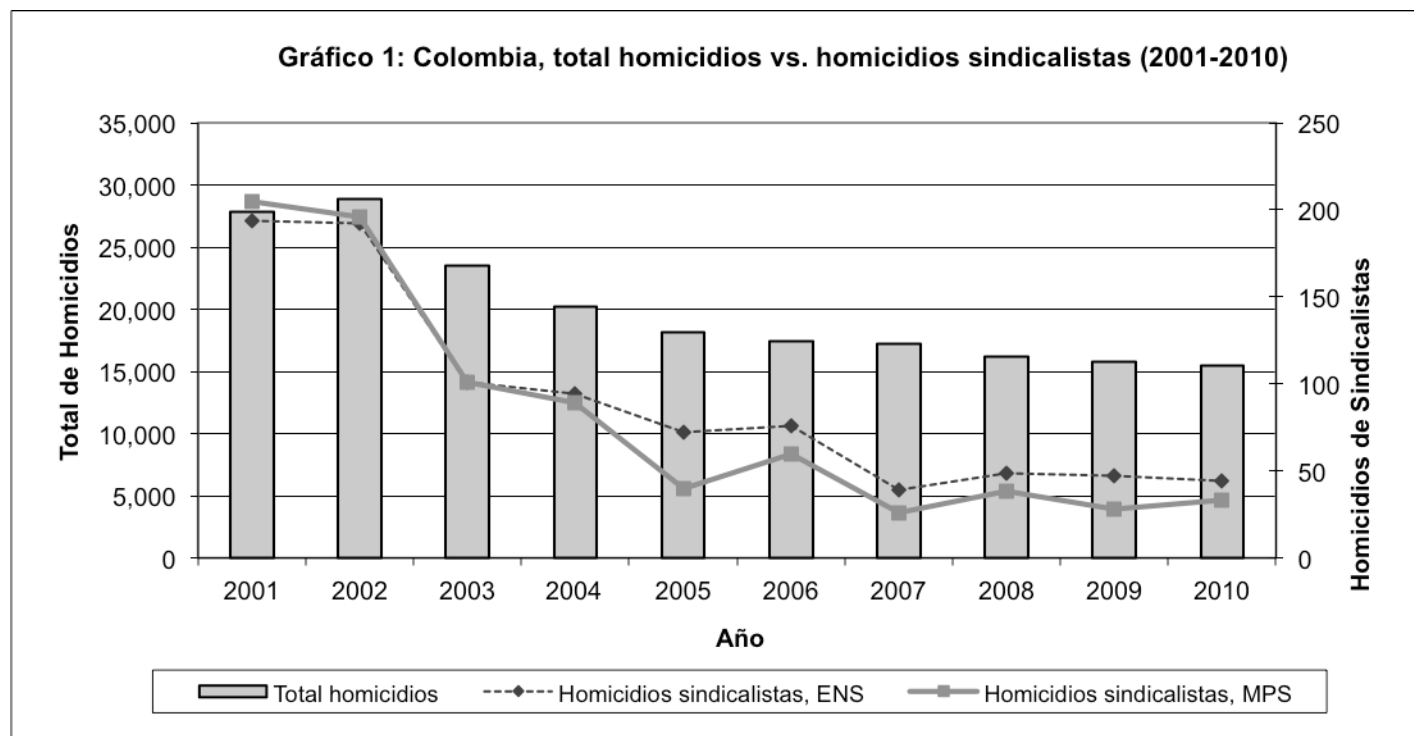
Poniendo en perspectiva la violencia en contra de los sindicatos

La violencia contra los sindicalistas sigue siendo el principal argumento de aquellos que se oponen al TLC con Colombia. Esto a pesar de los beneficios económicos del acuerdo y la creciente evidencia en cuanto a los avances contra dicha violencia. Los últimos datos muestran que los asesinatos en contra de los sindicalistas han ido disminuyendo constantemente desde el comienzo de la última década, cuando el país estaba sumido en un brutal conflicto armado entre tres fuerzas: las guerrillas izquierdistas, los grupos paramilitares derechistas y el ejército colombiano.

Las estadísticas sobre el número de asesinatos contra líderes sindicales varían dependiendo de la fuente, siendo las cifras del Ministerio de Protección Social más bajas que las de la Escuela Nacional Sindical (ENS), una organización no gubernamental afiliada al movimiento obrero. No obstante, ambas fuentes muestran un marcado descenso en el número total de homicidios desde 2001. Además, cuando se compara con el número total de homicidios en el país, la cifra de asesinatos a sindicalistas claramente ha disminuido a un ritmo más rápido que el equivalente para la población general (ver Gráfico 1).

Los críticos del TLC no reconocen que la violencia afecta todos los niveles de la sociedad colombiana, no sólo a los sindicatos. De hecho, las estadísticas muestran que los sindicalistas disfrutaban de una mayor seguridad que la población en general. Si consideramos la tasa de homicidios, definida como el número de homicidios por cada 100.000 habitantes, la tasa para la población total en 2010 fue de 33,9 por cada 100.000 habitantes, mientras que la tasa de homicidios de miembros de sindicatos fue de 5,3 por cada 100.000 sindicalistas ese mismo año (utilizando las estadísticas de la ENS).³¹ Esto significa que la tasa de homicidios del total de la población es 6 veces mayor que la de los miembros de sindicatos.

Las investigadores Daniel Mejía y María José Uribe de la Universidad de los Andes también analizaron las



Fuentes: Escuela Nacional Sindical (ENS) y Ministerio de Protección Social (MPS).

estadísticas de asesinatos de otros grupos vulnerables de la sociedad colombiana, como periodistas, maestros, políticos, entre otros, y encontraron que “No sólo el progreso de la seguridad ha sido más beneficioso para los miembros de sindicatos que para el total de la población, sino que también ha sido mayor que para otros grupos vulnerables”.³²

Aún así, los opositores al TLC afirman que Colombia sigue siendo el país más peligroso del mundo para ser sindicalista. Según Guy Ryder, Secretario General de la Confederación Internacional de Sindicalistas, “defender los derechos fundamentales de los trabajadores [en Colombia] implica, más que en ninguna otra parte, una sentencia de muerte”.³³ ¿Están siendo atacados los sindicalistas por sus actividades o simplemente son víctimas de la violencia general que todavía azota a Colombia?

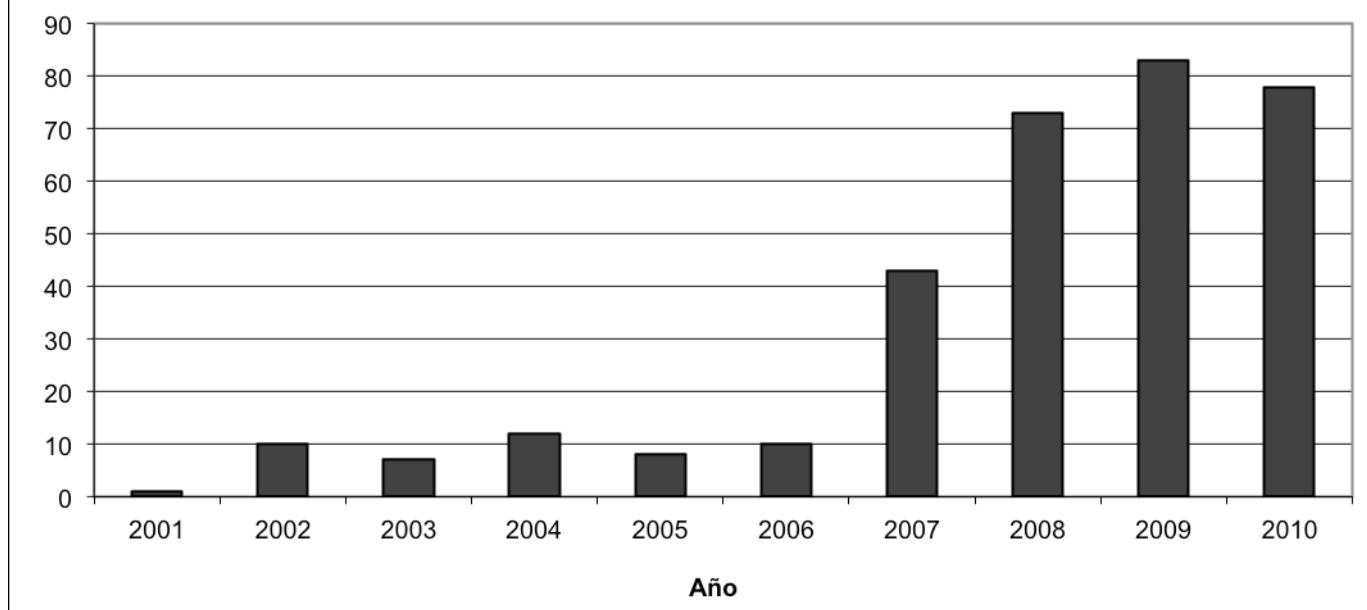
En su exhaustivo estudio —desglosado por departamentos— sobre la violencia contra los sindicalistas, Mejía y Uribe analizaron las estadísticas de asesinatos contra sindicalistas y las compararon con datos sobre actividad sindical en cada departamento colombiano: acuerdos salariales, huelgas y paros laborales. Luego de controlar otras variables que podrían afectar los resultados —como el ingreso cápita, las protecciones gubernamentales y la presencia de grupos armados irregulares— Mejía y Uribe no encontraron “ninguna evidencia estadística que apoye la hipótesis de que más actividad sindical causa más violencia contra los sindicalistas”.³⁴ Los departamentos que reportaron las mayores tasas de homicidio no se correlacionaron con los que tuvieron mayores niveles de acti-

vismo sindical. Además, de acuerdo con los resultados, “la violencia contra los sindicalistas se puede explicar con el nivel general de violencia y con los bajos niveles de desarrollo económico”.³⁵ Por lo tanto, la evidencia empírica desmiente la afirmación de que los sindicalistas en Colombia son sistemáticamente atacados por su participación en el movimiento obrero.

Edward Schumacher-Matos, profesor visitante de la Universidad de Harvard, brinda más datos para sustentar este hallazgo. Él observó el número de condenas en casos sindicales entre 2001 y 2007 y encontró que de 87 condenas, sólo en 17 casos el juez sentenció que la actividad sindical fue la causa del crimen. Una gran cantidad de los homicidios estaban relacionados con la delincuencia común, los crímenes pasionales y el pertenecer a organizaciones guerrilleras.³⁶ Los grupos que se oponen al TLC con Colombia no cuestionan estas cifras y admiten incluso que en la gran mayoría de los casos no se conocen los autores de los asesinatos: de 2.704 homicidios cometidos contra sindicalistas entre 1986 y agosto de 2009, el 88 por ciento de los casos sigue sin resolverse.³⁷

A pesar de que la evidencia demuestra que los sindicalistas no son atacados sistemáticamente por sus actividades, desde 2002 el gobierno colombiano ha invertido importantes recursos en la seguridad de los sindicalistas. Más de 1.400 sindicalistas se encontraban bajo el programa gubernamental de protección en 2010 —cifra mayor a la de cualquier otro grupo vulnerable de la sociedad civil colombiana. En 2007, un departamento comenzó a operar en la oficina del Fiscal General dedicado exclusi-

Gráfico 2: Colombia, Condenas en casos de homicidio contra sindicalistas (2001-2009)



Fuente: Embajada de Colombia, “Protecting Labor and Ensuring Justice in Colombia,” Diciembre 2010.

vamente a la resolución de crímenes contra sindicalistas y a llevar a los responsables ante la justicia. Cerca del 85 por ciento de las sentencias dictadas desde el año 2000 por asesinatos a sindicalistas fueron emitidas después de la creación de este departamento (ver Gráfico 2). Adicionalmente, tres jueces especializados fueron designados en 2007 para juzgar casos penales relacionados con miembros de sindicatos. Esto ha contribuido significativamente a un proceso de revisión más eficiente.³⁸

La violencia que afecta a los sindicalistas no es distinta a la violencia que afecta a todos los colombianos. A la luz de los impresionantes logros en seguridad que el país ha experimentado en la última década, es irracional que EE.UU. siga retrasando la aprobación del TLC alegando que no se protegen a los sindicalistas en Colombia.

Conclusión

Un acuerdo de libre comercio con Colombia ayudaría alcanzar una serie de objetivos del gobierno de EE.UU. El acuerdo reduciría barreras significativas a las exportaciones estadounidenses en un mercado importante de América Latina, acercando al país al objetivo del presidente Obama de duplicar las exportaciones para el año 2014. Eliminaría la incertidumbre sobre el acceso de Colombia al mercado estadounidense, ayudando a los esfuerzos de ese país para desarrollar su economía y reducir la pobreza. Finalmente, fortalecería a la sociedad civil colombiana, apoyando los esfuerzos del nuevo gobierno de ese país para reducir aún más la violencia y robustecer la democracia colombiana frente a las fuerzas antidemo-

cráticas de la región. Tal acuerdo “mantendrá la fe” no sólo en los trabajadores estadounidenses, sino también en nuestro interés nacional de promover la paz y la prosperidad en nuestro hemisferio.

Referencias

Este artículo fue publicado originalmente en inglés como el Free Trade Bulletin no. 44, 15 de febrero de 2011. Disponible en: http://www.cato.org/pub_display.php?pub_id=12783

¹ “Remarks by the President in State of Union Address”, Oficina del Secretario de Prensa, La Casa Blanca, 25 de enero de 2011. Disponible en: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/01/25/remarks-president-state-union-address>.

² Doug Bandow, “A Free Trade Agreement with South Korea Would Promote Both Prosperity and Security”, Cato Trade Briefing, Ensayo No. 31, 20 de octubre de 2010.

³ Oficina del Censo de EE.UU., “Country and Product Trade Data”, Estadísticas de comercio exterior de EE.UU., Departamento de Comercio de EE.UU. Disponible en: <http://www.census.gov/foreigntrade/statistics/product/index.html>.

⁴ *Ibíd.*

⁵ Comisión de Comercio Internacional de EE.UU., “U.S.-Colombia Trade Promotion Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects”, Publicación No. 3896, Diciembre de 2006, p. xvi.

- ⁶ Ibid., p. xv.
- ⁷ Oficina del Representante Comercial de EE.UU., “Market Access Results: Construction Equipment”, Tratado de Libre Comercio EE.UU.-Colombia, http://export.gov/static/Construction%20Equipment07_Latest_eg_main_017607.pdf.
- ⁸ USITC, cap. 3, p. 23.
- ⁹ Oficina del Censo de EE.UU. “Country and Product Trade Data”.
- ¹⁰ Oficina del Representante Comercial de EE.UU., “Market Access Results: Chemicals”, Tratado de Libre Comercio EE.UU.-Colombia. Disponible en: http://export.gov/static/Chemicals07_Latest_eg_main_017606.pdf.
- ¹¹ Ibid.
- ¹² Departamento de Agricultura de EE.UU., “Fact Sheet: U.S.–Colombia Trade Promotion Agreement”, Servicio de Agricultura Exterior, Septiembre de 2009. Disponible en: <http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/ColombiaFTA06.asp>.
- ¹³ Bob Stallman, “The Pending Free Trade Agreements with Colombia, Panama, and South Korea and the Creation of U.S. Jobs”, (testimonio ante el Comité de Medios y Arbitrios, 25 de enero de 2011).
- ¹⁴ Departamento de Agricultura de EE.UU., “Fact Sheet”.
- ¹⁵ USITC, cap. 3, p. 3.
- ¹⁶ Departamento de Agricultura de EE.UU., “Fact Sheet”.
- ¹⁷ Ibid.
- ¹⁸ Ibid.
- ¹⁹ USITC, cap. 4, p. 1.
- ²⁰ USITC, cap. 4, p. 10.
- ²¹ Citado en “Why Support the Trade Agreements with Colombia and Panama? Here are 13,257 Great Reasons!” Coalición del Comercio en América Latina. Disponible en: <http://www.latradecoalition.org/files/2010/09/3Hereare13257GreatReasons.pdf>.
- ²² USITC, cap. 2, p. 2.
- ²³ Oficina del Censo de EE.UU., “Country and Product Trade Data”.
- ²⁴ Ver por ejemplo, Daniel J. Ikenson y Scott Lincicome, “Beyond Exports: A Better Case for Free Trade”, Cato Free Trade Bulletin no. 43, 31 de enero de 2011, pp. 4–5; y Daniel Griswold, “The Miscellaneous Tariff Bill: A Blueprint for Future Trade Expansion”, Cato Trade Briefing no. 30, 9 de septiembre de 2010, pp. 4–5 y Apéndice.
- ²⁵ USITC, cap. 2, p. 8.
- ²⁶ Embajada de Colombia, “A Trade and Investment Partnership: Colombia and the U.S.”. Disponible en: www.colombiaemb.org.
- ²⁷ Departamento Administrativo Nacional de Estadística, “Boletín especial de la dinámica de comercio exterior: Exportaciones a Estados Unidos, Venezuela y Ecuador”, 25 de enero de 2011, p. 3. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bolesp_exp_2006-2010_nov.pdf.
- ²⁸ “Ministro colombiano viene a Venezuela por pago de exportadores”, *El Universal* (Venezuela), 23 de enero de 2011.
- ²⁹ Quizás el estudio más completo hasta la fecha sobre los costos para Colombia de no implementar un TLC con EE.UU. fue publicado en el 2007 por la Universidad de Antioquia. El estudio concluyó que el no aprobar el acuerdo reduciría la inversión en Colombia en un 4,5 por ciento. Además aumentaría el desempleo en un 1,8 por ciento, lo que representa una pérdida de 460.000 trabajos netos. El PIB caería en un 4,5 por ciento y el nivel de pobreza aumentaría en 1,4 puntos porcentuales. Jesús A. Botero, “El TLC con Estados Unidos: Efectos de su aprobación y costos de no aprobarlo”, Universidad de Antioquia, 4 de junio de 2007, pp. 78–80.
- ³⁰ Para más información sobre la reforma agraria propuesta ver: “This land is our land”, *The Economist*, 18 de septiembre de 2010, p. 51.
- ³¹ Escuela Nacional Sindical, “Una política de exclusión sistemática: Panorama de la situación de los trabajadores y de las organizaciones sindicales en Colombia”, mayo de 2009, p. 12. Disponible en: [http://www.ens.org.co/index.shtml?s=e&m=c&als\[MENU____\]=Documentos&v=008&md\[22\]=c-1-008-c-2-Documentos](http://www.ens.org.co/index.shtml?s=e&m=c&als[MENU____]=Documentos&v=008&md[22]=c-1-008-c-2-Documentos). Ver también el capítulo sobre Colombia en Human Rights Watch, World Report 2011, p. 4. Disponible en: http://www.hrw.org/sites/default/files/related_material/Colombia_English%201-27.pdf; y “¿Endurecimiento de penas garantiza la seguridad de defensores de derechos humanos?”, *Semana*, 25 de enero de 2011.
- ³² Daniel Mejía y María José Uribe, “Is Violence Against Union Members in Colombia Systematic and Targeted?” Documentos CEDE 006147, Universidad de los Andes-CEDE, 2009, p. 7.
- ³³ Citado en “101 Trade Unionist Murdered in 2009; Pressure on Workers’ Rights Grows as Crisis Hits Jobs”, Confederación Internacional de Sindicatos de Prensa, 9 de junio de 2010. Disponible en: <http://www.ituc-csi.org/ituc-annual-survey.html>.
- ³⁴ Mejía y Uribe, p. 12.
- ³⁵ Ibid., p. 14.
- ³⁶ Edward Schumacher-Matos, “Killing a Trade Pact”, *New York Times*, 29 de marzo de 2008.
- ³⁷ Lauren Damme, “The Likely Impact of the U.S.-Colombia Trade Promotion Agreement on Colombian Workers”, Demos Briefing Paper, 18 de mayo de 2008. Es importante destacar que menos de una quinta parte de estos asesinatos ocurrieron luego del año 2002.
- ³⁸ Los esfuerzos del gobierno colombiano con respecto a la seguridad han sido reconocidos por organizaciones

internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas en sus reportes anuales de 2010. Ver, Organización Internacional del Trabajo, “Application of International Labour Standards 2010”, (Geneva: International Labor Organization,

2010), p. 104; y Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos de las Naciones Unidas, “Human Rights Committee Considers Report of Colombia”, 16 de julio de 2010, disponible en: <http://www.ohchr.org/EN/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=10216&LangID=E>.