

¿ Conviene los TLC ?

Por Carlos Senior Pava

Hay dos aspectos en las negociaciones de comercio internacional, que podrían sonar distintos, pero que constituyen dos caras de la misma moneda: El aspecto meramente comercial y el contenido político.

Con la pasada aprobación de la Comisión Europea, el TLC con la Unión Europea, se han vuelto a revivir las polémicas, agrias por cierto, sobre la conveniencia o no de firmar tratados de libre comercio con otros países o bloques económicos. Igualmente la aprobación del TAA (Acuerdo sobre trato a los trabajadores americanos) en el Congreso de Estados Unidos, abre las esperanzas de una pronta aprobación del TLC con esa nación norteamericana.

Como se trata de una columna de opinión y tengo la ventaja de ser el poseedor de este espacio, manifiesto mi opinión sobre el tema, con la seguridad de que tendré adherentes y contradictores.

Dice un antiguo dicho popular que cada quien habla de la feria como le va en ella. Yo creo lo mismo y, por lo tanto mi opinión está vinculada a cómo me va en este asunto.

He vivido durante los últimos 27 años de negocios conexos con el comercio exterior, por lo que creo que al sector le va bien en una negociación de este estilo, pero puede haber aspectos que dejen un manto de duda en los resultados finales con respecto a otros gremios pero es un asunto aparte.

Lo cierto es que, como en todo, hay sectores que ganan más que otros y otros –los menos- que definitivamente pierden.

La bondad de un tratado de esta naturaleza se debería medir en varios aspectos, uno de ellos del desarrollo económico del país. Mi teoría es que el desarrollo económico de un país depende de cómo le vaya al sector privado, aunque quienes negocian pertenecen al sector público, Por tanto, estos últimos deben interpretar los signos enviados por los empresarios quienes en últimas son los que orientan la economía del país con base en su inversión, cuidando no sólo sus propios intereses sino el mejoramiento del ingreso general.

Parece que quienes contradicen o se oponen sistemáticamente a la firma de tratados de libre comercio, están enfilados en sistemas de pensamiento que se han dado llamar de izquierda, quienes bajo la apariencia de defender al “pueblo” –también somos pueblo la clase media y los empresarios-, defienden sistema económicos basados en que los medios de producción deben estar en manos del Estado, padre omnipotente del crecimiento económico de los países. Estas teorías económicas han demostrado su rotundo fracaso, dado que el interés personal es el que más mueve la economía.

Pero no todo es ganancia o retorno de las inversiones, ni indicadores económicos. Si esos sistemas económicos, basados en el libre mercado, no tienen como finalidad el desarrollo integral de la persona humana, pasamos de un egoísmo individual a uno, peor que el anterior: la descomposición social basada en la asimetría de crecimiento de los distintos sectores de la sociedad.

Está claro que el trabajo lo dan los empresarios, quienes no por ser emprendedores -de allí la etimología de la palabra-, son los malos del paseo, vampiros de las clases menos favorecidas, como los presentaron a comienzos del siglo pasado. Son ellos quienes deben orientar las negociaciones de los tratados de libre comercio hacia los sectores que apunten a un mayor desarrollo dentro de nuestra oferta exportable.

No puede verse sólo el aspecto negativo de una negociación con detrimento del inmenso beneficio que traen. No basta con argumentos dialécticos, hay que basarse en los

hechos: los países que más se han abierto a la economía mundial son aquellos que reportan mejores índices de crecimiento.

El gran ganador siempre es el consumidor final quien encuentra variedad de productos, competencia y mejores condiciones económicas. Y uno de los factores más importantes hoy en día, en que la teoría del ciclo del producto de Kravis sigue vigente , la llegada de tecnología, sea por transferencia, sea por imitación, que nos favorece a todos.

Por lo anterior mi balance siempre será positivo a la apertura del mercado

Le cabe al estado, pues, ser solidario con quienes no resulten beneficiados en estas tratativas. Aquí está el aspecto político de las negociaciones y es el que debe defender nuestros negociadores oficiales.

Bogotá, DC., 27 de Septiembre de 2011.