

# Cuatro años del TLC con Canadá: una vez más, las cifras están por debajo de las expectativas (Informe SIA 28)



15 de abril 2016

Como se ha vuelto costumbre, los resultados de los TLC firmados por Colombia durante los últimos años dejan un sinsabor sobre las falsas expectativas creadas previamente y los sesgados análisis oficiales del Gobierno Nacional. Cada acuerdo comercial que cumple un aniversario muestra con creces que el modelo económico vigente fracasó. El caso del TLC con Canadá no es la excepción.

## 1. Comercio de bienes:

El comercio de bienes entre Colombia y Canadá no es significativo. Las exportaciones colombianas a Canadá tan solo representan el 1.2% de las exportaciones totales, mientras las exportaciones canadienses a Colombia lo hacen en 0.09% de las de ese país. Incluso la participación ha decaído durante los 4 años de TLC, puesto que en el 2010 las exportaciones a Canadá participaban en 1.34%. Cualquier aumento (o descenso como en este caso) en el comercio de bienes entre Colombia y Canadá es marginal por el reducido margen de intercambio.

Aun así, las exportaciones hacia Canadá en el marco del TLC han crecido muy por debajo de las importaciones, aumentando el déficit comercial. Según las cifras oficiales del DANE y del Ministerio de Comercio entre agosto de 2007 y agosto de 2011, las exportaciones

colombianas a Canadá sumaron USD\$1.781 millones, mientras entre agosto de 2011 y agosto de 2015, estas acumularon USD\$1.968 millones. Es decir, si se compara las exportaciones durante TLC y los cuatro años anteriores, las exportaciones crecieron 12%, un aumento de USD\$205 millones.

Sobresale que en el 2012 las exportaciones colombianas hacia Canadá decrecieron 24 % y en 2013 lo hicieron en 16,5 %, dos años consecutivos justamente después de la entrada en vigencia del acuerdo.

Según datos del ministerio de Comercio, Industria y Turismo, al comparar los periodos de agosto de 2007 a agosto de 2011 y agosto de 2011 a agosto de 2015, el crecimiento se explica por los productos primarios que aumentaron 10%, petróleo 51% y café 17%. Los productos que disminuyeron fueron: carbón (-20%), productos agroindustriales (-13%), industria liviana (-7%), productos editoriales (-69%), textiles (-86%), metalurgia (-56%) y maquinaria y equipo (-17%).

En cuanto a las importaciones, durante los 4 años del TLC crecieron 38%, al pasar de US\$3.102 millones a US\$ 4.282 millones, es decir crecieron más de dos veces que las exportaciones. Sobresale el aumento de 78% de productos agropecuarios, 29% de industriales, 79% de industria liviana, confecciones 32%, productos químicos 65% e industria automotriz 55%.

Como consecuencia la balanza comercial, desde la entrada en vigencia del acuerdo acumula un déficit de US\$ 1.952 millones, igual al de los 9 años anteriores a la implementación del TLC.

## **2. Concentración de las exportaciones.**

Otro elemento referido en el último informe presentado por la viceministra de Comercio Industria y Turismo (2014), es sobre la supuesta diversificación de las exportaciones y los nuevos productos y empresas exportadoras. Según el comunicado oficial uno de los factores que ha contribuido a las exportaciones fue la diversificación dentro del mercado debido a que en ciudades como Ontario (Canadá) “compraron por primera vez productos como partes eléctricas de máquinas y de remolques”.

Sin embargo, los datos demuestran que el TLC con Canadá se caracteriza por ser un acuerdo enfocado casi de manera exclusiva al sector minero-energético. La participación de las exportaciones de bienes minero-energéticos a Canadá entre 2006 y 2014 se ha mantenido constante en 60%. Si se analiza el Índice de concentración IHH, las exportaciones presentan una baja diversificación. El IHH de Canadá es de 4.553 comparado con el IHH total de Colombia es 304. Es decir, las exportaciones hacia Canadá están altamente concentradas en pocos productos. Este Índice mide sobre una base de 10.000 unos rangos de clasificación en el nivel de concentración, que puede ser: menor a 1.000 concentración baja, entre 1.000 y 1.800 concentración media, mayor a 1.800 concentración alta.

Si se analiza por empresas, se encuentra que las ligadas al sector minero-energético representan el 3.2% del total de empresas exportadoras a Canadá, pero concentran el 58.8% del valor exportado y el 97.3% del volumen. Las industriales representan el 40.3%, pero solo el 5.7% del valor y 0.2% del volumen exportado. Finalmente, las empresas del sector agrícola y agroindustrial son el 61% del total de empresas, pero aportan el 35.5% del valor y el 2.4% del volumen[1]. De esta manera queda demostrado que el aumento de exportaciones de productos y empresas nuevas no es significativo por la alta concentración.

### **3. La inversión extranjera de Canadá en Colombia.**

La inversión extranjera de Canadá en Colombia ocupa el quinto lugar con 1.700 millones de dólares canadienses (unos US\$ 1.532 millones) acumulados durante el TLC, según Proexport. Colombia se ubica en la posición 14 como destino de la IED nueva canadiense en el mundo. Cabe resaltar que los sectores más importantes de inversión son carbón, petróleo y gas natural, metales preciosos, sector inmobiliario, hotelería y turismo, y energías renovables.

Los sectores de minería, comercio, inmobiliario y agricultura han concentrado más del 92% de los flujos de IED canadiense en Colombia entre 2008 y 2010. Para 2012 la minería ha concentrado el 39.2% de la inversión, seguido de la industria, que representa el 22.3%, el comercio y la hotelería con un 13.7% y el mercado inmobiliario con el 7.1%. La misma viceministra anuncia que “hay una presencia más profunda de los canadienses en Colombia, con inversiones e interés en sectores como infraestructura, financiero, minero-energético, entre otros.” Incluso, el ex ministro de Comercio de Canadá, Ed Fast, reconoció que los sectores de especial interés para los canadienses son: defensa y seguridad, minero y de petróleo y gas.

Las empresas canadienses establecidas en Colombia son principalmente grandes empresas ligadas al sector minero-energético y financiero: La empresa canadiense de extracción minera Greystar Resources (ahora Eco-Oro), pretende extraer oro a cielo abierto en el Páramo de Santurbán. La compañía canadiense de extracción minera Medoro Resources en Marmato, Caldas. Pacific Rubiales Energy, Petrominerales Colombia, Petrolifera Petroleum, Talisman Oil & Gas, todas vinculadas a la extracción de petróleo en los llanos orientales. Otras firmas canadienses de renombre en Colombia son: Scotiabank, Bata, Trican, SNC Lavalin, McCain Foods (alimentos congelados), Brookfield y Genivar (ascensores). Para el Ministerio, los acuerdos de libre comercio de Colombia con otros países proporcionan a los industriales canadienses acceso preferencial, entre otros, a mercados de automóviles, autopartes, cosméticos y artículos de aseo, materiales de construcción, textiles y prendas de vestir.

El crecimiento de la IED de Canadá en Colombia y la mayor presencia de grandes empresas en el sector minero-energético y de servicios financieros es visto como un elemento positivo para el Gobierno Nacional y el ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Lo que olvidan y omiten en su análisis es el efecto de esas inversiones sobre la economía nacional.

La inversión extranjera canadiense tiene fama mundial por estar vinculada a empresas de extracción de minerales con procesos de violación de derechos laborales y humanos y graves afectaciones medioambientales y sociales.<sup>[2]</sup> A su vez de permitir elevadas evasiones fiscales y altas especulaciones con los commodities.<sup>[3]</sup>

Un aspecto fundamental sobre los efectos de la IED canadiense sobre las economías receptoras es sobre el empleo. Es bien sabido que Colombia se inscribe entre los países que reciben una mayor proporción de IED dirigida al sector minero-energético (intensivo en capital), lo que implica que los impactos sobre la creación de empleos directos es muy poca. Por ese motivo, aun cuando los salarios de esos trabajadores tienden a ser elevados, el mercado laboral no puede ejercer su rol en la distribución primaria del ingreso. Esto ha sido corroborado por varios autores que observan que la IED en America Latina tuvo efectos negativos en el empleo, principalmente debido a las características de la IED recibida.

De esta manera, la inversión extranjera de Canadá se ha especializado en la minería extractiva, donde se crea el 85% de los puestos de trabajo asociados a la IED de ese país, frente al 5% de servicios y 9% en industria. Es decir, la IED de Canadá crea la mayor porción de puestos de trabajo en el sector que menos empleo genera en la economía, lo que indica que Canadá es uno de los países que menos empleo por inversiones realizadas.

Así lo corrobora la CEPAL: “en el período comprendido entre 2003 y 2013 se observa que los proyectos de inversión procedentes de países europeos contribuyen a cerca del 38% de la creación de puestos de trabajo anunciada, los de los Estados Unidos al 27%, los de Asia al 17% y los de América Latina al 9%. Las inversiones provenientes de Canadá tan solo contribuyen al 6%”.

En síntesis, la IED canadiense en Colombia presenta más costos que beneficios. No solo se caracteriza por la evasión de impuestos, violaciones de derechos laborales y humanos, afectaciones medioambientales, sino que tampoco crea empleo de calidad. Dentro de los países que invierten en Colombia, Canadá es el país que menos aporta a los 2.8 empleos que se crean en el país por cada millón de dólares invertido. Una cifra muy inferior a la de países centroamericanos, Brasil, Argentina y México.

### **Isagén: La venta de la generadora a una empresa canadiense**

El pasado 13 de enero de 2016, la compañía canadiense Brookfield Asset Management se quedó con el 57,61% de una de las generadoras de energía más importantes del país, al ganar una subasta en la que fue la única participante ofreciendo \$6,49 billones por la generadora. Las acciones restantes, hoy en manos de accionistas minoritarios, están obligados a vender su participación a la canadiense, quien podrá hacerse con el 100% de generadora.

Brookfield reporta que maneja activos por US\$ 225.000 millones en Estados Unidos, Canadá, parte de Europa, y en Suramérica tiene presencia en Brasil, con pequeñas hidroeléctricas, parques eólicos y plantas de generación de energía con biomasa. En este

último país, la Fiscalía lleva varios años con la lupa puesta sobre Brookfield que es uno de los inversionistas en bienes raíces más grandes del mundo. La investigación inició a mediados del 2012 y la denuncia de haber pagado sobornos para ganar permisos de construcción se concretó en el 2013.

Brookfield cuenta con 250 plantas de generación de energía, de las cuales 207 son de hidroelectricidad. Asimismo, la compañía tiene 7.300 megavatios de capacidad instalada en los países donde opera y una capacidad de generación de 25.766 GWh.

La entrega de la hidroeléctrica a la compañía canadiense configura una violación de la soberanía nacional, por cuanto fue evidente que la inmensa mayoría de los colombianos, partidos políticos, sectores sociales y productivos se opusieron de manera abierta. Tanto el Gobierno Nacional de Colombia como la empresa canadiense, omitieron las voces de protesta, demandas constitucionales y procesos jurídicos que se llevaron a cabo durante la venta.

### **Demanda de trasnacionales canadienses al Estado de Colombia.**

El segundo caso es de la conocida Eco Oro (antes Greystar), que el pasado 7 de marzo, anunció que instauraría una demanda ante un tribunal de arbitramento internacional por verse obstaculizada en explorar y explotar oro a cielo abierto en el páramo de Santurbán, debido a la reciente decisión de la Corte Constitucional que prohíbe estas actividades en los páramos nacionales.

La empresa, que busca una “compensación monetaria por los daños”, alega que se está incumpliendo con los acuerdos internacionales, en especial el TLC entre Colombia y Canadá en el capítulo de inversiones y la cláusula de Expropiación Indirecta.

Queda claro que el TLC está echo a la medida de los intereses de las grandes corporaciones y trasnacionales y en contra del interés nacional y los trabajadores colombianos. Es evidente que en el acuerdo con Canadá los grandes ganadores han sido las trasnacionales que han logrado apropiarse de empresas estrategias del país, e incluso, demandar al Estado colombiano y presionar la explotación de oro a cielo abierto en un páramo. En términos comerciales el TLC tampoco ha sido beneficioso para los colombianos, por que después de 4 años, el país le sigue vendiendo los mismos productos a Canadá.

---

1 La proporción no sumará 100% debido a que un mismo exportador puede registrar ventas de productos de sectores diferentes.

[2] Para profundizar en este tema se recomienda leer el documento: Gonzales, Salcedo, Rangel (2011) “Impactos en los Derechos Humanos de la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá.”.

[3] En el caso de Pacific Rubiales revisar: Valencia (2013):“Política minero-energética: Análisis del caso Pacific Rubiales” disponible en:<http://justiciatributaria.co/politica-minero-energetica-analisis-del-caso-pacific-rubiales/>