



John Fredy Bedoya Marulanda

# Panorama de la inversión extranjera en Colombia





John Fredy Bedoya Marulanda

# Panorama de la inversión extranjera en Colombia

**Escuela Nacional Sindical**

Calle 51 N° 55-78

Tel.: 513 31 00 - Fax: 512 23 30

E-mail: [fondoeditorial@ens.org.co](mailto:fondoeditorial@ens.org.co)

[www.ens.org.co](http://www.ens.org.co)

Apartado Aéreo 12 175

Medellín, Colombia

2010

ISSN: 1794-9270

John Fredy Bedoya

Este documento se ha realizado con el apoyo de FNV Holanda

## CONTENIDO

1. Contexto . . . . .	5
2. Inversión Extranjera Directa (IED) Análisis de una Década . . . . .	11
3. Balanza Comercial. . . . .	21
4. Variaciones Anuales 2008-2009 . . . . .	23
5. El periodo de Uribe . . . . .	27
Bibliografía . . . . .	37



## **1. CONTEXTO**

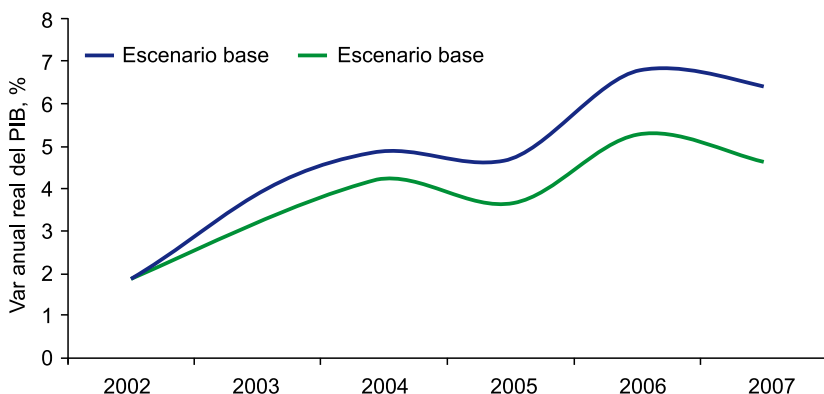
La política internacional de Colombia desde la apertura económica en 1991, ha estado enfocada en la descentralización del poder y la eliminación de la producción doméstica y de las obligaciones del Estado para con los colombianos. Esta apertura trajo como fundamento incentivar la competitividad y el desarrollo de los diversos sectores económicos, incursionando en los mercados globales y permitiendo que, tanto mercancías como productores extranjeros se establecieran en el país para competir con los domésticos.

Esta apertura también trajo fatales consecuencias para la industria nacional, sobre todo para los pequeños productores, quienes tuvieron que subyugar su producción y fuerza de trabajo para el uso de las grandes industrias, trabajando para monopsonios en condiciones de tomadores de precios, aceptando contratos en los términos que el comprador exigiera, tercerizando el trabajo y maquilando los productos de grandes empresas multinacionales.

Actualmente, ya se notan los grandes cambios en la estructura productiva del país y la manera como se configuran los capitales foráneos. Según los cálculos de Fedesarrollo, el impacto de la inversión extranjera directa (IED) sobre el producto interno bruto (PIB) es de por lo menos

1,5%, es decir, sin esta inversión la economía caería en esta magnitud, lo que sería nefasto, considerando que en los últimos 10 años el crecimiento promedio del PIB fue del 4,1%. En la *gráfica 1* se muestran dos escenarios: el primero es un crecimiento del PIB con IED (línea azul); y el segundo, es este mismo crecimiento sin la inversión (línea verde). Aquí se evidencia cómo, a partir de 2002, la brecha entre estos dos escenarios aumentó considerablemente, siendo mayor el crecimiento del PIB con IED que sin ella, asunto que se agudizó con los ocho años de Uribe en el poder, gracias a las facilidades que éste le dio a los extranjeros para mover su capital.

**Gráfico 1. Crecimiento del PIB con y sin IED**



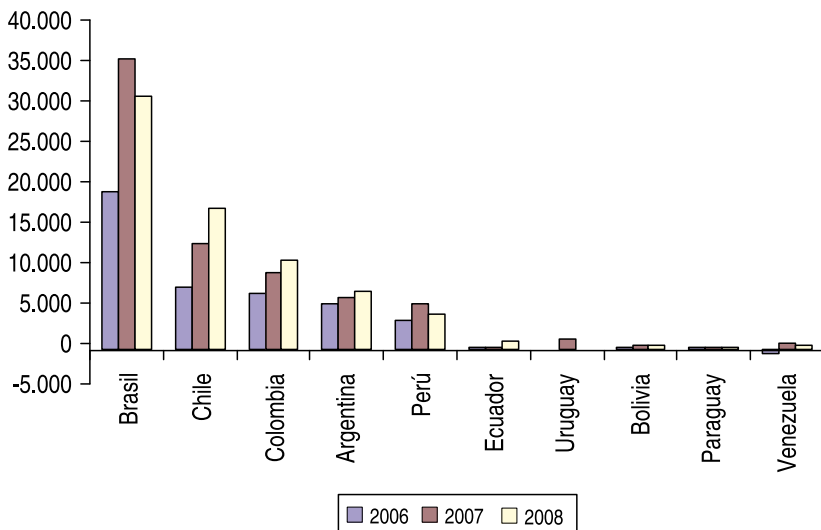
Fuente: Reina (2009). Impacto de la IED en Colombia Fedesarrollo.

Y para llegar a esto, no solo bastó con cambiar la Constitución. Recientemente se ha estado trabajando en aras de flexibilizar aún más el mercado de capitales para que estas grandes empresas extranjeras ingresen al país y produzcan sus mercancías. Con ello se ha dado libertad de movimiento al capital y además se ha precarizado la fuerza de trabajo, bajo la bandera de aumentar la competitividad frente a otros países de América Latina. Si se observa el *gráfico 2* se encuentra que este objetivo ha sido alcanzado paulatinamente. Colombia ahora es uno



de los principales destinos de los capitales extranjeros, alcanzando el tercer puesto en América Latina en participación de la IED sobre el PIB; y sólo le sobrepasan Brasil y Chile, dos de las economías que están más abiertas al mercado mundial en América Latina.

**Gráfico 2. IED en América Latina**



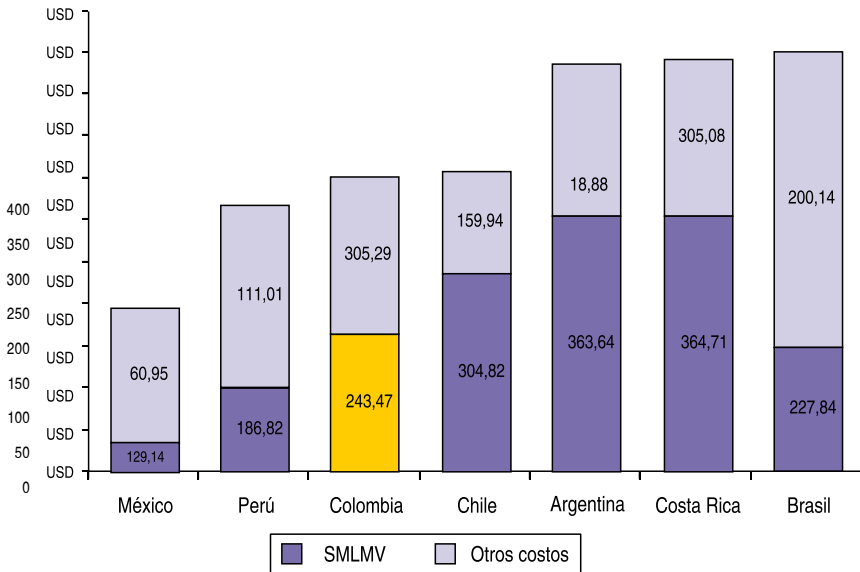
Fuente: Cepal.

En los últimos tres años la IED ha respondido a los bajos salarios en Latinoamérica. En la *gráfica 2* se muestra que Brasil ha sido el principal eje de inversión, por ser un país con un gran mercado y una avanzada economía, mientras que Chile y Colombia han sido los segundos países con mayor inversión, gracias a los bajos costos laborales. De aquí podemos ver cómo los países latinoamericanos, Colombia especialmente, han optado por reducir los costos laborales y jugar con la calidad de vida de la clase obrera, en aras de aumentar la IED.

Lo anterior se corrobora en la *gráfica 3*, donde se muestra que el salario mínimo (referencia primaria para los inversionistas) en Colombia está muy por debajo del promedio de América Latina, lo que co-

responde a una gran ventaja competitiva en comparación del resto de los países. En esta misma gráfica se puede ver que, de los países con menor nivel de inflación (barras rojas), Colombia tiene el menor nivel de salarios reales después de Perú y México.

**Gráfico 3. Salario mínimo efectivo**

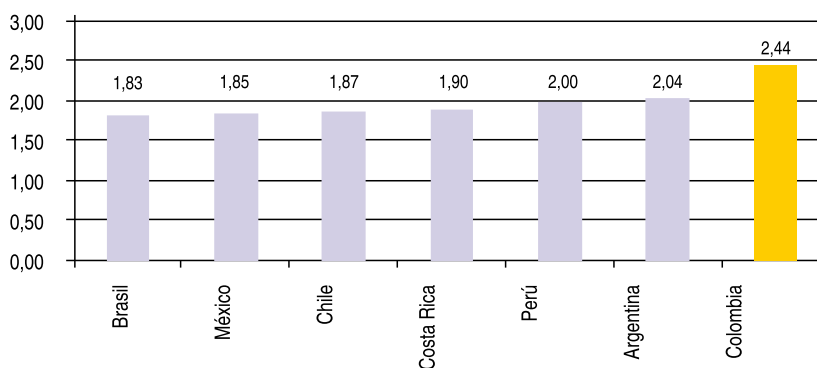


*Fuente:* Estudio de Competitividad Laboral de Ernst & Young y Proexport

El gran flujo de la inversión extranjera hacia Colombia, y hacia América latina en general, se ha incentivado por medio de la disminución de los costos laborales en cabeza de los empresarios. En primer lugar, los regímenes de contratación flexibles son los que más atraen la inversión extranjera, pues bajo estas modalidades se rompen los vínculos laborales entre empresas y trabajadores lo que elimina cualquier tipo de obligaciones y cohibe al movimiento sindical. Las principales bases para lograr estos retrocesos en materia laboral fueron las leyes 789 de 2002 y 590 de 2000, que crearon subsidios al empleo y redujeron los aportes parafiscales.

Por otra parte, en el estudio de competitividad laboral de Ernst & Young y Proexport, se muestra que Colombia es el primer país en América latina en el tema de flexibilización de la fuerza de trabajo (ver *gráfica 4*), y esto se logra porque no existen impedimentos para el contrato a término fijo como consecuencia de la prórroga del mismo, el uso de las cooperativas, las empresas de prestación de servicios y los *out sourcing*.

**Gráfico 4. Índice de flexibilidad laboral**



*Fuente:* Competitividad Laboral de Ernst & Young y Proexport.

También en este estudio se encontró que el recargo establecido en Colombia para el trabajo suplementario es más reducido: solo del 25% sobre el valor de la hora ordinaria; mientras que la legislación de Chile, Argentina y Costa Rica señalan un recargo del 50% y la de México establece el 100%. Otro factor que muestran las precarias condiciones en las que han sumido a los trabajadores colombianos, son los días de vacaciones, que en comparación con el resto de América latina es el cuarto país con menos días dispuestos para esta causa y el tercero con menor remuneración por ellos.

Finalmente, se encuentra que en la búsqueda de inversión extranjera se ha deteriorado la protección a los trabajadores contra el desempleo, ya que se identificó que la normatividad laboral colombiana registra uno de los menores costos por este concepto para un trabajador en todas las escalas salariales en América Latina.

A pesar de estas gabelas ofrecidas por los hacedores de política en Colombia, el empleo parece que no crece sustancialmente, pues los mínimos requisitos en materia de generación de empleo no ayudan mucho a mejorar este problema, como veremos más adelante. En resumen, el empleo que ha generado esta IED no ha sido mucho, pues a pesar de que ésta ha crecido en 198%, entre 2001 y 2009, el número de personas desocupadas sólo ha caído en el 1%, y el de ocupados sólo ha crecido el 15%. Esto demuestra lo poco que impacta la IED al empleo.

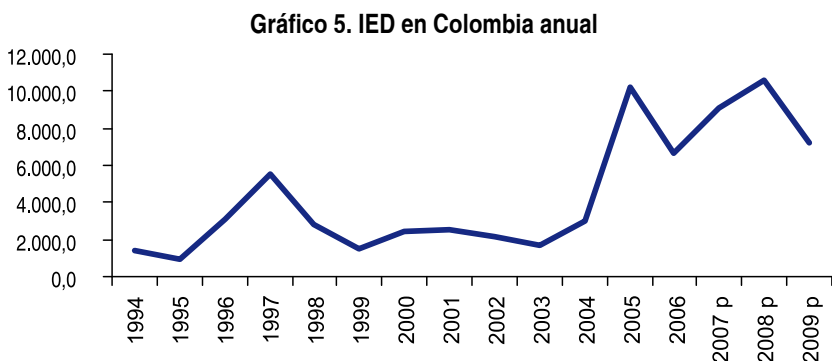
Este fenómeno se da, ya que el principal rubro de la inversión extranjera directa en Colombia, en los últimos diez años, fue los sectores petrolero (25%), minas y canteras (24%) y manufacturas (22%); mientras que los sectores con mayor número de ocupados y de cesantes son los sectores de servicios y de comercio, hoteles y restaurantes (30% ocupados y 26% cesantes), servicios comunales y personales (23,2% ocupados y 26% cesantes) y el sector manufacturero (17% ocupados y 12% cesantes). Estas disparidades entre la estructura de producción de la economía y la nueva inversión, evidencian el bajo impacto sobre el empleo que tiene ésta última, a pesar de las disposiciones del gobierno para incentivarlo.

## **2. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) ANÁLISIS DE UNA DÉCADA**

La antesala a la situación actual fue la gran caída de la IED entre 1997 y 1999 que empató con la crisis financiera de este último año, evidenciando la fragilidad e independencia de la economía colombiana al mercado internacional. Como contraposición a esta situación, la principal medida adoptada por el gobierno nacional fue el decreto 2080 de 2000, con el que pretenden modificar la regulación de la IED en el país, dando plena libertad de movimiento al capital extranjero por el territorio colombiano, garantías que se dan para que estas inversiones, provenientes del exterior, compitan en igualdad de condiciones con el capital doméstico y además, facilidades para que las utilidades provenientes de estas inversiones puedan ser libremente reinvertidas en cualquier sector económico o bien podrán ser llevadas fuera del país sin restricción alguna y con libertad de cambio de moneda, a lo cual el banco de la república servirá como mediador.

Sin embargo, este decreto no tuvo el efecto deseado, pues entrado el nuevo siglo, la inversión se mantiene casi constante durante tres años en un promedio de 2.208 millones de dólares anuales en los primeros cuatro años (2000-2003). En este periodo de reajuste aun se mantenía latente la incertidumbre económica y política y los problemas de se-

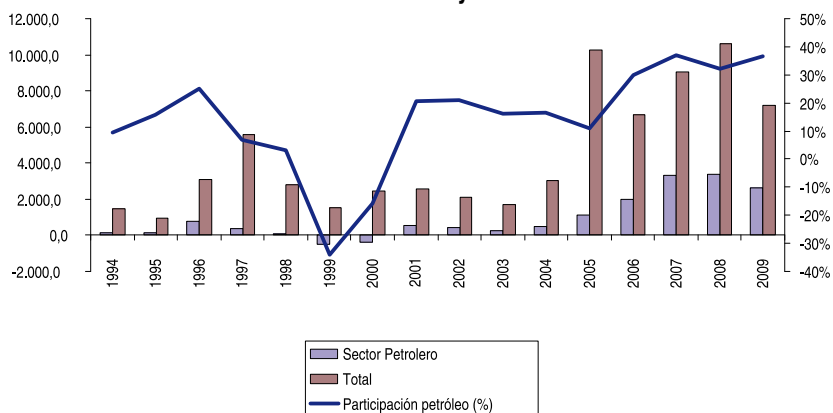
guridad, que generaba un clima de desconfianza que desincentivaba a muchos inversionistas para ingresar sus capitales al país. Así mismo, durante estos años, los inversionistas evaluaban las acciones del nuevo presidente de la república quien con la política de seguridad democrática logró cambiar el paradigma en el que se había enfrascado Colombia a nivel internacional. De este modo, a partir de 2004 la IED comienza un rápido crecimiento hasta alcanzar un máximo en 2008 de 10.596,4 millones de dólares, esto es 335 veces más de lo que era en 2000.



*Fuente:* Banco de la República

En este punto no es posible dejar de profundizar en la importancia de la IED en el sector del petróleo, ni mucho menos hacerlo sin remitirse nuevamente al decreto 2080 de 2000. En los años de 1999 y 2000 la inversión en el sector del petróleo estaba saliendo paulatinamente del país, es decir, existía un gran flujo de utilidades hacia las casas matrices, llegando a salir el 58% de la inversión (894 millones de dólares) que se había realizado en los 90's. Debido a esto, en el año 2000 se crea este decreto que impactó rápidamente esta industria, cuyo efecto no se hizo esperar, pues en el 2001 ya se había recuperado más de la mitad del capital que salió del país en los dos años anteriores, creciendo continuamente el monto de la inversión, hasta llegar en el 2009 a representar el 36% del total de la IED.

**Gráfico 6. IED total y en Petróleo**



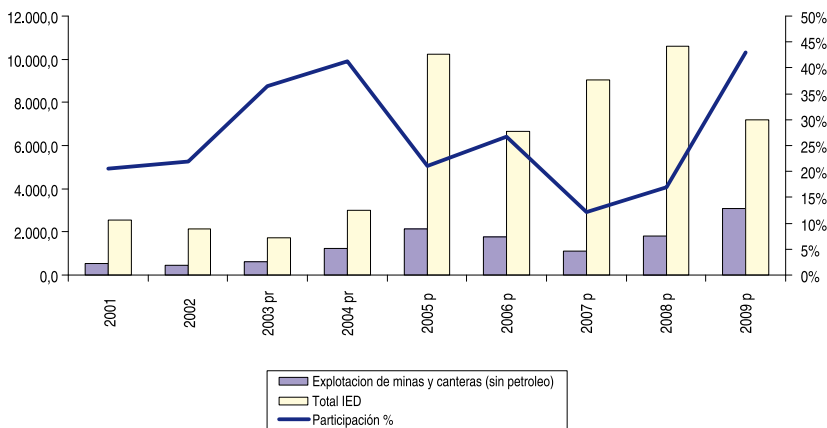
*Fuente:* Banco de la República

Con este decreto se ratifica La Resolución n.º 21 de 1993 de la Junta Directiva del Banco de la República que dispone, en resumen, que las empresas con capital extranjero dedicadas a la exploración y explotación de petróleo y gas natural, aquéllas que se dediquen exclusivamente a la prestación de servicios técnicos para la exploración y explotación de petróleo y las sucursales de empresas extranjeras dedicadas a la exploración y explotación de carbón, ferrocromo o uranio, no se encuentran obligadas a reintegrar al mercado cambiario el producto de sus ventas en moneda extranjera, sólo deberán reintegrar al mercado cambiario las divisas necesarias para satisfacer sus necesidades en moneda legal colombiana. Como consecuencia, estas empresas no tienen acceso al mercado cambiario para adquirir divisas con destino a sus operaciones cambiarias y deben disponer de sus propias divisas para atender sus necesidades de moneda.

Otro sector que salió beneficiado de este decreto fue la explotación en minas y canteras, cuya participación sobre la IED total, en los últimos 10 años, ha pasado de 21% en 2001 a 41% en 2009. En cifras absolutas el crecimiento también es evidente, pues para este primer año entraron al país una inversión de 523,7 millones de dólares y en 2009 la

inversión fue de 2.994,1 millones de dólares lo que significa un crecimiento de casi un 472%.

**Gráfico 7. IED y en explotación de minas y canteras (sin petróleo)**

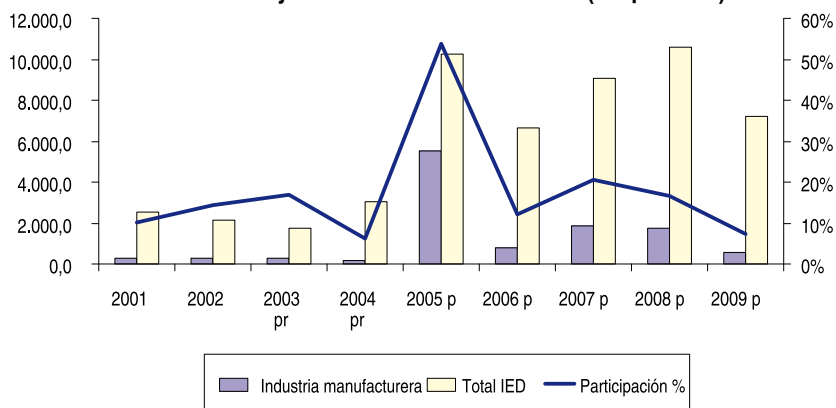


*Fuente:* Banco de la República

Lo contrario sucedió con la industria manufacturera, pues a pesar que el decreto estaba dirigido a cualquier tipo de inversión en el país, para esta industria no se dan las disposiciones especiales que tiene el sector minero y de petróleos, de las cuales la principal podría ser, la no obligatoriedad de reintegración al país de las divisas provenientes de las ventas en moneda extranjera. Esto ha provocado que el crecimiento de la IED en el sector manufacturero sea mucho más tímido. En números, podemos ver que aunque la IED en la industria manufacturera se ha duplicado en estos diez años, pasando de 261,2 millones de dólares en 2001 a 542 millones de dólares en 2009, la participación sobre el total de IED en 2001 en tres puntos menor que en 2009, pasando de 10% a 7% sobre el total.



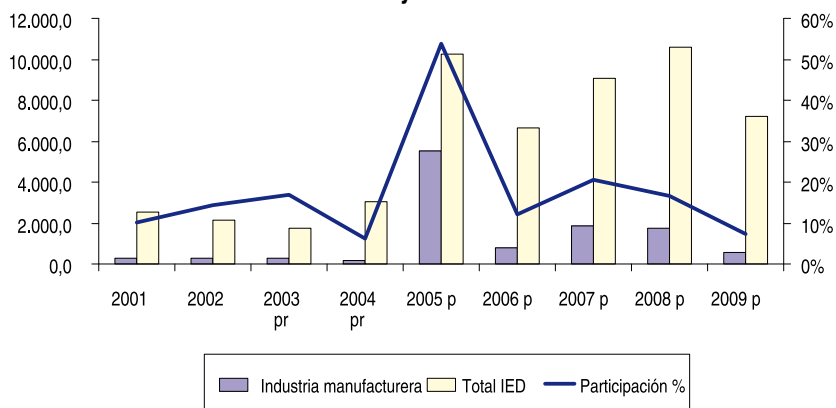
**Gráfico 8. IED y en industria manufacturera (sin petróleo)**



*Fuente:* Banco de la República

Los otros sectores de la economía (Agricultura, Comercio, Construcción, Electricidad, Gas, Agua, Intermediación financiera, Servicios comunales y personales y el transporte y las comunicaciones) tampoco han sufrido una drástica transformación sobre la composición total de la IED en el país. En estos años se encuentra que la inversión en estos sectores cayó en participación sobre la IED pasando de 51% en 2001 a 29% en 2009. En valores absolutos la inversión en 2001 fue de 1.307 millones de dólares y en 2009 fue de 2.082 millones de dólares, esto significa un crecimiento de la inversión de 59%.

**Gráfico 9. IED y en otros sectores**

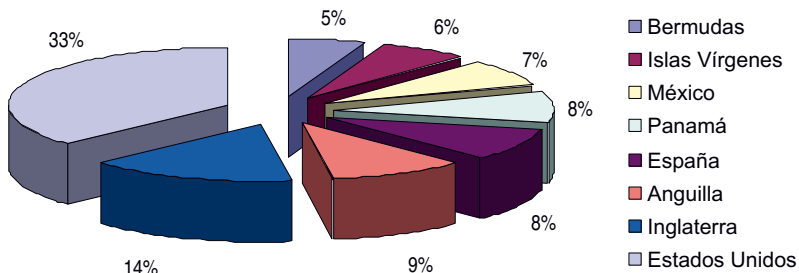


*Fuente:* Banco de la República

Por otra parte, se puede analizar cuales han sido los principales países que invierten en Colombia en la última década. De esta manera se encuentra que históricamente el principal socio comercial de Colombia desde 2000 ha sido Estados Unidos con una participación promedio anual de 20%, lo que equivale a un promedio de 1.065,4 millones de dólares anuales y un acumulado de 10.653,9 millones de dólares en los 10 años. El segundo socio de Colombia en esta década fue Inglaterra con un 8% de participación promedio anual sobre la IED, lo que equivale a un promedio anual de 444 millones de dólares y un acumulado de 4.440 millones de dólares. El tercer lugar es para Anguilla con una participación promedio de 5% y 258,1 millones de dólares anuales y un acumulado de 2.850 millones de dólares en los 10 años.

Las Islas Vírgenes y las Bermudas, al igual que Anguilla, también han aumentado su participación en la IED en Colombia. En esta misma década, esta participación es de un 3%, lo que equivale a 187 y 163 millones de dólares en promedio por año y 1.870 y 1.637 millones de dólares respectivamente en el acumulado de los 10 años. Finalmente, también se encuentra que España, Panamá y México con una participación sobre la IED total de 4,8%, 4,7% y 3,8%, lo que representa 2.655, 2.595 y 2.140 millones de dólares respectivamente.

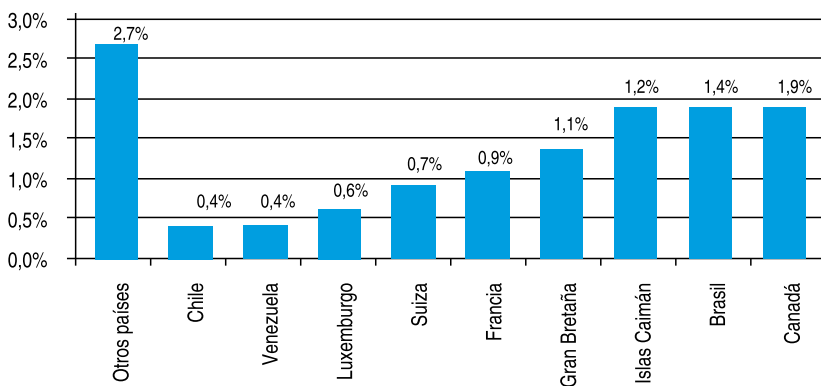
**Gráfico 10. IED, Grandes inversionistas en el país promedio 2000-2009**



Fuente: Banco de la República

Existe otro grupo que invierten en Colombia que pueden ser denominados inversores medianos que tienen una participación, aunque no despreciable en dinero (superior a 103.6 millones de dólares anuales), si muy pequeña en participación sobre el total de la IED. En este grupo tenemos a Canadá (1,9%), Brasil (1,4%), las Islas Caimán (1,2%), Gran Bretaña (1,1%). Francia (0,9%) Suiza (0,7%, paraíso fiscal), Luxemburgo (0,6%), Venezuela (0,4%) y Chile (0,4%). Y finalmente, el grupo de los pequeños inversores existen 58 países que participan en su conjunto con solo el 2,7% de la IED, esto es con inversiones inferiores a los 16 millones de dólares anuales.

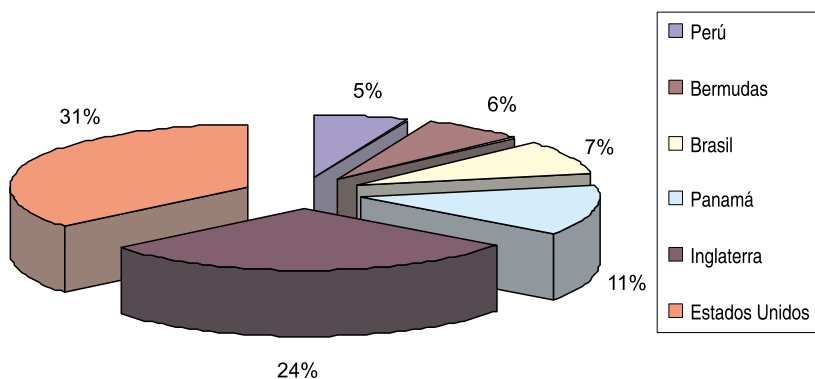
**Gráfico 11. IED, Pequeños inversionistas en el país promedio 2000-2009**



Fuente: Banco de la República

Por otra parte, la inversión colombiana al exterior en la última década (2000-2009) alcanzó los 14.229 millones de dólares. De estos el principal destino fue estados unidos capturando el 31% de todos los flujos de inversión del país, esto es 4.368 millones de dólares. El segundo destino fue Inglaterra con una participación de 24% sobre el total de la IED colombiana en el exterior, lo que corresponde a 3.482 millones de dólares. El tercero es Panamá con el 11% de toda la inversión, 1.557 millones de dólares. El cuarto es Brasil con el 7%, 1.036 millones de dólares. Dentro de los mayores destinos aparecen las Bermudas con una participación de 6%, 846 millones de dólares, paraíso fiscal que se trató anteriormente. Finalmente el sexto destino más importante es Perú con el 5%, 778 millones de dólares en los últimos 10 años.

**Gráfico 12. IED, Grandes inversiones en el país promedio 2000-2009**

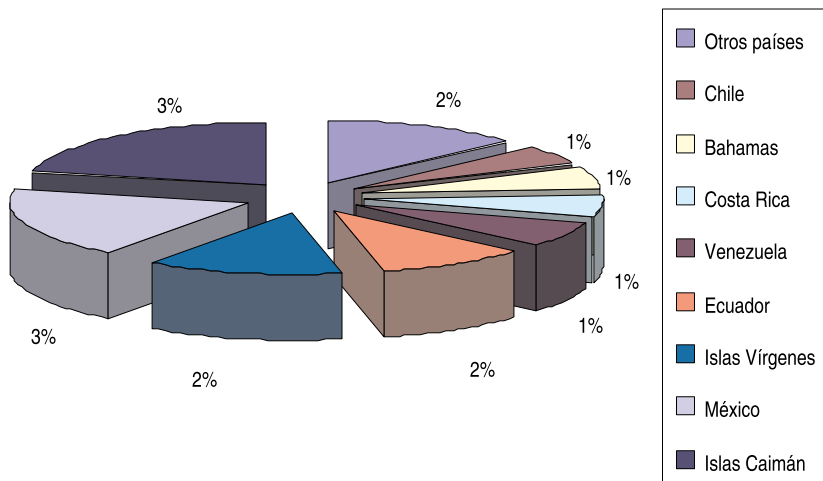


*Fuente:* Banco de la República

El siguiente grupo es el de países destino de pequeñas inversiones. Entre estos, aparecen con inversiones importantes tres paraísos fiscales, estos son: las Islas Caimán con una participación de 3% promedio anual (459 millones de dólares), las Islas Vírgenes con una participación de 2% (278 millones de dólares) y las Bahamas con una participación de 1% (121 millones de dólares). En este grupo también aparecen países con gran importancia comercial para la economía del país: México,

Ecuador, Venezuela, Costa Rica y Chile con una participación de 3%, 2%, 1% y 1% respectivamente (esto equivale a 391, 219, 140, 124 y 101 millones de dólares respectivamente).

**Gráfico 13. IED, Pequeñas inversiones en el país promedio 2000-2009**



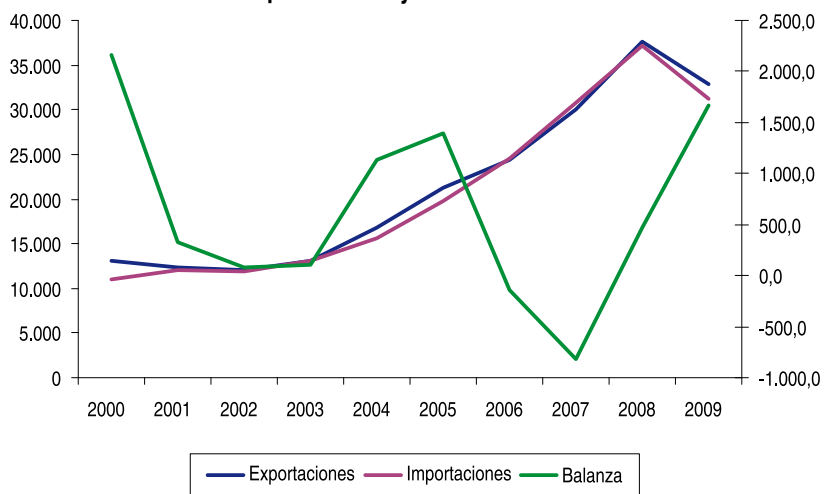
*Fuente:* Banco de la República



### **3. BALANZA COMERCIAL**

El comportamiento es absolutamente paradójico, mientras el peso colombiano se encarece, las exportaciones aumentan su intensidad hasta 2008, sin embargo, en 2009 ya se nota el problema de la devaluación del dólar y conlleva a una reducción de las mismas. En el comportamiento de las exportaciones de 2009 también ha influido la disminución del flujo comercial con países como Venezuela y Ecuador que cerraron paulatinamente sus fronteras a los productos colombianos, otro factor que impactó las exportaciones e importaciones en 2009 fueron los menores precios internacionales del petróleo, así como por el impacto de la crisis global en la demanda de los principales socios comerciales del país.

**Gráfico 14. IED, Sector externo: Importaciones, exportaciones y balanza comercial**



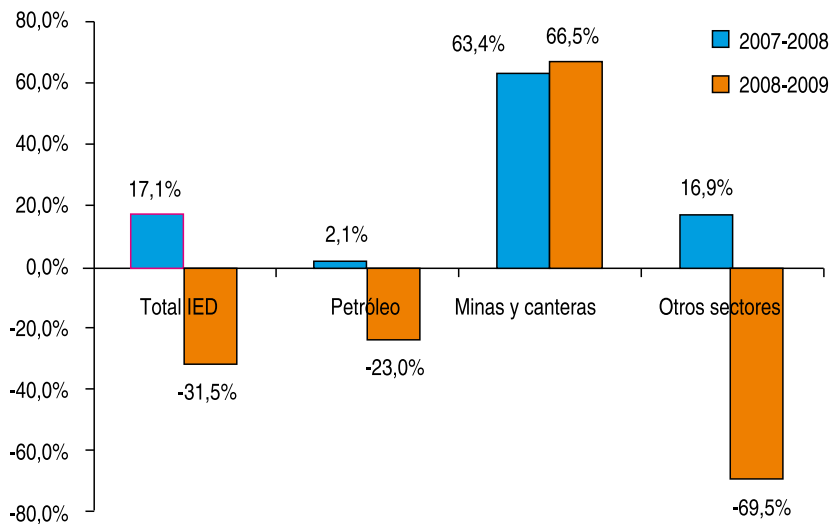
*Fuente:* Departamento Administrativo Nacional de Estadística



#### **4. VARIACIONES ANUALES 2008-2009**

Como se ha mostrado anteriormente, las inversiones en Colombia han sido impulsadas por el sector petrolero desde el 2000, sin embargo, en 2009 la crisis financiera deja como saldo una caída importante en este sector (23%) entre 2008 y 2009. A esto se le suma una caída de los otros sectores de (69,5%), sin embargo, influye menos que la del petróleo debido a que esta última pesa más en la IED. El único sector que creció entre estos dos años fue el de Explotación de minas y canteras (66,5%, mucho más que entre 2007-2008), lo que detuvo un poco la caída de la IED total que fue de -31,5%.

**Gráfico 15. Crecimiento de la IED por Sector económico (%)**

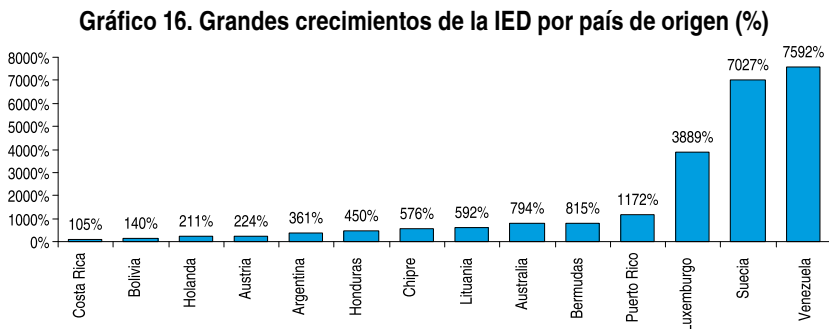


*Fuente:* Banco de la República

Otro factor que se ha de tener en cuenta en el análisis de la IED, es la volatilidad de las inversiones por país de origen. Casos muy concretos están en los países de la gráfica 15, que en el caso de Venezuela aumentó considerablemente su inversión en el país en 2009 con respecto a 2008, pasando de de 0.7 a 51 millones de dólares, dando como resultado una escandalosa tasa de crecimiento de 7.592%. Esto demuestra que a pesar de las fricciones políticas entre ambos países no frenan el movimiento de capital. En este mismo sentido se encuentra Suecia con un crecimiento de 7.027% pasando de 0.5 a 32.4 millones de dólares. Le sigue en crecimiento Luxemburgo con 3.889% pasando de 2.5 a 99,6 millones de dólares.

Existen otro grupo de países que ha incrementado considerablemente la IED en Colombia y que son paraísos fiscales o centros Offshore, estos son jurisdicciones o territorios que ofrecen incentivos fiscales de naturaleza blanda a los dineros que entran en su sistema financiero, también se recogen los estados que por las características de su siste-

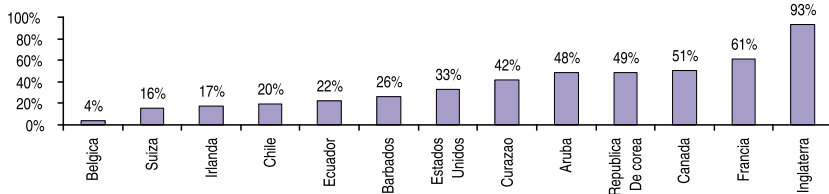
ma legal o bancario están directamente relacionados con los negocios offshore. Los países con estas características que se incluyen en el gráfico 15 son: Australia, Puerto Rico, Luxemburgo, Suecia, Bermudas, Chipre, Austria y Costa Rica. Este fenómeno, pone en tela de juicio la legalidad de los recursos que ingresan al país.



*Fuente:* Banco de la República

Dentro de los países que se pueden clasificar de mediano crecimiento (teniendo en cuenta la magnitud de los anteriormente citados) se puede considerar a Inglaterra (93%), Francia (61%), y Canadá (51%). Lo países de bajo crecimiento son República de Corea (49%), Aruba (48%), Curazao (42%), Estados Unidos (33%), Ecuador (22%), Chile (20%), Irlanda (17%), Suiza (16%) y Bélgica (4%). Dentro de estos cabe destacar que Aruba, Curazao, Barbados, Canadá e Irlanda son economías que cumplen con las características de *offshore*, nuevamente mostrando que el dinero que ingresa al país puede ser de dudosa procedencia.

**Gráfico 17. Medios y pequeños crecimientos de la IED por país de origen (%)**



*Fuente:* Banco de la República

Por otra parte, la inversión de Colombia en el Exterior aumentó entre 2008 y 2009, pasando de 2.254 a 3.024 millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 34%. La dinámica de esta IED colombiana es trasladarse desde los socios comerciales tradicionales, sobre todo los de América Latina, hacía nuevos países en los que antes no tenían inversiones, buscando aquellas economías con menos restricciones legales para el movimiento del capital y que son consideradas paraísos fiscales como lo son las Bahamas, Bermudas, Curazao, Islas Cayman y Islas Vírgenes, países en los que en 2008 no se hicieron inversiones y en 2009 estas suman 1.317,6 millones de dólares el 44% de toda la IED que sale del país.

**Tabla 1. Crecimiento en la IED desde Colombia hacia el exterior por países**

Perú	-237%	Panamá	22%
Costa Rica	-100%	Argentina	709%
Francia	-100%	Bahamas	-
Venezuela	-100%	Bermudas	-
Ecuador	-87%	Curazao	-
Brasil	-64%	El Salvador	-
Chile	-52%	Islas Caimán	-
España	-51%	Islas Vírgenes	-
México	-46%	Paraguay	-
Estados Unidos	-25%	Uruguay	-

*Nota:* no se puede sacar tasa de crecimiento porque en 2008 era cero y en 2009 es positivo.

## **5. EL PERIODO DE URIBE**

En particular en la primera década del siglo XXI, el periodo de Uribe (2002-2010) ha sido de trascendental importancia para el aumento de la dinámica en las relaciones económicas internacionales, es decir, este periodo se ha caracterizado por un drástico aumento en las garantías a empresarios y el aumento en la apertura comercial. Las principales jugadas de este gobierno son: en primer lugar, las zonas francas que dan beneficios aduaneros y tributarios a las empresas con gran capacidad de inversión y producción económica, a estas empresas se les reduce más de la mitad del gravamen general del impuesto de renta que pasa de 37% a 15% y se le da la posibilidad de importar bienes sin necesidad de pagar impuestos ni IVA. Esta normativa de las zonas francas que fueron propuestas con la Ley 1004 de 2005 y reglamentadas con el decreto 383 de 2007, se ejecutan bajo la tónica del desarrollo económico del país, el aumento de la competitividad, la creación de economías de escala para la industria y bajo el abanderamiento de la creación de empleos, sin embargo, las condiciones propuestas para este tipo de zonas solo pueden ser aprovechadas por empresas intensivas en capital que, como es bien sabido, usan poco la mano de obra en la producción y el empleo que generan es bajo condiciones precarias.

La realidad de la ley es algo desalentadora para el panorama laboral del país, pues según cifras del Ministerio de Comercio, sólo 26,6 por ciento de inversión en las nuevas zonas francas se ha ejecutado y se ha creado 7,82% de los empleos que se espera generen estos proyectos en el país, pero no se tiene en cuenta que una zona franca prometió crear 25 mil puestos de trabajo y no generó ni 10% de esto, además hay que tener en cuenta que estas solo han beneficiado a los empresarios, ya que, con las exenciones de impuestos se calcula que podrán recuperar su inversión inicial en 10 años<sup>1</sup>. Esto puede ser fácilmente verificable si se miran la tabla prima de requisitos de estas zonas francas, donde se muestra que el mayor requisito de generación de empleo es de solo 50 puestos de trabajo para inversiones superiores a tres millones de dólares.

**Tabla 2. Requisitos Para Usuarios De La Zona Franca Permanente**

Si los activos de la empresa están entre:	Inversión	Generación de empleo
USD \$ 0 - USD \$ 99.380	USD \$ 0	0
USD \$ 100.000 - USD \$ 993.800	USD \$ 0	20
USD \$ 994.800 - USD \$ 5.9 millones	USD \$ 1,340,776	30
Superior a USD \$ 5.9 millones	USD \$ 3,083,784	50

*Fuente:* Proexport Colombia

Por otra parte, se encuentra que las empresas instaladas en estas zonas el 41% corresponden a capital extranjero que han aprovechado tanto los decretos de promoción de inversión como las exenciones tributarias de estas zonas. Además de esto, se encuentra que algunas de ellas, en especial las de capital colombiano, han estado involucradas directamente en los asuntos políticos del país, lo que hace pensar que su instalación en dichas zonas son formas de pagar favores políticos, como es el caso de Ecodiesel de Colombia, Biocombustibles Sostenibles del Caribe, Gyplac y Propileno del Caribe.

1. Vargas Pinzon, Oswaldo. Lenta generación de puestos de trabajo en Zonas Francas. La República, 10 de Abril de 2010.

**Tabla 3. Empresas Multinacionales en zonas francas**

Empresa	Ubicación	Origen	Sector	Apuntes
Ecodiesel de Colombia	Barrancabermeja	Colombia	Biocombustibles	Financiador de la campaña de Uribe
Biocombustibles Sostenibles del Caribe	Santa Marta	Colombia	Biocombustibles	Financiador del referendo reeleccionista
Dexton S.A	Cartagena	Colombia	Textil	
Gyplac S.A	Manizales	Bélgica	Manufacturas	Gerente hermano del alcalde de Manizales, Juan Manuel Llano, del partido de la U
Argos	Cartagena	Colombia	Manufacturas	
KCAG	Barbosa	EU	Manufacturas	
Cervecería del Valle S.A	Yumbo	Sudáfrica	Alimentos	
Praxair Gases Industriales Ltda	Bogotá	Nueva Escocia	Combustibles	
Acerías Paz del Río	Boyacá	Brasil	Acero	
Compounding and Masterbatching Industri	Cartagena	EU	Hidrocarburos	
Prolipopileno del Caribe S.A	Bogotá	Colombia	Productos Químicos	Financió la campaña de Uribe en 2006
Divco S.A.	Cartagena	EU	Alimentos	
Pepsico	Funza	EU	Alimentos	
Teledatos Zona Franca. S.A	Bogotá	España	Comunicaciones	
Avanza BPO.	Cota	España	Comunicaciones	
Proficol Andina.	Barranquilla	Colombia	Productos Químicos	
Simens Manufacturing	Bogotá	Alemania	Metalmeccanicos	
Arcelormittal Stainles Service Andino S.A	Barranquilla	Francia	Acero	

*Fuente:* La Silla Vacía

Por otra parte, se encuentran los Contratos de Estabilidad Jurídica (CEJ) normativizados por la ley 963 de 2005, los cuáles garantizan a los inversionistas, exclusivamente a los extranjeros, que las leyes que se modifiquen en detrimento del desempeño de su actividad económi-

ca y que sean identificadas como leyes que impacten la inversión, no podrán afectarlos y para ellos seguirán rigiendo las normas anteriores. Este contrato aplica para las empresas dedicadas a actividades turísticas, industriales, agrícolas, de exportación agroforestales, mineras, telecomunicaciones, construcciones, desarrollos portuarios y férreos, de generación de energía eléctrica, entre otras. En otras palabras, los CEJ aplican a todas aquellas empresas que se suscriban a ellos y los exonerará de cualquier nueva norma que los afecte negativamente, incluso de aquellas que intenten fomentar la sana competencia en el mercado o leyes que intenten mejorar las condiciones de los trabajadores.

En la actualidad se han firmado alrededor de 48 CEJ, de los cuales el 65% han sido con empresas multinacionales, es decir, 31 CEJ. De estas empresas multinacionales el 16 son empresas extranjeras (52%) que crearán el 66% de todos los puestos nuevos de trabajo con tan solo el 37% de la inversión. Mientras que las 16 empresas multinacionales colombianas tan solo aportan el 38% de la creación de nuevos puestos de trabajo con el 62% del total de las inversiones.



**Tabla 4. Empresas Multinacionales con Contrato de Estabilidad Jurídica**

Empresa	Origen	Ubicación	Sector	Empleos Directos	Inversión Millones US\$
2006-2008 (Firmados)					
Alpina Productos Alimenticios S.A.	Colombia	Cundinamarca	Alimentos	118	25,3
Proficol Andina B.V	Antillas Holandesas	Cundinamarca	Químicos	140	3,976
DIVCO S.A.	EU	Cartagena	Alimentos	620	19,108
Almacenes Exito S.A	Francia-Colombia	Antioquia	Comercio	2.231	162,654
Cervecería del Valle S.A.	Sudáfrica	Valle del Cauca	Bebidas	211	144,235
Sociedad Bavaria S.A.	Sudáfrica	Cundinamarca	Bebidas	0	416,172
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.	Colombia	Antioquia	Energía eléctrica	67	978,212
Teledatos Zona Franca S.A	España	Cundinamarca	Comunicaciones	1.800	9,7209
Nova Mar S.A.	Panamá	Cundinamarca	Hotelería	442	44,21
Schlumberger Surencó S.A.	Colombia	Bogotá	Petróleo	88	9,8
ISA E.S.P.	Colombia	Bogotá	Energía eléctrica	34	275
Sociedad Cine Colombia S.A.	Colombia	Antioquia	Entretimiento	254	55,463
Compounding and Masterbatching Industry Limitada	EU	Cartagena	Químicos	12	4,995
Argos S.A.	Colombia	Cartagena	Industria	355	333,87
Propilco S.A.	Colombia	Bogotá	Químicos	0	11,014
Sociedad Renting Colombia S.A.	Colombia	Bogotá	Servicios	200	546,546

Arcelormittal Stainless Service Andino S.A.	Francia	Barranquilla	Metalurgico	20	3,012
Leonisa S.A	Colombia	Bogotá	Manufacturas	60	10,72
Confección PROCO		Rionegro	Manufacturas	58	3,669
Avianca S.A	Brasil	Cundinamarca	Transporte	427	300
2009 (Firmados)					
GYPLAC S.A.	Bélgica	Manizales	Manufacturas	150	52,738
Leasing Bancolombia S.A	Colombia	Cundinamarca	Financiero	100	543,18
Sodimac S.A.	Chile	Cundinamarca	Comercio	600	67,1815
Alimentos Zenú S.A.	Colombia	Antioquia	Alimentos	28	27,495
Nacional de Chocolates S.A	Colombia	Antioquia	Alimentos	30	9,0035
Galletas Noel S.A.	Colombia	Antioquia	Alimentos	0	23,206
Laboratorios Baxter S.A.	EU	Valle del Cauca	Manufacturas	0	5,993
Siemens Manufacturing S.A.	Alemania	Cundinamarca	Metalurgico	215	39,462
Suramericana de Seguros S.A.	Colombia	Nacional	Financiero	720	26,995
Compañía Suramericana de Seguros de Vida S.A.	Colombia	Nacional	Financiero	1.082	43,321
Sostenibles del Caribe S.A	Colombia	Magdalena	Combustibles	30	10,4
2009 (Aprobados)					
Comcel	México	Nacional	Comunicaciones	125	450
Manuelita S.A.	Colombia	Valle del Cauca	Combustibles	59	29,38
Laboratorios Lafrancol		Valle del Cauca	Químicos	31	3,76
Falabella	Brasil	Nacional	Comercio	600	62,912
Total				10.907	4752,7028

Fuente: Ministerio de Comercio

Otro de los beneficios otorgados por la ley para estos grandes inversionistas son las Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE), las cuales están destinadas para aquellas empresas que además de tener capacidad de realizar grandes inversiones (más de dos millones de dólares), pueden destinar más del 80% de su producción al mercado internacional, entre estas ZEEE en el país se encuentran Buenaventura, Cúcuta, Valledupar e Ipiales. A estas empresas que entren en las ZEEE se les otorga mejores beneficios que a las que están instaladas en las Zonas Francas, pues además de las exenciones de impuestos pueden disfrutar de una garantía que cubre el 10% de su inversión en caso de pérdidas, y además gozan de condiciones especiales de contratación de personal sin recargo por nocturnos ni festivos, y se reducen en 50% los aportes de la empresa al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y a las cajas de compensación. Adicionalmente, se podrán pagar salarios integrales para empleados que devenguen más de 3 salarios mínimos (COL\$309.000 para 2002).

Por otra parte, la dinámica del sector externo ha mostrado que la administración saliente le ha apostado a un modelo primario-exportador, sustentado en la explotación de recursos minerales, forestales y en la producción de aceite de palma y agro combustibles. Este modelo de especialización corresponde a las llamadas “ventajas comparativas estáticas” - o a explotar las riquezas naturales de Colombia - sustentadas en una especie de “revancha terrateniente”. Los resultados de la estrategia de crecimiento sustentada en recursos naturales, trabajo simple y barato son claras: una mayor desigualdad en la distribución de los frutos de crecimiento, la medida en que la participación de la remuneración de los trabajadores en el PIB se ha reducido, mientras que la de los beneficios y las rentas de la propiedad ganaron varios puntos en el total<sup>2</sup>.

---

2. Moreno, Alvaro. Economía y Seguridad Democrática: ¿Quiénes Ganan y Quiénes Pierden con Uribe? Razón Pública, 17 de agosto de 2009. [http://www.razonpublica.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=570&Itemid=92](http://www.razonpublica.com/index.php?option=com_content&task=view&id=570&Itemid=92)

Otra de las políticas con relación a la IED que se han estado fomentando, sobre todo en la última década, son los acuerdos o pactos de libre comercio bilaterales, entre ellos tenemos el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, con los países del Triángulo del norte del Centro América (Salvador, Guatemala, Honduras), Chile, Nicaragua, Costa Rica, Cuba, Panamá, con Caricom (que incluye los 13 Estados miembros), Canadá y los países de la Asociación Europea de libre comercio (Suiza, Liechtenstein, Islandia y Noruega), y la Unión Europea, de los cuales solo se encuentran vigentes tres (Chile, El de los tres y el del triángulo de Centro América) pero aun no han sido ratificados. Estos tratados de libre comercio tienen como principal característica en el asunto laboral es el capítulo especial de especificaciones laborales que deben cumplirse en los países firmantes, para ellos usan como punto de referencia la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento” (1998).

El TLC con Estados Unidos, por ejemplo, dedica todo su capítulo diecisiete a tratar los asuntos relacionados con el mundo laboral citando ampliamente esta declaración (la de la OIT). Con ello, además, hacen énfasis en que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento de la protección contemplada en sus legislaciones laborales internas<sup>3</sup>, punto que es el más atacado de la política de Uribe con respecto al TLC, pues durante estas negociaciones se ha criticado; principalmente desde el movimiento sindical del país, el sindicalismo estadounidense y por parte del partido demócrata. El sustento principal de esta oposición es que en Colombia aun quedan por mejorar las leyes laborales en cuanto a la libertad sindical se refieren y hacer un mejor seguimiento a las violaciones de derechos humanos y castigar a los culpables: “Líderes demócratas de la Cámara de Representantes de EEUU condicionaron hoy su apoyo al Tratado de Libre Comercio (TLC) con Colombia a que ese Gobierno demuestre resultados sosteni-

---

3. \_\_\_\_\_. Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. Capítulo Diecisiete: Laboral. Pág. 17-1.

dos contra la violencia, la impunidad y los paramilitares, los problemas de esa naturaleza no pueden resolverse solamente a través del lenguaje en un pacto comercial, -Creemos que primero tiene que haber pruebas concretas de resultados sostenidos sobre el terreno en Colombia, y los miembros del Congreso continuarán trabajando con todas las partes interesadas para lograr esto antes de analizar cualquier TLC-<sup>24</sup>.

Artículo 17.3 requiere que ambas partes “no dejarán de hacer cumplir las leyes laborales... en una manera que afecta el comercio o inversión entre los EEUU y Colombia” (traducido del inglés). Ésta es problemática porque sólo se refiere a las violaciones de derechos laborales que “afectan el comercio o las inversiones”. También las violaciones se deberían referir a las que ocurren entre los empleados y los empleadores, negando la existencia de otros actores que han sido activos en la violación de los derechos laborales y sindicales (por ejemplo los paramilitares, las guerrillas, el ejército, etc.)

También el TLC con los EEUU crea un Consejo de Asuntos Laborales y un punto de contacto dentro del ministerio de trabajo en cada país (Artículo 17.5) para monitorear la implementación de las provisiones laborales del capítulo 17. Sin embargo, estas entidades no tienen poder alguno para hacer más que recomendaciones; y más que hacer cumplir las decisiones, ellas funcionan como “consultaciones de cooperación laboral” (Art. 17.8). Un problema con este artículo es que se abre la puerta para que el gobierno disminuya los estándares laborales generales: “el establecimiento de estándares y niveles con respeto a los salarios mínimos por cada parte no será sujeto a las obligaciones de éste capítulo” (traducido del inglés).

Art. 17.6 y el Anexo 17.6 establecen un “Mecanismo de Mejorar Capacidad y Cooperación Laboral” lo cual promueve la cooperación y diálogo con respeto a asuntos laborales relacionados con las Declaraciones de la OIT, igual que una mejoraría en las relaciones laborales y

---

4. Entrevista a la presidenta de la Cámara Baja Demócrata, Nancy Pelosi. “Demócratas rechazan TLC con Colombia y exigen respuestas a violencia”. El Economista de España, 29 de junio de 2007.

la administración, las inspecciones laborales, la resolución de disputas, entre otros. La cláusula final de Anexo 17.6 (punto 4) requiere que cada parte tome las medidas para “considerar las perspectivas de sus representantes de los trabajadores y los empleadores, igual que las perspectivas de otros miembros del público”

En este sentido el TLC debería de estar acompañado por una norma rígida de cumplimiento por las partes de las disposiciones obligatorias, como las prestaciones de seguro social, las regulaciones relativas a la estabilidad del empleo y el sostenimiento de un salario mínimo, con el fin de garantizar el bienestar social en conjunto y no de unos pocos, pues, la relación entre el costo de la mano de obra y la competitividad vuelve a hacer parte del complejo entramado de las relaciones entre los países, pues los elementos centrales de la política necesariamente habrán de cambiar, así sea de énfasis solamente.

Este análisis laboral puede extenderse a todas los tratados anteriormente mencionados, pues todos ellos se fundamentan en las mismas normas y fuentes para plantear un discurso de protección al trabajador. Este punto en común, también conlleva a las mismas críticas laborales de los TLC, el no cumplimiento por parte del gobierno de Uribe de las condiciones laborales pactadas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Reina, Mauricio (2009). Sin Inversión Extranjera el PIB caería un punto. Periódico Vanguardia, sábado 15 de noviembre de 2008.
- Cepal (2010). Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe.
- Ernst & Young y Proexport, (2009). Estudio de competitividad Laboral.
- Entrevista a la presidenta de la Cámara Baja Demócrata, Nancy Pelosi. “Demócratas rechazan TLC con Colombia y exigen respuestas a violencia”. El Economista de España, 29 de junio de 2007.
- Moreno, Alvaro. Economía y Seguridad Democrática: ¿Quiénes Ganan y Quiénes Pierden con Uribe? Razón Pública, 17 de agosto de 2009. [http://www.razonpublica.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=570&Itemid=92](http://www.razonpublica.com/index.php?option=com_content&task=view&id=570&Itemid=92)
- Presidencia de la República, (2009). Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. Capítulo Diecisiete: Laboral. Pág. 17-1.
- Vargas Pinzón, Oswaldo. Lenta generación de puestos de trabajo en Zonas Francas. La República, 10 de Abril de 2010.