

¿POR QUÉ SE VAN LAS GRANDES MULTINACIONALES?



Con la partida de Chiclets Adams, cuatro plantas cerraron en menos de dos años. Por el TLC con México, es más rentable producir desde allá y exportar a Colombia.

La semana pasada la multinacional Mondelez, fabricante en Colombia de los reconocidos productos Chiclets Adams, Trident, Sparkies, Certs y Bubbaloos, entre otros, anunció el cierre de su planta de producción en Cali y el despido de 480 empleados. La noticia cayó como un baldado de agua fría en el sector productivo del Valle del Cauca, que observa con nostalgia cómo llega a su fin uno de los íconos empresariales de la región. Mondelez, que tiene casa matriz en Estados Unidos, afirmó que despachará sus tradicionales productos desde México.

Pero este no ha sido el único cierre de una planta industrial, ocurrido recientemente. Con este, ya van cuatro fábricas manufactureras que en apenas dos años han decidido dejar de producir en Colombia para hacerlo desde otros países.

A mediados de 2013, el grupo francés Icoltantas-Michelin terminó su actividad industrial en Chusacá (Cundinamarca) y en Cali. Las dos plantas daban empleo a 460 trabajadores. La compañía anunció que atendería el mercado colombiano desde el exterior, importando los neumáticos.

Ese mismo año, la farmacéutica Bayer decidió trasladar a México y Guatemala la operación de la fábrica que tenía en Cali, donde se elaboraban los tradicionales medicamentos Aspirina, Alka-Seltzer y cremas Canesten, que ahora se importan. Con este cierre se afectaron unas 100 personas. Cabe decir que Bayer mantiene su planta en Soledad (Atlántico) dedicada a productos fitosanitarios.

A finales de 2014, la mala noticia llegó por cuenta de la Compañía Colombiana Automotriz (CCA) que

cerró su planta en Bogotá, donde ensamblaba los vehículos Mazda. Quedaron cesantes 500 personas mientras la empresa anunciaba que seguiría abasteciendo el mercado desde México. En conjunto, entre los cuatro casos anteriores se han perdido más de 1.500 empleos industriales directos y otro tanto de indirectos.

Para un país como Colombia, que avanza –como han advertido varios analistas– hacia un proceso preocupante de desindustrialización, debería ser un campanazo de alerta el cierre de cualquier fábrica. Según el presidente de la Andi, Bruce Mac Master, esto debería llamar la atención del gobierno, pues el país no solo debe buscar atraer la inversión extranjera, sino también cuidar que no se vayan las empresas que llevan años en el mercado local.

Aunque en un mundo globalizado resulta normal que las compañías se relocalicen, en busca de mejores condiciones para competir, lamentablemente para Colombia, en los anteriores casos no se reubicaron dentro del propio territorio nacional, en el Caribe por ejemplo, cerca de los puertos. Estas empresas decidieron sencillamente salir y pasar de ser fabricantes a importadoras, lo cual hace una gran diferencia, especialmente en materia de puestos de trabajo. No es lo mismo el empleo que genera una empresa dedicada a la distribución, que el de una industria manufacturera, que requiere mano de obra más calificada y con experiencia.

Las estadísticas muestran cómo el empleo industrial ha venido perdiendo importancia dentro de la economía. Según Anif, mientras la industria aportaba el 23 % del empleo total del país hace una década, actualmente solo contribuye con el 13%.

No deja de ser irónico, que mientras las noticias dicen que Colombia es una economía muy atractiva y de las que más crecen en América Latina, industrias que por años han estado presentes en el país, ahora estén buscando otros horizontes donde producir.

Muchos se preguntan cómo se explica esto. El asunto es que en las decisiones de cierre, hay una mezcla de factores, algunos generales y otros particulares. Un factor que agravó la situación de estas empresas fue el cierre del mercado de Venezuela, por su crisis económica, y la pérdida paulatina de la dinámica en Ecuador. Este deterioro en el vecindario ha golpeado las ventas de muchas empresas manufactureras que habían escogido a Colombia para despachar desde acá al área andina. Ahora solo queda Perú como mercado, pero no hay tanto comercio con esa economía.

Algunas empresas, caso Michelin, se vieron muy afectadas por la revaluación del peso, durante un tiempo prolongado, lo que favoreció las importaciones que llegaron masivamente al país y golpearon muy duro la producción local.

Pero en el fondo, hay una realidad y una razón común que explica por qué esas multinacionales decidieron cerrar sus puertas en Colombia: el país dejó de ser atractivo para su inversión. En su determinación se impuso la lógica de los negocios: localizarse donde se obtiene mayor rentabilidad, hay economías de escala y ventajas competitivas. Y todo indica que eso está en México.

En el sector productivo hay preocupación porque Colombia se pueda volver parte de la órbita externa de México. Con el tratado de libre comercio con ese país, los productos quedaron libres de aranceles, lo que significa que para una industria manufacturera podría resultar más favorable, cerrar en el país y despachar sus productos desde México donde encuentran economías de escala y menores costos, en todo sentido.

Algunos analistas creen que México se está convirtiendo en una amenaza para la industria colombiana. Para María Eugenia Lloreda, directora de Invest Pacific, una agencia que promueve las inversiones en el Valle del Cauca, esto es “debido a sus monstruosas fortalezas de economía de escala; sus menores costos de producción, logísticos y laborales”. Eso explica por qué en el caso de Mondelez, Michelin y Bayer, si bien mantienen en Colombia la cadena de comercialización, han traspasado la producción que tenían en Colombia a sus plantas existentes

en México o Centroamérica para manufacturar los productos y abastecer desde allí la región.

El dedo en la llaga: Para el gobierno es lamentable que estas multinacionales se hayan retirado del país pero dice que no hay que generalizar. El ministro de Hacienda, Mauricio Cárdenas, afirma que cada decisión que toma una empresa tiene su propia lógica y explicación. “Así como se cierran plantas, se abren otras”, señala. Además, anota que Colombia es líder en la región para facilitar los negocios, según el Doing Business, estudio del Banco Mundial. Y considera que uno de los mayores atractivos de Colombia es su macroeconomía estable, bien manejada y con perspectivas muy positivas.

Sin embargo, el ministro reconoce la dura realidad y es que la carga tributaria de Colombia es alta. Y aquí es, precisamente, donde se pone el dedo en la llaga. El presidente de la Andi considera que las dos anteriores reformas tributarias son la gota que rebotó la copa de la competitividad en Colombia. Igual piensa el experto tributarista Santiago Pardo, quien sostiene que el régimen de impuestos ha dejado en desventaja a las empresas colombianas frente a las de otros países.

Colombia se abrió al mundo con la firma de muchos tratados comerciales –los productos entran con mayor facilidad y hay que competir con ellos– y la legislación tributaria no se acomodó a esa nueva realidad. Los países también compiten con sus impuestos.

De acuerdo con el Banco Mundial, Colombia ocupa el puesto 146 en el ranking que mide el atractivo del sistema tributario, combinando tarifas y facilidades de pago. Sumando todos los impuestos –nacionales y locales– una empresa paga en Colombia una tasa del 75,4 % sobre la utilidad neta, mientras que en México alcanza el 52 %. En la región, peor que Colombia solo están Argentina y Bolivia.

Para el presidente de la Andi, Colombia tiene que tomar rápidamente los correctivos necesarios frente al régimen tributario para que las empresas no decidan localizarse en otras partes, donde tienen mayores ventajas. Y esto cobija a todos los sectores. Según el gremio, la tasa efectiva de tributación, de acuerdo con una encuesta entre 253 empresas que representan el 18 % del PIB, la

industria manufacturera es la que tiene la mayor carga (77 %), seguida por el sector minero con el 72,2 %. Bruce Mac Master recuerda que una empresa cuando llega a la utilidad final, para descontar impuesto de renta, Cree o impuesto a la riqueza, ya ha tenido que restar una cascada de impuestos locales como el predial o el ICA.

Un tema crítico, por ejemplo, es el sobre costo tributario que tienen que pagar las empresas por adquirir bienes de capital, es decir, las máquinas para producir y modernizarse. Un análisis comparativo entre varios países, hecho por Santiago Pardo, muestra cómo a un productor colombiano le salen hasta un 34,5 % más costoso los bienes de capital, frente a un extranjero, todo por el sistema tributario colombiano.

La preocupación por el tema tributario se ha vuelto cada vez más evidente. Una encuesta realizada por SEMANA entre 150 compañías (las de mayores ventas) mostró esta realidad. Para el 91 % de los consultados el Cree (impuesto a las utilidades) ha tenido un efecto negativo; y para el 100 % el impacto más dañino corre por cuenta del impuesto a la riqueza (antes patrimonio).

Cabe recordar que el reciente estudio de la Ocede sobre la economía colombiana señaló que el país necesita una reforma al sistema tributario que fomenta la inversión y el crecimiento. Al considerar que las tasas del impuesto a la renta de las empresas son demasiado altas y que el impuesto al patrimonio penaliza aún más la inversión, recomendó reducir las tasas del impuesto a la renta empresarial.

El presidente de la SAC, Rafael Mejía, dice que las inversiones agroindustriales se detuvieron en el país, por muchos factores, entre ellos las dos anteriores reformas tributarias. El impuesto a la riqueza ha sido un desestímulo, porque hay proyectos que requieren entre tres y cuatro años para entrar en producción, pero mientras tanto generan un gasto. Es decir, se castiga la inversión que todavía no es productiva. Desde hace unos cinco años no se hace una inversión importante en este sector, dice Mejía. Por el contrario, otros países, incluso Nicaragua, están ofreciendo

oportunidades a los extranjeros. De hecho, allá no solo está el Grupo Aval sino el grupo Mayagüez, que invirtió el año pasado 100 millones de dólares en una compañía azucarera.

El economista Javier Hoyos considera que, además de la alta tributación que ha influido significativamente en la pérdida de competitividad, hay otros costos como la energía que siguen siendo demasiados altos en Colombia. Crecen por encima de la inflación y el gobierno continúa recargándola, como lo hizo en el Plan de Desarrollo.

Todos estos factores hacen que para algunos sea más conveniente cerrar sus plantas en el país, o para unas empresas colombianas crear nuevas plantas afuera.

Los empresarios esperan que la misión de expertos que estudia en este momento el tema tributario, con miras a una próxima reforma estructural, proponga cambios que alivien la carga para las empresas. Sin embargo, no será fácil. El ministro Cárdenas dijo que el gobierno hará todo lo posible para mejorar la competitividad del sistema tributario, “pero dentro del realismo de la situación fiscal del país”; esa frase le da una probabilidad muy baja a la expectativa de que este año se presente una reforma que baje la tributación, pues con la caída del precio del petróleo, el hueco en las finanzas públicas se ha profundizado. Para el gobierno, asegurar el recaudo es prioridad número uno en este momento.

Sin embargo, otros creen que esta es una posición cortoplacista y que estrangular las industrias a punta de impuestos es como hacerse el haraquiri, pues después se terminará afectando el recaudo en renta.

Lo cierto es que las últimas noticias sobre la partida de tradicionales empresas deberían poner al país a reflexionar sobre la necesidad de buscar atractivos para retener las industrias existentes, incentivar la reconversión tecnológica de sus factorías y proteger el empleo, que es en últimas el objetivo al que debe llevar la prosperidad de la economía.