

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA
EN TÉRMINOS DE AMPLIACIÓN DEL *ACCESO PREFERENCIAL A LOS*
MERCADOS DE AMÉRICA Y EUROPA DURANTE EL PERIODO 2002-2008

JUAN PABLO GARCÍA GARCÍA

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO
FACULTAD DE RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C, 2010

“Análisis de la Política de Integración Comercial colombiana en términos de
ampliación del *acceso preferencial a los mercados* de América y Europa durante el
periodo 2002-2008”

Monografía de Grado
Presentada como requisito para optar al título de
Internacionalista
En la Facultad de Relaciones Internacionales
Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario

Presentada por:
Juan Pablo García García

Dirigida por:
Luis Alfonso Bahamon

Semestre I, 2010

A quien he fallado.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA EN TERMINOS DE <i>ACCESO PREFERENCIAL DE BIENES A LOS MERCADOS</i> DE AMÉRICA Y EUROPA HASTA EL AÑO 2002	6
1.1 <i>OBJETIVOS</i> DE LA POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA EN APERTURA DEL ACCESO PREREFENCIAL PARA BIENES EN LOS MERCADOS DE AMÉRICA Y EUROPA DURANTE EL PERIODO 2002-2008	10
2. POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA <i>IMPLEMENTADA</i> EN TERMINOS DE AMPLIACIÓN DEL ACCESO PREFERENCIAL PARA BIENES A LOS MERCADOS DE EUROPA Y AMÉRICA DURANTE EL PERIODO 2002-2008	13
2.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS	13
2.2. LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGAS: ATPDEA	16
2.3. COMUNIDAD ANDINA	17
2.4. UNIÓN EUROPEA Y SGP-PLUS	19

2.5. CAN - MERCOSUR (ACE 59)	21
2.6. TLC CON CHILE	22
2.7. GRUPO DE LOS 3 (G-3 O ACE 33)	23
2.8. CUBA	24
2.9. TLC SUSCRITOS PERO NO VIGENTES: CANADÁ, EFTA Y TRIANGULO NORTE	25
2.9.1. CANADÁ	25
2.9.2. EFTA	26
2.9.3. TRIANGULO NORTE	27
3. <i>EVALUACIÓN DEL ALCANCE DE LA POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA EN TÉRMINOS DE AMPLIACIÓN DEL ACCESO PREFERENCIAL A LOS MERCADOS DE AMÉRICA Y EUROPA DURANTE EL PERIODO 2002-2008</i>	28
3.1. ACUERDOS VIGENTES PARA COLOMBIA	29
3.1.1. G-3.	29
3.1.2. CUBA (ACE 49)	30
3.1.3. CAN-MERCOSUR (ACE 59)	30

3.1.4. SGP-PLUS UNIÓN EUROPEA	32
3.1.5. TLC CHILE	33
3.2. TLC SUSCRITOS PERO NO VIGENTES	34
3.2.1. TRIANGULO NORTE, CANADÁ, EFTA	34
3.2.2. ESTADOS UNIDOS	34
4. CONCLUSIONES	44
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Países con acuerdo comercial (tipo TLC) vigente con Colombia en el año 2002.	9
Gráfico 2. Efectos agregados del TLC con Estados Unidos.	41
Gráfico 3. Acuerdos comerciales de Colombia que incluyen disciplinas de tipo TLC, 2002 – 2009.	46
Gráfico 4. Acceso preferencial para Colombia en número de países derivado de acuerdos tipo TLC, 2002 – 2009.	46
Gráfico 5. Acceso preferencial para Colombia en millones de habitantes derivado de acuerdos tipo TLC, 2002 – 2009	47.

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Cuadro. Agenda de Negociaciones comerciales.

Anexo 2. Cuadro. Rondas de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

Anexo 3. Gráfico. Organización del Equipo Negociador colombiano del TLC con los Estados Unidos.

Anexo 4. Gráfico. Construcción de la Posición Negociadora de Colombia frente al TLC con los Estados Unidos.

Anexo 5. Cuadro. Exportaciones colombianas hacia la Comunidad Andina.

Anexo 6. Cuadro. Contribución sectorial al crecimiento de las exportaciones: acuerdo MERCOSUR-CAN.

Anexo 7. Cuadro. Resultados agregados acuerdo MERCOSUR-CAN.

Anexo 8. Cuadro. Concesiones otorgadas por Colombia - Cronograma de desgravación de Colombia frente al Mercosur.

Anexo 9. Cuadro. Exportaciones totales por destino proyectadas luego del ACE 59.

Anexo 10. Cuadro. Complementariedad económica Colombia – Estados Unidos.

Anexo 11. Gráfica. Oportunidades de crecimiento en *related clusters*. Colombia líder en exportación *clusters*.

GLOSARIO Y SIGLAS

AAP. Acuerdo de Alcance Parcial: según el Tratado de Montevideo de 1980 un AAP es uno de los mecanismos contemplados por el mismo Tratado para alcanzar un mercado común latinoamericano. Particularmente los AAP son aquéllos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros, y que propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización. Los derechos y obligaciones que se establezcan en los AAP rigen exclusivamente para los países miembros que los suscriban o que a ellos adhieran. Los AAP se rigen por las siguientes normas generales: a) estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros; b) contener cláusulas que propicien la convergencia a fin de que sus beneficios alcancen a todos los países miembros; c) contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos, de conformidad con los mecanismos establecidos en el presente Tratado; d) Contener tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidas por el presente Tratado, cuyas formas de aplicación se determinan en cada acuerdo, así como procedimientos de negociación para su revisión periódica a solicitud de cualquier país miembro que se considere perjudicado; e) La desgravación puede efectuarse para los mismos productos o subpartidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los países no participantes; f) Tener un plazo mínimo de un año de duración; y g) Podrán contener, entre otras, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas. En el caso de que tales normas específicas no se hubieran adoptado, se tendrán en cuenta las disposiciones que establezcan los países miembros en las respectivas materias, con alcance general. Los AAP podrán ser comerciales, de complementación económica (ACE), agropecuarios,

de promoción del comercio o adoptar otras modalidades de conformidad con el artículo 14 del Tratado¹.

ACE. Acuerdo de Complementación Económica: son un tipo de acuerdos que tienen como objetivos, entre otros, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros. Estos acuerdos se sujetan a las normas específicas que se establezcan al efecto².

Agente Económico: Individuo que realiza operaciones dentro de un sistema económico tales como consumo, producción, distribución, etc.³

ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración: mayor grupo latinoamericano de integración. Está compuesto por 12 miembros Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El Tratado de Montevideo de 1980 es su marco jurídico constitutivo y regulador, y en el que se establecen sus principios: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.⁴

¹ Comparar Tratado de Montevideo 1980 Cap. II y III.

² Comparar Tratado de Montevideo 1980 Cap. II.

³ Ver www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Glosario. Tema de Búsqueda: Glosario- Agente Económico . Consulta electrónica.

⁴ Ver www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/quienes_somos. Tema de Búsqueda: ¿Quiénes somos?. Consulta electrónica.

ALCA. Acuerdo de Libre Comercio de las Américas: proyecto apoyado por algunos países de la región de las Américas que buscó la expansión del TLCAN a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe.

ALBA. Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe: propuesta venezolana de integración que hace énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social. El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Se basa en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias. Por esta razón la propuesta del ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques sub-regionales, abriendo nuevos espacios de consulta para profundizar el conocimiento de nuestras posiciones e identificar espacios de interés común que permitan constituir alianzas estratégicas y presentar posiciones comunes en el proceso de negociación. El ALBA es una propuesta para construir consensos para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza, corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos.⁵

APEC. Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico: en inglés Asia Pacific Economic Cooperation. Foro multilateral creado en 1989 que aborda temas referentes a cooperación y coordinación económica e intercambios comerciales entre los países de la cuenca del Océano Pacífico. Los países que lo conforman son: Australia, Brunéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, China Taipei, Hong Kong China, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile Perú, Rusia y Vietnam.⁶

⁵ Ver www.alternativabolivariana.org. Tema de Búsqueda: ¿Qué es el ALBA?. Consulta electrónica.

⁶ Comparar www.apec.org/apec/about_apec.html. Tema de Búsqueda: About APEC. Consulta electrónica.

Aranceles: Impuestos que cobran los Estados para el ingreso de productos extranjeros a su territorio nacional. Las medidas arancelarias son utilizadas por los Estados para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera, es decir, de las importaciones. Los aranceles cumplen su objetivo en la medida en que aumentan el precio de las compras externas y las hacen menos competitivas en el mercado nacional. Así mismo, son una fuente de recursos para el Estados de fácil recaudación.

Arancel Ad Valorem: o al valor, son aquellos que se fijan sobre un porcentaje del valor de los bienes.⁷

Arancel Específico: se determinan en relación a la cantidad de unidades de bienes, al peso o al volumen.⁸

Arancel Mixto: está compuesto por un arancel específico y uno ad valorem que gravan simultáneamente la importación.

Arancel Estacional: son aquellos que no son permanentes y se fijan durante un periodo determinado de tiempo.

ATPA. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas. En inglés Andean Trade Preference Act. Ley promulgada por los Estados Unidos en 1992 durante la administración del presidente George Bush y que antecedió al ATPDEA. Esta ley tuvo como principal objetivo ser el componente comercial del programa de la guerra contra las drogas. Dicha ley otorgó a los países beneficiarios preferencias arancelarias a poco más de 5000 productos exportables.⁹

⁷ Comparar www.businesscol.com/productos/glosarios. Tema de Búsqueda: Arancel Ad Valorem”. Consulta electrónica.

⁸ Comparar www.businesscol.com/productos/glosarios. Tema de Búsqueda: Arancel Específico. Consulta electrónica.

⁹ Comparar www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail. Tema de Búsqueda: ATPA. Consulta electrónica.

ATPDEA. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas: en inglés Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act. Esta Ley para la erradicación de drogas y promoción del comercio andino, prorroga y amplía los beneficios del ATPA para Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú en más de 6000 productos libres de arancel. Su objetivo principal es la estimulación y creación de alternativas de empleo para sustituir la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos. Se basa en el principio de responsabilidad compartida: el problema mundial de las drogas requiere cooperación entre los países consumidores y productores.¹⁰

Balanza Comercial: Es la cuenta de la Balanza de pagos que mide el saldo neto de las exportaciones de un país hacia el resto del mundo menos las importaciones que realizó desde el resto del mundo.¹¹

BNA: Barreras No Arancelarias. Son aquellas regulaciones, políticas, prácticas o leyes proteccionistas aplicadas por un país que limitan el ingreso de productos importados a su territorio. Entre las BNA más utilizadas se encuentran: cuotas, cupos, requerimientos de contenido, medidas de frontera, procedimientos de equivalencia, normas sanitarias, salvaguardias, derechos antidumping y compensatorios, valoraciones de aduanas y normas técnicas.

CAN: Comunidad Andina. Organismo compuesto por Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú que busca la integración andina y latinoamericana a través de instrumentos económicos, políticos y sociales.

¹⁰ Comparar www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail. Tema de Búsqueda: ATPDEA. Consulta electrónica.

¹¹ Ver www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Glosario. Tema de Búsqueda: Glosario – Balanza Comercial. Consulta electrónica.

Canasta de desgravación: Se denomina así a cada grupo de productos, previamente concertados entre los negociadores, que tendrán distintas etapas de desgravación, dentro del cronograma de liberación arancelaria.

CAFTA+RD: Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. y Estados Unidos, que entró en vigencia en el año 2006.

CARICOM: también conocido como la Comunidad del Caribe, es un grupo de 15 países asociados en 1973 con el fin de fortalecer sus lazos e integrar un mercado común en la región del Caribe. Sus miembros plenos son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Lucia, St. Kitts y Nevis, St. Vincent y the Grenadines, Suriname, Trinidad y Tobago

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Fue establecida de 25 de febrero de 1948. Y comenzó a funcionar ese mismo año. Busca promover el desarrollo económico y social mediante la cooperación y la integración regionales y subregionales; y así mismo formular y promover actividades y proyectos de asistencia para el desarrollo que se ajusten a las necesidades y prioridades de la región y cumplir la función de organismo de ejecución de esos proyectos.¹²

Concentración comercial: alternativa estratégica de expansión exterior que caracteriza al organismo que dirige los esfuerzos de mercadeo a pocos mercados y que se expande gradualmente a nuevos mercados en el tiempo.¹³

¹² Ver www.eclac.cl. Tema de Búsqueda: La Institución. Consulta electrónica.

¹³ Ver Mas, Francisco, Nicolau, Juan y Ruiz, Felipe. *Foreign diversification vs concentration strategies and firm performance: Moderating effects of the market, product and firm factors*. 2006. Documento electrónico.

Cuarto de al Lado: Es el sitio donde se concentran físicamente representantes del sector privado y organizaciones sociales que asisten a las negociaciones. Este arreglo tiene el objetivo de crear un espacio paralelo donde los negociadores pueden consultar y discutir rápidamente aspectos puntuales y nuevos desarrollos del día a día de las negociaciones. Igualmente, permite un espacio de interacción entre el sector privado colombiano y sus contrapartes de los otros países.¹⁴

Diversificación Comercial: alternativa estrategia de expansión exterior que adopta un organismo y representa la entrada rápida a un gran número de mercados y la asignación de los esfuerzos de mercadeo en todos ellos.¹⁵

EFTA o AELC: Asociación Europea de Libre Comercio o European Free Trade Association. Bloque comercial creado en 1960 por la Convención de Estocolmo como alternativa a la Comunidad Económica Europea (1957). Actualmente está compuesto por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

Exportación: acción de vender productos o servicios a agentes económicos externos (países).

Exportaciones Tradicionales: este tipo de exportaciones está compuesto por los productos más relevantes y que tradicionalmente a lo largo de la historia del comercio exterior colombiano se han tranzado con diversos países, estos son: petróleo, carbón, ferroníquel y café.

Exportaciones No Tradicionales: los demás productos que componen la oferta exportable colombiana y diferentes a los Tradicionales.

¹⁴ Ver Ministerio de Comercio Industria y Turismo. *Las 100 preguntas del TLC*. 2004. p. 18

¹⁵ Ver Mas, Francisco, Nicolau, Juan y Ruiz, Felipe. *Foreign diversification vs concentration strategies and firm performance: Moderating effects of the market, product and firm factors*. Documento electrónico.

Grado de Inversión: Se dice que una calificación está dentro del grado de inversión cuando los títulos a los cuales se aplica no representan un gran riesgo de incumplimiento en sus obligaciones para con los compradores de los mismos. Se considera que las emisiones bajo este grado no representan mayores riesgos de incumplimiento. Se entiende que en este grado se está efectuando una inversión prudente.¹⁶

G-3: Grupo de los Tres. Acuerdo comercial entre Colombia, Mexico y Venezuela que entró en vigencia en 1995 y que buscó facilitar el acceso a los respectivos mercados a través de la eliminación gradual de aranceles. Desde el 20 de noviembre de 2006, Venezuela no hace parte del Tratado.

Importación paralela: es aquella que, con mercancías auténticas, se hace por fuera de los canales oficiales de comercialización. Esta definición debe complementarse con el agotamiento (que es otra forma de encarar la situación). Este marca el punto en donde el titular del derecho de propiedad intelectual pierde su control sobre el producto objeto de ese derecho; dicho de otra manera, el agotamiento es la pérdida del derecho del titular después de haber puesto de forma lícita su mercancía en las corrientes comerciales en determinado lugar. Por consiguiente, el debate se da sobre el lugar en donde se pierde ese derecho. Para esto se ha entendido que existen tres posibilidades: el agotamiento nacional o territorial, el regional y el internacional.¹⁷

Inversión Extranjera: recursos económicos provenientes del exterior que se inyectan en una economía.

Matriz de Solicitudes: Análisis realizado entre el sector público y privado, que permitió fortalecer la Posición Negociadora colombiana, y que consistió en examinar

¹⁶ Ver www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Glosario. Tema de Búsqueda: Glosario – Grado de Inversión. Consulta electrónica.

¹⁷ Ver www.cecolda.org.co/index.php?option. Tema de Búsqueda: Importación Paralela. Consulta electrónica.

uno a uno los productos que Estados Unidos compra al mundo para determinar así los intereses ofensivos de Colombia. De igual forma, la matriz identificó si los obstáculos que presentan los mismos son arancelarios o para-arancelarios. Si existía algún interés del sector privado se procedía a elaborar la solicitud específica a los Estados Unidos.

Matriz de Intereses: herramienta que permitió identificar los intereses de Colombia en los asuntos de cada mesa de negociación así como el probable interés de Estados Unidos. Su resultado anticipó el nivel de coincidencia o de conflicto entre los intereses de ambos países. Además facilitó jerarquizar según su importancia cada asunto y establecer puntos de resistencia en la negociación. Se identificaron más de 400 intereses de Colombia validados en reuniones con el sector privado y el Consejo de Ministros. El uso de las matrices continuó aplicándose para los demás procesos de negociación.¹⁸

MCCA: Mercado Común Centro Americano. Bloque integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Se rige por el Tratado de Managua de 1960 y sus protocolos modificatorios.

Mercado Común: etapa de la integración en que se ha alcanzado: una zona de libre comercio, un arancel externo común y una unión arancelaria, y además significa ampliar el ámbito de integración al mercado de capitales y de la fuerza de trabajo. Culmina la integración de los mercados. Esta etapa de la integración significa que las mercancías, los capitales y los trabajadores circulan libremente en el nuevo espacio económico.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur. Unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Fue creado en 1991 con la firma del Tratado de Asunción.

¹⁸ Comparar Ministerio de Comercio Industria y Turismo. *Las 100 preguntas del TLC*. 2004. p. 18.

OMC: Organización Mundial del Comercio. Única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.¹⁹ Fue creada en 1995, pero antecedida por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) de 1947.

SGP: Sistema Generalizado de Preferencias. Mecanismo establecido en 1961 por iniciativa de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD), cuyo propósito es otorgar preferencias arancelarias a las exportaciones de productos originarios de los países en vía de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de los países desarrollados, con el fin último de fomentar la diversificación de las exportaciones, la industrialización y mayores ingresos en los países beneficiarios.²⁰

SGP-PLUS: Sistema Generalizado de Preferencias-Plus. Mecanismo que contempla preferencias arancelarias concedidas por la Unión Europea a algunos países en desarrollo. Este sistema sustituyó al antiguo SGP-Droga.²¹

TLC: Tratado de Libre Comercio compromiso económico que vincula las siguientes disciplinas: 1. Acceso a mercados: bienes y servicios (eliminación inmediata o escalonada de aranceles). 2. Inversiones (establecimiento y protección). 3. Propiedad intelectual. 4. Compras públicas. 5. Competencia. 6. Solución de controversias. 7. Medidas sanitarias y fitosanitarias. 8. Normas técnicas y de origen.²²

¹⁹ Ver www.wto.org. Tema de Búsqueda: What is the WTO?. Consulta electrónica.

²⁰ Comparar www.mincetur.gob.pe. Tema de Búsqueda: SGP. Consulta electrónica.

²¹ Comparar www.mincetur.gob.pe. Tema de Búsqueda: SGP-Plus. Consulta electrónica.

²² Ver Chambovey, Didier. *Presentation The European Free Trade Association. EFTA*. Documento electrónico.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. También llamado NAFTA (North American Free Trade Agreement). Bloque y área de libre comercio conformada por México, Canadá y Estados Unidos que entró en vigencia en 1994.

TN: Triangulo Norte. Nombre con el que se conoce a tres países de Centroamérica en función de su integración económica, a saber, Guatemala, Honduras y El Salvador.

Unión Aduanera: etapa de la integración en la cual además de la creación de una zona de libre comercio se establece un arancel externo común (AEC) entre los asociados y aplicable a terceros países.

UE: Unión Europea. Comunidad de países integrada por 27 Estados europeos. Sus inicios datan de comienzos de la segunda mitad del siglo XX.

INTRODUCCIÓN

La experiencia de los últimos años ha demostrado como la producción mundial está cada vez mas fragmentada. Es decir, el gran aparato productivo que procura suplir las necesidades de la demanda global se ha montado sobre una cadena internacional de valor que abandona paulatinamente el modelo tradicional en el que un solo Estado participa en el proceso productivo, para dar paso a un sistema sobre el cual intervienen múltiples países en la elaboración final de un producto, allanando así terreno a las ventajas de eso que los economistas llaman *especialización* productiva.

Así mismo, las pequeñas y grandes economías del mundo han visto como sus mercados domésticos se agotan y alcanzan picos de consumo que llevan a presentar fallos de mercado, por lo cual como estrategia de crecimiento se ven en la necesidad de ensanchar sus fronteras comerciales aplicando medidas correctivas como el *Second Best*, que en breve, es la respuesta a la búsqueda de crecimiento de la demanda vía acuerdos comerciales internacionales.²³

En este contexto y ante las dificultades presentadas en el establecimiento de un sistema multilateral de libre comercio como el perseguido por la Organización Mundial del Comercio, un gran número de países han optado por la adopción de acuerdos económicos regionales y bilaterales como vehículo para facilitar tanto los intercambios comerciales, dentro de la cadena de valor, como el crecimiento interno soportado en el comercio exterior. De esta manera, la integración económica ha demostrado como avanza en todo el mundo a un ritmo sin precedentes. Por ejemplo, según el último informe de la OMC en 2008, habían sido notificados a esta institución 386 acuerdos comerciales de los cuales 197 eran operativos.²⁴

Ahora bien, vale indagar sobre la forma en que Colombia se ha desenvuelto frente a esta tendencia durante los años recientes. En ese orden, la presente investigación pretende, a partir de los antecedentes de la integración comercial colombiana registrados antes del año 2002, hacer una lectura de sus avances y

²³ Comparar Krugman, Paul. *Economía Internacional: teoría y política*. 2007. p. 230.

²⁴ Comparar OMC. *Informe anual 2008*. p. 78

desafíos. En breve, el texto se ocupará de establecer el alcance de la Política de Integración Comercial colombiana durante el periodo 2002-2008 en términos de ampliación del *acceso preferencial a mercados* derivado de la implementación de acuerdos comerciales con América y Europa.

Considerando este propósito los objetivos particulares planteados son: el primer capítulo se ocupará de exponer detalladamente, y a partir de sus antecedentes, los objetivos de la Política Comercial colombiana en los asuntos señalados a partir del año 2002. En segundo lugar, se identificarán las tareas implementadas por el Gobierno Nacional en acceso a mercados frente a los mismos destinos. En tercer lugar se presentará una precisa evaluación sobre el alcance y logros de estos trabajos, para finalmente plantear algunas consideraciones acerca de los desafíos que tiene la misma Política para los próximos años, como por ejemplo, el acompañamiento de políticas y acciones complementarias que permitan un óptimo aprovechamiento de los avances realizados en inserción comercial.

En consecuencia, el presente estudio busca ofrecer al lector un contundente análisis acerca del desarrollo de la Política de Integración Comercial durante la administración Uribe Vélez y hasta el año 2008, pero sin caer en el error de hacer una simple descripción de ésta, pues posiblemente resultaría ser un texto estéril, repetitivo y carente de aportes intelectuales significativos. Los análisis más recientes de la Política Comercial de Colombia como el realizado por la OMC, permiten conocer su evolución hasta el año 2005, sin embargo, no existe un estudio que permita determinar que ha pasado en los últimos tres años, periodo en el cual la política estudiada ha experimentado sus mayores transformaciones al introducir un cambio de velocidad actuando con mayor celeridad y en múltiples direcciones. Por este motivo, es útil conocer precisamente las vías sobre las cuales se ha movilizado dicha Política, sus justificaciones, sus logros, además de los retos para los próximos años. Lo anterior, en razón a la enorme trascendencia que tiene ésta política en la vía hacia el crecimiento económico y social de la nación.

Por otra parte, para el cumplimiento de los objetivos propuestos, ésta investigación académica se acompañará de dos elementos teóricos que permitirán

fundamentar la comprensión del fenómeno estudiado y que pertenecen a la disciplina de las relaciones internacionales y de la ciencia económica.

El primero marco que integra el estudio es el *Realismo Periférico* propuesto por Carlos Escudé. Dicha teoría permite desde su óptica realizar una lectura precisa del comportamiento exterior colombiano en sus asuntos comerciales. En esencia, este enfoque describe la situación sistémica característica del entorno que rodea a Colombia, es decir, entiende y justifica no solo los esfuerzos prolongados de parte de Colombia por mantener una estrecha relación comercial con los Estados Unidos (como se pretende demostrar en el desarrollo del texto); sino en general las motivaciones de la Política Comercial frente a sus principales socios económicos.

En breve, el Realismo Periférico orienta sus postulados en el utilitarismo que deben poner en práctica los Estados menos poderosos para la construcción de una política internacional y una relación especial a largo plazo con sus principales socios²⁵.

En ese sentido el autor de éste paradigma sostiene que el principal objetivo de la política internacional de un Estado dependiente como Colombia debe ser la reducción de costos y riesgos de mediano y largo plazo. En la misma dirección asegura que las relaciones con la potencia deben desarrollarse en *alineación* y proximidad al país poderoso: dadas las relaciones de poder en el mundo actual, la única política posible es la basada en una aceptación realista de los límites y diferencias entre la grandes potencias y un país dependiente, vulnerable y poco relevante para los intereses vitales de aquella²⁶. Es así como el beneficio de adoptar esa postura de *alineamiento* es de tipo material para la nación menos poderosa, puesto que es más relevante y contributivo para el progreso de los países en desarrollo el buen comportamiento de la *balanza comercial* que deja como saldo una relación positiva y no antagónica con la potencia.

En consecuencia, a la luz del Realismo Periférico se logra comprender no solo la forma en que se ha diseñado la Política Comercial colombiana sino su

²⁵ Comparar Bernal-Meza, Raúl. *América Latina en el Mundo*. 2005. p. 325.

²⁶ Comparar Escudé Carlos citado en Bernal-Meza. *América Latina en el Mundo*. p. 325.

ejecución, pues como el texto se encargará de exponerlo, Colombia ha asumido diversos costos políticos y comerciales a cambio de beneficios de la misma índole con importantes demandantes de productos nacionales como los Estados Unidos, Europa y los demás países de la región.

El segundo marco que orienta la investigación es la ya nombrada teoría del Segundo Optimo o *Second Best* propuesta por Lipsey y Lancaster²⁷. Esta propuesta defiende la integración y los acuerdos comerciales en razón a que estos contribuyen a mejorar las fallas del mercado, como por ejemplo el tamaño reducido del mismo; y fortalecen y dinamizan los intercambios de bienes a través del libre acceso a mercados que permiten los mismos acuerdos. Es decir, esta teoría asegura que ante las imperfecciones en el funcionamiento interno de una economía y frente a la dificultad en el establecimiento de acuerdos multilaterales como el ALCA y las dificultades en las rondas de negociación de la OMC, es justificable, como segunda opción y por intermedio de la Política Comercial, establecer acuerdos comerciales de menor alcance, como por ejemplo los bilaterales o regionales. Así pues, como también se pretende demostrar en este estudio, Colombia no ha sido ajena a este comportamiento, siendo la mejor prueba de ello los múltiples tratados comerciales firmados de esta naturaleza en los últimos años.

Ahora bien, los criterios metodológicos que adopta éste estudio lo enmarcan dentro de una investigación de tipo cualitativo, que pretende más que utilizar instrumentos econométricos, describir y analizar, como ya se mencionó, los cambios, avances y retos de la Política de Integración Comercial colombiana desde el año 2002 y la justificación teórica de su proceder.

Por su parte, la recolección de la información para éste estudio requirió no solo la observación de los documentos oficiales emitidos por las entidades encargadas de diseñar y ejecutar la Política tratada, sino una minuciosa investigación en textos publicados por diferentes entidades y autores especialistas en el tema. Así mismo, demandó entrevistar a funcionarios y ex-funcionarios de la más alta jerarquía del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Consejo Superior de Comercio

²⁷ Comparar Krugman, Paul. *Economía Internacional: teoría y política*. 2007. pp. 230.

Exterior) y a expertos en la materia, cuyos aportes enriquecieron profusamente el resultado del texto.

Finalmente, a la importancia expuesta de la investigación, se suma la pretensión que ésta tiene de invitar al lector, con elementos de juicio precisos, a hacer una mirada reflexiva sobre los marcos de acción de la política internacional colombiana en sus asuntos comerciales, para posteriormente convocar a un dialogo abierto y franco no solo en la etapa de formulación de la Política sino también en su implementación y evaluación.

1. ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA EN TERMINOS DE ACCESO PREFERENCIAL DE BIENES A LOS MERCADOS DE AMÉRICA Y EUROPA HASTA EL AÑO 2002

El objetivo del presente capítulo es describir, en primer lugar, los antecedentes de la integración comercial colombiana. Es decir, con el ánimo de identificar los avances y desafíos en la fundamental tarea de la inserción económica mundial, se desarrollará una breve contextualización de los acuerdos alcanzados por Colombia antes del año 2002. En segunda instancia y soportado en textos oficiales, se presentará cuál fue la respuesta de la administración Uribe-Vélez frente al anterior panorama.

Para empezar es necesario recordar que básicamente el ejercicio integracionista colombiano, en sus asuntos comerciales, se ha desarrollado en dos frentes de trabajo. Por una parte, la gestión multilateral y por la otra las acciones bilaterales y regionales. Sin embargo, existe una tercera vía por medio de la cual Colombia avanza en facilitación al acceso a mercados, ésta es el otorgamiento unilateral de preferencias arancelarias que algunas naciones desarrolladas hacen para contribuir con los países en desarrollo en la lucha contra problemas comunes, por ejemplo, el tráfico de drogas ilícitas. Ahora bien, ¿frente a estas formas de integración en qué posición se encontraba Colombia para el año 2002?

En el escenario multilateral, para ese año, Colombia ya hacía parte de organismos como la Organización Mundial del Comercio (OMC) a la cual se adhirió en 1995, de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en 1980 y del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), 1994. Para el propósito de esta investigación, basta recordar que si bien estas tres instancias internacionales pueden ser la base para una futura liberación comercial regional y global, a la fecha las mismas presentan serios obstáculos, como lo son las trabas en la Ronda de Doha, la paralización del proceso de negociaciones del ALCA y la falta de convergencia entre

los convenios logrados en el marco de la ALADI, lo que se traduce finalmente en una laxitud de resultados²⁸.

En el ámbito bilateral y regional, Colombia desde 1969 integró el Pacto Andino (en 1997 paso a conocerse como Comunidad Andina). Actualmente éste es el acuerdo comercial vigente para Colombia más profundo y ambicioso, pues tiene como meta la formación de un Mercado Común. Adicionalmente en 1995 Colombia, junto a México y Venezuela firmaron un programa de desgravación arancelaria y facilitación al comercio, llamado G-3.

De igual forma, Colombia antes del año 2002 había ratificado varios Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), a través de los cuales se fijaron descuentos recíprocos en los gravámenes de acceso a las importaciones. Estos convenios y su fecha de suscripción fueron: Guatemala AAP N° 5 (1984), Nicaragua AAP N° 6 (1984), Costa Rica AAP N° 7 (1984), El Salvador AAP N° 8 (1984), Honduras AAP N° 9 (1984), AAP N° 2 Agrícola con Cuba y Suramérica (1991), Panamá AAP N° 29 (1993), Chile AAP N° 24 (1993), CARICOM AAP N° 31 (1994), Cuba AAP. CE N° 49 (2000), y otros acuerdos con Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, que mas adelante pasaron a conformar el ACE N° 59 con Mercosur (2004).

En cuanto a las preferencias arancelarias unilaterales recibidas por Colombia y que incluyeron descuentos en algunos bienes primarios y manufacturados se encuentran las otorgadas por: Estados Unidos, Rusia, Noruega, Suiza, Unión Europea, Japón, Nueva Zelanda, Canadá, Turquía y Bulgaria.²⁹ Sin embargo, estas no son herramientas óptimas para mejorar los flujos comerciales del país, dado que tienen un carácter temporal que genera una condición de incertidumbre entre los agentes económicos y que puede perturbar sus negociaciones comerciales³⁰.

²⁸ En diálogos sostenidos con Pedro Carmona Estanga, director MBA Universidad Sergio Arboleda. Mayo de 2009.

²⁹ Comparar United Nations. *Generalized System of Preferences: List of Beneficiaries*. 2008. Documento electrónico.

³⁰ El carácter temporal de los descuentos arancelarios unilaterales hace referencia a que estos son otorgados durante determinados periodos de tiempo, que luego de su vencimiento pueden ser susceptibles de extensión o finalización de acuerdo a la voluntad del país otorgante, lo cual implica variaciones en los precios de las mercancías tranzadas.

Adicionalmente, cabe destacar que si bien tanto los AAP como los descuentos unilaterales permiten obtener rebajas para el ingreso de productos colombianos a dichos mercados, estas se limitan al acceso de mercaderías y no de servicios. De igual forma, tampoco contemplan integralmente asuntos fundamentales que reglamenten el comercio, como por ejemplo, medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, normas técnicas, defensa comercial, compras públicas, asuntos laborales y ambientales, obstáculos técnicos e inversiones.

Con lo anterior se constituía para el año 2002 un panorama poco alentador en materia de apertura de mercados externos e implementación de áreas de libre comercio para Colombia. En realidad eran únicamente los acuerdos de la CAN, del G3 y los AAP los alcanzados por la gestión nacional, puesto que las preferencias con los Estados Unidos y la Unión Europea, que son dos de los destinos más importantes para las exportaciones nacionales, habían sido otorgados, no por el accionar exterior colombiano sino por voluntad política unilateral de los donantes. En breve, Colombia experimentaba una situación compleja respecto al ensanchamiento de sus mercados destino, “en comparación con países como Chile, México, Corea, Malasia, Singapur etc., el país comenzó tarde y de forma poco dinámica su proceso de apertura al mundo”³¹. Esta tardanza se veía reflejada esencialmente en las dificultades en materia de acceso preferencial a mercados, pues solamente Colombia tenía puertas abiertas permanentes y derivadas de modernos acuerdos que incluyeran disciplinas de tipo TLC a cinco países, es decir, a una población que escasamente se aproximaba a los 200 millones de habitantes³². Adicionalmente, es útil recordar la ausencia de respaldo por parte de Colombia, a iniciativas como la Alternativa Bolivariana para América

³¹ Al respecto según el Ministerio de Comercio Industria y Turismo: Colombia se ha internacionalizado tímidamente y 30 años tarde. Colombia no fue: ni el único, ni el primero, ni el más veloz, al iniciar un proceso de apertura económica unilateral. En la región, con respecto a libertad comercial, Colombia está peor que hace 30 años: según el índice de Frazer que mide la libertad comercial, Colombia que se ubicaba en 1975 en el puesto 14 en Hispanoamérica para 2004 su situación había empeorado y descendió a la posición 17 solo superado por Venezuela. Comparar Gwartney, J y Lawson, R. *Economic Freedom of the World annual Report 2006*. The Frazer Institute. *El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: consideraciones macroeconómicas*. Documento electrónico.

³² Los países con los cuales Colombia tenía un acuerdo comercial recíproco vigente en el año 2002 eran: México, Venezuela, Ecuador, Bolivia, y Perú.

Latina y El Caribe (ALBA), puesto que ésta no fue referenciada en la agenda integracionista del gobierno Uribe Vélez.

Gráfica 1. Países con acuerdo comercial (tipo TLC) vigente con Colombia en el año 2002.



Fuente: Grafica elaborada por el autor de la presente monografía con base en la información tomada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “Comercio Exterior –Acuerdos Comerciales”.

Sumado a lo anterior, el comportamiento de las exportaciones colombianas, tampoco era sobresaliente. Las ventas externas estaban concentradas esencialmente en dos mercados: Estados Unidos y Venezuela. Entre 1994 y 2002, el primero captó en promedio el 40.6% de la oferta exportable, el segundo bastante distanciado promedio 9,3%; mientras que los demás destinos principales escasamente compraron: Ecuador 4.5% y Perú 3,6%. Por su parte, la UE bajo bruscamente su participación en el mismo periodo pasando de 29.9% a 13.7%³³. En conclusión, el país era altamente vulnerable ante una crisis económica de sus socios más importantes, además su capacidad de reacción y mercadeo estaba seriamente limitada por la ausencia de

³³ Cálculos propios, realizados con información tomada del DANE: “Comercio Exterior”. El total de la UE corresponde a la suma de las exportaciones destinadas a los 25 primeros países miembros. Se incorporan desde la información de 1994 con el fin de garantizar la comparabilidad de las series estadísticas.

mecanismos como los acuerdos comerciales que permitieran la ampliación del número de destinos para sus ventas externas y la minimización de la dependencia representada en pocos compradores.

1.1 OBJETIVOS DE LA POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA EN APERTURA DEL ACCESO PREREFENCIAL PARA BIENES EN LOS MERCADOS DE AMÉRICA Y EUROPA DURANTE EL PERIODO 2002-2008

Frente al desalentador panorama, expuesto arriba, y con las necesidades de dar un nuevo impulso al proceso de apertura que lideró el gobierno de Cesar Gaviria, de diversificar los destinos de las exportaciones nacionales³⁴, de hacer frente a la opinión de algunos analistas que señalaron que el país hasta el momento no tenía una estrategia clara para vincularse con los diferentes mercados extranjeros³⁵; la entrante administración del presidente Álvaro Uribe diseñó una ambiciosa estrategia de inserción internacional en su esfera económica, a través de la búsqueda de acuerdos con socios comerciales tanto tradicionales como no tradicionales. Puntualmente el entonces Ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, justificó el proceder en tres razones:

1. La experiencia mundial demuestra que existe una relación positiva entre el grado de internacionalización de la economía -la relación entre la sumatoria de las exportaciones, importaciones y el PIB- el crecimiento y el nivel de ingreso per cápita.
2. El país debe incrementar sus exportaciones debido a la declinación de las ventas de petróleo y el riesgo de importarlo.

³⁴ Según investigación realizada por el DNP que toma como base el estudio Volpe & Gómez (2007), el establecimiento de acuerdos comerciales aumenta la diversificación. Es decir, aranceles más bajos, están asociados con un mayor número de bienes exportados, favoreciendo la diversificación de las exportaciones colombianas por producto y mercado objetivo. Comparar DNP. *Política comercial y diversificación de exportaciones: el caso de los TLC entre Colombia y Canadá, EFTA y la Unión Europea*. 2008. Documento electrónico.

³⁵ Comparar Cárdenas, José. “Acuerdos comerciales y estrategias de producción y negociación: ¿vamos por el buen camino?”. *Economía Colombiana*. 2004. p. 27.

3. Se deben incrementar las negociaciones que le den garantía de permanencia a las preferencias obtenidas, pues en los últimos diez años solo se hizo una apertura unilateral.³⁶

En tal dirección, dentro del Plan Nacional de Desarrollo (PND): Hacia un Estado Comunitario 2002-2006, se trazaron los lineamientos que habrían de guiar el trabajo del gobierno en asuntos de integración comercial. En esencia, las autoridades nacionales acordaron desarrollar durante el cuatrienio una amplia agenda que incluyó fundamentalmente trabajos bilaterales y multilaterales con los siguientes espacios: Comunidad Andina, Unión Europea, Venezuela, Centroamérica, México, Estados Unidos, Canadá, Cuba, Mercosur, EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein), Rusia, APEC, Cuenca del Pacífico, ALCA y OMC.³⁷

De igual manera, el Ejecutivo nacional de la mano del Consejo Superior de Comercio Exterior (CSCE) concretó la Agenda para la Integración Dinámica de Colombia en el Mundo (2004)³⁸. Esta Agenda, en razón a la relevancia que tienen los acuerdos internacionales de comercio por su impacto económico y social sobre el país, y por tratarse de instrumentos mediante los cuales Colombia adquiere derechos pero también contrae obligaciones; ponderó varios parámetros de análisis antes de fijar la misma agenda de integración. Es decir, el CSCE basado en proyecciones econométricas, en cifras del comportamiento de la balanza comercial general y desagregada (bilateral, país por país) y en las tendencias del comercio global, suministró a las instancias decisorias información que pretendió responder a los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los principales destinos de las exportaciones

³⁶ Comparar Botero, Jorge Humberto. Ministro de Comercio Industria y Turismo. El Tiempo. Diario Portafolio. 12 agosto de 2003. Editorial. En Cárdenas, “Acuerdos comerciales y estrategias de producción y negociación: ¿vamos por el buen camino?”. *Economía Colombiana*. p. 27.

³⁷ Comparar DNP. *Plan Nacional de Desarrollo: Hacia un Estado Comunitario 2002-2006*. pp. 80-92. Comparar también MCIT. *Presentación Política Comercial 2006*. Barranquilla. Documento electrónico.

³⁸ El CSCE hace parte del Ministerio de Comercio Industria y Turismo que son las máximas autoridades encargadas de formular y desarrollar la política comercial del país. En reuniones periódicas el CSCE reúne sus miembros (Presidente de la República, Ministros de Comercio, Relaciones Exteriores, Agricultura y Desarrollo Rural, Hacienda y Crédito Público, Minas y Energía, Transporte, Ambiente Vivienda y Desarrollo, el director del DNP, el gerente del Banco de la República y los presidentes de Bancoldex y Proexport), y dicta los lineamientos sobre los cuales se ejecuta la política estudiada.

colombianas?, ¿qué destinos representarían mayor potencial importador?, ¿a dónde miran los competidores de Colombia?, ¿cuál es el riesgo de desplazamiento de las exportaciones colombianas?, ¿qué países representan para el país una prioridad política?, y ¿cuáles países le han propuesto negociaciones a Colombia?.³⁹ Finalmente, el resultado de este análisis fue que, además de Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, Panamá, Japón, India, CARICOM y MCCA, deberían ocupar un lugar privilegiado en los esfuerzos integracionistas colombianos.⁴⁰

Con lo anterior se configuró en la etapa inicial de la política comercial un extenso marco geográfico de trabajo, que hizo presumir el firme propósito del Gobierno Nacional por alejar a la economía colombiana de los riesgos que implica la dependencia de pocos compradores externos.

Adicionalmente, la nueva administración decidió dar continuidad al Plan Estratégico Exportador 1999-2009 del gobierno de Andrés Pastrana, que fijó como meta: “aumentar, diversificar, regionalizar y hacer competitiva la oferta exportable, incentivar la inversión extranjera y desarrollar una cultura exportadora”⁴¹.

En general, fueron estos los compromisos propuestos por la entrante administración y que procuraron la doble misión de profundizar, facilitar y asegurar las relaciones con socios tradicionales y tender lazos comerciales hacia nuevos países, todo con el ánimo de mitigar las dificultades de un entorno internacional que exige ingentes maniobras de integración y apertura de mercados.

Finalmente, es preciso mencionar que haciendo una lectura de los objetivos de este plan de integración bajo la óptica del *realismo periférico*, se puede entender como su diseño estuvo ceñido en el análisis acerca de la necesidad de aumentar los beneficios en la balanza comercial para el país y reducir los costos económicos derivados de la ausencia de mecanismo que faciliten el intercambio de mercancías.

³⁹ Comparar *Agenda para la integración dinámica de Colombia en el mundo*. MCIT. Consejo Superior de Comercio Exterior. 2002. Sesión 75.

⁴⁰ Comparar Consejo Superior de Comercio Exterior. *Agenda para la Integración Dinámica de Colombia en el Mundo*. Sesión 75. Ver anexo 1. Agenda de Negociaciones Comerciales. Este cuadro refleja los resultados del análisis de distintas variables económicas y políticas que determinaron la agenda comercial colombiana a partir de 2004.

⁴¹ Ver DNP. *Plan Nacional de Desarrollo: Hacia un Estado Comunitario 2002-2006*. pp. 142 - 143.

2. POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA IMPLEMENTADA EN TERMINOS DE AMPLIACIÓN DEL ACCESO PREFERENCIAL PARA BIENES A LOS MERCADOS DE EUROPA Y AMÉRICA DURANTE EL PERIODO 2002-2008

Luego de analizar en el primer capítulo los antecedentes y objetivos de la política estudiada, ésta segunda sección abordará los hechos concretos que se ejecutaron en la materia. Es decir, presentará la Política de Integración Comercial que erigida sobre las bases del *realismo periférico* y el *segundo optimo*, se implementó frente a América y Europa entre los años 2002 - 2008⁴². En breve se presentará la importancia comercial que representa para el país cada uno de estos mercados y las acciones integracionistas desarrolladas.

2.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS

Como se puede leer en textos, declaraciones y presentaciones oficiales la administración Uribe Vélez se dio a la búsqueda de un TLC con los Estados Unidos, justificando su proceder en los múltiples beneficios del libre comercio, entre otros: reduce las barreras arancelarias y para-arancelarias contrayendo costos transmitidos a consumidores y productores, aumenta el bienestar derivado de la mayor oferta de productos, amplía los mercados (oferta y demanda), provoca el efecto *spillover* tecnológico y facilita la difusión del conocimiento, establece reglas jurídicas claras y estables que promueven un ambiente de negocios favorable para la inversión local y foránea, contribuye a desplazar los factores de producción hacia actividades más competitivas, invita a una especialización productiva, genera economías de escala,

⁴² La implementación es una etapa fundamental en la cual la política, hasta este entonces casi exclusivamente hecha de discursos y de palabras, se transforma en hechos concretos, en realidad palpable. Es la determinante definitiva del resultado de una decisión. Comparar Deubel, Roth y André-Noël. *Políticas Públicas: formulación, implementación y evaluación*. 2002. p. 107.

impulsa el aprendizaje y las reformas institucionales, y estimula la actividad comercial como herramienta para alcanzar el crecimiento y desarrollo.⁴³

Así bajo un panorama multilateral desalentador, determinado por unas negociaciones del ALCA suspendidas e inciertas y por serias dificultades en la Ronda de Doha expresadas en la cumbre de Cancún, aplicando la teoría del *segundo optimo*, aprovechando también el permiso extraordinario que tenía el Ejecutivo norteamericano para negociar acuerdos de libre comercio como instrumentos de su estrategia de seguridad nacional, y sabiendo la importancia que tiene Colombia en la misma, y entendiendo además que los beneficios de un TLC serían notables y significativos, en noviembre de 2003; el representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones del Tratado. En breve, ésta noticia fue para el gobierno colombiano el mejor reflejo del éxito de sus gestiones diplomáticas orientadas hacia el logro de dicha negociación y significó un buen comienzo dentro del compromiso de inserción en la economía global. Por su parte, para el sector privado el comunicado no fue menos alentador, ya que desde tiempo atrás padecía la incertidumbre por la prórroga del Atpdea y demandaba un acuerdo permanente.

Valga anotar que internamente en los Estados Unidos existían serias dudas sobre la posible negociación con Colombia. La férrea oposición al CAFTA+RD por parte de los sindicatos y del sector azucarero, sumado a la reticencia del partido demócrata e inclusive de varios representantes republicanos que cuestionaban los acuerdos con países de bajo significado comercial y tan solo relevancia política, hacia pronosticar que la aprobación del Acuerdo con Colombia se enfrentaría a muchos obstáculos en el Congreso, como efectivamente sucedió.

⁴³ El autor es consciente de que los beneficios no han favorecido a todos los países por igual, sin embargo considera que el libre comercio discrecional acompañado de políticas internas complementarias es una de las herramienta fundamentales en el camino hacia el progreso, más aún dentro un contexto mundial caracterizado por su complementariedad y por aquel proceso llamado globalización, en donde resulta prácticamente impensable retroceder a un escenario autárquico. Comparar también OMC. *Informe sobre el comercio mundial 2008*. Comparar también Bagwathi, Jagdish. *En Defensa de la Globalización*. Comparar también Stiglitz, Joseph. *El malestar de la globalización. Cómo hacer que funcione la globalización*, entre otros.

Básicamente las negociaciones se desarrollaron en 14 rondas⁴⁴, durante 21 meses que finalizaron el 27 de febrero de 2006 y cuyo objetivo medular para Colombia fue “lograr un buen paquete de negociación acorde con los intereses del país”⁴⁵.

Entendiendo que es objetivo de éste estudio evaluar los resultados y aportes de la política de integración comercial del gobierno de Álvaro Uribe al país, resulta fundamental destacar que para este caso las negociaciones no se adelantaron como había sucedido con la CAN, G3, Chile, Mercosur o ALCA, en donde el Viceministro de Comercio Exterior por orden de su Ministro, era el encargado de coordinar las negociaciones. Distintamente para este Acuerdo se conformó un Equipo Negociador, bajo la dirección de un Jefe e integrado por 150 miembros divididos en grupos temáticos que trabajarían en exclusividad para el mismo⁴⁶. Al respecto Gómez y Gamboa:

Esta aproximación contaba con dos claras ventajas sobre el esquema anterior: primero, evitaba la “jefatura” de un viceministro sobre sus pares de las carteras distintas de comercio; y segundo, se tenía un jefe que, revestido de autoridad presidencial, tenía por dedicación exclusiva la negociación y contaba con presupuesto propio y facultades expresas que le otorgaban el control sobre la estrategia y los miembros del equipo negociador no sólo del MCIT sino de todas las entidades involucradas.⁴⁷

A su vez este Equipo Negociador era el encargado de coordinar y defender la Posición Negociadora colombiana en obediencia a las matrices de Solicitudes e Intereses elaboradas junto al sector privado, y que plasmaron las utilidades esperadas del Acuerdo⁴⁸.

En la misma medida, las figuras del Cuarto de al Lado, los Cuartos de Lectura, el Cuarto de Acompañamiento del Congreso, los Informes a la Sociedad Civil, los foros, conferencias y la información dispuesta vía internet, otorgaron al

⁴⁴ Ver anexo 2. Rondas de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

⁴⁵ Confecamaras, OEA y Ministerio de Comercio Industria y Turismo. *La Negociación del TLC de Colombia con Los Estados Unidos*. 2006. p. 32.

⁴⁶ El Decreto 2314 reglamenta la forma institucional de negociación. Ver anexo 3. Organización del Equipo Negociador colombiano del TLC con los Estados Unidos.

⁴⁷ Gómez, Hernando y Gamboa, Javier. *Cambios institucionales para la negociación del TLC de Colombia con los EEUU y derivados de su implementación*. 2007. p. 14.

⁴⁸ Ver anexo 4. Construcción de la Posición Negociadora de Colombia frente al TLC con los Estados Unidos.

proceso un carácter de transparencia y una retroalimentación permanente y obligatoria en una tarea trascendental para la estabilidad nacional. Como lo asegura Rodrik respecto a los principios que deben seguir las políticas públicas:

Es preciso combinar la estructura burocrática con cierto grado de integración (...) porque los burócratas, necesitan información y esta se encuentra esencialmente en el sector privado. El sector privado, las empresas, los inversionistas, son quienes saben dónde están los obstáculos: si radican en el mercado, si son externalidades de mercado o si, como suele suceder, se deben a las regulaciones y la excesiva tramitación del gobierno. No es la burocracia sino el sector privado quien sabe de dónde provienen los problemas y, por lo tanto, cuál es la respuesta adecuada a esos problemas; por eso, se necesita un mecanismo que permita al sector público, a los organismos y a la burocracia conseguir la información necesaria. Si no logra hacerlo, si el modelo de regulación es un modelo impuesto desde arriba en el que se mantienen las distancias, la política puede resultar ineficaz e incluso negativa.⁴⁹

En últimas, el proceso de negociación con los Estados Unidos exigió un esfuerzo sin precedentes en Colombia. Al ser este un Acuerdo de *tercera generación*, incluyó no solo acceso a bienes, sino también normas de origen, servicios, inversiones, comercio electrónico, derechos de propiedad intelectual, compras del sector público, política de competencia, transparencia, defensa comercial, procedimientos aduaneros, medio ambiente, asuntos laborales, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos y solución de controversias. Equivalió entonces a negociar todo el andamiaje jurídico y formal sobre el cual se apoyarían las relaciones bilaterales futuras en los temas mencionados.

2.2 LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGAS: ATPDEA

Sabiendo que hasta el momento el ATPDEA es la herramienta arancelaria más importante con la cual cuentan los exportadores colombianos para acceder en condiciones preferentes al Mercado de los Estados Unidos y entendiendo también que es el complemento comercial de la importante lucha estratégica bilateral que se libra contra el tráfico de drogas, el gobierno nacional desplegó varias misiones diplomáticas y comerciales a los Estados Unidos con el fin de conseguir la prórroga

⁴⁹ Rodrik, Dani. *Políticas de Diversificación*. 2005. p. 21

de la preferencias hasta lograr el TLC con ese país. Resultado de estas gestiones se logró una primera extensión de las mismas en 2006, seguida de otra en 2007, y una más en 2008, que finalizará en diciembre de 2010. Sin embargo, ante el cada vez más improbable escenario de aprobación del TLC para este año 2010, se prevé una nueva búsqueda para el retraso del desmonte de los beneficios tarifarios.

De igual forma y en razón a la importancia sectorial que tiene esta Ley en sectores fundamentales para la generación de empleo como: textiles y confecciones, flores, atún, petróleo y derivados, calzado y cueros, entre otros; el gobierno nacional a través de la oficina de Proexport implementó una estrategia con el ánimo de aumentar el grado de aprovechamiento del acuerdo enfocada en dos frentes: preparar la oferta exportable y el mercadeo y ventas.⁵⁰

En una palabra, se puede concluir que el gobierno de Álvaro Uribe, motivado no por el capricho político sino por unas condiciones históricas, en las cuales para los exportadores nacionales el mercado de los Estados Unidos ha sido el principal captador de sus productos, movilizó grandes esfuerzos de su diplomacia comercial en la búsqueda de la prórroga del ATPDEA y en la promoción del aprovechamiento de dichas ventajas.

2.3 COMUNIDAD ANDINA

Ciertamente la CAN representa un mercado estratégico para Colombia, como lo indican: una población de 52 millones de habitantes, la proximidad geográfica (mercado natural), el fuerte lazo histórico, y unas ventas a este bloque que bordean los US 2500 millones⁵¹ compuestas mayoritariamente por productos no tradicionales, industriales, segmentados por marca y con relativo valor agregado, tales como: agroindustria, confecciones, textiles, productos de plástico, jabones, cosméticos,

⁵⁰ Comparar Plata, Luis G. *Presentación Proexport frente al ATPA: ejecución e impacto*. 2003. Documento electrónico.

⁵¹ Si se incluyera Venezuela, que denunció el acuerdo en abril de 2006 cesando sus derechos y obligaciones excepto las del Programa de Liberación que permanecerán vigentes por cinco años, las exportaciones a este bloque superarían los US 8500 millones.

calzado, metalúrgicos, químicos, papel, energía eléctrica, maquinaria y automóviles.⁵² Cabe destacar entonces que el mayor valor económico de la CAN para Colombia radica en que este mercado vincula un comercio de considerable calidad si se compara con la composición tecnológica de las ventas a Estados Unidos, a donde se exportan básicamente bienes tradicionales, no diferenciados y con irrisorio valor agregado.

Sin olvidar mencionar que el escenario andino constituye una plataforma de negociación internacional, ya que aumenta el poder de diálogo colombiano en la ineludible carrera hacia la inserción mundial, fundamentalmente y en razón a dichos valores, en el periodo 2002-2008 se gestionaron algunos avances técnicos en el fortalecimiento de la comunidad pero con resultados poco halagüeños si se mira desde la meta de formar una unión aduanera y de completar la liberación de la totalidad del universo arancelario.

Así, entre turbulencias y sobresaltos nacidos de la diversidad de enfoques y niveles de desarrollo entre los miembros de la subregión, la CAN logro incipientes avances en asuntos aduaneros⁵³, obstáculos técnicos⁵⁴ y normas sanitarias y fitosanitarias⁵⁵, que si bien son necesarios en la facilitación del intercambio comercial, en realidad no son contundentes en el perfeccionamiento del Arancel Externo Común (AEC) como herramienta antecesora del mercado común.

En breve, falta un enorme trabajo técnico y voluntad política conducente a la profundización del actual acuerdo e implementación de un AEC. Sin embargo, debe mantener el entusiasmo colombiano en esta tarea, el enorme potencial que tiene el mercado andino de bienes y servicios, dado que el 90% de sus importaciones provienen de terceros países, demanda que parcialmente podría ser cubierta por el país. No obstante, lo anterior exigirá esfuerzos mayúsculos en la modernización de

⁵² Ver anexo 5. Exportaciones colombianas a la Comunidad Andina.

⁵³ Se logró la entrada en vigencia de: el Documento Único Aduanero (Decisión 670), la Armonización de Regímenes Aduaneros (Decisión 671), y la Declaración Andina del Valor (Resolución 1112).

⁵⁴ Se armonizaron normas técnicas en productos de higiene doméstica y productos absorbentes de higiene personal (Decisión 706).

⁵⁵ Coordinación entre las autoridades nacionales competentes y adopción de nueva normativa y regulaciones comunitarias, en el marco del Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria. En este ámbito merece destacarse el avance del Programa subregional para la Erradicación de la Fiebre Aftosa.

las estructuras productivas colombianas y la aplicación eficiente de políticas que consoliden ganancias sistémicas de competitividad.⁵⁶

2.4 UNIÓN EUROPEA Y SGP-PLUS

Existen justificadas motivaciones (ver *Realismo Periférico*) para que la Comunidad Andina y la Unión Europea consoliden una relación estable y sólida. En primer lugar, los dos bloques están unidos por lazos históricos indisolubles a través de los cuales comparten principios, libertades y valores como la democracia, la seguridad y el estado social de derecho. Y en segundo lugar, la relevancia que tiene la UE para la CAN como proveedora de bienes no producidos en la subregión (especialmente maquinaria y bienes de capital) y por su parte la importancia que representan los andinos para los europeos como fuente de materias primas y productos agrícolas. Tampoco hay que olvidar el valor para Europa de la integración con América Latina pues es un desplazamiento estratégico en el juego geopolítico donde mantiene una constante disputa de liderazgo con Estados Unidos y ahora con Asia.

En ese orden, luego de extensas disertaciones y compromisos, Colombia junto a los demás miembros de la CAN y la “Europa de los 27”, convinieron en la Cumbre de Tarija, celebrada en junio de 2007, el lanzamiento de negociaciones tendientes al establecimiento de un ambicioso acuerdo de asociación birregional soportado en tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Hasta la fecha se han realizado cinco rondas de negociación, que en sus asuntos de mercado abordaron los mismos temas del TLC con Estados Unidos. Sin embargo, aun falta un largo camino para que el Tratado sea una realidad y solo cuando éste se haya recorrido se podrá dictar un juicio sobre sus logros alcanzados.

Particularmente para Colombia la UE es un socio fundamental no solo en términos económicos sino políticos y de cooperación. Escapa a los objetivos de este estudio abordar los dos últimos, basta con mencionar que los más de US 4000

⁵⁶ Comparar CAN. “Notas sobre la evolución macroeconómica y el comercio exterior de bienes de los países andinos”. *Revista de la Integración: Comunidad Andina*. Año I. Edición I, Octubre. p.15.

millones que el país vendió a la Unión el último año, y el vasto mercado que representa gracias a sus casi 500 millones de habitantes con alto poder adquisitivo, son cifras que tienen una connotación positiva y que invitan a redoblar esfuerzos en la consecución de esta importante herramienta comercial⁵⁷. Sumado a ello, este acuerdo sería fundamental para la nación en miras del aumento de su oferta exportable, pues según cálculos de Vanzetti y Laird un área de libre comercio entre ambos bloques llevaría a un incremento de las exportaciones colombianas a ese destino del 4%⁵⁸. Lo anterior toma mayor fuerza en un contexto internacional caracterizado por una creciente escases de alimentos y en donde Colombia siendo un fuerte productor de estos puede sacar provecho. El país tiene la capacidad para perfilarse como un socio imprescindible de Europa en asuntos de seguridad alimentaria y energética, obviamente considerando una extensa cadena de modificaciones internas que reestructuren el aparato productivo colombiano.

Se espera que este acuerdo cumpla con el respeto de las asimetrías entre las regiones y al interior de ellas, y que adicionalmente ayude a que estas sean menores. Así mismo, se confía en que el Tratado logre no solo la liberalización comercial, sino también el establecimiento de un sistema normativo equitativo y transparente en temas como la competencia, la propiedad intelectual, compras públicas, servicios y controles no arancelarios. Al respecto: “quiero subrayar que el objetivo del acuerdo, así como el espíritu de la negociación que lo precederá, es y debe ser el que ambas partes se beneficien de él. La Asociación no tiene ni sentido ni futuro cuando se construye a costa de una de las partes. La mejora de las condiciones en que inversores y exportadores podrán tener acceso a los mercados europeos y andinos debe beneficiar a ambas regiones”⁵⁹. Así mismo se confía en que de lograrse el pacto, este contribuya de la mano de los pilares político y de cooperación, a diversificar por producto y destino las ventas colombianas al mundo.

⁵⁷ El PIB per cápita de la UE asciende a 23.500 euros.

⁵⁸ Vanzetti, David y Laird, Sam. *Análisis de un acuerdo comercial preferencial entre las UE y la Comunidad Andina*. 2008. p. 30. Documento electrónico.

⁵⁹ Ferrero Waldner, Benita. *Estrechando lazos entre la UE y la CAN*. Diario El Comercio. Ecuador. 6 diciembre de 2006. Documento electrónico. Ferrero Waldner era Comisaria de Relaciones Exteriores de la Unión Europea en ese año.

Por otra parte, es necesario recordar que Colombia mancomunadamente con los demás países beneficiarios logró en 2005, luego de los cuestionamientos surgidos en el seno de la OMC, la prórroga hasta el 2015 de los beneficios unilaterales SGP-Droga que bajo el *principio de responsabilidad compartida* son concedidos por la UE a la región como componente comercial de la lucha contra el problema mundial del tráfico de drogas. Fue así como el nuevo compromiso pasó a conocerse como Sistema Generalizado de Preferencias, SGP-Plus, que se diferenció del primero porque brindó acceso a nuevos productos y miembros, transfirió algunos productos clasificados como *sensibles* a la categoría de *no sensibles*, e hizo énfasis en el fomento del desarrollo sostenible y buen gobierno.

2.5 CAN - MERCOSUR (ACE 59)

Una población cercana a los 250 millones de habitantes, compras al mundo por US183.925 millones, ventas a Colombia por un valor de US 3029 millones en 2008 y su proximidad geográfica, hacen que el Mercado Común del Sur, compuesto por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, sea un socio de especial consideración para el país.

En razón a lo anterior, el gobierno de Colombia junto al de Ecuador y Venezuela, firmaron en octubre de 2004 el ACE 59 que entró en vigencia en los primeros meses de 2005. El texto además de fijar un programa recíproco de liberación arancelaria escalonado para un extenso número de bienes, reguló: normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, régimen de origen, productos agrícolas, solución de controversias y subvenciones⁶⁰.

Sumado a lo anterior el compromiso CAN - Mercosur genera para Colombia oportunidades de exportación en sectores importantes de la economía y permite al país adquirir materias primas, insumos y bienes de capital a menores costos, generando incrementos de competitividad en la producción nacional.

⁶⁰ Este acuerdo se suma al firmado en 2003 entre el Mercosur y Perú y al suscrito en 1996 entre Bolivia y el mismo bloque.

En esencia la consecución del ACE N° 59 además de ser un instrumento comercial de gran utilidad para la facilitación y promoción del comercio regional, denota un especial significado y adelanto para la integración sudamericana. Así mismo, como lo prueba el modelo de equilibrio general computado (Computable General Equilibrium, CGE), corrido para el acuerdo estudiado, a pesar de que a nivel sectorial habría tanto ganadores como perdedores, la liberalización total de las barreras entre los bloques produciría en el largo plazo un incremento en el PIB de cada país, en los volúmenes de comercio y en el nivel de empleo.⁶¹

2.6 TLC CON CHILE

Con el ánimo de profundizar el ACE 24 celebrado en 1993 entre Chile y Colombia, los gobiernos de ambos países negociaron y firmaron en 2006 un protocolo modificadorio que le daría la categoría a éste acuerdo de TLC. Si bien bajo el ACE el comercio bilateral de bienes estaba desgravado en prácticamente un 98 por ciento, el nuevo texto amplió las preferencias al comercio de servicios, creó una estructura regulatoria para las inversiones e incluyó temas nuevos que no se contemplaban antes como los asuntos laborales y medioambientales, cooperación, solución de controversias, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, obstáculos técnicos, y la contratación pública⁶². En esa medida este nuevo acuerdo que entro en vigencia el pasado 8 de mayo representa para Colombia una alta importancia no solo por las disciplinas incluidas ni por los US 849 millones que vendió el año 2008 sino especialmente porque contempla las inversiones. Colombia es el cuarto destino de las inversiones directas de capitales chilenos en el mundo. Al

⁶¹ Comparar Berrettoni, Daniel y Cicowiez Martín. *El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa*. CEPAL. 2005. pp. 22 - 40. Ver anexo 6. Contribución sectorial al crecimiento de las exportaciones: acuerdo MERCOSUR-CAN. Ver anexo 7. Resultados agregados acuerdo MERCOSUR-CAN.

⁶² La sentencia C-31 de enero 28 de 2009, declaró exequible el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Chile, protocolo adicional al ACE 24. Ley 1189 de 2008, por medio de la cual fue aprobado el tratado internacional.

preguntársele al canciller chileno sobre el significado de la entrada en vigor del acuerdo respondió:

Es un salto cualitativo y cuantitativo en la relación económico-comercial bilateral y una reafirmación de nuestra apuesta por el libre comercio, y especialmente entre los países de la región. Y más en estos momentos de crisis, cuando vemos con preocupación que algunos países están tratando de retomar el proteccionismo. Ahora, para Chile en particular, vemos que existe un alto interés de parte de nuestro sector empresarial por seguir invirtiendo en Colombia y no solo de las grandes empresas, como han sido las inversiones en el sector energético y del comercio minorista, sino también en PYMES, que es algo muy bueno para nuestra economía. Y se nos abren oportunidades para participar en licitaciones de compras que realicen el Estado colombiano y viceversa.⁶³

Por su parte el gobierno Colombiano confía en que el Tratado beneficie especialmente los sectores de servicios de informática y software, salud, audiovisuales, construcción e ingeniería y ecoturismo.⁶⁴

2.7 GRUPO DE LOS 3 (G-3 O ACE 33)⁶⁵

Sin ser ostentosa la cifra de ventas colombianas al mercado mexicano, pues esta alcanzó únicamente US 617 millones en 2008, el monto que Colombia importa de ese país sí es bastante amplio: US 2986 millones en el mismo año. Sin embargo, si se examina la cifra de crecimiento de las exportaciones colombianas a este destino, 26% entre 2007-2008⁶⁶, se puede inferir una dinámica considerablemente positiva para el país. En razón a lo anterior y entendiendo que el beneficio para Colombia derivado de una ampliación del acuerdo G-3, vigente desde 1995, es en doble vía: reducción del costo de ingreso de sus exportaciones y contracción del precio de las importaciones; y sabiendo que Colombia mantiene interés en los más de US3000 millones que México compra al mundo en productos agrícolas, los gobiernos, en obediencia a lo dispuesto por el Tratado, ampliaron el convenio en 2004 negociando nuevas condiciones para la incorporación del sector automotor al programa de liberalización; éstas entraron en

⁶³ Entrevista realizada al canciller de Chile Mariano Fernández. Diario El Tiempo. Bogotá. 18 de mayo de 2009.

⁶⁴ Palabras del Ministro Luis Guillermo Plata. En TLC entra en vigencia. Caracol radio. 7 mayo de 2009. Documento electrónico.

⁶⁵ Venezuela que hacía parte del acuerdo anunció su retiro en 2006.

⁶⁶ Fuente Bacex. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

vigor en enero de 2006⁶⁷. De igual manera se reactivó la mesa de trabajo para el acceso a algunos bienes agrícolas excluidos del acuerdo y de alto interés para Colombia.

2.8 CUBA

En el marco de la ALADI, Colombia y Cuba suscribieron en el año 2000 el ACE 49, que incluyó rebajas arancelarias entre 30% y 100% para unos 1000 productos a favor de Colombia y 600 a Cuba. Por voluntad común los dos gobiernos convinieron en el año 2006 el mejoramiento de las relaciones comerciales a través de la implementación de medidas modificatorias al acuerdo base. Su resultado en acceso a mercados fue la inclusión en 2008 de nuevas preferencias (niveles de descuento en gravámenes arancelarios entre 40% y 100%) y la profundización de las existentes (60% -100%)⁶⁸. De igual forma se dotó al acuerdo de un sistema más eficiente para la solución de controversias y se armonizaron aspectos sanitarios y fitosanitarios, normas de origen y técnicas.

Se espera que esta modificación redunde en beneficios para el comercio bilateral, especialmente dinamizando la conquista de nichos de mercado para los exportadores colombianos y aumentando el grado de aprovechamiento del acuerdo, que para el año 2007 alcanzaba un 46%, incluidos varios productos con relativo valor agregado: cocinas eléctricas, transformadores eléctricos y cerámicas.⁶⁹

⁶⁷ Para ver más Decreto 4666. Diciembre 2005. Esta directiva incluyó los demás vehículos y diferentes a camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto vehicular y autobuses integrales, puesto que estos ya se encontraban en un periodo de desgravación a 10 años que inició el 1° de enero de 1997.

⁶⁸ Colombia recibió preferencias arancelarias en 1.150 subpartidas, 653 profundizadas y 497 ampliadas de las cuales 577 subpartidas tienen preferencia del 100%. Con los Decretos 3275, 3800 y 4225 de 2008 de Colombia, y la resolución conjunta No. 8 de 2008 de Cuba, ambos países pusieron en vigencia el protocolo. Igualmente ya fue notificado a la ALADI.

⁶⁹ Comparar *Presentación Acuerdo de Complementación Económica No. 49 entre Colombia y Cuba*. MCIT. 2008. Documento electrónico.

2.9 TLC SUSCRITOS PERO NO VIGENTES: CANADÁ, EFTA Y TRIANGULO NORTE

Luego de un esfuerzo privilegiado por conseguir un TLC con los Estados Unidos en su primera etapa de gobierno, la administración Uribe Vélez a partir del año 2006 redireccionó las acciones integracionistas hacia la búsqueda de varios acuerdos comerciales. Sin embargo, con excepción del TLC entre Chile y Colombia, a pesar de la firme voluntad por llevar a buen término estas negociaciones, al igual que lo sucedido con el documento pactado con Estados Unidos, los nuevos compromisos habiendo sido suscritos aún no han entrado en vigencia.

Los compromisos de tipo TLC que se convinieron fueron con Canadá, EFTA y Triangulo Norte, que son destinos fundamentales para Colombia en la medida en que pueden contribuir a promover la diversificación y apertura de mercados, y facilitar la acumulación de los beneficios del libre comercio enumerados a lo largo de este estudio. Ahora bien abordando uno a uno los acuerdos mencionados y las causas que los motivaron se encuentra lo siguiente:

2.9.1 Canadá. Sus características lo convierten en un destino de primer orden en la agenda de integración colombiana. Y es que un mercado de 33 millones de habitantes con alto poder adquisitivo, unas importaciones al mundo por US436.700 millones en 2008⁷⁰, un comercio bilateral por US905 millones, y la condición de economías complementarias dada la estructura productiva de ambos Estados; obligan a que las relaciones con Canadá sean manejadas con un trato especial.

Así, obedeciendo a estas premisas las administraciones de las dos naciones negociaron un tratado comercial que de entrar en funcionamiento beneficiaría a Colombia al permitirle inmediatamente el libre acceso de gravámenes al 97% de bienes industriales y al 90% de agrícolas.⁷¹ Además se lograrían numerosos beneficios en asuntos de: cooperación ambiental y laboral, servicios, inversión,

⁷⁰ El PIB per cápita ascendió en 2008 a 39.300 dólares. Fuente CIA.

⁷¹ Comparar *Presentación negociaciones TLC Colombia con AELC y Canadá*. MCIT. 2008. Documento electrónico.

compras públicas, política de competencia, propiedad intelectual, solución de controversias, comercio electrónico y obstáculos técnicos, sanitarios y fitosanitarios. Como resultado de lo anterior, el sector privado binacional estaría dotado de normas estables y duraderas que ofrecerían un ambiente de transparencia y certidumbre que, en últimas, fortalecería las relaciones comerciales y la inversión.

2.9.2 EFTA. Obedeciendo, una vez más, al deseo de ampliar mercados para las ventas colombianas, a la necesidad de avanzar en instrumentos de relacionamiento que expandan y diversifiquen el flujo de inversiones extranjeras, y en razón al valor no solo económico sino político de fortalecer los vínculos con Europa; el gobierno de Colombia firmó un acuerdo de libre comercio en 2008 con el grupo EFTA, integrado por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Vale mencionar que este convenio no se ha implementado a la fecha.

El mercado EFTA es fundamental para Colombia, pues su población de 12,5 millones de habitantes a pesar de no ser cuantiosa tiene un gigantesco poder adquisitivo e importa al mundo más de 200.000 millones de euros en mercaderías⁷².

Básicamente el acuerdo abordó los mismos asuntos del TLC con Canadá, su particularidad radica en que de entrar en vigencia indultaría inmediatamente a favor de Colombia el 100% de sus exportaciones en bienes industriales, mientras que Colombia desgravaría el 85,7%. En materia agrícola se logró consolidar casi la totalidad del SGP vigente con cada uno de los países del bloque.⁷³ Además se alcanzó el 100% de desgravación en productos procesados de alto interés ofensivo para Colombia como: café, chocolates, hortalizas, flores, tabaco, preparaciones alimenticias, aromáticas y gelatinas, entre otros. En conclusión, este TLC muy seguramente le brindaría a la comunidad empresarial un instrumento que ampliaría su competitividad y apoyaría la profundización de las relaciones comerciales, falta esperar su puesta en funcionamiento.

⁷² El PIB per cápita ascendió a 35.600 Euros en 2008. Fuente: página oficial EFTA

⁷³ Ver Duarte, Ricardo. *Balance negociación EFTA-Colombia 2008*. MCIT. Documento electrónico.

2.9.3 Triangulo Norte. Colombia y el Triangulo Norte, compuesto por Honduras, Guatemala y El Salvador, firmaron en 2007 un TLC, no obstante el acuerdo no ha entrado en vigencia en su totalidad⁷⁴.

El texto precisó una desgravación escalonada para el 72% de los productos del universo arancelario del ámbito agrícola, mientras que para el sector industrial se incluyó el 75%. Además se fijó una *clausula evolutiva* que permitirá posteriores revisiones del Tratado para la inclusión de nuevos productos.

El Triangulo Norte es sin dudas un destino muy atractivo para las pequeñas y medianas empresas colombianas que tienen niveles de competitividad exportadora, puesto que “es un mercado fácil de entender, común en sus costumbres y de niveles de consumo y requerimientos de calidad que pueden ser fácilmente atendidos por los empresarios nacionales”⁷⁵.

En una palabra, se espera que con el renovado esfuerzo del Gobierno Nacional en la puesta en marcha de estos instrumentos comerciales y adicionales al de los Estados Unidos, se apuntale el desarrollo del comercio exterior colombiano y se jalone la dinámica de crecimiento económico, redundando finalmente, en el mejoramiento de los niveles de bienestar que pregonan el *realismo periférico* y en la equidad para toda la población nacional.

⁷⁴ Con Guatemala el TLC entró en vigor el 12 de noviembre de 2009.

⁷⁵ Ver Rondon, Juan. *El Triangulo Norte: nuestros nuevos socios centroamericanos*. Estudio de Ronderos y Cardenas Asociados. Documento electrónico. 2008.

3. EVALUACION DEL ALCANCE DE LA POLÍTICA DE INTEGRACIÓN COMERCIAL COLOMBIANA EN TÉRMINOS DE AMPLIACIÓN DEL ACCESO PREFERENCIAL A LOS MERCADOS DE AMÉRICA Y EUROPA DURANTE EL PERIODO 2002-2008

El objetivo general de este último capítulo es analizar los resultados de la política de integración comercial en su objetivo de ampliar las fronteras comerciales para el país. Por lo anterior, se abordarán individualmente los acuerdos sobre los cuales se trabajó (expuestos en el anterior apartado) y se buscará determinar si estos han contribuido al incremento de países/destino con los cuales Colombia tenga acceso preferencial a sus productos. De igual forma, se aproximará una respuesta al por qué dentro de su estrategia de inserción internacional la administración Uribe Vélez decidió dar prioridad al TLC con los Estados Unidos. Finalmente a manera de conclusión se desarrollarán algunas consideraciones sobre los avances y desafíos de la política estudiada para los próximos años.

En ese orden, es necesario precisar que si bien fueron varios los acuerdos comerciales sobre los cuales el Gobierno Nacional ejecuto acciones durante el periodo señalado, únicamente algunos de estos se encuentran vigentes. Por este motivo, en aras de hacer más comprensible el análisis se abordarán en primer lugar, los convenios sobre los cuales la administración de Álvaro Uribe implemento alguna acción referente a acceso a mercados y que en la actualidad están vigentes, para dar paso en segunda instancia a aquellos acuerdos logrados por el mismo gobierno pero que por diferentes causas al día de hoy no se encuentran en funcionamiento. Cabe aclarar que escapa a los objetivos de la sección analizar el pacto de la Comunidad Andina, pues a pesar de que dentro del periodo especificado se ejecutaron acciones dentro de su seno, ninguna estuvo encaminada a profundizar la liberación comercial para la totalidad del universo arancelario, sino que estuvieron dirigidos exclusivamente a resolver algunas limitaciones técnicas aduaneras.

3.1. ACUERDOS VIGENTES

3.1.1. G-3. Como se mencionó en el capítulo segundo los avances obtenidos por este Tratado entre los años 2002 y 2008 en materia de facilitación en el acceso a mercados se desarrollaron únicamente para el sector automotor. Es decir, se ampliaron las preferencias a este sector incluyendo todos los vehículos diferentes a camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto y autobuses integrales que ya se encontraban en un periodo de desgravación pactado a 10 años y que inició el 1° de enero de 1997. En ese orden, se esperaría que Colombia en razón a estas nuevas rebajas arancelarias hubiese aumentado la cantidad de ventas de automotores al mercado azteca. No obstante, a la luz de cifras anuales corridas a partir del 2006 (año en que entran en vigencia las nuevas preferencias), se observa que Colombia no ha aprovechado vía exportaciones los nuevos descuentos, pues la cifra de vehículos vendidos a México no ha aumentado sino que por el contrario disminuyó. Mientras que en el año 2005, cuando aun no estaba incluida la totalidad del sector automotor en el acuerdo, la cifra de exportaciones por este rubro era de US 3.1 millones, para el año 2006, 2007 y 2008 la misma descendió a US 2.2, 2.5 y 2.4 millones respectivamente. Lo anterior indica una caída en los mismos años de -28.5%, 11.1% y -4.9%⁷⁶.

Cabe resaltar que mientras este fenómeno ocurría de lado colombiano, las cifras para México eran alentadoras. Colombia aumento sus importaciones de vehículos procedentes de este mercado en poco más de 40% entre 2006 y 2007⁷⁷. Los motivos que dan respuesta al fenómeno son las siguientes: en primer lugar el sector automotriz mexicano goza de mayores márgenes de competitividad frente al colombiano⁷⁸. Y el segundo es que las ensambladoras que hacen presencia en el país: Mazda, Renault y General Motors, también se encuentran ubicadas en México por lo

⁷⁶ Base de datos de Proexport- ZEYKI

⁷⁷ Cálculos propios con base en información de la base de datos de Proexport-ZEYKI

⁷⁸ Ver Ochoa Valladolid, Karen. *La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad*. 2005. Documento electrónico.

cual las cifras de productos que importan de otros mercados en dichas marcas es casi nula.

3.1.2 Cuba (ACE 49). Si bien se debe resaltar la importancia que tuvo la renegociación de éste acuerdo en la conquista de mercados no tradicionales para las ventas externas de Colombia, los resultados aun son difíciles de determinar dado que la ampliación del mismo pactada en 2006 entró en vigencia solo hasta el último mes de 2008. Resta esperar al final de año las cifras consolidadas del comportamiento de los flujos comerciales con dicho mercado, para determinar el impacto de este convenio en el aumento y diversificación por producto y destino de las exportaciones colombianas. Por el momento se deben destacar los nuevos instrumentos de los que se dotó el acuerdo: solución de controversias, normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y normas de origen; que se espera contribuyan no solo a regular el comercio bilateral sino a dinamizarlo.

3.1.3 CAN-Mercosur (ACE 59). A pesar de que este acuerdo allanó el camino hacia la integración y facilitación del comercio regional, no abordó temas sensibles como propiedad intelectual, servicios, compras estatales o el régimen de inversión, alrededor de los cuales Brasil mantiene como norma lo acordado en la OMC, por lo cual será tarea de los próximos gobiernos su inclusión.

No obstante, se debe destacar favorablemente la primacía en el programa de desgravación pactado del criterio de asimetría y trato especial a favor de las naciones de menor desarrollo⁷⁹. Es decir mientras que para Brasil y Argentina se fijaron periodos de desgravación más cortos para las demás naciones fueron más extensos. El cronograma acordado por Colombia con Argentina y Brasil (principales destinos de las exportaciones nacionales al Mercosur) alcanzó un buen balance. Con el primero se logró un acceso libre e inmediato para el 12% de las exportaciones colombianas, mientras que 62% lo tendrán entre 1 a 6 años, 20% a 8 años y el 6% restante a 15

⁷⁹ Las desgravaciones son anuales y progresivas y se aplican sobre el arancel vigente para terceros países. En virtud de ello los márgenes de preferencia van creciendo en forma progresiva hasta alcanzar el 100%. El Programa de Liberación Comercial refleja el reconocimiento de las asimetrías entre los países signatarios, y establece cronogramas diferenciados: nivel de inicio, ritmo de la desgravación y plazo.

años. En el caso de Brasil los periodos son 19% inmediato, 29% entre 1 a 6 años, 49% a 8 años y el último 2% a 15 años⁸⁰. Por su parte para Colombia se fijaron periodos más largos.⁸¹

En ese contexto, se puede observar como transcurridos tres años de entrar en vigencia el texto, el comercio intrarregional ha tomado un ritmo ascendente y con enorme potencial de crecimiento. Así, entre los años 2005 a 2008 se dio un importante crecimiento de las exportaciones colombianas al mercado del Sur al pasar de US197 millones a US806 millones. Si bien este comportamiento se fundamenta en parte por el alza que tuvieron en el mismo periodo los precios internacionales de algunos de los principales productos exportados: carbón, petróleo y derivados, y ferroníquel, también encuentra explicación en el incremento de las partidas exportadas frente al año 2004, cuando aun no estaba en funcionamiento el ACE 59. Y es que la utilidad que ha tenido el acuerdo para los exportadores nacionales es destacable. La gran mayoría de los productos exportados a Mercosur se beneficia de las descuentos arancelarios que se espera sean mayores en la medida en que se ejecute el cronograma de liberación. Por ejemplo, 17 de los 25 principales productos colombianos vendidos a Brasil gozan actualmente de una rebaja del 100% de los aranceles frente a terceros países, mientras que con Argentina 21 productos reciben un trato bastante favorable.

Se espera entonces que con el transcurso de los años, ésta nueva herramienta comercial contribuya a superar la poca diversificación por productos y destinos que muestran las ventas entre ambos bloques, especialmente del lado andino. Pues como lo asegura la CEPAL con el ACE 59 se prevé a largo plazo una ligera variación porcentual de la participación del Mercosur en el total de las exportaciones colombianas al pasar de 2% a 5%.⁸²

⁸⁰ Ver ALADI. *Análisis del ACE N° 59*. 2005. p. 13

⁸¹ Ver anexo 8. Concesiones otorgadas por Colombia - Cronograma de desgravación de Colombia frente al Mercosur.

⁸² Ver Berrettoni, Daniel y Cicowiez Martín. *El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa*. CEPAL. 2005. p. 31. Ver anexo 9. Exportaciones totales por destino proyectadas luego del ACE 59.

Finalmente es necesario que Suramérica aproveche este tipo de tratados para que a través de su implementación avance hacia una mayor convergencia entre sus bloques teniendo siempre presente la diversidad de velocidades de desarrollo de sus países y un objetivo final compartido: el aumento del liderazgo político y económico regional a nivel mundial.⁸³ No se debe olvidar que este proceso requiere del liderazgo de países como Brasil, por parte del Mercosur, y de Colombia representando a los andinos, además de la participación del sector privado y del alejamiento de las vanidades políticas.

3.1.4 SGP-Plus Unión Europea. Frente a este acuerdo las acciones del Gobierno Nacional estuvieron encaminadas hacia el logro de dos objetivos. El primero, la extensión del mismo pues su vencimiento estaba previsto para el año 2005, y en segundo lugar, el aumento de las ventas y del grado de aprovechamiento del mismo. Es decir, conseguir aumentar el porcentaje de ventas colombianas a Europa amparadas bajo los descuentos del SGP.

En ese orden, se debe aplaudir la obtención de la prórroga del Sistema hasta el año 2015 porque representa para los exportadores nacionales un mecanismo seguro para el acceso preferencial de sus productos, y marca, sin duda, una ventaja frente a terceros países que compiten en la carrera por la conquista del mercado del viejo continente.

Sin embargo, la segunda tarea no obtuvo un buen balance. Las exportaciones a la UE entre el año 2006 (primer año completo de vigencia para el nuevo sistema) y 2008, pasaron de US 3340 millones a US 4789 millones, pero derivado no del aumento significativo del volumen de ventas sino al alza de los precios internacionales de los bienes transados. Así mismo la estructura de intercambios no presentó cambios pues mantuvo esencialmente el formato colonial donde América Latina exporta materias primas y algunos productos elaborados con escaso valor añadido e importa manufacturas. Además el grado de concentración de las mismas ventas se mantuvo inalterado en pocas partidas, principalmente: Carbón, café,

⁸³ Comparar Sáez Sebastián. *La integración en busca de un modelo: los problemas de convergencia en América Latina y el Caribe*. CEPAL. 2008. p. 44.

petróleo y derivados, y ferroníquel; que gozan de un arancel general libre en Europa y no se benefician del SGP⁸⁴. La propia CAN explica que este comportamiento se debe a las siguientes causas:

- a) Bajo nivel de diversificación de las exportaciones de los países andinos y concentración en productos tradicionalmente exportados. Las exportaciones andinas están constituidas por productos primarios del sector agrícola y minerales principalmente. Lo anterior estaría mostrando problemas de carácter estructural de las economías andinas que pudiera deberse a la falta de inversiones orientadas a los mercados de exportación, lo que a su vez incide en una incipiente evolución tecnológica de las exportaciones y una escasa adecuación a los estándares técnicos y de calidad internacionales exigidos por mercados competitivos como el de la Unión Europea. Otro elemento es la escasez de capital humano adecuado para el desarrollo de la capacidad exportadora. Las inversiones deben también estar dedicadas a elevar el nivel del capital humano a través de la educación, la capacitación y el entrenamiento.
- b) Barreras No Arancelarias (BNA) aplicadas por la UE. La imposición por parte de la UE de BNA a sus importaciones dificultan el acceso de las exportaciones andinas a su mercado. Sumado a eso, el mercado europeo es altamente competitivo, y demanda elevados estándares de calidad. Las exportaciones andinas, al estar constituidas básicamente por productos agrícolas son proclives a ser objeto de medidas como las anteriormente señaladas, más aún considerando que el ámbito agrícola en la UE es un sector altamente protegido mediante subsidios y restricciones de todo orden.
- c) Erosión de las preferencias recibidas. Reducción arancelaria unilateral en virtud a compromisos OMC. Las preferencias SGP han sido erosionadas en virtud del cumplimiento de compromisos arancelarios adoptados por la UE en el marco de la OMC. En este sentido se estima que alrededor de 2000 subpartidas, han pasado a tener arancel NMF=0 para la UE en el período 1995-2000, lo que ha generado una pérdida de preferencias a favor de los exportadores andinos en productos de altos volúmenes de exportación tales como el café.
- d) Ubicación geográfica. Un elemento adicional que podría estar incidiendo en los costos del comercio bilateral, en la tendencia al intercambio comercial y por ende en la competitividad de las exportaciones andinas es la ubicación geográfica del mercado europeo. La gran distancia que separa a los países andinos del mercado europeo, sumado a la limitada capacidad de transporte y costos castigan las ventas a este mercado.
- e) No cumplimiento de requisitos de origen y de orden administrativo.⁸⁵

3.1.5 TLC Chile. Dado que desde la entrada en vigencia del Tratado ha transcurrido un corto periodo de tiempo, resulta prematuro realizar conjeturas y evaluar el impacto del mismo, por tanto, se requiere un periodo de reacomodación de la estructura productiva colombiana y de sus flujos comerciales⁸⁶. Sin embargo, es claro que este TLC debe confortar al país porque además de dotarlo de una moderna herramienta económica, se convierte en la mejor muestra del éxito de la diplomacia comercial que desplegó en búsqueda de la inserción continental, comenzando en

⁸⁴ Según la CAN el aprovechamiento del SGP promedia en 20% para los países andinos en los últimos años.

⁸⁵ Ver *Comunidad Andina: aprovechamiento del SGP*. CAN. 2004. SG/di 696. Documento electrónico.

⁸⁶ El TLC entre Colombia y Chile entró en vigencia oficialmente el 8 de mayo de 2009.

Canadá, terminando en el país austral y pasando por Estados Unidos, Centroamérica, subregión andina y Mercosur.

3.2 TLC SUSCRITOS PERO NO VIGENTES

3.2.1 Triangulo Norte, Canadá, EFTA. Teniendo en cuenta la imposibilidad de hacer una evaluación de los resultados de estos acuerdos en razón a que aun no han entrado en funcionamiento en su totalidad, basta recordar la importancia que los mismos tienen dentro del análisis de la Política de Integración Comercial colombiana 2002-2008⁸⁷.

Así, los TLC con el Triangulo Norte, Canadá y EFTA, junto al ya vigente con Chile, son la prueba más clara del firme propósito del equipo de gobierno de Álvaro Uribe por diversificar las relaciones comerciales de la nación a través del establecimiento de tratados que permitan el acceso privilegiado de productos nacionales a mercados externos. De igual forma estos acuerdos ponen de manifiesto la vocación estratégica de la Política Comercial colombiana hacia la consolidación de la apertura y el libre comercio con economías prosperas y dinámicas como la de Chile, Canadá y EFTA, y con mercados naturales para el país como el centroamericano. En una palabra, se espera que esta vocación se traduzca en un crecimiento real de las ventas externas de Colombia y en el mejoramiento cualitativo de su estructura exportadora, sin olvidar que el éxito de esta gran empresa requiere especialmente fuertes mejoras en las políticas industriales, de productividad y de competitividad al interior del Estado.

3.2.2 Estados Unidos. Ciertamente gran parte de los esfuerzos de la política de integración comercial estuvieron enfocados en el desarrollo de dos objetivos con los Estados Unidos. El primero la extensión del ATPDEA y el segundo la negociación de un TLC con este país, que desde el inicio de conversaciones para su búsqueda hasta su firma tardo cerca de tres años⁸⁸, situación que levantó fuertes

⁸⁷ Con Guatemala el TLC entró en vigor el 12 de noviembre de 2009

⁸⁸ En noviembre de 2003, el representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones del Tratado. Las negociaciones se desarrollaron en 14 rondas, durante 21 meses que finalizaron el 27 de febrero de 2006

críticas al Gobierno, mas políticas que económicas, por el empeño y el excesivo uso de tiempo en la negociación de este Tratado. No obstante, existieron sobradas justificaciones para su proceder, a saber:

a. Estados Unidos es el primer demandante de importaciones del mundo. Como lo señalo el más reciente informe de la OMC, a pesar de las enormes dificultades que atraviesa su economía, Estados Unidos sigue siendo el principal importador del planeta, al captar el 14,2% del total de la oferta exportable mundial, es decir unos US 2020,4 miles de millones, cifra dos veces superior al segundo y tercer mayor comprador Alemania y China, respectivamente. Adicionalmente Estados Unidos es una economía gigantesca con un PIB per cápita de \$46,000 dólares y una población de 303 millones de personas. Sin duda para Colombia el logro de un sistema de libre comercio con ese mercado significaría un movimiento estratégico imprescindible.

b. Estados Unidos es el centro de un fenómeno estructural del Sur y Centro América. El país del Norte se constituye en el principal destino de las exportaciones de Sur y Centro América pues recibe en promedio el 28.8% del total de ventas del continente, monto superior a las exportaciones intrarregionales y a Europa, donde se registran valores de 24,4% y 21,2%.

c. Estados Unidos ha sido históricamente el destino más importante para las ventas externas de Colombia. El país no es ajeno al fenómeno estructural del continente. Tradicionalmente sus exportaciones han estado concentradas en el mercado norteamericano, que recibió en promedio el 39,9% del total de la oferta exportable nacional entre 1991 y 2008⁸⁹. Así mismo, este país compra los productos más destacados que a lo largo de su historia Colombia ha comercializado: banano, café, petróleo y derivados, carbón, confecciones y flores. En esa misma medida Colombia no podía escapar a la formalización de un acuerdo económico con los Estados Unidos, mas aun cuando países como Chile, México, Costa Rica, El Salvador, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Perú, rivales comerciales del país, ya tenían o estaban en proceso de liberación con esa nación.

⁸⁹ Cálculos propios con base en información suministrada por el DANE: Comercio Exterior.

Según el Gobierno Nacional, un TLC ayudaría a aumentar el acceso a mercados mediante la ampliación del comercio con nuestro principal socio, lo cual incentiva el incremento de nuestra producción nacional y, por ende, el crecimiento económico del país⁹⁰.

d. Las economías son complementarias. Como lo señala la composición de la canasta exportadora de ambas naciones, estas ofrecen varias de las partidas arancelarias que son demandas tanto por el lado colombiano como por parte estadounidense. Es así como, mientras que los principales productos exportados por Colombia son petróleo y derivados, carbón, agrícolas y agroindustriales, son estos mismos algunos de los bienes que en mayor medida compra Estados Unidos. Por su parte, las importaciones colombianas están constituidas principalmente por equipos industriales y de transporte, químicos, papel, aceites y combustibles minerales, que en gran proporción son suministrados por proveedores norteamericanos⁹¹. En breve, las dos economías contribuyen a complementar sus necesidades de consumo y ciertamente se beneficiarían con la implementación de un TLC que disminuiría el costo de sus intercambios y resaltaría la ventaja natural que facilita el comercio dada la proximidad geográfica entre las dos naciones⁹².

e. Acuerdos previos: ATPA, ATPDEA. Desde 1992 Colombia se beneficia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA por sus siglas en inglés. Este acuerdo que incluyó 5.524 tipos de bienes estaría vigente hasta el 2002, sin embargo fue renovada el 6 de agosto del mismo año, el último día de gobierno del presidente Andrés Pastrana. La nueva ley amplió la cobertura de productos amparados en 700 productos, principalmente: confecciones, calzado, petróleo y derivados, relojes, atún y manufacturas de cuero, entre otros. En esa medida, un

⁹⁰ Comparar Jorge Humberto Botero. *¿Por qué negociar con los Estados Unidos?*. El Tiempo, Sección Economía. 27 de febrero de 2003. Documento electrónico.

⁹¹ Para ver más consultar en Legiscomex, Proexport, CIA World Factbook.

⁹² Ver anexo 10. Complementariedad económica Colombia - Estados Unidos. Este anexo ilustra la complementariedad de las economías colombiana y estadounidense a partir de la presentación de la composición de la estructura exportadora de ambos países por categoría de intensidad tecnológica, en donde se evidencia que mientras Colombia exporta principalmente productos intermedios, manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de baja tecnología, Estados Unidos vende al exterior manufacturas de tecnología intermedia y manufacturas de alta tecnología.

grueso número de exportadores colombianos se han favorecido históricamente de estos compromisos unilaterales al obtener descuentos arancelarios que hacen que el precio de sus mercancías en el mercado estadounidense pueda ser más competitivo frente a terceros países que no gozan de un convenio similar. Por esta razón, un TLC entre Colombia y Estados Unidos era la alternativa más viable en aras de consolidar dichas preferencias.

f. Estados Unidos es el principal origen de la Inversión Extranjera en Colombia. En promedio entre los años 2002 y 2008 el 32% de la inversión extranjera llegada a Colombia provino de los Estados Unidos, seguido por Inglaterra con el 16% y España con 9%.⁹³ En ese contexto un TLC entre los dos países permitiría regular las condiciones de inversión, lo que incentivaría el aumento de estos flujos de capitales, en razón al potencial que tendría Colombia como país plataforma para acceder al enorme mercado estadounidense.

g. Alianza política. Desde comienzos de los años 90, cuando Estados Unidos desplegó su lucha contra el tráfico de drogas ilícitas, Colombia se convirtió en uno de sus aliados más importantes en esa misión. Esta condición se hizo más evidente luego de los funestos hechos ocurridos el 11 de Septiembre de 2001, momento que significó un viraje de la política exterior y de seguridad de los Estados Unidos al trazar como principal objetivo la lucha mundial contra el terrorismo. En este contexto, el gobierno de Pastrana y especialmente el de Uribe, articularon el conflicto bélico que padecía el país con la nueva empresa militar estadounidense por lo que se consolidó entonces una *relación especial* con la potencia basada en el combate conjunto a un problema común: el terrorismo financiado por el narcotráfico. Fue así como conjuntamente se desarrollaron sendos programas de cooperación en asuntos de seguridad y comercio a través de instrumentos como el Plan Colombia, el Plan Patriota, los mismos ATPA y ATPDEA, y por último, un acuerdo de libre comercio, que como lo asegura Tickner, se basó en el supuesto de que la *relación*

⁹³ Ver www.proexport.com.co Tema de Búsqueda: Invertir en Colombia Consulta electrónica.

especial entre los dos países constituía el punto de partida natural de las negociaciones.⁹⁴

En consecuencia del lado colombiano se evidenciaba un panorama en que la necesidad de formalizar un TLC con los Estados Unidos, estaba soportado por múltiples y notables justificaciones tanto económicas como políticas. Así, a pesar de que las acciones en asuntos de integración comercial del gobierno de Álvaro Uribe durante sus primeros años de gestión priorizaron los diálogos con Estados Unidos, su proceder encuentra sentido en la importancia comercial que representaba este mercado para Colombia. De igual manera, aun sin la entrada en funcionamiento del Acuerdo, se debe destacar la connotación positiva para el país que tuvo el cierre de las negociaciones del TLC, dado que, en primer lugar, con la firma y puesta en marcha del TLC se reglamentaría una situación de hecho, en la cual Estados Unidos ha sido la principal fuente de demanda de productos colombianos por más de 30 años.

En segunda instancia, el desafío monumental de firmar un acuerdo comercial con la principal economía del orbe y que ha participado en más de 15 convenios de este tipo, condujo a Colombia a realizar cambios institucionales significativos como la creación de un equipo técnico especial y el establecimiento previo de una posición negociadora diseñada a partir de un proceso de arquitectura abierta y participativa al sector privado. Cambios que sirvieron posteriormente para encarar las negociaciones con Chile, Canadá, Triangulo Norte y Europa. De igual forma la negociación de este Tratado ayudó al país, entre otros aspectos, a adquirir una experiencia necesaria en un contexto en el cual Colombia tendrá el reto de encarar nuevas negociaciones con distintas economías. Al respecto Gómez y Gamboa: la institucionalidad creada para la negociación perdura hoy en día, es un activo del país y es parte de la difícil construcción de tejido social. Esta mostrará ser de gran valor cuando Colombia acometa negociaciones más difíciles, en particular con el APEC y China⁹⁵.

⁹⁴ Tickner, Arlene. *Colombia y Estados Unidos: una relación especial*. Foreign Affairs Latinoamérica. 2008. pp. 65-72.

⁹⁵ Gómez, Hernando y Gamboa, Javier. *Cambios institucionales para la negociación del TLC de Colombia con los EEUU y derivados de su implementación*. CEPAL. 2007. p. 16 - 26.

En último lugar se deben resaltar los logros de la negociación en materia de acceso a mercados en bienes. A continuación se hace un resumen de los principales aspectos pactados en el texto de 23 capítulos que se concretó a pesar de la notable asimetría entre las dos economías⁹⁶.

Sector industrial: se alcanzó un buen balance. El 99,9% de los productos de exportación colombiana gozarán de acceso libre de aranceles. Se flexibilizaron las normas de origen y se incluyeron nuevas partidas con alto potencial competitivo, por ejemplo: elaboraciones con cerámica, confecciones para el hogar, brasieres, calzado con sintéticos, tabaco, plantas vivas y ornamentales, frutas y hortalizas, fuel-oil, etanol y se protegió la marca Café de Colombia.

Por su parte el 82% de las importaciones de EEUU, la mayor parte bienes de capital (maquinaria y equipo) o bienes no producidos en el país (incluyendo materias primas e insumos), tendrán desgravación inmediata. En consecuencia, se maximizarán las oportunidades competitivas del sector industrial.

Adicionalmente, Colombia preservará su discrecionalidad para continuar con la aplicación de importantes instrumentos de promoción de las exportaciones como el Plan Vallejo. Así mismo, se creará un grupo de trabajo para servicios profesionales que velará por el reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento de servicios, entre los más importantes: ingeniería, arquitectura, salud y consultoría.

Sector Agropecuario: en esta sección se lograron confirmaciones y aumentos en los controles cuantitativos, además se fijaron reglas de juego claras en materia sanitaria y fitosanitaria para garantizar el acceso real a los mercados. Estados Unidos se comprometió a dar atención oportuna a las solicitudes colombianas, a tomar en cuenta las evaluaciones técnicas hechas en el país y a fortalecer la cooperación. Además, como mecanismo de protección a la industria nacional, se pactaron plazos amplios de desgravación (canastas C, D y E) para bienes sensibles como el arroz. Entre los productos más beneficiados por las medidas se encuentran: carne de bovino,

⁹⁶ Para ver texto completo: <http://www.tlc.gov.co/>

lácteos, oleaginosas, maíz, cuartos traseros de pollo, frijol, tabaco, azúcar, carne de cerdo, productos hortofrutícolas, algodón, trigo, cebada y otros cereales y bebidas alcohólicas.

Otros logros en la negociación:

Bienes usados: Colombia mantendrá discrecionalmente la figura de la licencia previa para controlar la entrada al país de este tipo de bienes.

Bienes remanufacturados: además de convenir una definición de los mismos, se estableció prudencialmente un plazo de gracia de 5 años y una desgravación lineal en los siguientes 5 años.

Pymes: por primera vez en un TLC firmado por Estados Unidos, este país aceptó la creación de un mecanismo especial de revisión para tomar las medidas necesarias en el seno de la Comisión Administradora del Tratado sobre los impactos del Acuerdo en las Mipymes.

Compras públicas: el tratado incluyó una reserva a favor de Colombia para las Pyme en compras públicas. Estados Unidos puede reservar para sus Pyme compras o contrataciones individuales hasta por US\$100,000, mientras que Colombia puede reservarlas hasta por US\$125,000.

Propiedad intelectual: se mantuvieron niveles de protección de la propiedad intelectual conformes a la normativa colombiana vigente. Además se conservó el uso circunstancial de licencias obligatorias e importaciones paralelas, que reflejan que la salud pública prima sobre cualquier derecho comercial. No se concedieron patentes de segundos usos, ni de métodos terapéuticos, así como tampoco se otorgaron patentes sobre invenciones animales o de plantas⁹⁷.

Por lo tanto, resultado de estos logros se espera que, como lo mencionan varios de los estudios realizados para medir el impacto del TLC (cuadro 1), la implementación del mismo consigne beneficios económicos y sociales significativos para el país.

⁹⁷ Ver Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Principales Logros del TLC. 2006.*

Gráfico 2 . Efectos agregados del TLC con Estados Unidos.

Efectos Agregados del TLC con Estados Unidos					
Variaciones Porcentuales con Respecto al Escenario Base					
Variable	BID-INT Giordaniano et al. (2006)	DEE-DDE- DNP (2003)	Gracia y Zuleta (2004)	Martín y Ramírez (2005)	Bote ro (200 5)
Producción	0,49	0,48	0,17	1,08	4
Empleo	0,84	1,13	n/d	1,13	1,72
Salario Trabajo Calificado	0,51	0,81	0,6	n/d	4,5
Salario Trabajo No Calificado	-0,14	1,58	1,2	n/d	0
Desempleo urbano (*)	n/d	n/d	n/d	n/d	-1,8
Grado de informalidad (*)	n/d	n/d	n/d	n/d	-0,2
Exportaciones Totales	3,48	6,44	n/d	6,23	8
Exportaciones hacia EUA (***)	7,11	n/d	27,1	n/d	47,1 4
Importaciones Totales	4,76	11,92	n/d	8,28	11,3
Importaciones desde EUA	40,23	n/d	31,4	n/d	n/d
Tipo de cambio Real	1,2	0,77	0,38	-1,28	n/d
Recaudación de Aranceles	-23,05	n/d	n/d	n/d	- 30,1 3
Recaudación Tributaria Total (**)	n/d	n/d	n/d	-0,16	0,6
Notas: (*): Puntos Porcentuales; (**): Pcentaje del PIB; (***): Exportaciones agrícolas e industriales excluyendo café en el caso de Botero (2005).					

Fuente: Christian Volpe Martinicus y otros. *Notas sobre comercio e integración Colombia*. Banco Interamericano de Desarrollo. 2006.

Adicionalmente, no sería pertinente omitir la urgente necesidad de que una vez entre en vigor el TLC y aplicando las disposiciones acordadas se reduzcan sustancialmente las barreras no arancelarias (BNA) para alcanzar satisfactoriamente

los efectos esperados⁹⁸. Una simple liberación arancelaria no incrementaría los flujos de bienes al mercado de los Estados Unidos, pues sus niveles de protección son tan bajos que se localizan en un promedio de 3%. De hecho, el 83% de las partidas que Colombia exporta a Estados Unidos se encuentran en el rango más bajo de arancel (entre 0 y 10% *ad valorem*).⁹⁹ Ante este escenario es indispensable que de la mano de lo contenido en el TLC los mayores beneficios del texto se busquen en la disminución de las BNA y no solamente en la rebaja de impuestos a las importaciones colombianas porque como sostienen Martín y Ramírez:

- Un TLC con disminución en las BNA en Estados Unidos tendría efectos positivos sobre la economía colombiana por las siguientes razones:
- Tendría un efecto progresivo sobre la distribución del ingreso en la medida en que beneficia a sectores intensivos en trabajo no calificado e informal, y en trabajo rural. En este sentido, un TLC con la eliminación de BNA constituiría una política eficaz contra la pobreza.
- Tendría un impacto significativo sobre las exportaciones (y en mayor grado que el ATPDEA), ya que muchos más sectores se benefician directamente por la eliminación de aranceles, y también indirectamente por la posibilidad de importar insumos más baratos.
- El efecto sobre el crecimiento (de corto plazo) sería mayor, y los consumidores tendrían una gama más amplia de elección de bienes y servicios.
- Se puede esperar que el TLC tenga un efecto positivo sobre el crecimiento potencial de la economía, en la medida en que induzca mayores decisiones de inversión de los empresarios, y aumentos en los flujos de IED y de capital de mediano y largo plazo.
- El costo fiscal (cerca de 900 mil millones cuando se reducen todos los aranceles), disminuye significativamente por el efecto positivo de la eliminación de BNA sobre las exportaciones y la actividad económica. Si la inversión de la economía creciera 10% o más (en términos reales) como resultado del acuerdo, el TLC se pagaría a sí mismo fiscalmente. Sin embargo, los efectos de un TLC que solamente afecte las barreras arancelarias son diferentes, los grandes perdedores serían las actividades agropecuarias y, por ende, los trabajadores y los hogares rurales.¹⁰⁰

Especial cuidado merece entonces la atención de estos obstáculos porque como lo asegura Stiglitz: “la reducción o eliminación de aranceles no anula los

⁹⁸ Los efectos de un TLC sobre la economía colombiana dependen críticamente del grado en el cual se logren eliminar las barreras no arancelarias que blindan el mercado de los Estados Unidos, en donde la importación del 75% de los productos primarios y bienes manufacturados de origen agropecuario y el 25% de productos industriales son afectados por algún tipo de restricciones no arancelarias como: cuotas, cupos, requerimientos de contenido, medidas de frontera, procedimientos de equivalencia, normas sanitarias, salvaguardias, derechos antidumping y compensatorios, valoraciones de aduanas y normas técnicas. Comparar también DNP. Dirección de Estudios Económicos. *Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos*. 2003. p. 3.

⁹⁹ Comparar Ronderos, Carlos. *El ajedrez del libre comercio*. 2006. p. 241.

¹⁰⁰ Ver Martín, Clara y Ramírez, Juan. *Impacto económico de un acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos*. CEPAL. 2005. pp. 39 - 40.

sentimientos o políticas proteccionistas; simplemente, les obliga a encontrar otras salidas. No debe sorprender que, a medida que los aranceles se han ido reduciendo, los países desarrollados se han mostrado especialmente brillantes a la hora de establecer BNA que adoptan distintas modalidades”¹⁰¹.

En ese orden, en todos los acuerdos de libre comercio suscritos por Colombia, teniendo claro que los descuentos arancelarios no son su principal ganancia, además de la reducción de BNA (que parece son los mayores obstáculos para acceder al mercado estadounidense) se deben buscar beneficios en elementos como la inversión extranjera directa, el aumento de la productividad derivado de la reasignación de recursos, la credibilidad internacional nacida de la incorporación al libre mercado y en los necesarios avances en competitividad a los cuales se obliga tácitamente el país en este proceso.

Por el momento resta esperar los resultados de este TLC que debido más a razones políticas que comerciales, el Congreso norteamericano se ha negado a debatir. No obstante, sería una falta a la verdad no reconocer que el cierre de las negociaciones representó un hito en la historia del comercio exterior colombiano, pues este significó un importante paso en la perseguida ruta de la inserción internacional y en la consolidación de un proceso de apertura iniciado 15 años atrás.

¹⁰¹ Ver Stiglitz, Joseph. *Como hacer que funcione la globalización*. 2006. p. 128.

4. CONCLUSIONES

Antes del año 2002 la opinión pública apuntaba a que Colombia estaba rezagada en materia de inserción económica internacional. Afirmación estrechamente cercana a la realidad, pues únicamente por gestión del gobierno se habían logrado dos acuerdos comerciales la Comunidad Andina y el G3. Adicionalmente se tenían algunas preferencias arancelarias de carácter temporal pero que no habían inducido a la diversificación por producto de las ventas colombianas al exterior ni al aumento significativo de las mismas. De igual manera, el hecho de que las exportaciones por destino estuvieran concentradas en dos mercados: Estados Unidos y Venezuela, hacía que el panorama comercial colombiano fuera aun más oscuro.

En respuesta a dicha situación, la entrante administración de Álvaro Uribe emprendió unas gestiones encaminadas a corregir la situación anterior. Por eso apuntó en la dirección al ALCA, pero ante su paralización dirigió sus esfuerzos a firmar un acuerdo bilateral con los Estados Unidos.

En este contexto la preocupación pública ahora gravitaba en torno al énfasis que el Gobierno Nacional estaba poniendo en Estados Unidos, pues era evidente que el objetivo central de la Política de Integración Comercial era consolidar un TLC con ese país.¹⁰² Sin embargo, lo que hasta el momento no era muy claro eran los motivos que tenían los hacedores de la política para su proceder. Pero un juicioso análisis de la situación permitiría entender la importancia comercial y política que tienen los Estados Unidos para Colombia, y por supuesto la aplicación, intencional o no, por parte de Colombia en su política exterior de los postulados del *realismo periférico*, que centran su mayor preocupación en aquel análisis de costos/beneficios que se deben considerar al momento de establecer una relación privilegiada con la potencia.

En breve, los Estados Unidos no solo era, como lo es actualmente, la mayor economía e importador del mundo, sino también de América del Sur y Caribe y por supuesto de Colombia. Así mismo, la condición de economías complementarias, los

¹⁰² Comparar Caballero, Antonio. "La abyección no paga". *Revista Semana*. 12 abril de 2007. Documento electrónico.

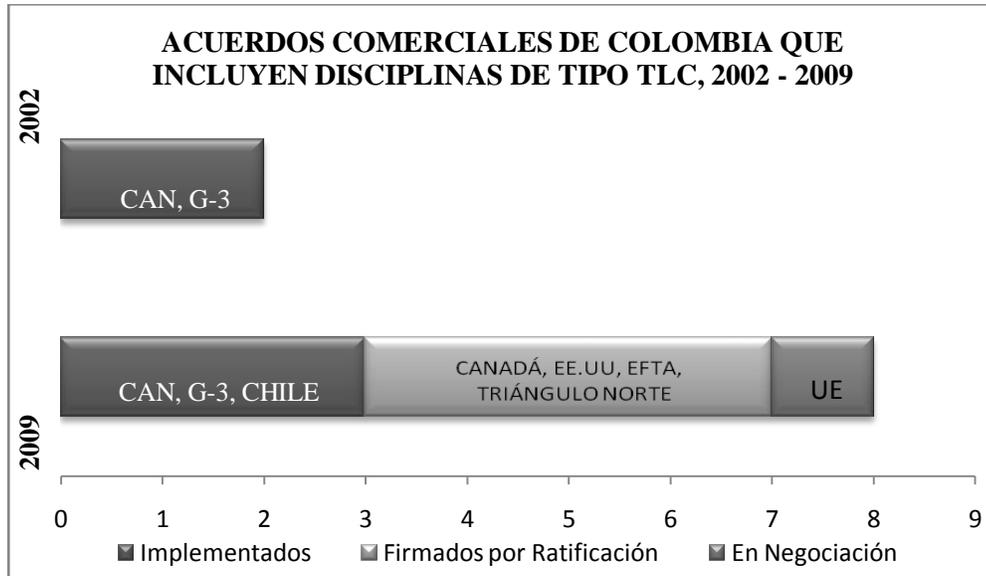
acuerdos previos ATPA y ATPDEA, los fuertes vínculos políticos y el hecho de que esa nación fuera la primera fuente de inversión extranjera en el país, exigían a Colombia, por lo menos temporalmente, una atención especial en las relaciones bilaterales.¹⁰³ En consecuencia, el TLC con Estados Unidos era el primer paso dentro de la estrategia de inserción del país en los mercados externos y gracias al cual acumuló una experiencia negociadora y una reforma institucional necesarias para los retos que en asuntos de integración afrontaría la nación en los años venideros.

Seguido a estos trabajos la administración Uribe enfiló sus baterías hacia la consecución de otros acuerdos diferentes al de los Estados Unidos. Por lo cual, a la luz del *utilitarismo* del renombrado *realismo periférico* y ante la obligación de usar herramientas comerciales alternas al sistema multilateral seriamente herido en la ronda de Doha, pero también ante la necesidad de ampliar la demanda de productos nacionales; la agenda integracionista colombiana centró sus acciones hacia la región y actuó en ACE 59, profundizó el convenio firmado con Cuba, trabajó en la ampliación del G-3 con la inclusión del sector automotor e inició negociaciones con la UE (ver teoría del *segundo optimo*). Además se firmaron modernos TLC con Chile, Triangulo Norte, Canadá y EFTA. El Gobierno Nacional demostró entonces que, a pesar de que los resultados son poco visibles a corto plazo dada la complejidad en la implementación de los acuerdos, su política actuaba con celeridad en múltiples direcciones estableciendo diferentes tratados (gráfico 1) que derivarían en el aumento del número de países (gráfico 2) y la cantidad de habitantes (gráfico 3) a la cual Colombia tendría acceso preferencial para sus exportaciones¹⁰⁴.

¹⁰³ Comparar Zuluaga, Augusto. “Colombia y los TLC vigentes”. *El Tiempo*. 15 de abril 08. Documento electrónico.

¹⁰⁴ En diálogos sostenidos con Pedro Carmona Estanga, director MBA Universidad Sergio Arboleda. Mayo de 2009. Los gráficos contabilizan cifras derivadas de compromisos de tipo TLC según la definición utilizada en esta investigación de los mismos. No se incluyen AAP, ACE, PAR, preferencias arancelarias unilaterales.

Gráfico 3. Acuerdos comerciales de Colombia que incluyen disciplinas de tipo TLC, 2002 – 2009.



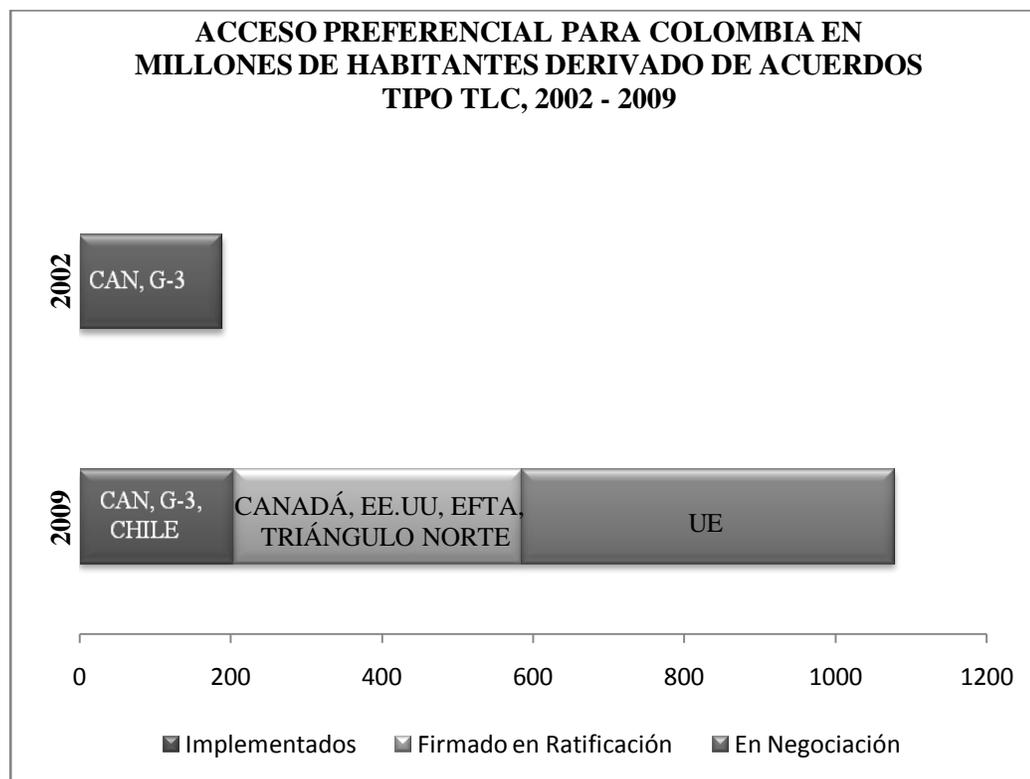
Fuente: Grafica elaborada por el autor de la presente monografía con base en información tomada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “Comercio Exterior –Acuerdos Comerciales”.

Gráfico 4. Acceso preferencial para Colombia en número de países derivado de acuerdos tipo TLC, 2002 – 2009.



Fuente: Grafica elaborada por el autor de la presente monografía con base en información tomada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “Comercio Exterior –Acuerdos Comerciales”.

Gráfico 5. Acceso preferencial para Colombia en millones de habitantes derivado de acuerdos tipo TLC, 2002 – 2009.



Fuente: Grafica elaborada por el autor de la presente monografía con base en información tomada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “Comercio Exterior –Acuerdos Comerciales”.

Ahora bien, vale destacar los desafíos estratégicos que tiene el Gobierno Nacional por delante en materia de integración y competitividad.

En primer lugar, es necesaria la efectiva puesta en marcha de los acuerdos hoy firmados pero que por distintas causas no se han implementado, además de los que se encuentran en proceso de negociación, como es el caso del convenio con la UE. En este contexto toma vital importancia no solo la ejecución de los cronogramas de desgravación sino la aplicación de los mecanismos creados en cada uno de los tratados en miras de disminuir las BNA.

Así mismo, es igualmente importante la búsqueda de nuevos compromisos económicos, especialmente con países asiáticos como Corea del Sur. En esta

dirección es urgente avanzar en el corto plazo más que en tratados comerciales en acuerdos de inversión, puesto que dadas las facilidades de acceso a mercados que espera tener el país en el futuro próximo, y en razón a la rivalidad comercial y a la lejanía geográfica con este continente que encarece el comercio, es más importante para Colombia atraer los enormes capitales asiáticos ofreciendo al país como una *plataforma exportadora* para mercados dinámicos como el norteamericano y el europeo.

En segunda instancia, es inaplazable el desarrollo de audaces políticas internas de productividad y competitividad que acompañen las acciones dirigidas a ampliar las fronteras comerciales del país. Es decir, mientras transcurren los periodos de desgravación pactados y entran en funcionamiento los acuerdos es necesario preparar la estructura productiva a los choques previstos para el momento en que se alcance la completa liberación arancelaria. De tal manera, es preciso el desarrollo de una agenda doméstica complementaria al proceso de liberación comercial que integre un conjunto de planes, proyectos y medidas, a corto, mediano y largo plazo, para maximizar los beneficios de la internacionalización de la economía y mitigar sus riesgos. Los gobiernos y los asesores de política deben dejar de pensar en la integración económica internacional como un fin en sí mismo. El énfasis debe pasar de la promoción de exportaciones y la IED, a pensar como las importaciones y particularmente la importación de ideas pueden fortalecer las oportunidades de crecimiento en el largo plazo. Deben complementar la apertura con otras políticas, incluyendo una estrategia interna explícita y coherente.¹⁰⁵

En resumen, esta agenda deberá incluir la combinación de las 10 reglas de oro para la competitividad propuestas por la WCY *World Competitiveness Yearbook*, a saber:

1. Crear un contexto estable y predecible.
2. Desarrollar una estructura económica flexible y elástica.
3. Invertir en infraestructura tecnológica y tradicional.
4. Promover ahorros privados e inversiones internas.
5. Desarrollar agresividad en los mercados internacionales, así como atracción para la IED.
6. Enfocarse en calidad, rapidez y transparencia en el

¹⁰⁵ Ver Rodrik, Dani. *Cómo hacer que la apertura funcione: La nueva economía global y los países en desarrollo*. 2000. p.17. En Moncayo Edgar. *Geografía económica de la comunidad andina: las regiones activas en el mercado comunitario*. 2003. p. 240.

gobierno y en la administración. 7. Mantener una relación entre los niveles salariales, la productividad y los impuestos. 8. Preservar el tejido social mediante la reducción de la disparidad salarial y el fortalecimiento de la clase media. 9. Invertir fuertemente en educación, especialmente en el nivel de secundaria y en la formación a largo plazo de la fuerza laboral. 10. Equilibrar las económicas de globalidad y de proximidad para asegurar la creación de riqueza, mientras que se preserva el sistema de valores que los ciudadanos anhelan.¹⁰⁶

De esta manera, seguramente, Colombia se encaminará hacia la anhelada *competitividad sistémica* propuesta por el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD). Más aun si se considera el enorme potencial que tiene el país en materia exportadora, pues como lo ha asegurado en repetidas oportunidades el gurú de la competitividad Michael Porter, “Colombia es una estrella en ascenso” y debe avanzar en sectores en los que tenga experiencia y ventajas comparativas transformándolos en generosas fuentes de empleo y desarrollo, entre otros: productos agrícolas, petróleo y gas, productos mineros y manufacturas¹⁰⁷.

La clave consiste ahora en realizar un uso eficiente de los recursos naturales así como impulsar estrategias orientadas a aumentar el contenido de valor agregado y conocimiento doméstico de los mismos, crear encadenamientos a partir de esas actividades, así como profundizar y difundir procesos de innovación, aprendizaje y transferencia tecnológica. Colombia tiene todo para ganar. En un escenario en el cual aumenta la demanda de productos básicos, el país tendrá que aprovechar esas condiciones tanto para sacarle ventaja a la bonanza minera así como convertirse en un productor de alimentos y estimular la agroindustria en las bastas zonas que aun tiene por desarrollar¹⁰⁸. Se debe tomar ejemplo de países como Canadá, Australia, Nueva Zelanda y los escandinavos que, aun hoy son grandes exportadores de recursos naturales y, lo más importante, economías desarrolladas. Estados Unidos basó

¹⁰⁶ Cordero, Miguel. *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*. CEPAL. 2005. p. 25 - 26.

¹⁰⁷ Porter, Michael. *Presentation Colombian Competitiveness: Moving to the Next Level*. 2007. Documento electrónico. Ver anexo 11. Oportunidades de crecimiento en *related clusters*. Colombia líder en exportación *clusters*.

¹⁰⁸ Ricardo Ávila analiza lo que dijo Nouriel Roubini, gurú de la economía, en su paso por Colombia. El director de PORTAFOLIO dice que el gurú le vaticina un futuro económico promisorio a Colombia gracias a las medidas que se han tomado y a la claridad de las políticas monetarias. Miércoles 20 de mayo de 2009. Documento electrónico.

también su periodo de mayor crecimiento, entre 1820 y 1930, en sus recursos mineros y agrícolas y solo después se convirtió en una gran potencia industrial¹⁰⁹.

En consecuencia es indispensable que Colombia no considere sus tácticas integracionistas de forma separada a su estrategia de desarrollo, puesto que los acuerdos logrados no tendrán los efectos esperados si no son acompañados por un conjunto de medidas complementarias que contribuyan a superar los desafíos de la liberación del comercio y, sobre todo, a mejorar la débil estructura exportadora colombiana. En otras palabras, se debe alcanzar un equilibrio entre mercados abiertos y políticas internas complementarias, que permitan hacer frente a los riesgos de la globalización porque en asuntos de integración comercial Colombia avanza en la dirección correcta, sin embargo, los acuerdos comerciales no generan cambios por sí mismos, abren las puertas al comercio pero no empujan al mismo.

¹⁰⁹ Perry, Guillermo. *La maldición de los recursos naturales: ¿mito o realidad?*. Revista Dinero. 20 febrero 2009. pp. 20 - 21.

BIBLIOGRAFÍA

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit. *Las limitaciones de la globalización*. México: Siglo Veintiuno Editores, 2002.

Allison, Graham. *La esencia de la decisión. Análisis explicativo de la crisis de los misiles en Cuba*. Buenos Aires: Grupo editor Latinoamericano, 1998.

Ardila, Martha (et al). *Prioridades y desafíos de la política exterior colombiana*. Bogotá: Hanns Seidel Stiftung, FESCOL, 2002.

Bernal-Meza, Raúl. *América Latina en el Mundo*. Buenos Aires: Nuevo Hacer Grupo editorial Latinoamericano, 2005.

Bhagwati, Jagdish. *En defensa de la globalización*. Barcelona: Debate, 2005.

Deubel, Roth y André-Noël. *Políticas Públicas: formulación, implementación y evaluación*. Bogotá: Ediciones Aurora, 2002.

Gómez, Hernando y Gamboa, Javier. *Cambios institucionales para la negociación del TLC de Colombia con los EEUU y derivados de su implementación*. Santiago de Chile: CEPAL, 2007.

Hill, Christopher. *The Changing Politics of Foreign Policy*. London: Department of International Relations, London School of Economics and Political Science, Palgrave Macmillan, 2003.

Kozikowski, Zbigniew. *Finanzas internacionales*. México: McGraw Hill, 2000.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice. *Economía Internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson, 2006.

Lederman, Daniel; Maloney, William y Servén, Luis. *Lecciones del TLCAN para los países de América Latina y el Caribe*. Bogotá: BM, Alfaomega Colombiana, 2005.

Mashayekhi, Mina y Ito, Taisuke. *Multilateralism and regionalism the new interface*. New York: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2005.

Porter, Michael. *Ser competitivo*. Madrid: Ediciones Deusto, 2003.

Ronderos, Carlos. *El ajedrez del libre comercio*. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda, 2006.

Ronderos, Carlos. *Exportaciones colombianas 1996-2006*. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda, 2007.

Stiglitz, Joseph. *Cómo hacer que funcione la globalización*. Buenos Aires: Taurus, 2006.

Artículos en publicaciones periódicas académicas

Cardona, Diego. “La política exterior de la administración Pastrana (1998-2002). Hacia una evaluación preliminar”. *Colombia Internacional*. N° 53, (Sep – Dic 2004): 53 – 74.

Mas, Francisco; Nicolau, Juan y Ruiz, Felipe. “Foreign diversification vs. concentration strategies and firm performance: Moderating effects of the

market , product and firm factors”. Consulta realizada en octubre de 2007.
Disponible en la base de datos Proquest:
<http://www.proquest.com>

Tickner, Arlene. “Colombia y Estados Unidos: una relación especial”. *Revista Foreign Affairs Latinoamérica*. N° 4, Vol. 8. (2008): 65 - 72.

Artículos en publicaciones periódicas no académicas

Acosta, Gina; Calfat, Germán y Flôres Jr, Renato. “Comercio e infraestructura en la Comunidad Andina”. *Revista de la CEPAL*. N° 90, (Diciembre 2006): 45 – 60.

Agosin, Manuel. “Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes”. *Revista de la CEPAL*. N° 97, (Abril 2009): 53 – 90.

Blázquez-Lidoy, Jorge; Rodríguez, Javier y Santiso, Javier. “¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina”. *Revista de la CEPAL*. N° 90, (Diciembre 2006): 17 – 43.

Berrettoni, Daniel y Cicowiez, Martín. “El acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa”. *Serie Estudios estadísticos y prospectivos. CEPAL*. N° 33, (Abril 2006): 1 – 44.

Bonifaz, José y Mortimore, Michael. “Colombia: un CANálisis de su competitividad internacional”. *Serie Desarrollo Productivo. CEPAL*. N° 58, (Septiembre 1990): 1 – 81.

- Botero, J. “Estimación del impacto sobre el empleo de los tratados de libre comercio en Colombia: análisis de equilibrio general computable”. *Serie Estudios y perspectivas. CEPAL*. N° 8, (Julio 2005): 1 – 45.
- Cárdenas, José. “Acuerdos comerciales y estrategias de producción y negociación: ¿vamos por el buen camino?”. *Economía Colombiana*. Revista de la Contraloría General de la República. N° 300, (Ene - Feb 2004): 26 – 44.
- Cordero, Martha. “Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora”. *Serie Estudios y Perspectivas. CEPAL*. N° 25, (Enero 2005): 1 – 68.
- Durán, José y Schuschny, Andrés. “Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar”. *Revista de la CEPAL*. N° 91, (abril 2007): 67 – 94.
- Porter, Michel. “Colombia es una estrella en ascenso”. *El Tiempo*. (Septiembre 22 de 2007). Entrevista.
- Gaviria, Alejandro. “Los efectos sociales del TLC”. *Revista Planeación y desarrollo. DNP*. No. 1, Vol. XXXVI, (Sep 2005): 9 – 20.
- Kuwayama, Mikio y Durán, José. “La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial”. *Serie Comercio Internacional. CEPAL*. N° 26, (Mayo 2003): 1 – 69.
- Machinea, José y Vera, Cecilia. “Comercio, inversión directa y políticas productivas”. *Serie Informes y Estudios Especiales. CEPAL*. N° 16, (Enero de 2006): 1 – 66.

- Martín, Clara y Ramírez, Juan. “El impacto económico de un acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos”. *Revista Planeación y Desarrollo. DNP*. N° 1, Vol. XXXVI, (Septiembre 2005): 23 – 65.
- Milesi, Dario (et al). “Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia”. *Revista de la CEPAL*. N° 92, (Agosto 2007): 25 – 43.
- “Notas sobre la evolución macroeconómica y el comercio exterior de bienes de los países andinos”. *Revista de la integración. Comunidad Andina*. N° 1, (Octubre 2007): 11 – 15.
- Ocampo, José. “Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina”. *Revista de la CEPAL*. N° 97, (Abril 2009): 9 – 32.
- Ochoa Valladolid, Karen. *La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad*. México y la Cuenca del Pacífico. N° 26, Vol. 8, (Sep – Dic 2005). Consulta realizada en mayo de 2009. Disponible en la página web: <http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/Revista%2026/04KarenOchoa.pdf>
- Perry, Guillermo. “La maldición de los recursos naturales: ¿mito o realidad?”. *Revista Dinero*. (Febrero 20 de 2009): 20 – 21.
- Ramírez, Juan. “Las negociaciones comerciales de Colombia; del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos”. *Serie Estudios y Perspectivas. CEPAL, Friedrich Ebert Stiftung*. N° 5, (abril 2005): 1 – 86.

Rodrik, Dani. “Políticas de diversificación Económica”. *Revista de la CEPAL*. N° 87, (Diciembre 2005): 7 – 23.

Rosales, Osvaldo y Kuwayama, Mikio. “América Latina y China e India: hacia una nueva alianza de comercio e inversión”. *Serie Comercio Internacional. CEPAL*. N° 81, (Enero 2007): 1 – 63.

Sáez, Sebastián. “La integración en busca de un modelo: los problemas de convergencia en América Latina y el Caribe”. *Serie Comercio Internacional. CEPAL*. N° 88, (Julio 2008): 1 – 47.

Suzigan, Wilson y Furtado, João. “Política industrial y desarrollo”. *Revista de la CEPAL*. N° 89, (Agosto 2006): 75 – 91.

“El mundo cierra puertas al comercio”. *Revista Poder*. N° 73, (Abril 2009): 20- 25. Editorial.

Otros documentos

ALADI. “Análisis descriptivo del acuerdo de complementación económica N° 59 suscrito entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay Estados partes del Mercosur y Colombia, Ecuador y Venezuela países miembros de la Comunidad Andina”. 2005.

Banco de la República. *Informe de la junta directiva al Congreso de la República 2008*. Consulta realizada en octubre de 2008. Disponible en la página web: <http://www.banrep.gov.co>

Bases de datos del DANE. “Comercio Exterior”. Disponible en la página web:

http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56

Bases de datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. “BACEX”.
Disponibile en la página web: <http://www.mincomercio.gov.co>

Bases de datos de Legiscomex “Cifras comercio exterior” y “Acuerdos comerciales”.
Disponibile en la página web: <http://www.legiscomex.com>

Bases de datos de Proexport - Zeyki. Disponible en la página web:
<http://www.proexport.com.co>

Botero, Jorge. “Presentación El tratado de libre comercio con los Estados Unidos”.
Bogotá, 28 de julio de 2005. Consulta realizada en Agosto de 2008.
Disponibile en la página web:
<http://www.mincomex.gov.co>

Cárdenas, Manuel. “¿Por dónde empezar?”. Consulta realizada en marzo de 2009.
Disponibile en el sitio web:
<http://www.ronderosycardenas.com>

Cárdenas, Mauricio y García, Camilo. “El Modelo gravitacional y el TLC entre
Colombia y Estados Unidos”. Working Papers Series. FEDESARROLLO.
2007. Consulta realizada en agosto de 2008. Disponible en la página web:
<http://www.fedesarrollo.org>

CEPAL. “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe”.
Santiago de Chile, 2006. Documento institucional.

Chambovey, Didier. "Presentation The European Free Trade Association. EFTA". Bogotá, 2008. Consulta realizada en agosto de 2008. Disponible en la página web: <http://www.efta.int>

Comunidad Andina. *Estado de la integración andina instituciones, mecanismos y disciplinas relacionados con el comercio*. SG/di 666. Octubre de 2004, Consulta realizada en febrero de 2009. Disponible en la página web: <http://www.comunidadandina.org>

Departamento Nacional de Planeación. "Política comercial y diversificación de exportaciones: el caso de los TLC entre Colombia y Canadá, EFTA y la Unión Europea". Consulta realizada en febrero de 2009. Disponible en la página web: <http://www.dnp.gov.co>

Departamento Nacional de Planeación. *Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006. Hacia un Estado Comunitario*. Consulta realizada en Agosto de 2008. Disponible en la página web: <http://www.dnp.gov.co>

Departamento Nacional de Planeación. *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010. Estado Comunitario: desarrollo para todos*. Consulta realizada en Agosto de 2008. Disponible en la página web: <http://www.dnp.gov.co>

DNP. "Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos". Documento 229. Julio de 2003.

Gwartney, J y Lawson, R. *Economic Freedom of the World. 2006 Annual Report*. The Frazer Institute. Consulta realizada en octubre de 2008. Disponible en la página web:

<http://www.mincomex.gov.co>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. “TLC principales logros”. 2006

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. “Presentación Cierre de negociaciones Colombia AELC y Canadá”. Bogotá, Julio de 2008. Consulta realizada en marzo de 2009. Disponible en la página web:

<http://www.mincomercio.gov.co>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Confecamaras, OEA, TRUST. “La negociación del TLC de Colombia con los Estados Unidos”. 2006.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Consejo Superior de Comercio Exterior. “Agenda para la integración dinámica de Colombia en el Mundo”. Sesión 75. 8 Noviembre de 2004.

Monteagudo, J. (et al). “The New Challenges of the Regional Trade Agenda for the Andean Countries”. Documento presentado en la Séptima Conferencia Anual en Análisis de la Economía Global. 17 - 19 de Junio 2004, Washington, D.C. Consulta realizada en octubre de 2008. Disponible en la página web:

<http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1853.pdf>

Muñoz, Eduardo. “Presentación de la Política Comercial de Colombia”. XVIII Congreso Nacional de Exportadores: futuro de la inserción de Colombia en la economía global. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Barranquilla 14 Septiembre 2006. Consulta realizada en Agosto de 2008. Disponible en la página web: <http://www.mincomercio.gov.co>

Muñoz, Eduardo. “Presentación Negociaciones Comerciales”. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Bogotá, 17 Junio 2005. Consulta realizada en Agosto de 2008. Disponible en la página web:

<http://www.mincomercio.gov.co>

Ocaziones, Fabio y Olaya, Sandra. *Política exterior y globalización: comentarios a la visión Colombia II centenario 2019*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario, Bogotá.

Organización Mundial del Comercio. *Examen de las políticas comerciales de Colombia*, informe de la Secretaría. Documento WT/TPR/S/172. 18 de octubre de 2006. Consulta realizada en Junio de 2008. Disponible en la página web:

<http://www.wto.org>

Organización Mundial del Comercio. *Informe anual 2008*. Consulta realizada en abril de 2009. Disponible en la página web:

<http://www.wto.org>

Organización Mundial del Comercio. *Informe sobre el Comercio mundial 2008: el comercio mundial en un mundo en proceso de globalización*. Consulta realizada en abril de 2009. Disponible en la página web:

<http://www.wto.org>

Plata, Luis G. *Presentación Proexport frente al ATPA: ejecución e impacto*. 2003. Consulta realizada en febrero de 2009. Disponible en la página web:

<http://www.mincomercio.gov.co>

Porter, Michael. “Colombian Competitiveness: Moving to the Next Level”. Bogotá: Expogestion, Septiembre 14 de 2007.

SIGOB. “Programa Diversificación de las relaciones y la agenda internacional”.
Consulta realizada en agosto de 2008. Disponible en la página web:
<http://www.sigob.gov.co>

United Nations. *Generalized System of Preferences: List of Beneficiaries*. 2008.
Consulta realizada en Febrero de 2009. Disponible en la página web:
www.unctad.org

Vanzetti, David y Laird, Sam. *Análisis de un acuerdo comercial preferencial entre las UE y la Comunidad Andina*. 2008. Consulta realizada en Febrero de 2009. Disponible en la página web:
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/COLUE-Vanzetti.pdf>

Vaughan, Daniel. *Tratado de libre comercio y barreras no arancelarias: un análisis crítico*. Bogotá: DNP Archivos de economía, documento 281, 2005.

Entrevistas

Entrevista a Ricardo Torres, asesor del Consejo Superior de Comercio Exterior desde 1998; director de programación, Coordinación y Política del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Coordinador mesa de acceso a mercados en bienes agropecuarios en las negociaciones Triangulo Norte – Colombia, apoyo técnico en negociaciones del TLC con Estados Unidos y en la Ronda de Doha de la OMC. Realizada en Bogotá, abril 25 de 2008.

Entrevista a Carlos Ronderos, ex Ministro de Comercio Exterior, profesor investigador en el área de comercio internacional en la Universidad Sergio Arboleda. Realizada en Bogotá, 14 de Septiembre de 2008.

Entrevista a Pedro Carmona Estanga, director MBA Universidad Sergio Arboleda.
Realizada en Bogotá, Mayo 7 de 2009.

Entrevista a Ricardo Ávila,. “Ricardo Ávila analiza lo que dijo Nouriel Roubini”.
Diario Portafolio. Miércoles 20 de mayo de 2009. Documento electrónico.
Archivo de video. Consulta realizada el 21 de mayo de 2009. Disponible en
la página web <http://www.portafolio.com.co/index.html>.

Anexo 1. Agenda de Negociaciones Comerciales Colombiana según sumatoria de importancia. 2004

AGENDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES

	Acceso a exportaciones	Impacto potencial	Riesgo desplazamiento	Mercado protegido	Lazos políticos	Proponen negociación	Suma
Unión Europea	1	1	0	11	1	1	15
Canadá	5	3	0	12	2	1	23
Panamá	3	10	1	8	3	0	25
Japón	6	2	0	13	6	1	28
India	11	8	0	1	8	0	28
Caricom	4	12	1	7	5	1	30
MCCA	2	14	1	10	4	0	30
China	7	14	0	2	7	1	31
Corea del Sur	8	11	0	5	9	1	34
Polonia	13	4	1	4	12	1	35
Rusia	9	9	1	6	10	1	36
Tailandia	12	7	1	3	13	1	37
Singapur	10	5	0	14	11	1	41
Malasia	14	6	1	9	14	1	45

Fuente: Consejo Superior de Comercio Exterior. Agenda para la Integración dinámica de Colombia en el Mundo. Sesión 75. 2004.

Anexo 2. Rondas de Negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos

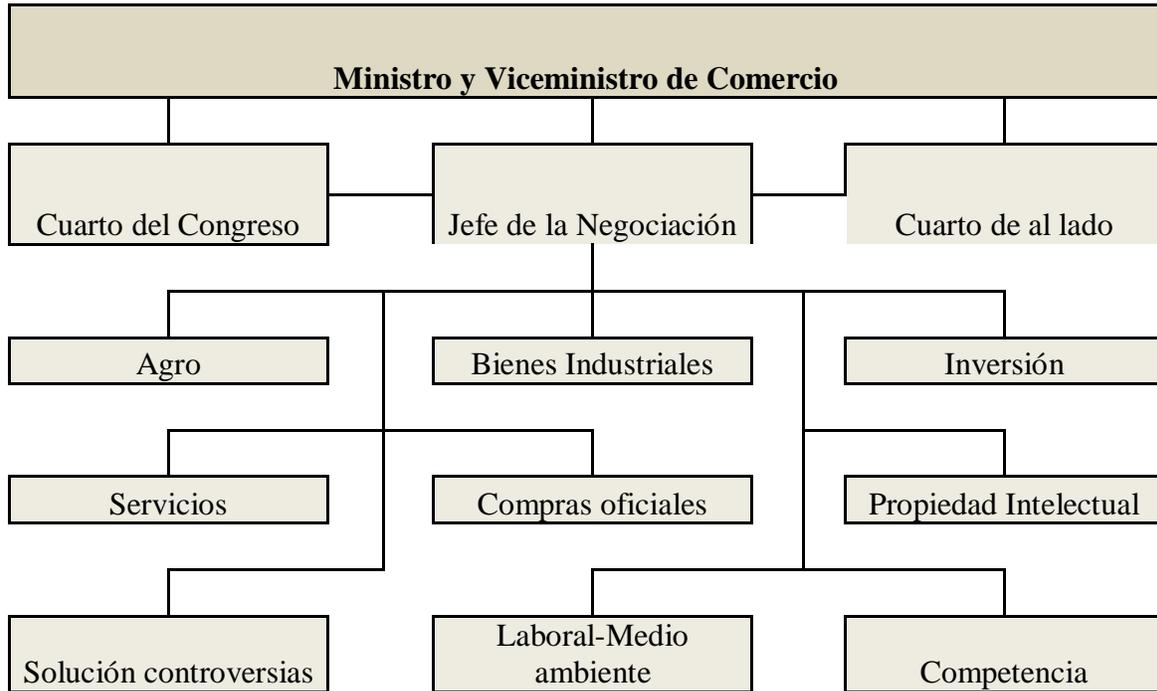
RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS Y COLOMBIA

Ronda	Ciudad	País
1.	Cartagena	Colombia
2.	Atlanta	Estados Unidos
3.	Lima	Perú
4.	San Juan	Puerto Rico
5.	Guayaquil	Ecuador
6.	Tucson	Estados Unidos
7.	Cartagena	Colombia
8.	Washington	Estados Unidos
9.	Lima	Perú
10.	Guayaquil	Ecuador
11.	Miami	Estados Unidos
12.	Cartagena	Colombia
13.	Washington	Estados Unidos
14.	Washington	Estados Unidos

Fuente:<http://www.tlc.gov.co/eContent/tlc>.

Anexo 3. Organización del Equipo negociador del TLC con EE.UU

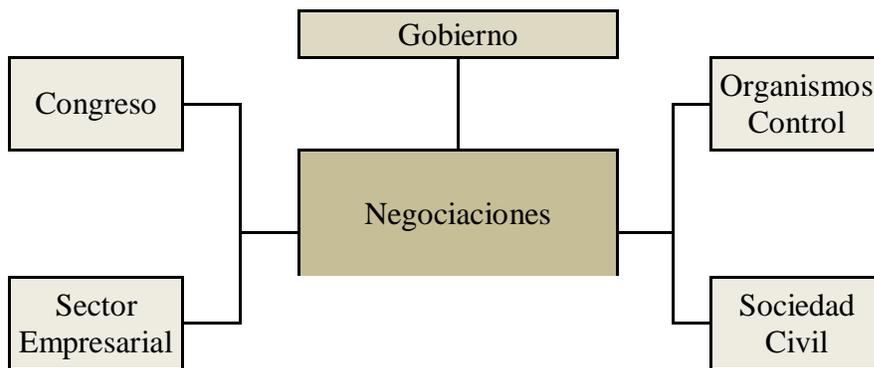
ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO NEGOCIADOR DEL TLC CON EE.UU



Fuente: www.tlc.gov.co/eContent/tlc.

Anexo 4. Construcción de la posición negociadora de Colombia

CONSTRUCCIÓN DE LA POSICIÓN NEGOCIADORA DE COLOMBIA



Fuente: [www.tlc.gov.co/eContent/tlc. mo](http://www.tlc.gov.co/eContent/tlc.mo)

Anexo 5. Exportaciones Colombianas hacia la Comunidad Andina

EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA COMUNIDAD ANDINA		
Miles de dólares FOB	2008	Variación (%) 07-08
TOTAL	8.565.381	16,4
PRODUCTOS PRIMARIOS	1.558.745	70,1
Tradicionales	298.814	163,5
Café	0	0
Petróleo	0	0
Derivados del Petróleo	169.109	888,1
Carbón	129.704	34,8
Ferroníquel	1	-99
Otros	277	-23,4
Banano	0	-100
Flores	276	-23,4
Esmeraldas	1	
AGROPECUARIOS	1.117.566	58,1
Camarones	0	0
Demás Agropecuarios	1.035.677	56,7
Franjas	81.889	78,9
MINEROS	142.087	48,8
INDUSTRIALES	7.006.024	8,7
AGROINDUSTRIALES	544.717	4
Azúcar	38.806	-52,1
Productos del café	30.266	2,6
Demás agroindustriales	405.945	9,5
Franjas	69.700	62,7
INDUSTRIA LIVIANA	3.276.260	22,1
Confecciones	820.020	-10,7
Textiles	576.649	69,8
Editoriales	110.541	-2,4
Calzado	200.847	47
Manufacturas de cuero	28.822	-17,8
Productos de plástico	279.628	13
Jabones, cosméticos, otros	454.557	35,3
Demás industria liviana	805.197	44,5
INDUSTRIA BASICA	1.697.629	17,7
Metalúrgica	300.200	11,8
Química básica	935.198	14,1
Papel	462.231	30,4
MAQUINARIA Y EQUIPO	978.747	48,8
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	508.670	-55,2
DEMÁS PRODUCTOS	613	210,2
De ellos: armas	2	

Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Dirección de Integración Económica. *Importancia de la CAN para el comercio de Colombia*. 2009. p.8. Documento electrónico.

Anexo 6. Contribución sectorial al crecimiento de las exportaciones: acuerdo Mercosur-CAN

(En porcentajes)

Sector	Argentina	Brasil	Uruguay	Colombia	Perú	Venezuela	Resto CAN
Trigo	8,8	-0,1	6,4	0	0	0	0
Otros cereales	15,3	0,2	3,8	0	0,1	-0,3	-1,3
Vegetales y frutas	0,4	-0,7	-5,7	2,7	2,3	0,9	9
Semillas oleaginosas	-2,5	-2	-3,9	0,1	0	0,1	3,5
Otros productos agrícolas	-0,7	-6,6	-2,5	23,2	11,5	0,3	-1
Ganadería	-1,2	-0,2	-7,5	1,5	1,6	0,1	-0,1
Productos agrícolas	20	-9,4	-9,3	27,4	15,4	1,1	10
Combustibles	-5,1	0,1	0	-1,4	0,5	-0,2	1,3
Minería	0	-2,7	-0,1	0	3,9	0	1,2
Minerales	-5,1	-2,6	-0,1	-1,4	4,4	-0,2	2,5
Productos de la carne	-1,2	-0,2	-11,3	0,2	-0,1	0	0
Aceites y grasas vegetales	22,4	-2,6	14,9	-0,9	0,1	-1,3	0,2
Azúcar	-0,4	-1,5	0	0,1	0,5	0	0,3
Industria alimenticia	13,1	-0,5	107,9	3,5	30,2	11,3	41,9
Bebidas y tabaco	1,6	0,1	-6,6	0,7	0,2	8,7	0,3
Textiles e indumentaria	1,4	7,4	6,7	40	9	5,6	7,4
Productos de cuero	-4	-1	-2,4	0,2	0,1	0,5	0
Otras manufacturas livianas	1,1	0,7	-1,2	6,4	2,5	1,9	11
Manufacturas livianas	34	2,4	108	50,2	42,5	26,8	61,2
Productos de petróleo	1,9	1	-0,2	3,4	0,6	18,1	1
Productos químicos	12,8	8,7	6,1	18,8	4,8	27,4	4,2
Productos minerales	3,1	2,5	-0,9	0,5	0,4	7,1	0,1
Metales	19,1	-0,2	-3,3	-0,2	24,7	2,1	2,4
Productos metálicos	1	3,1	-0,2	0,6	1,1	4,9	2,9
Vehículos y sus partes	7,7	72,5	0,1	-10,6	1,1	5	12,4
Maquinaria y equipo	5,5	21,9	-0,2	11,2	5	7,5	3,4
Manufacturas pesadas	51,1	109,6	1,5	23,7	37,6	72,2	26,3
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Berrettoni, Daniel. *El acuerdo de libre comercio Mercosur-CAN: Evaluación cualitativa*. CEPAL. 2005. p. 30.

Anexo 7. Resultados agregados acuerdo Mercosur-CAN

RESULTADOS AGREGADOS ACUERDO MERCOSUR-CAN

(En porcentajes de cambio y millones de dólares)

País	Volumen		Términos de intercambio	Variación equivalente	Producto real	Empleo	
	Export.	Import.				No calificado	Calificado
Argentina	1,86	2,11	0,47	441	0,08	1	0,08
Brasil	3,18	2,93	0,47	2742	0,3	0,66	0,49
Uruguay	0,59	0,92	0,4	35	0,09	0,4	0,17
Colombia	2,8	2,34	-0,15	131	0,17	0,33	0,38
Perú	6,53	5,01	-0,46	39	0,13	0,4	0,51
Venezuela	2,45	3,3	0,11	152	0,1	0,66	0,72
Resto CAN	7,01	6,21	-0,22	71	0,34	1	1,03

Fuente: Berrettoni, Daniel. *El acuerdo de libre comercio Mercosur-CAN: Evaluación cualitativa*. CEPAL. 2005. p. 25.

Anexo 8. Concesiones otorgadas por Colombia - Cronograma de desgravación de Colombia frente al Mercosur.

CONCESIONES OTORGADAS POR COLOMBIA A:

(N° de Items y porcentajes)

Cronograma	Argentina %		Brasil %		Paraguay %		Uruguay %	
inmediata	696	11%	1645	25%	1393	21%	1583	24%
semiinmediata	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
1 a 6 años	284	4%	1053	16%	1022	16%	1083	17%
8 años	96	1%	125	2%	5	0%	146	2%
10 años	924	14%	839	13%	3686	56%	957	15%
12 años	3887	60%	2462	38%	0	0%	2251	35%
15 años	595	9%	371	6%	389	6%	461	7%
con nota	39	1%	26	0%	27	0%	41	1%
bienes usados	3	0%	3	0%	2	0%	2	0%
Totales	6524	100%	6524	100%	6524	100%	6524	100%

Fuente: ALADI. *Análisis del ACE 59*. 2005. p. 14.

Anexo 9. Exportaciones totales por destino proyectadas luego del ACE 59

EXPORTACIONES TOTALES POR DESTINO (En porcentajes)

País	Mercosur	CAN	Resto de América	Resto del mundo	Total
Situación inicial					
Argentina	34,5	4,3	18,6	42,6	100
Brasil	14,9	4,2	26,6	54,3	100
Uruguay	36,5	2,8	16,4	44,4	100
Colombia	1,8	14,4	42,1	41,6	100
Perú	4,4	7	29,7	58,9	100
Venezuela	5,6	9,8	66,4	18,2	100
Resto CAN	5,2	14,2	44,5	36	100
Mercosur-CAN					
Argentina	32,7	10,4	17,5	39,4	100
Brasil	13,9	11,6	24,5	50,1	100
Uruguay	34,6	7,6	15,5	41,9	100
Colombia	4,5	12,6	42,5	40,4	100
Perú	7,9	5,8	29,6	56,7	100
Venezuela	10,2	9,1	63,1	17,6	100
Resto CAN	12,2	12	42,6	33,2	100

Fuente: Berrettoni, Daniel. *El acuerdo de libre comercio Mercosur-CAN: Evaluación cualitativa*. CEPAL. 2005. p. 34

Anexo 10. Complementariedad económica Colombia – Estados Unidos

COMPLEMENTARIEDAD ECONÓMICA COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS

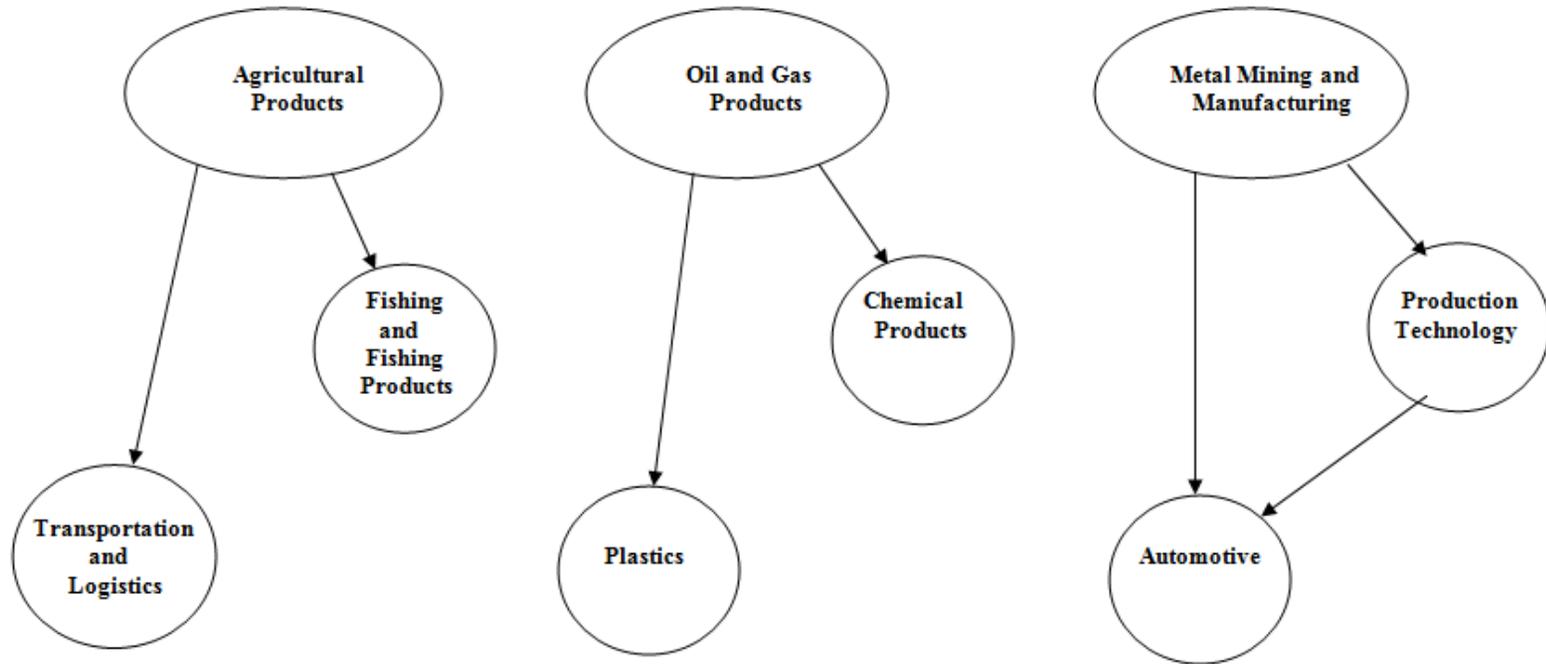
**Estructura Exportadora por categorías de intensidad tecnológica
(en porcentajes de las exportaciones totales)**

País	Productos Primarios	Manufacturas basadas en recursos naturales	Manufacturas de baja tecnología	Manufacturas de tecnología intermedia	Manufacturas de alta tecnología
Estados Unidos	7,7	12,6	10,6	36	33,1
Colombia	56,3	15,2	12	13,9	2,7

Fuente: Kuwayama. Mikió. La Calidad de la inserción internacional de America latina y el Caribe en el comercio mundial. CEPAL. 2003. p. 13.

Anexo 11. GROWTH OPPORTUNITIES IN RELATED CLUSTERS COLOMBIA'S LEADING EXPORT CLUSTERS

(OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO EN *RELATED CLUSTERS*.
COLOMBIA LÍDER EN EXPORTACIÓN *CLUSTERS*)



Fuente: Institute for Strategy and Competitiveness, authors' calculations (2007). En Porter, Michael. Presentation *Colombian Competitiveness: Moving to the Next Level*. Expogestion 2007. September 14, 2007 Bogotá, Colombia