

The image shows two flags on sticks, one of the United States and one of Colombia, positioned side-by-side. The US flag is on the left, and the Colombian flag is on the right. The text "EL TLC ES UNA OPCION DE GLOBALIZACION PARA COLOMBIA" is overlaid in white, bold, uppercase letters across the center of the flags. The background is a plain, light-colored surface.

EL TLC ES UNA OPCION DE  
GLOBALIZACION PARA  
COLOMBIA

**EI TLC ES UNA OPCION DE GLOBALIZACION PARA COLOMBIA**

**CLAUDIA DAVILA PEREIRA.**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA  
INGENIERIA FINANCIERA, SANTANDER.  
BUCARAMANGA  
2005.**

**EI TLC ES UNA OPCION DE GLOBALIZACION PARA COLOMBIA**

**CLAUDIA DAVILA PEREIRA.**

**Proyecto de Grado**

**Asesor, Miguel Angel Hernández Rey**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BUCARAMANGA**

**INGENIERIA FINANCIERA, SANTANDER.**

**BUCARAMANGA**

**2005.**

Nota de Aceptación:

---

---

---

---

---

---

---

Firma del Asesor

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado.

Bucaramanga, 22 de Julio de 2005.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo simboliza la etapa final de mi carrera; un paso mas que he dado con el fin de conseguir mi formación profesional y personal.

Se lo dedico a mis padres por ser tesoro y bendición de Dios para mi vida, mi soporte y guía. Son el camino para lograr mis metas y fueron participes de esta en especial.

## **AGRADECIMIENTOS**

Quisiera agradecer a Dios, en cuya esperanza me apoyo y confío, por sus gracias. También, agradezco sinceramente al aporte que me proporciono mi asesor Miguel Angel Hernández Rey; quien fue la guía necesaria para el desarrollo del trabajo por sus conocimientos, su forma de ver la vida y sabiduría; a mis amigos que de alguna forma siguieron todo el proceso de este proyecto hasta su etapa final, brindándome ayuda y apoyo deseándome las mejores energías.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	1
OBJETIVOS GENERAL	2
OBJETIVOS ESPECIFICOS	3
1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN MEXICO.	4
1.1 DEFINICION	4
1.2 Asegurar un entorno macroeconómico e institucional atractivo para la inversión	8
1.3 Gestión Proactiva de los efectos del TLC puntos clave de la negociación	8
2. ANALISIS SECTORIAL ANTES Y DESPUES DEL TLC. MEXICO Y COLOMBIA.	10
2.1 SECTOR PRIMARIO	10
2.2 SECTOR SECUNDARIO	27
2.3 SECTOR TERCIARIO	36
CONCLUSIONES	44
BIBLIOGRAFÍA	49
ANEXOS	51

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Grafica 1 Distribución Porcentual del Valor FOB de las Exportaciones, según país destino	12
Grafica 2 Exportaciones de Productos Primarios a Estados Unidos	13
Grafico 3 Comportamiento de la Oferta y Demanda, según políticas comerciales	15
Grafico 4 Exportaciones de México a Estados Unidos	18
Grafico 5 Balanza Agropecuaria Colombia a Estados Unidos	23
Grafico 6 Exportaciones Sector Secundario a Estados Unidos	29
Grafico 7 Inversión Extranjera Directa en Colombia	37
Grafico 8 Inversión Extranjera directa en México	39
Tabla 1 Gasto de los hogares Colombianos en Medicamentos US\$	32



## LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A Eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias del sector agropecuario de México	51
Anexo B Distribución Porcentual de valor FOB de las exportaciones de Carbón.	52
Anexo C Distribución Porcentual del valor FOB de las exportaciones no Tradicionales	52

## GLOSARIO

**ACCESO A MERCADO:** Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y servicios de otros países o grupo de países. El acceso a mercado tiene relación con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y para-arancelarias (cuotas, prohibiciones, etc.) y en la práctica con: normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

**ACUERDO COMERCIAL:** Convenio, Tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más países se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial.

**ACUERDOS DE NUEVA GENERACION:** Tratados comerciales que en sus cláusulas contienen nuevas áreas como los servicios, inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, normas técnicas, prácticas desleales de comercio entre otras.

**CONTINGENTES ARANCELARIOS:** Volúmenes definidos de importación de productos agropecuarios que gozan de un trato arancelario especial que consiste en establecer un arancel máximo aplicable a estos volúmenes, más bajo que el arancel fijado como máximo para el resto de importaciones por fuera de estos volúmenes.

**LICENCIAS A LA IMPORTACION:** Medida de carácter administrativa por medio de la cual se controla las importaciones que realiza un país.

**NAFTA (North American Free Trade Agreement):** Acuerdo comercial que abarca Canadá, México y los Estados Unidos, implementado el 1 de enero de 1994, con un período de transición de 15 años.

**PRECIOS DE REFERENCIA:** Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

**RESTRICCIÓN A LA IMPORTACIÓN:** Medidas de carácter arancelario, no arancelaria y normas comerciales que aplica un país para prohibir el ingreso de productos de un determinado de otro país o grupo de país.

**SALVAGUARDIA ESPECIAL:** Es una medida de carácter automática que se aplica a los productos agrícolas cuando el volumen de importaciones del producto objeto de la salvaguardia especial supere los niveles de importación definidos en un período base o cuando el precio de importación del producto objeto de la salvaguardia caiga por debajo de un nivel de precios definido para un período de base.

**SISTEMA DE FRANJAS DE PRECIOS:** Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia "piso" y un precio de referencia "techo" entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem (general) cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.

**ZONA DE LIBRE COMERCIO:** Forma de integración económica que elimina todas las barreras arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros.

## INTRODUCCION

En la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina y en la búsqueda de obtención de acceso unilateral a ciertos mercados, en especial Estados Unidos y la Unión Europea. Así mismo, México, una de las economías más fuertes de Latinoamérica tiene un gran número de tratados económicos con diferentes países, optando por la globalización en la apertura comercial de su mercado como primera opción, con el efecto de ampliar sus flujos comerciales con el exterior.

Siendo dos mercados emergentes, con ventajas competitivas relativamente similares, y basados principalmente en productos agrícolas; me pregunto si las vías por las cuales Colombia y México se integran en el mercado mundial prometen un crecimiento económico acelerado y puestos de trabajo adecuados para sus trabajadores. Esto fue una de las inquietudes que a raíz de mi estancia en México me movió a investigar en el tema ya que de alguna forma percibí sus influencias. Así mismo, siendo este tema tan reciente y polémico me inspira a ahondar en una investigación que me brinde los elementos necesarios para que así pueda desenvolverme en el campo laboral que se avecina debido a que su impacto en la economía es determinante y de vital importancia. De igual forma me siento en la obligación de tener los conocimientos de todo el entorno económico de una forma global, veraz y clara para de esta manera poder brindar una asesoría integral y bien fundamentada como toda una Ingeniera Financiera.

## **OBJETIVO GENERAL**

Hacer un estudio de la situación de la economía Colombiana representada por sus diferentes sectores ante las expectativas que genera el TLC, mediante un paralelo comparativo, con la experiencia de la economía Mexicana en su desarrollo logrado en el TLCAN. Proponer escenarios factibles y propuestas que contrarresten riesgos futuros para Colombia.

## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar en que sectores de la economía Mexicana se han beneficiado por la puesta en marcha del TLCAN. Sector Primario, Secundario y Terciario.
- Evaluar la situación de Colombia, antes del Tratado de Libre Comercio (TLC) en el sector primario, secundario y terciario.
- Plantear los posibles escenarios de riesgo que se pueden presentar en los diferentes sectores de la economía Colombiana bajo el fenómeno del TLC.
- Realizar propuestas que mitiguen los posibles efectos que vendrán a raíz de un tratado de libre comercio en Colombia, enfrentándose a la incertidumbre que genera un cambio en el modelo de mercado.

## 1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

### 1.1 DEFINICIÓN

*“Un Tratado de Libre Comercio, es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Estos tratados incorporan en sus contenidos aspectos que trascienden de lo que estrictamente se refiere a la exportación e importación de bienes, pues incursionan en áreas tan diversas como son las inversiones, los derechos de propiedad intelectual, las compras gubernamentales, los servicios, las políticas de competencia, las telecomunicaciones y el sector financiero, entre otros.”<sup>1</sup>*

Es claro el significado de un tratado de libre comercio, ya que esta investigación se va a basar en evaluar la experiencia de México. Que tan provechoso fue el TLCAN para este país en cada uno de los sectores que se negociaron en este acuerdo y partiendo de ello, sumado a la realidad nacional identificar lo que puede aprender Colombia; ahora que se enfrenta a una dura etapa de negociaciones con los Estados Unidos.

El TLCAN o NAFTA, fueron firmados por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Lleva aproximadamente 10 años de funcionamiento y exigía la inmediata desgravación de los aranceles que gravaban la mitad de las mercancías Estadounidenses

---

<sup>1</sup> Fuente. “100 PREGUNTAS MAS FRECUENTES SOBRE EL TLC”. Cartilla hecha por el grupo de trabajo del Gobierno de Álvaro Uribe Vélez.

exportadoras a México y otros aranceles desaparecerían progresivamente durante 14 años.

Al hablar de Tratados de libre Comercio, nos estamos refiriendo y encerrando en teoría lo que son las “políticas comerciales extranjeras”. Es decir, cada país que haga parte de un acuerdo comercial, debe adaptar su aparato productivo bajo las nuevas formas de producir, administrar y comercializar sus bienes; si no quiere quedarse por fuera del mercado. *“Una política comercial entendida como un conjunto de normas o actitudes ante el comercio exterior ha sido parte siempre importante y en ocasiones dominante de las opciones de intervención de los poderes públicos en la vida económica”*<sup>2</sup>

Dentro de un Tratado de libre Comercio; sea México o Colombia, se habla de diversos temas que encierran las políticas comerciales de cada país. Uno de estos son los aranceles. Un punto neurálgico en las negociaciones, siendo este un *“Impuesto que recae sobre los artículos importados”*<sup>3</sup>. Evidentemente el fin principal de esto es proteger el producto Nacional, y así, el productor nacional valga la redundancia; no debe tomar como punto de referencia el precio establecido a nivel mundial de cierto bien o servicio como un todo, sino añadirle ese impuesto de importación. Beneficiándose directamente, obteniendo mejores rentabilidades, compitiendo en precios y de esta forma obteniendo una ventaja competitiva sobre los bienes importados.

Pero el arancel así como es significativo para la protección, es un arma de doble filo, ya que puede desalentar al consumidor. Al observar precios altos en el mercado, sencillamente disminuye la cantidad de compra o hasta deja de comprarlos. En pocas palabras, el consumo disminuye. La dinámica relación entre

---

<sup>2</sup> TUGORES QUES, Juan. “Economía Internacional, Globalización e Integración Regional”. MC Graw Hill. Quinta Edición. Capítulo III. “Políticas Comerciales”.

<sup>3</sup> IBID, Pág. 60. donde se habla de los aranceles y sus efectos.



oferta y demanda en una economía de mercado como la nuestra es el equilibrio en el funcionamiento completo de la nación y es la base primordial en un acuerdo Comercial. En últimas, los beneficiados de los aranceles son los productores Nacionales y el Estado<sup>4</sup>.

Otra forma de protegerse ante la entrada de mercados diferentes y fuertes son las **cuotas**. Estas limitan las importaciones, controlando la entrada de bienes o servicios moderadamente, sin excederse en cantidades alarmantes que pongan en peligro el producto nacional. Se restringen las importaciones para mitigar el riesgo de inundar el mercado nacional con productos extranjeros que desplacen el consumo del producto interno.

Un lenguaje muy común en este tipo de Acuerdos, que se encuentran a la orden del día en las mesas de negociación son las normas sanitarias y fitosanitarias. Son barreras no arancelarias pero que en última lo que buscan es protegerse haciendo que los países incrementen sus gastos para cumplir con estas normas y así hacer un poco más complicada la competencia. Todo esto se fundamenta bajo el esquema de defender la salud pública, el medio ambiente, “exigiendo estándares de calidad muchas veces hechos a la medida de los productores autóctonos como una forma de protección para alejar al competidor”<sup>5</sup>.

Otra forma son las normas Burocráticas que limitan y exigen muchos requisitos y formalidad aduanera. Las políticas de adjudicación de contratos o compras públicas. Son elementos que juegan un papel importante en estos tratados, pero que finalmente lo que se busca bajo un acuerdo comercial bilateral con Estados Unidos es eliminar al máximo todas estas trabas administrativas y buscar una flexibilidad para lograr el fácil acceso a los mercados.

---

<sup>4</sup> Fuente: PORTAFOLIO. Artículo que habla sobre las preferencias arancelarias. Marzo 5 de 2005.

<sup>5</sup> TUGORES QUES, Juan. “Economía Internacional, Globalización e Integración Regional”. MC Graw Hill. Quinta Edición. Capítulo III. “Políticas Comerciales”. Donde se habla de las barreras no arancelarias.

Hemos venido viviendo desde principios de 2003 las presiones reevaluacionistas del peso frente al dólar. “Este hecho responde en buena parte a los desbalances macroeconómicos de la economía Norteamericana”<sup>6</sup>. Estos aspectos monetarios como control del tipo de cambio pueden servir para ganar competitividad. Desde el país y el punto de vista que se analice.

Definitivamente un acuerdo comercial de esta índole encierra temas mencionados como los aranceles, las cuotas, las barreras no arancelarias como las normas de sanidad, estándares de calidad, compras públicas, controles monetarios entre otros y su único fin es protegerse ante la entrada de nuevo modelo de mercado. Añadido a esto se deben analizar las ventajas comparativas y absolutas con las que cuenta una nación para no alejarse de la realidad y poder lograr en el caso de Colombia negociaciones exitosas.

Es cierto que el campo no es el único tema sobre el que se acuerdan ciertos parámetros, pero sí el de mayor importancia por la significancia que tienen para nuestra economía y por los subsidios que reciben gran parte de los productores agrícolas en Estados Unidos. Esto es una ventaja absoluta de Estados Unidos ya que el problema para Colombia “no es de ventajas comparativas o naturales, sino esencialmente un problema de desventajas tecnológicas y de recursos, que sólo puede superarse a través de innovaciones en la forma misma de producir y de generar empleo rural. El reajuste de la estructura productiva es, necesariamente, gradual y requiere una sincronización cuidadosa con las políticas de comercio, de manera que éstas ayuden a promover el reajuste pero proporcionen el tiempo necesario para conseguirlo”<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Fuente. Estudio realizado por Corfinsura y Suvalor en Marzo de 2005. Las fuertes presiones de reevaluación del peso. Explica a detalle las causas de este fenómeno que se vive en América latina. Aprovechado como una ventaja para los importadores y desventaja en la exportación.

<sup>7</sup> Fuente. PORTAFOLIO. Artículo “Agenda interna: Modernización del sector Rural”. Marzo de 2005.

Sin lugar a duda “Un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos por si solo, no es suficiente para asegurar que Colombia obtenga los beneficios potenciales en términos de una reactivación significativa de la inversión y el empleo”.

Uno de los puntos clave para el éxito de este tratado es:

## **1.2 ASEGURAR UN ENTORNO MACROECONÓMICO E INSTITUCIONAL ATRACTIVO PARA LA INVERSIÓN**

Colombia necesita prepararse ante lo que se avecina. Pero sin lugar a dudas nuestra deuda externa, el déficit fiscal, la violencia y terrorismo son agravantes para ofrecer un entorno seguro en el mundo de los negocios. De otro lado se esta preparando como lo mencionado en ocasiones anteriores, los Grupos Económicos no dejan de lado esta posibilidad. Un punto a favor que tenemos es la situación de las bajas tasas de interés del gobierno Federal, lo cual hizo que la inversión en países como el nuestro fuera atractiva. Hay que seguir trabajando por esto, ya que necesitamos que con capitales extranjeros podamos solucionar algunos de nuestros problemas<sup>8</sup>.

## **1.3 GESTIÓN PROACTIVA DE LOS EFECTOS DEL TLC PUNTOS CLAVE DE LA NEGOCIACIÓN**

Trabajar fuertemente entre gobierno y empresarios para fortalecer la imagen del país. Identificar las oportunidades ante la entrada de nuevas competencias y no dejarlas pasar por alto. Se requiere de un estudio concienzudo de cada uno de los puntos de negociación. Canalizar los efectos que tenga el tratado de libre comercio de la mejor forma posible. Siempre estar preparados y alerta para mejorar la competitividad. Buscar soluciones rápidas y que contrarresten los

---

<sup>8</sup> Tomado de Trabajo realizado por el Congreso de la Republica. Capitulo III. “Plan Estratégico Exportador”. Estrategia I: Crear un ambiente de negocios mas atractivos para la inversión extranjera”· pagina Web del ministerio de comercio.

riesgos que se puedan presentar. La solidez de una posición común se reflejaría en una mejor negociación y en un despegue más rápido de los negocios tras la firma del acuerdo<sup>9</sup>.

“Aunque un tratado de libre comercio (TLC) equivale a un vestido de la misma talla que los Estados Unidos venden a los países que desean negociar con ellos. Según el tamaño de cada país, se ajusta a sus medidas. En esta forma los temas de la negociación, el ámbito y profundidad de los mismos están previamente definidos y la negociación se reducen a ajustar los 20 temas que abarca a las necesidades de cada país: Acceso a mercados, Agricultura, Asuntos Ambientales, Asuntos Institucionales, Asuntos Laborales, Comercio Electrónico, Compras Públicas, Cooperación, Defensa Comercial, Inversiones, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas de origen, Obstáculos Técnicos al Comercio, Política de Competencia, Procedimientos Aduaneros, Propiedad Intelectual, Servicios Financieros, Servicios transfronterizos y Solución de Controversias”<sup>10</sup>

Es por esto que hay que estar atentos a cualquier decisión que tome el gobierno. Colombia esta enfrentándose a la globalización y el miedo a explorar nuevos mercados no nos puede llevar a alejarnos de la economía mundial. Es de vital importancia tener un conocimiento de las políticas comerciales por esto en este marco teórico se hizo referencia de manera muy general los mecanismos mas utilizados en este tipo de Acuerdos.

---

<sup>9</sup> Fuente. Revista SEMANA. semana. Com. La hora de la verdad: cuatro puntos claves en las negociaciones.

<sup>10</sup> Fuente. PORTAFOLIO. Artículo; “Balance del TLC”. Marzo 3 de 2005.

## **2. ANALISIS SECTORIAL ANTES Y DESPUES DEL TLC. MEXICO Y COLOMBIA.**

### **2.1 SECTOR PRIMARIO**

“Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca” <sup>11</sup>.

Tanto México como Colombia tienen sus raíces en el campo. Sin embargo poseen grandes desventajas competitivas sobre Estados Unidos en los presupuestos estatales destinados al sector Agrario. Las negociaciones en este tema son de gran importancia en cada una de estas economías en un Tratado de Libre Comercio, donde las políticas Comerciales se adaptan a niveles internacionales y la competencia se vuelve más estricta y requiere de mayor atención interna para no estar en desventaja.

A raíz de 1994, con la entrada en vigor del NAFTA, se dio una nueva etapa en el comercio internacional en México que parecía ofrecer muchas ventajas. Sin embargo, México comenzó a enfrentarse con un sin numero de problemas como el de conocimiento de los nuevos requisitos para exportar y la infra -estructura inexistente que lo hacia incompetente ante un monstruo como es Estados Unidos; y que aun hoy no han sido totalmente solucionados.

---

<sup>11</sup> Banco de la Republica. Biblioteca Virtual Luis Angel Arango. Tomado del documento “¿Cuales son los sectores de la Economía?”.

“En el caso de las negociaciones del TLCAN, las asimetrías en el sector agropecuario fueron fundamentales dada la brecha entre los miembros: la superficie cultivable de Estados Unidos solo en maíz es de aproximadamente 33 millones de hectáreas, mientras México en su totalidad cultiva 21 millones de hectáreas”<sup>12 13</sup>. Esto sin lugar a duda, nos muestra que de entrada se tenía una desventaja al momento de la competencia. Es por esto que se le debe dar gran importancia a definir una estrategia interna de negociación, para medir las capacidades de los productores, y así definir los plazos de desgravación arancelaria que cubriera las asimetrías de ciertos productores que necesitaban un tiempo prudente para irse adaptando a un proceso de modernización que exige un tratado de Libre Comercio con Estados Unidos<sup>14</sup>. Todo esto es un ejemplo clave para Colombia; el cual se encuentra en la recta final de una dura etapa de negociaciones, donde el punto mas sensible ha sido indiscutiblemente el del Agro; por temas como los subsidios, la capacidad productora de Colombia en comparación con la de Estados Unidos en términos de tecnología, la insuficiencia de políticas de desarrollo interno para los productores del sector primario ante la internacionalización del campo, a la que nos acercamos.

Por ejemplo, México lo que buscaba antes del TLCAN era ampliar mercados permitiendo plazos y modalidades que permitieran el reajuste interno, Establecer disciplinas para subsidios de exportación y para evitar el uso de normas de calidad y medidas sanitarias y fitozoosanitarias como barreras injustificadas en el acceso de productos mexicanos a otro país y buscar apoyos internos y la eliminación asimétrica de los aranceles; es evidente que Colombia bajo un esquema general busca exactamente lo mismo en términos de negociaciones<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> Contraloría General de La Republica. Revista Economía Colombiana. Noviembre – Diciembre de 2004. “lecciones de México para América Latina, diez años después del TLCAN”.

<sup>13</sup> Oficina de Riesgo Agropecuario. Artículo: El sector agropecuario en la Economía Mexicana.

<sup>14</sup> Ver Tabla 1 en la tabla de Anexos de Tablas y Gráficos.

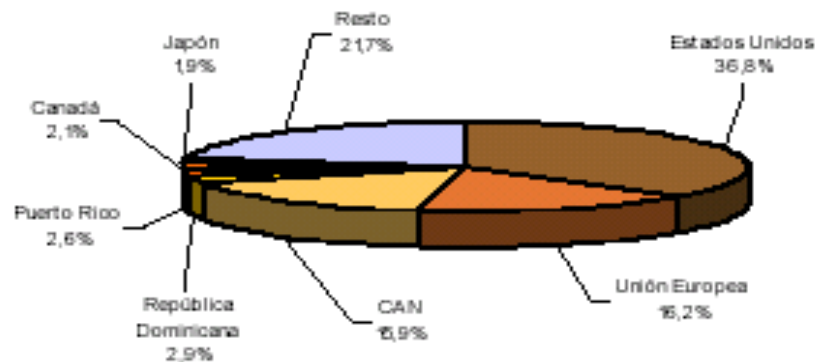
<sup>15</sup> Fuente

**<http://www.agroecuador.com/HTML/TLC/DocTLC/Sanitarias%20y%20Fitosanitarias/17>**

Analizando la balanza comercial colombiana, específicamente tomando como país destino a Estados Unidos, se tomaron, los siguientes productos como variables claves para poder llegar a un posible escenario de lo que puede suceder en el Agro en Colombia en su apertura Comercial con Estados Unidos y teniendo como base la experiencia Mexicana en algunos de estos productos. El café, carbón, flores, azúcar, arroz, banano, maíz, lácteos. Son productos básicos para analizar desde la perspectiva Colombiana cual puede ser el posible impacto que recaerá sobre estos; los cuales son los de mayor flujo de exportación por un lado y por otro, el azúcar, los cereales en general y los lácteos los de más sensibilidad debido a los subsidios que reciben por parte del Gobierno Federal.

### Grafico 1

**Distribución porcentual del valor FOB de las exportaciones, según país de destino  
Total nacional  
Enero 2005**



Fuente: DANE - DIAN Cálculos: DANE

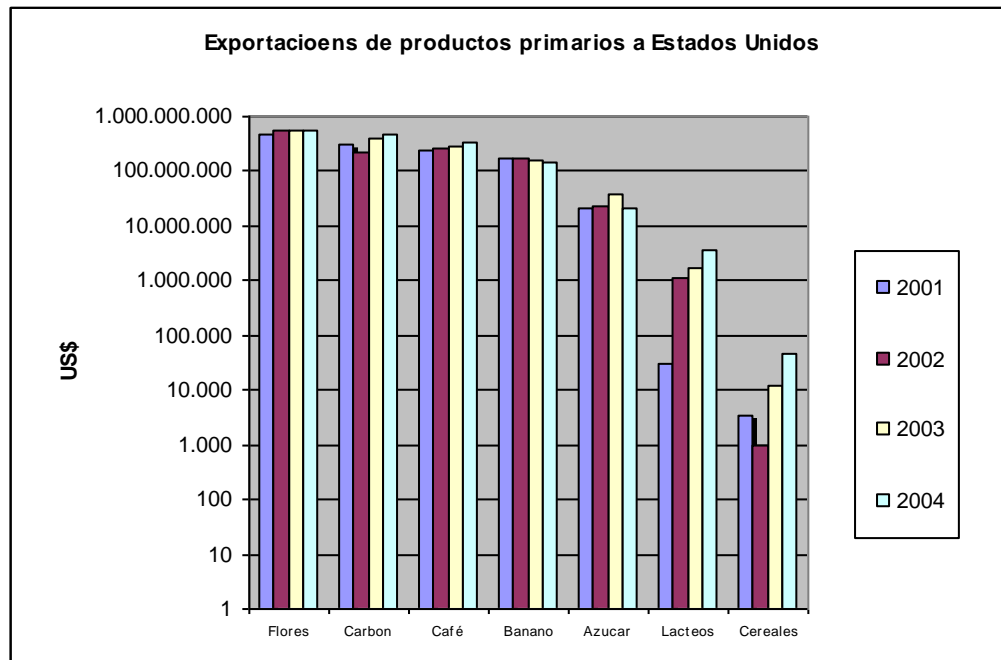
Cabe anotar que estados Unidos es el principal destino de las exportaciones Colombianas en términos generales. En enero de 2005 un 36.8% de las exportaciones totales fueron para este país; participando en un 31.6% las exportaciones No tradicionales y en un 42.2% las exportaciones tradicionales<sup>16</sup>. Lo cual esperamos que cuando entre en vigencia el TLC esta cifra se vea

<sup>16</sup> Boletín. Enero de 2005. DANE. "Comportamiento general de las Exportaciones".

incrementada considerablemente. De otro lado México se consolida como el segundo socio comercial en exportaciones de productos agrícolas a Estados Unidos. Esto es bastante interesante pues los productos agrícolas Mexicanos serán competencia directa de los nuestros en el mercado Estadounidense.

En el grafico que se presenta a continuación se tuvo como criterio de selección los productos que mayor peso tienen en el sector primario en las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos. Teniendo como apoyo cifras dadas por Proexport, se tomo un promedio de los últimos 5 años de las exportaciones del sector Agro pecuario y minero, obteniendo un peso porcentual del 87.83% en los productos seleccionados dentro del universo de productos que ofrece el sector primario<sup>17</sup>.

**Grafico 2**



Fuente: Base de datos Exportaciones Proexport.

<sup>17</sup> Ver Tabla de Excel. "Muestra seleccionada del Sector Primario". CD. ( Medio Magnético)



Se puede observar claramente que productos como el café, las flores, el carbón y banano tuvieron un crecimiento significativo en estos últimos años<sup>18</sup>. Demostrando así, que son los productos de mayor acogida en el mercado estadounidense. Para no irnos mas allá, en Enero de 2005 el 38.4% de las exportaciones de café, el 24% de las exportaciones de carbón y el 85% de su producción de flores<sup>19</sup> tuvieron como destino a Estados Unidos<sup>20</sup>. Las flores gozan de los beneficios del ATPDEA y es de suma importancia que el TLC convierta estas preferencias que han logrado aumentar la capacidad exportadora de ciertos productos en los últimos años en permanentes<sup>21</sup>. Este es uno de los argumentos más fuertes bajo los que se debe sostener el gobierno en sus negociaciones; que el punto de partida sea el ATPDEA.

De otro lado, analizando productos que indiscutiblemente son protegidos por Estados Unidos, ya sea por subsidios, cuotas a las importaciones o por barreras no arancelarias como las normas sanitarias entre otras; pueden presentar el siguiente comportamiento, si se llega a firmar el TLC bajo este esquema proteccionista de Estados Unidos.

Partiendo del supuesto que el costo de producir maíz por ejemplo en Colombia tanto en EU, es el mismo. Al presentarse la figura del subsidio a la producción; los maiceros de Estados Unidos asumen este costo junto con el gobierno federal, lo cual al llegar a un menor precio en Colombia, inclusive una vez se asuma el arancel a su importación, pondría en desventaja el producto Nacional.

---

<sup>18</sup> Fuente. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentaron. Departamento Económico y Social. Dirección de estadística. Desde 1990 hasta el 2004, Colombia ha estado entre el segundo y el tercer lugar en producción y exportación de Café. Producto líder de la economía Nacional.

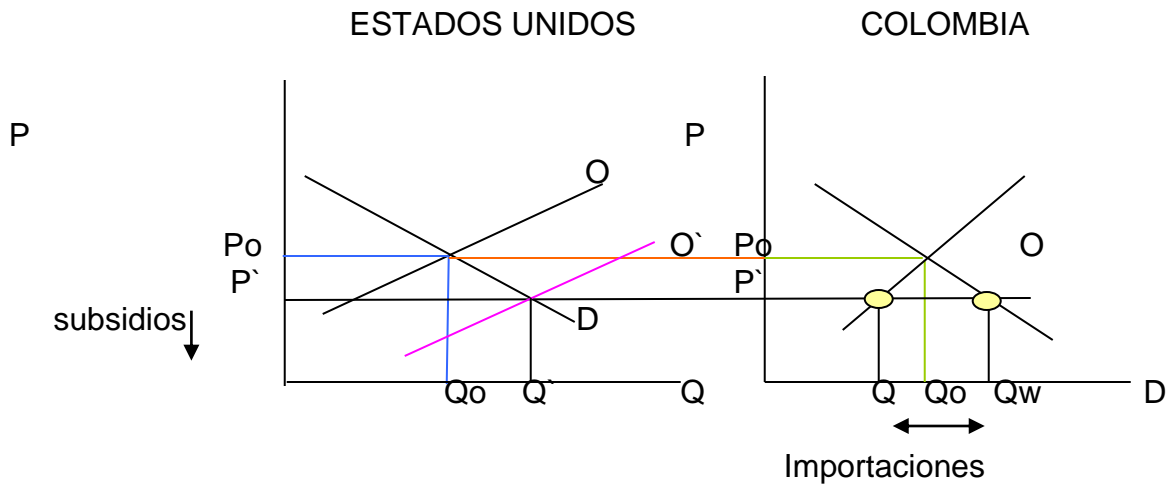
<sup>19</sup> Fuente. ASOCOLFLORES. Pagina Web. [www.asocolflores.org](http://www.asocolflores.org). “Colombia tierra de Flores”

<sup>20</sup> Porexport. Boletín especial de 2005. Comportamiento General de las Exportaciones. Anexos. Graficas 1-2-3.

<sup>21</sup> ATPA (Ley de Preferencias Andinas) otorgado por EEUU unilateral y condicionalmente a 4 países de la CAN. (Colombia, Bolivia, Perú y Ecuador). En contraprestación por su compromiso en la lucha contra las drogas. Entro en vigencia en 1992. Con una lista de 5.524 productos. ATPDEA vigencia 2002-2006.comprende bienes de mayor valor agregado como Textiles, cueros, flores, etc. El número de productos aumenta a 6.500.

### Grafico 3

#### Comportamiento de la Oferta y Demanda según políticas Comerciales.



Fuente: Economía Internacional, Globalización e Integración Regional

Como se muestra en el grafico ante un subsidio en uno de los productos agrícolas estadounidenses no podemos competir con precios altos, luego esa disminución en los precios se ve reflejada en una menor oferta nacional y una mayor demanda; para cubrirla, se vuelve necesaria la importación de dicho producto. Esto estaría desplazando el producto nacional, generando pobreza en el campo, e indiscutiblemente aumentando el terrorismo y narcotráfico propagados por los grupos al margen de la ley.

Este comportamiento puede verse en productos como los cereales (maíz, trigo, arroz, sorgo, cebada) donde aproximadamente un millón de familias campesinas Colombianas dependen directamente de ellos y las zonas donde se cultivan coinciden con el mapa del conflicto armado del país<sup>22</sup>. Sin embargo La balanza Comercial Colombiana hacia este país específicamente en el caso de los cereales

<sup>22</sup> Semana.com. Artículo sobre el Agro y el TLC.

es deficitaria. Si esto es así sin tratado, ¿como será con la entrada en vigencia del mismo?<sup>23</sup>

El campo es considerado un tema de seguridad Nacional para todos los países. El comercio agrícola muestra altos grados de intervención administrativa en todos los países del mundo.

Aparentemente, Estados Unidos no esta dispuesto a quitar los subsidios a sus productos agrícolas donde cuentan con altos niveles de excedentes como maíz, trigo, arroz, sorgo, cebada entre otros; generando grandes distorsiones al comercio y por el contrario, Colombia si tiene sobre la mesa de negociación el tema de los aranceles que es la única vía de protección con la que cuenta nuestra economía nacional. Estados Unidos exige el desmonte de los escasos instrumentos de protección, donde el 90% son aranceles establecidos por el sistema andino de franjas de precios y esta aforado en cerca de US\$ 1.400 millones, 60 veces menos que el caso Norteamericano<sup>24</sup>.

Aunque solo el 0.001% de los cereales (maíz y arroz) participan dentro de las exportaciones del sector primario, Este escenario resultaría desconsolador para estas minorías, pues aunque no es nuestro fuerte este tipo de cultivos, es la fuente de ingresos de los campesinos y lo único que lograríamos con esto es acabar con el producto nacional y fomentar la siembra de cultivos ilícitos. Pues de algo tienen que vivir...

El azúcar otro de la canasta de productos que se encuentran a la orden del día, presento un crecimiento mínimo en estos últimos cuatro años del 3.52%. Esta protegido por el gobierno Norteamericano con cuotas a las importaciones. Un

---

<sup>23</sup> Fuente: DANE. Cálculos: Observatorio Agrocadenas. Balanza Comercial Cereales y Preparaciones. Agrocadenas.gov.co

<sup>24</sup> MONTOYA SUAREZ, Aurelio. Legalizando el dumping Gringo y erosionando la seguridad alimentaría colombiana.

ejemplo claro de esto es que un año antes de la imposición de la cuota azucarera, es decir, en 1981, Colombia logro exportar 177 mil toneladas de azúcar al mundo, de las cuales 152 mil tenían como destino EEUU<sup>25</sup>. Colombia, pide que se aumente la cuota de importación de Estados Unidos para poder aprovechar nuestra capacidad productora y así sacar ventajas dentro del Tratado de Libre Comercio. Estados Unidos consume 10.7 millones de toneladas y solo importa 1.2 millones. De las cuales solo 25 mil toneladas son exportadas por nuestro país. Esto mismo se pide con la carne de bovino, los lácteos y sus derivados los cuales tienen restricciones impuestas por las cuotas y barreras no arancelarias como las normas sanitarias; siendo un mercado potencial de crecimiento en sus exportaciones para Colombia si no fuera por estas duras restricciones.

Indiscutiblemente productos como estos son los que pueden encontrar beneficios al poder tener un “acceso real” a este nuevo mercado, pero todo esto se logra de una excelente negociación. Sin embargo al ver la posición tan fuerte del Gobierno Federal en este tema, obviamente el periodo de desgravación para productos como el maíz, trigo, arroz, cebada, sorgo, azúcar, lácteos, carnes, palma, algodón y pollo; será el mas largo.

El sector primario de la economía, con referencia a la producción agrícola, tiene una diversidad de productos que seria imposible estudiar en esta investigación; pero si se observa el comportamiento de los que pueden ser mas sensibles en la mesa de negociación y los que pueden obtener grandes ventajas, el campo no muestra buenas señales en términos generales.

Veamos un poco de lo que paso en México. El crecimiento del sector primario no fue el más favorable, de hecho el campo fue el más perjudicado en el NAFTA.

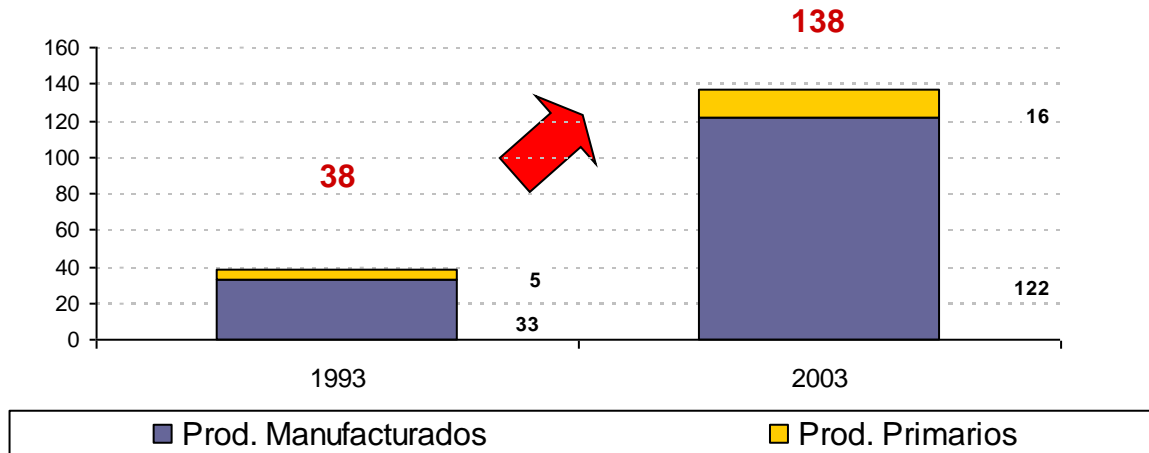
---

<sup>25</sup> Portafolio.com. “Azúcar y el TLC”. ESPINOSA, Andrés. Director de Comercio, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

#### Grafico 4

#### Exportaciones de México a EE.UU

Miles de Millones de US\$



Fuente: Secretaria de economía de México.

Es evidente que el impacto del NAFTA en México en el sector primario fue desconsolador; tuvo un crecimiento mínimo de 11 mil millones de US\$ en un periodo de 10 años. Con esta grafica podemos evidenciar el mal momento que ha venido teniendo la agricultura Mexicana derivado de las negociaciones con Estados Unidos y Canadá. Productos como manzana, papa, arroz y trigo, cebada y malta, lácteos excepto leche en polvo, avícolas y porcícolas tuvieron un periodo de desgravación de 10 años; a partir de 2003 quedaron libres de arancel. El azúcar, maíz, frijol y leche en polvo aun no han quedado libres de arancel, esto será a partir del 2008. Esto nos muestra que son los más sensibles para México, siendo líder en producción de maíz, caña de azúcar, leche y trigo.

Por ejemplo Con NAFTA, la tierra del maíz de México fue tomada por grandes corporaciones de EE.UU. Todo el maíz que se cultiva en México es enviado a los EE.UU. donde lo usan para alimentar al ganado y a los cerdos. Ahora México tiene

que importar maíz con los precios altos de América para poder alimentar a su gente<sup>26</sup>. Otra victima de la manipulación de Estados Unidos fue la industria azucarera de México. "El azúcar, es la segunda fuerza laboral de México, después de la manufacturación, mas de 3 millones de Mexicanos dependen de ella. Sus exportaciones se limitaron con una cuota de 148.000 toneladas; La cuota amenaza la existencia de la industria azucarera" <sup>27</sup>. Para que la industria azucarera sobreviva debe exportar un mínimo de 500,000 toneladas según los expertos en este campo.

Esto es un ejemplo que nos reitera que el campo en México quedo totalmente absorbido y en la miseria. Otra caso es en 1995, durante la bonanza del sector agroalimentario, México importaba de Estados Unidos US\$ 3.254 millones, pero alcanzaba a exportar US\$ 3.800 millones; es decir, tenía 600 millones de superávit en la balanza agroalimentaria. Seis años más tarde, México había más que duplicado las importaciones agroalimentarias, que subieron a US\$ 7.415 millones. Pero las exportaciones solo aumentaron a US\$ 5.267 millones. La balanza agroalimentaria se hizo deficitaria en US\$ 2.400 millones<sup>28</sup>.

Ratificamos con dos productos tan importantes para México como el maíz y el azúcar el desastroso impacto del NAFTA en la agricultura Mexicana. Sintetizando las posibles causas de este desastroso hecho, según el gremio del agro, y los diferentes analistas; hay 3 puntos inevitables que marcaron este precedente en la historia del Tratado de Libre Comercio de México fueron:

- Los mecanismos de los contenidos legales para atacar el dumping de los productos extranjeros derivados de los subsidios a la producción.

---

<sup>26</sup> La prensa San Diego. "Nafta amarga las relaciones entre México y Estados Unidos". Enero 18 de 2002.

<sup>27</sup>La prensa San Diego. "Nafta amarga las relaciones entre México y Estados Unidos". Enero 18 de 2002

<sup>28</sup> QUINTANA, Víctor M. El Campo no aguanta más. Profesor Universidad Autónoma de Ciudad de Juárez. Discurso.

- Una marcada desigualdad en producción, partiendo del área destinada en cada país a la producción, ventas y consumo.

- El punto de mayor sensibilidad fue la falta de apoyo al campo, fuentes de financiamiento eficaces y de fácil acceso para incentivar la producción y tecnificar los procesos de producción.

Definitivamente Colombia, no se aleja de la realidad Mexicana y si se subestiman las asimetrías con Estados Unidos en el campo vamos a tener serios problemas.

Partiendo del mismo hecho en que se declaro en desventaja México desde un principio acerca de la superficie cultivable de Estados Unidos; en Colombia tenemos 3.9 millones de hectáreas de cultivos agrícolas; donde 1.5 millones corresponde a cultivos permanentes y 1.6 a cultivos transitorios<sup>29</sup>.

Otro punto que crea desventaja es que en Estados Unidos hay 1,6 tractores por trabajador agrícola; en Colombia 2 por cada 100. Mientras en estados Unidos hay 59 hectáreas por trabajador agrícola en Colombia aproximadamente 3. En Estados Unidos se producen 8 toneladas de maíz por hectárea; en Colombia 2.1 toneladas por hectárea. En frijol, una tonelada en Estados Unidos; en Colombia 1.1 toneladas. En arroz, 6 toneladas en Estados Unidos.; en Colombia, ahí no estamos tan desequilibrados, 4 toneladas.

En estos términos tan generales se puede observar un desequilibrio en ciertos aspectos de la producción nacional en comparación con la estadounidense esto sin tener en cuenta los 180.000 millones US\$ otorgados en subsidios a los productos de

---

<sup>29</sup> Agrocadenas.gov.co. Balance Sectorial. Superficie cultivable. Según la clasificaron dada; los cultivos agrícolas permanentes son: banano, caña de azúcar, plátano, tabaco negro, palma africana, y café entre otros. Los cultivos transitorios son: principalmente los cereales y las oleaginosas.

EE.UU. (Farm Hill). Colombia no tiene este tipo de ayuda debido al pobre presupuesto con que cuenta el gobierno nacional.

Se puede decir que el escenario es similar al de los productores Mexicanos. Seguramente productos tradicionales como el café, las flores, el banano entre otros van a fortalecerse debido a los grandes niveles de exportación que han logrado a dicho país; por el ATPDEA, por su alta calidad y producción nacional. Hasta se lograra el “acceso real” de ciertos productos que no han tenido la oportunidad de ser exportados y reconocidos por las trabas administrativas y arancelarias. Hipotéticamente el éxito de productos como frutas y hortalizas, carnes y lácteos esta, en una buena negociación. Aunque mientras siga el problema de la fiebre aftosa, Estados Unidos lo usara como mecanismo de defensa en las barreras no arancelarias.

Las importaciones y exportaciones es un equilibrio en la balanza Comercial. Y ciertos productos van a quedar en manos de los Gringos, debido a los subsidios otorgados, se crecerían las importaciones (maíz, sorgo, cebada, soya, algodón), y por ende se perderá la producción nacional desencadenando una serie de hechos perjudiciales para la Soberanía y seguridad Nacional.

Una forma de contrarrestar esta situación puede ser acompañar esta apertura comercial con una sólida política integral de competitividad para el campo, las instituciones de fomento agrícola juegan un papel importante en esta etapa de liberalización de los mercados. Estudiar cada una de las entidades y medir las capacidades que tienen para apoyar al desarrollo de los campesinos en cada uno de los cultivos. Permitir accesos rápido, fácil y barato al crédito. Siento que el problema de México, radico en gran parte en pretender abrirse ante un mercado tan fuerte y sólido como lo es Estados Unidos y creyeron que con eso y la desgravación gradual de los productos sensibles era suficiente.



En la parte de las negociaciones es importante que exista una protección adecuada a la competencia desleal, que los intereses de los pequeños, medianos y grandes productores se respalden en un conjunto de medidas internas y políticas que permitan un desarrollo favorable al campo generando un valor agregado. Buscar reducir la incertidumbre.

FINAGRO a reducido las tasas de interés de acceso al crédito en el campo; pasando de 30.9% EA para pequeños cultivadores que necesitaran invertir de 2 años en adelante o para capital de trabajo, a 11.8% en el 2003. Y para otros productores de 42.8% EA a 15.8% EA<sup>30</sup>. Pero esto comparado con Estados Unidos no es suficiente por la poca solvencia en la capacidad de pago, debido a la incertidumbre por la violencia en el campo y la pobreza que presenta el Agro en Colombia

En la grafica que se muestra a continuación, observamos que la balanza comercial Agropecuaria con Estados Unidos en estos 10 años ha sido superavitaria. Tomando como Referencia la historia tendería a quedarse prácticamente igual, por lo que nos muestra el grafico, pero la variable del TLC, si influye totalmente en la dirección que pueda tomar los saldos de nuestra balanza con este país. La tasa promedio de crecimiento anual de la agricultura del año 2000 a 2003 es de 2.20%<sup>31</sup>.

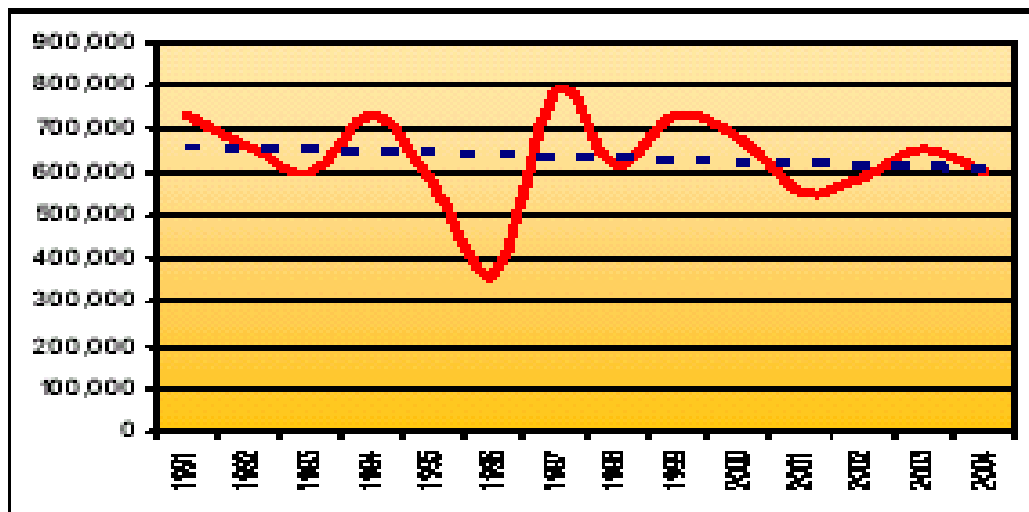
---

<sup>30</sup> IBIS. Fuente FINAGRO. Fuente de datos: DANE y DNP

<sup>31</sup> Agocadenas.gov.co. Indicadores Sectoriales.

## Grafico 5

Balanza Agropecuaria – Estados Unidos. (Miles US\$)



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Se podría decir que esta tasa puede crecer una vez entre en vigencia el TLC (un crecimiento de corto plazo), debido al posible ingreso de cultivos transitorios. Sin embargo aunque la producción crezca en este sentido no quiere decir que todo esta bien, pues los cultivos que son mas sensibles aparentemente según el esquema hasta ahora presentado tienden prácticamente a desaparecer y la lluvia de productos Estadounidenses crecerá en las importaciones Colombiana como compensación de dicho “acceso real” al mercado Norteamericano.

En conclusión podemos decir que:

1. Debemos partir del hecho que económicamente Colombia es demasiado débil. Es necesario en materia Agropecuaria tener en cuenta las asimetrías que existen en este sector; ya que el gobierno Federal, ha basado su política agrícola en garantizar a todo costo la supervivencia de su sector agropecuario. Para ello

cuenta con un sistema de transferencias estatales que permiten a sus empresas colocar en el exterior productos a precios por debajo del costo de producción.

2. México “esta en la olla”. 10 años después se están dando cuenta de los estragos que dejó el TLCAN en este sector. Hasta ahora están creando leyes y medidas que compensen el devastador impacto ocasionado por los productos subsidiados en Estados Unidos. A pesar del acceso logrado de productos no tradicionales, no se compensa las grandes pérdidas en productos tan importantes como el maíz donde siendo líder en la producción; sus importaciones junto con las semillas oleaginosas han aumentado de 8.8 millones de toneladas en el 93 a 20.3 en el 2002. Estas importaciones han agravado el desempleo rural. Es clarísimo que el Agro fue el mayor perdedor, y es simplemente un claro ejemplo para Colombia, donde definitivamente no basta solo con la negociación.

3. En la sexta negociación se desmontó la franja de precios andina y se instaló un sistema de salvaguardias especiales Agropecuarias (SEAS), para productos sensibles y donde su uso sea recíproco. En las salvaguardias se admiten desde el inicio de la desgravación cantidades importadas sin aranceles. En la medida en que la desgravación se va dando, se van incrementando las cantidades correspondientes. La salvaguardia consiste en un arancel adicional que se aplica por tiempo limitado cuando las cantidades ingresadas de cualquier producto superan el contingente permitido. Se puede notar que este instrumento, en la parte que crece anualmente, convive con el sistema de exportación estadounidense al permitir volúmenes sin arancel que vienen disfrazados (dumping). Es evidente que tales salvaguardias no son totalmente fuertes para la protección nacional de los productos sensibles y se van a negociar producto por producto.

4 678 subpartidas de las 1.800, que equivalen al 37% del arancel y al 54% del comercio de importación de Colombia están en la canasta A. De esas 678

subpartidas, 366 hoy en día ya están con cero arancel, como el café, el banano, el cacao, etc.” Estamos dando una amplia gama de productos que quedaran con arancel 0 una vez entre en vigencia el TLC<sup>32</sup>. Y es importante tener en cuenta que la oferta de Estados Unidos es bastante generosa. Estos productos también entraran acá como “Pedro por su casa”.

5. El café, las flores, el banano entre los productos escogidos como importantes saldrán beneficiados con un incremento en las exportaciones sin decir que este crecimiento será abrumador, pero si su principal destino es Estados Unidos; con el TLC van a tener la prioridad. Mientras los cereales, el algodón, los lácteos, la carne, el pollo y algunos oleaginosos como están las negociaciones no les pinta un buen panorama. De hecho, por esto es que se sustenta que el agro en Colombia no esta listo para competir con la potencia Mundial, y por el contrario los subsidios del gobierno federal generan una seria de distorsiones que no son fáciles de corregir inmediatamente por nuestro gobierno. Colombia posee un déficit fiscal considerable y poco presupuesto es destinado para la inversión en el campo. Solo con partir de este hecho estamos en desventaja.

6. En 1990 la agricultura colombiana producía por cada habitante 2,9 kilos de trigo, 33,7 kilos de maíz, 21,6 kilos de sorgo, 58,8 de arroz, 6,45 de soya, 2,8 de cebada, 3,67 de fríjol y 9,34 kilos de algodón. En 2002, 0,87 de trigo, 27,4 de maíz, 5,08 de sorgo, 53 de arroz, 0,89 de soya, 0,25 de cebada, 2,94 de fríjol y 2,1 de algodón<sup>33</sup>. Lo más preocupante del caso es que estos productos donde se ve la baja de la producción son los más sensibles en temas de negociación para Colombia. Perderemos nuestra soberanía alimentaría? No somos suficientemente fuertes para competir en igualdad de condiciones con Estados Unidos. Un ejemplo mas que ratifica que hasta donde van las negociaciones no se ve nada positivo.

---

<sup>32</sup> MONTOYA SUAREZ, Aurelio. Legalizando el dumping Gringo y erosionando la seguridad alimentaría colombiana.

<sup>33</sup> Ministerio de Agricultura y desarrollo Rural.

7. Debemos asumir con seriedad el compromiso de modernizar la estructura productiva del país si de verdad queremos insertarnos de lleno en la competencia global sin salir perjudicados. Inversión en infraestructura nacional, incentivar la eficiencia en los servicios portuarios, administrar los recursos para ayudar a los productores más necesitados. Pero se que esto es fácil decirlo, y tristemente Colombia es un país con poco presupuesto para lo que es realmente importante, que es el campo. El Agro genera alrededor de 14% del Producto Interno Bruto (PIB) y aproximadamente el 22 por ciento del empleo total. Más o menos 12 millones de ciudadanos dependen de las actividades del campo<sup>34</sup>.

8. El sector agrícola produce el doble del empleo del sector industrial y allí se encuentra productos gravemente amenazados como la leche, el maíz, el arroz, la caña panelera, la papa, la palma africana, que están entre los 10 que ocupan mayor área de siembra. El desmonte de los mecanismos de protección, y el sometimiento a la competencia de las importaciones masivas de alimentos subsidiados; arruinara cultivos y empleos y generaliza la pobreza rural.

9. Colombia, en la mayoría de sus productos no brinda valor agregado que lo haga mas atractivo en la competencia extranjera, esto nos crea una desventaja en la competencia con los demás países que también tienen tratados especiales con el gobierno Estadounidense. De otra parte, caemos en la triangulación, exportar el producto en bruto e importarlo con un valor agregado.

La baja de las cotizaciones internacionales, que se transmitieron directamente a los precios al productor, conllevó a bajas significativas en los ingresos de los agricultores que dio como resultado el freno en las inversiones en el sector y que se tradujo en el estancamiento de los rendimientos por hectárea. Algunos estudios

---

<sup>34</sup> Diario El tiempo, marzo 22 2005. eltiempo.com.co

económicos han demostrado que la productividad en la agricultura en Colombia está asociada al comportamiento de los precios.

## **2.2 SECTOR SECUNDARIO**

“Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos<sup>35</sup>”.

Se divide en dos sub-sectores: industrial extractivo en la parte de minería y petróleo, e industrial de transformación entendido como el proceso de transformación de materias primas en un producto específico, puede ser envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

Es cierto que si el sector primario se ve beneficiado el sector industrial manufacturero también lo será de alguna forma, ya que muchos de los procesos de manufactura y sus cadenas productivas están ligados a los productos provenientes del campo.

A pesar de ser dos economías, basadas principalmente en el sector primario por la riqueza de sus tierras, México ha mostrado ser superior en el sector industrial y manufacturero sobre Colombia. Esto por la superioridad numérica de tratados de libre comercio con otros países y por la antigüedad del TLCAN, el cual en Colombia es hasta ahora un fenómeno nuevo y lleno de expectativas.

La industria en Colombia ha presentando en los últimos años una reactivación significativa dentro del crecimiento económico del país. Por ejemplo en el periodo de Enero a Abril de 2004, comparado con este mismo en el 2003 la producción

---

<sup>35</sup> Banco de la Republica. Biblioteca Virtual Luis Angel Arango. Tomado del documento “¿Cuales son los sectores de la Economía?”.

aumentó 7.4%, las ventas totales 7.1% y, dentro de estas, las ventas hacia el mercado interno aumentaron 3.9%<sup>36</sup>.

Adicionalmente, vale destacar que el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, deberán redundar en efectos positivos para la industria, vía exportaciones. Colombia, en este sector también ha gozado de los beneficios del ATPDEA; las confecciones es el principal ganador en materia de exportación; representando una participación del 7% en las exportaciones totales a Estados Unidos (todos los sectores de la economía), desde 2001 al 2004. Su crecimiento en las exportaciones de igual forma fue de 73.92% en este mismo periodo de tiempo. Pasando de 311 millones US\$ en el 2001 a 541 millones US\$ en el 2004<sup>37</sup>.

De lo anterior se deduce que, que es un subsector clave en la producción industrial Colombiana. Y que si se tiene como piso de la negociación el ATPDEA cuya vigencia es hasta el 2006, puede ser muy satisfactorio si se convierten estos privilegios en permanentes. Estos valores fueron tomados de la base de datos de proexport y por medio de un promedio ponderado se asigno el peso a las confecciones dentro de las exportación totales a Estados Unidos, de igual forma los porcentajes de crecimientos fueron sacados de esta misma base de datos.

El crecimiento del sector secundario es de 66.39% y la participación dentro del total de las exportaciones a Estados Unidos es de 24.84% en promedio anual de estos últimos 4 años. Los productos que mas aportaron a este crecimiento son las confecciones, joyería, agroindustriales (bebidas y alimentos, tabaco, industria azucarera y confitería), plástico y cauchos, manufactura de cueros, entre otros. De hecho el 30.9% de la producción de confecciones en 2005, el 13.5% de los

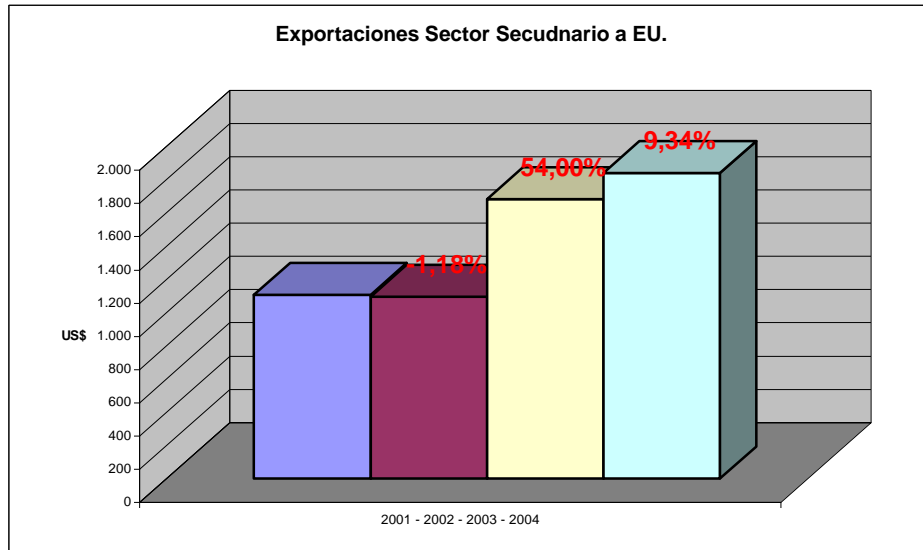
---

<sup>36</sup> Encuesta de opinión Industrial conjunta Centro de estudios económicos. EOIC. " Se mantiene el buen ritmo de crecimiento Industrial , la Industria se esta preparando para el TLC"

<sup>37</sup> Proexport. COLOMBIA. Exportaciones Colombianas a Estados Unidos según los sectores de promoción de Proexport.

alimentos, bebidas y tabaco tuvieron como destino Estados Unidos<sup>38</sup>. Veamos el cuadro que se presenta a continuación de la evolución exportadora del sector secundario.

**Grafico 6**



Fuente: Tabla de Exportaciones hacia Estados Unidos Proexport.

El crecimiento del sector secundario es de 66.39% y la participación dentro del total de las exportaciones a Estados Unidos es de 24.84% en promedio anual de estos últimos 4 años. Los productos que mas aportaron a este crecimiento son las confecciones, joyería, agroindustriales (bebidas y alimentos, tabaco, industria azucarera y confitería), plástico y cauchos, manufactura de cueros, entre otros. De hecho el 30.9% de la producción de confecciones en 2005, el 13.5% de los alimentos, bebidas y tabaco tuvieron como destino Estados Unidos<sup>39</sup>.

El algodón y los textiles son las materias primas fundamentales para las confecciones. Colombia antes de 1993 era un productor de algodón por

<sup>38</sup> Boletín Especial 2005. fuente DANE.

<sup>39</sup> Boletín Especial 2005. fuente DANE.



excelencia, pero debido a las bajas cotizaciones internacionales de este producto y reducción de aranceles para la importación se convirtió en un importador neto desplazando los cultivos. La Cadena en su conjunto tiene problemas serios de competitividad, que se reflejan en la alta y creciente dependencia de las importaciones en todos los productos de la cadena, incluidas fibras, hilados y textiles, con excepción de las confecciones que, por el contrario, es un sector exportador.

Por otra parte, la figura de la maquila en Colombia se va a convertir en un aumento de las exportaciones a Estados Unidos, muchas empresas dedicadas al sector de las confecciones pueden encontrar en EU, clientes estrategias para mejorar su producción e incrementar sus ventas. No solo de las confecciones sino también de industrias tabacaleras, como es el caso de la compra de la Philip Morris a coltabaco, la estrategia del sindicato antioqueño de ser mas sólidos en el sector de alimentos por medio de Industrias Noel y Nacional de Chocolates.

En este caso México, puede ser punto de comparación, no por las cantidades que se exportan, si no por la similitud del caso. Para EU nuestra mano de obra es demasiado barata al igual que la de México y así es más rentable. Si observamos la Grafica 3, el crecimiento del sector manufacturero en México fue de 33 mil millones de US\$ en 93 a 122 mil millones en el 2003; eventualmente esto indica un crecimiento del empleo y la productividad industrial. Sin embargo el sector de textiles fue uno de los mas sensibles en la negociaciones del NAFTA para los Mexicanos, su desgravación fue paulatina para preparase ante la competencia especialmente por las desventajas en materias primas como el algodón<sup>40</sup>. Por ubicación geográfica México en este sentido compitiendo con Colombia tiene las de ganar. Y aparte competimos con mercados gigantescos como China.

---

<sup>40</sup> VILLAREAL, Rene. Lecciones de México para América Latina 10 años después del TLCAN. Revista económica de la Contraloría General de la Nación.

Tocando otro tema neurálgico en las negociaciones y que lo podemos clasificar dentro de este sector de la economía es el de los medicamentos. Evidentemente la sensibilidad de este tema se basa en “La propiedad Intelectual”. Pues como sabemos EU tiene una gran fortaleza y ventaja absoluta sobre nuestra economía en el creciente desarrollo de productos de alta tecnología e investigación.

Los farmacéuticos presentan una participación en las exportaciones totales de este sector del 0.2% en promedio de 2001 a 2004<sup>41</sup>. Aunque su participación es mínima, en este mismo periodo sus exportaciones crecieron 62.54%. En 1991, antes de que Colombia adoptara las patentes farmacéuticas, las importaciones farmacéuticas fueron US \$36 millones. En 2003, las importaciones farmacéuticas fueron US \$595 millones<sup>42</sup>.

*“Al fijar normas de protección a la propiedad intelectual de las Empresas Transnacionales, superiores a las ya establecidas por la OMC en el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), se busca garantizar el monopolio científico tecnológico, y se abre la posibilidad de que la biodiversidad y el saber ancestral popular sean patentados en beneficio de tales empresas”<sup>43</sup>.*

Es decir si se otorgan a estas transnacionales nuevos derechos de propiedad intelectual como patentes por mas de 20 años, protección de datos del registro sanitario, limitación a licencias obligatorias, entre otras; traería como consecuencia que los consumidores nacionales de medicamentos tendrían un acceso limitado, desplazando los genéricos. Estaría primando el bien de unos cuantos sobre el derecho a la vida y la salud pública. De hecho se violaría lo acordado en la

---

<sup>41</sup> Proexport.com. COLOMBIA. Exportaciones Colombianas a Estados Unidos según los sectores de promoción de Proexport.

<sup>42</sup> SARDI, Emilio. Vicepresidente de Tecnoquimicas S.A. Artículo: Observaciones al TLC con Estados Unidos.

<sup>43</sup> NOGALES GUZMAN, Arcadio José. Economista, Profesor Universitario. Artículo: El TLC E.U, Colombia del mito a la realidad. Marzo 1 de 2005

declaración de Doha (Qatar 2001) que dice: “En caso de conflicto entre los derechos de propiedad intelectual y la salud pública, prevalece esta última”.

Colombia debe tomar este hecho para defender su posición, pues no podemos apartarnos de la realidad nacional donde la pobreza prima y los recursos para acceder a medicamentos son escasos.

**Tabla 1**

**Gasto de los hogares Colombianos en Medicamentos US\$**

<b>ESTRATO</b>	<b>SIN ESTRATO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>GASTO EN SALUD</b>	29,136	38,824	49,493	80,499	157,997	217651.30	351238.70
<b>GASTO EN MEDICAMENTOS</b>	13,367	14,231	16,627	17,637	26,054	24512.30	64449.90
<b>% DEL INGRESO CADA ESTRATO</b>	6.20%	4.50%	3.90%	2.00%	1.40%	0.90%	1.30%

Fuente: Ramírez et al. Gasto en salud de los hogares Colombianos.

Al observar esta tabla es inevitable ver que en los estratos mas bajos es donde más se destina parte del ingreso al consumo de medicamentos, esto se puede deber a las precarias condiciones de higiene, la falta de buena alimentación y la falta de educación.

Sin embargo, el TLC antepone los intereses de las Empresas farmacéuticas, al derecho a la salud y la vida de los colombianos. Pretendiendo imponer normas y el patentar métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, y a la exclusividad de la marca y su producción<sup>44</sup>.

Colombia, se debe mantener en esta posición en las negociaciones de medicamentos, argumentando con las anteriores premisas, y defendiendo con la

<sup>44</sup> NOGALES GUZMAN, Arcadio José. Economista, Profesor Universitario. Artículo: El TLC E.U, Colombia del mito a la realidad. Marzo 1 de 2005

legislación Colombiana que permite la existencia de productos genéricos en el comercio y producción nacional.

Evidentemente es mucho mas barato producir un bien genérico; teniendo en cuenta el gasto en investigación, tiempo y recursos para el descubrimiento o invención de nuevos medicamentos. Estados Unidos, destina una parte considerable de su patrimonio a incentivar la investigación científica y de tecnología, por el contrario, Colombia, no tiene esta misma capacidad económica; pero si se llegara a negociar el TLC , prácticamente obligados bajo el parámetro establecido por Estados Unidos, se acabaría gran parte de la industria de farmacéuticos, pues la mayoría valga la redundancia producen medicamentos genéricos, y si estos van a ser desplazados por los originales se desplazaría a su vez su producción. Esto es grave para Colombia y seria otra fuente más de desempleo y pérdida de la soberanía al entregar a empresas multinacionales la producción y comercialización de los medicamentos.

Para sustentar la afirmación anterior partamos de un hecho real, que ha sido estudiado previamente. *“En 1998 y 2003 los precios de los 10 laboratorios colombianos más grandes registraron un aumento promedio total de un 27%, los 16 laboratorios multinacionales más grandes promediaron un incremento total de 135%<sup>45</sup>”*. Debido a la situación económica del país y al poco acceso a medicamentos costosos, los laboratorios Nacionales han podido competir bajo el esquema de los genéricos, atendiendo las necesidades del 70% del país y no hacer que los incrementos de las multinacionales fueran mucho mayores. Aun así, los precios de las multinacionales son más del triple que los nuestros.

México por su parte hoy en día como consecuencia del NAFTA tiene los precios en medicamentos más altos de América Latina. A pesar de ser el mercado

---

<sup>45</sup> SARDI, Emilio. Vicepresidente de Tecnoquímicas S.A. Artículo: Observaciones al TLC con Estados Unidos.

farmacéutico más grande de América latina y tener 35 empresas nacionales y extranjeras en este subsector, la parte social no deja de preocupar.

Se puede concluir que:

- Incorporar medidas de protección de la propiedad intelectual en un eventual TLC como el aumento en el espectro de patentabilidad, tendrá un impacto en el Sistema General de Seguridad Social en Salud. La mayoría de medicamentos del seguro Social son genéricos y sin TLC la prestación de este servicio de salud por parte de esta entidad pública es absolutamente mala e ineficiente; sería inimaginable; mantener el mismo listado de prestaciones farmacéuticas, bajo el esquema del TLC.

- El impacto en el gasto del bolsillo de los hogares, sería mucho más pronunciado en los estratos más pobres. Mientras los hogares del estrato 1 deberán incrementar el porcentaje de sus ingresos para mantener su actual nivel de consumo, sumándole el aumento del precio con el IPC y el costo adicional de la exclusividad de la marca, los estratos 5 y 6 incrementarían en menor cantidad que el de los pobres.

- Si Estados Unidos lograra las negociaciones bajo sus condiciones, se llenaría la industria farmacéutica de empresas multinacionales, apoderándose del mercado y de la salud en Colombia, pues estaría limitando el acceso a sus medicamentos, gracias a sus formas proteccionistas como las patentes, las marcas y la propiedad Intelectual y debilitando la producción e incentivo a la inversión nacional en la industria farmacéutica.

- El sector manufacturero puede tener un crecimiento potencial, pero esta sometido a ciertas concesiones bajo las cuales debe sacrificar ciertos productos primarios para poder conseguir un alto nivel exportador en maquilas y productos propios de las confecciones, bebidas, alimentos y tabaco entre otras.

- Empresas como Nacional de Chocolates, Industrias Noel, Cervecería Bavaria y las grandes textiles como tejedor y coltejer, van a ser las más beneficiadas con el tratado de libre comercio, pues tiene el capital necesario para invertir en tecnología, competencia, calidad en sus productos y de ingresar a competir con los grandes industriales de estas ramas en Estados Unidos. Definitivamente para ellos por su solidez y al pertenecer a los grandes grupos económicos es una etapa de oportunidades de crecimiento y expansión.

- Las confecciones es un subsector que puede seguirse beneficiando y generando empleo, a pesar que su cadena de producción no sea la más adecuada por la dependencia de las materias primas para la producción. Puede ser el único sector que exporte con un valor agregado.

- México en términos generales salió ganador en este sector, aunque se puede decir que es una victoria bajo sometimiento Estadounidense. Pues es la mano de obra barata, la posición geográfica perfecta e importan las materias primas. De todas formas es el primer jalador de empleo y creció un 269% en 10 años.

## 2.3 SECTOR TERCIARIO

Encierra su significado en la prestación de los servicios, como financieros, comunicaciones, energéticos, de educación, profesional, financiera, transporte, comercio entre otros; por lo cual se tomaran dos puntos clave en las negociaciones como variables para analizar el impacto que este sector puede tener bajo la variable TLC; La inversión extranjera Directa por parte de Estados Unidos y los servicios de telecomunicaciones, específicamente en telefonía celular. *“Hay una relación directa que genera un círculo virtuoso para que el libre comercio funcione y la economía crezca y es una buena infraestructura de telecomunicaciones y el porcentaje de inversión extranjera en un país<sup>46</sup>”.*

Es bueno tener claro que es la inversión extranjera, para saber a que haremos referencia en este análisis. *“En su definición más simple, es el acto de adquirir activos fuera del país de origen. Estos activos pueden ser financieros o de portafolio (como bonos, depósitos bancarios, o acciones); o de inversión directa, son aquellos que implican la propiedad de los medios de producción<sup>47</sup>”.*

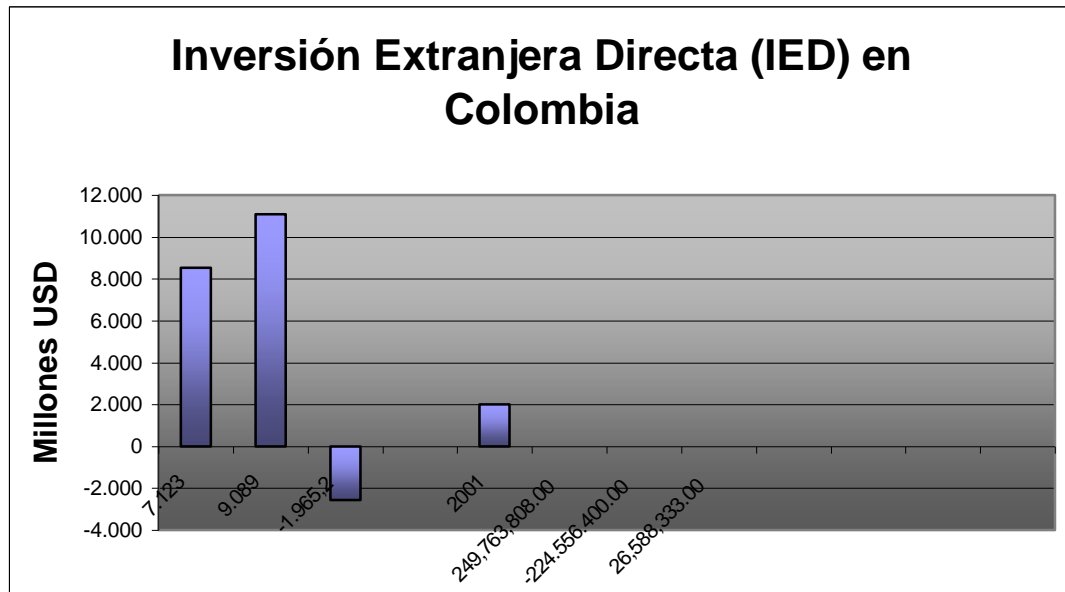
Según un análisis estadístico hecho a la balanza comercial Colombiana, específicamente de la Inversión Extranjera Directa, se puede observar que sectores como la agricultura, caza, silvicultura y pesca tuvieron una participación de 0.9% dentro del total de IED en Colombia en estos últimos 10 años; en el sector manufacturero de 25.09%, en construcción del 3%, en transporte y comunicaciones 12.67% y en establecimientos financieros de 24.82%.

---

<sup>46</sup> Portafolio. Telecomunicaciones artículo fundamental del TLC.

<sup>47</sup> Ministerio de Comercio Industria y turismo. Tendencias de la inversión extranjera directa en el mundo. [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

**Grafico 7**



Fuente: B ase de datos Balanza Comercial Banco de la Republica

Evidentemente el sector manufacturero tuvo gran acogida en la inversión en el comercio internacional específicamente en la parte de confecciones; y en segundo lugar en la de establecimientos financieros. De esta forma se ratifica la posición de Estados Unidos en estar tan interesados en servicios como las comunicaciones; pues tres factores claves para que haya presencia multinacional es invertir en energía (el pico presentado en 1997 es por la entrada de la empresa de gas natural española), seguridad y telecomunicaciones.

El TLC busca evidentemente abrir los servicios financieros para ambos países; se espera mejorar el acceso de los proveedores de estos servicios, pretendiendo mejorar el beneficio de los usuarios, ofreciendo mejor calidad y precio. De hecho al permitir que instituciones bancarias lleguen a Colombia sin ninguna traba, competirán en las tasas de captación y colocación, seguramente se beneficiara el crédito en Colombia permitiendo el acceso mas fácil y barato para de esta forma incentivar el crecimiento de sectores agrícolas, y de construcción, uno de los motores de toda economía.



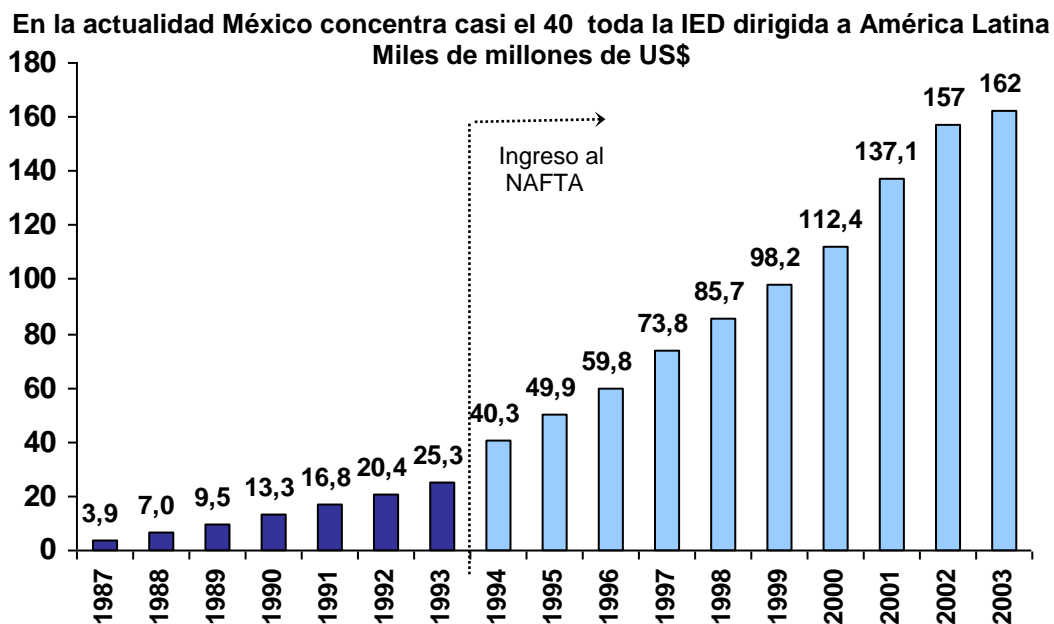
Es sabido que desde la apertura económica y comercial en la década de los 90's, Colombia se debía preparar para el proceso de globalización que se avecinaba; los mercados serían los encargados de establecer las tasas de interés y la competencia de los productos extranjeros con los locales sería un punto relevante. En el caso del sector financiero específicamente, se augura un fuerte impacto ya que Instituciones Financieras Internacionales con capital lógicamente extranjero entrarán a nuestro país a competir con instituciones locales, que no podrán ofrecer las mismas facilidades que darán los foráneos; hablando en el campo de la disponibilidad de efectivo, facilidad de créditos, etc.; tal como paso con México en 1995 cuando el TLC ya había entrado del todo a la economía. Sin embargo no se puede negar que la aparición de este fenómeno en dicha economía trajo muchas ventajas, al permitir el abaratamiento en el mercado de créditos que fomentaron el desarrollo de las industrias como la construcción (impulsada por el sector cementero) y la manufacturera.

No obstante, no se puede predecir que esto sea la solución para nuestra economía y que sea la única vía para lograr una baja en el costo de la consecución de efectivo, y aun así, si lo fuera, esto traería consecuencias de las cuales tenemos que estar conscientes como el inminente cierre o fusión de pequeñas y medianas empresas, que no son tan positivas; pero, de otro lado la alianza entre grandes grupos representativos de este sector como la reciente fusión de Bancolombia, Corfinsura y Conavi donde el grupo antioqueño argumenta esto como una estrategia ante los requerimientos de una banca fortalecida con la entrada en vigor del TLC; todo con el fin de poder enfrentar al gigante de la competencia, quien nos pondría en aprietos .

En México la inversión extranjera no desarrolló nuevos proyectos sino se limitó a adquirir las empresas existentes. Las exportaciones crecen pero no la economía, sino las ganancias de las empresas multinacionales especialmente en este sector de servicios. Por eso es indispensable imponer normas que eviten la fuga de capitales (golondrina), sin que la economía Nacional se vea perjudicada.

Estados Unidos, quiere que se libere la inversión pero sin ningún sometimiento a planes de desarrollo nacional. Quieren invertir donde vean que es menos riesgoso y mas rentable, lo cual no nos garantiza que sectores débiles, que no cuenten con un respaldo sólido del gobierno nacional y que se vean afectados por la violencia en Colombia no gocen del beneficio de una inversión con flujos extranjeros.

**Grafica 8**



Fuente: Secretaria de Economía de México

La grafica ratifica el excelente salto de inversión que atrajo México después del TLCAN, definitivamente el hecho de tener como socio Comercial a Estados Unidos genera una confianza en el inversionista.

El sector de los servicios es demasiado amplio y Colombia no ha tenido una etapa fácil en la negociación de telecomunicaciones. En 1994 el Ministerio de Comunicaciones otorgó las licencias de telefonía móvil a las empresas Celumóvil, Celumóvil de la Costa, Cocelco, Comcel, Ocel y Celcaribe. En total, los seis

operadores pagaron 1.140 millones de dólares, cifra considerada la más alta que se haya pagado en los países de América Latina<sup>48</sup>.

De esta forma se fue insertando la telefonía celular en nuestro país, al principio , con problemas de cobertura nacional, y poca calidad en la señal, sin embargo, con la llegada de empresas multinacionales gigantes que se adueñaron de nuestros mercado como Bellsouth (empresa estadounidense, que absorbió a celumovil, celumovil de la costa y cocelco) la cual a su vez hace pocos meses fue comprada por Telefónica Movi Star ( Multinacional Española) y la empresa mexicana América Móvil hizo lo propio con Comcel, Ocel y Celcaribe; se ha mejorado el servicio y ha absorbido todo el mercado Colombiano.

Hoy el mercado celular cuenta con 5,24 millones de clientes y ventas anuales por 1,58 billones de pesos. El ingreso reciente de Colombia Móvil “OLA” (alianza entre EPM y ETB) en el 2003; entro a dinamizar un poco mas este sector, pago una licencia de 56 millones de US\$, puedo entrar a competir con precios mas bajos que intentaba desestabilizar los otros dos grandes operadores<sup>49</sup>.

Movi Star Comcel y Ola son las tres opciones que tenemos los colombianos en telefonía celular, un oligopolio totalmente marcado y absorbido por empresas extranjeras.

Al tener este precedente en Colombia, sustentamos la siguiente premisa como el mayor problema que enfrentamos en esta etapa. *“El problema radica en que al no*

---

<sup>48</sup> Comisión reguladora de Telecomunicaciones de la República de Colombia.

<sup>49</sup> IBIS.

*exigirse presencia comercial del operador de la otra parte, le establece condiciones ventajosas frente a los operadores nacionales”<sup>50</sup>.*

Es muy claro que el sector privado transnacional quiere utilizar las negociaciones del TLC para lograr lo que ha venido buscando desde hace años: participación en el mercado de las telecomunicaciones en Colombia, que es lo mismo que dejó entrever en sus negociaciones del TLC con México, Chile y Centroamérica (CAFTA).

Es sencillo de entender, Liberar el mercado de larga distancia significa menores ingresos para las empresas de telecomunicaciones colombianas, incluso, una reducción de tarifas superior a la generada por la guerra de precios que sostienen hoy los operadores. *“La propuesta que hacen las empresas andinas, es que se analice las maneras en que el proveedor transfronterizo a través de su vinculación con un operador concesionado o de la obtención de su título habilitante, cumpla con requisitos y condiciones que no lo dejen en ventaja frente a los operadores nacionales<sup>51</sup>”*

Para el consumidor Colombiano en telefonía celular será muy ventajoso poder tener servicios con tarifas bajas y mejor cobertura, sin ninguna duda; pero las empresas se verán afectadas financieramente por el impacto que dejaría la entrada de la inversión en servicios de telecomunicaciones al tener que competir con precios bajos. Es un tema sensible y de mucho cuidado, pues Estados Unidos no tiene que perder, nuestras empresas de telecomunicaciones Colombianas no están en la facultad de invertir en el exterior por muchos beneficios que otorgue el TLC. Por una sencilla razón “simplemente no hay plata”

---

<sup>50</sup> Portafolio. Artículo: Buscan evitar fenómenos de competencia desleal, piden reevaluar servicios transfronterizos para telecomunicaciones en TLC”.

<sup>51</sup> Portafolio. Artículo: Buscan evitar fenómenos de competencia desleal, piden reevaluar servicios transfronterizos para telecomunicaciones en TLC”.

Se puede concluir de lo anterior que:

1. Teniendo en cuenta las experiencias de México y Centroamérica, las telecomunicaciones que en Colombia son uno de los temas más sensibles, se deban negociar en las rondas de negociaciones del TLC con mucho tacto, audacia, astucia e inteligencia, considerando los objetivos colombianos sin desconocer *que las telecomunicaciones son también patrimonio nacional y fuente de progreso y bienestar para nuestras comunidades.*
2. El sistema de telecomunicaciones colombiano requiere mejoras tecnológicas e institucionales para que el país sea competitivo mundialmente, sabiendo además que frente al TLC la apertura al capital privado representa la mejor forma de modernizar el sistema de telecomunicaciones.
3. Definitivamente en el caso de telefonía celular, un negocio que deja jugosas ganancias a los tres grandes, dejaría en la quiebra prácticamente afectando sus finanzas ya que han invertido una cantidad de dinero en sucursales, servicios y expansión.
4. En cuanto a la inversión en el sector de servicios financieros, puede ser una clave para el crecimiento de este sector, ya que faltan recursos necesarios y el sector financiero Colombiano es demasiado incipiente. Pero se puede volver en un mercado atractivo.
5. Con los desbalances macroeconómicos que ha venido presentado Estados Unidos, Colombia ha sabido aprovechar la atracción de la inversión extranjera en portafolio, y títulos del Tesoro; pues al estar bajas las tasas del Tesoro

Norteamericano, sus inversionistas buscan una mejor rentabilidad, situación que favoreció y le dio confianza al mercado financiero Colombiano.

6. Indiscutiblemente al tener un acuerdo comercial con estado Unidos, crea un ambiente de confianza internacional atrayendo mejores inversiones que puede aprovechar Colombia. En inversión extranjera directa y de portafolio. “Si no que lo diga México.”

7. Sin embargo al haber varias formas de inversión en otro país, se debe tener un poco el control de no inundar nuestra economía de dólares, pues esto trae consecuencias para los importadores. Una de las formas es controlar el giro de remesas de los colombianos que residen en el exterior.

8. Este sector sin lugar a dudas se vera beneficiado por los flujos de capital extranjero que llegan al país. Se debe estimular el consumo y la inversión, una de las formas de compensar el abultado déficit fiscal de nuestra nación.

## CONCLUSIONES

1. Bajo la situación que se expuso en el desarrollo del trabajo, en el sector del Agro, las desventajas en tecnología, superficie cultivable, programas de apoyo al campo, falta de infraestructura y políticas de comercio como subsidios, ayudas internas, barreras no arancelarias que tiene Colombia frente a Estados Unidos; y sumado a esto su participación en las exportaciones a Estados Unidos en el sector primario en los últimos años son de 27.12% del total, su participación en el crecimiento de la economía es mas o menos del 12% del PIB y entre 12 y 15 millones de Colombianos dependen directamente del campo. NO se le ve un buen desempeño una vez entre el TLC, de pronto nuevos productos como frutas tropicales tendrán un acceso real, pero este aumento de las exportaciones no se vera compensado por la inundación de productos Estadounidenses en los excedentes que manejan gracias a sus subsidios (cereales). Es decir, las importaciones crecerán en mayor proporción que las exportaciones, convirtiendo así nuestra balanza comercial deficitaria, desalentando el desarrollo del campo, desplazando la producción nacional y generando más violencia y pobreza.

El Agro no esta preparado para firmar un TLC con Estados Unidos, de la noche a la mañana no se va a sacar recursos para incentivar la tecnología, infraestructura e inversión en este sector. Eso se debió haber hecho años antes de tener la idea de comenzar a negociar un Tratado de Libre comercio con la economía mas grande del Mundo.

México debe ser un claro ejemplo, y no solo un hecho más en la historia internacional en acuerdos comerciales. A pesar que en precios, cantidades, superficie, y desarrollo, México es mucho más grande que nuestra economía; somos dos países subdesarrollados con características similares en el campo, que

ante cualquier subsidio de los gringos estamos en desventaja absoluta y casi con las manos atadas. Otro rasgo que caracteriza al campo mejicano es la alta concentración de pobreza. Más de las dos terceras partes de la población extremadamente pobre en Méjico son habitantes rurales.

2. Evidentemente el salto exportador de México tuvo como protagonista la industria de la manufactura bajo la figura de la maquila, se generaron miles de empleos nuevos. Según los gráficos mostrados su crecimiento fue bastante significativo y de hecho los balances generales de esta parte del tratado hacen alusión al desarrollo positivo que tuvo el TLC. Sin embargo, tuvo serios problemas en los medicamentos, y es el productor de farmacéuticos en potencia de América Latina, pero al presentar las mismas características Colombianas en la pobreza acumulada, y en grandes porcentajes de la población, se vuelve un tema peligroso, donde obviamente se desalienta el consumo de medicamentos porque sencillamente es imposible acceder a ellos. Colombia presenta un esquema parecido, curiosamente las mismas dificultades de México las ha presentado y esto se debe a la posición de Estados Unidos y a su condición.

Colombia debe aprovechar este incremento exportador aunque esto no quiere decir que sea suficiente. Empresas grandes industriales de los grupos económicos también tienen una oportunidad excelente. Aproximadamente la industria manufacturera representa el 14% del PIB, sus exportaciones representaron en promedio anual de participación un 24.84% del total exportado a Estados Unidos.

Por otro lado es una realidad que muchas de las PYMES al no tener la misma capacidad de competir con empresas multinacionales se van a desaparecer, y en Colombia gran porcentaje de las empresas industriales son pequeñas y medianas. Este es un punto que será de estudio delicado para ver hasta que punto aguantan este tipo de empresas y que pérdidas considerables dejan a la economía Colombiana. Aunque este sector tiene un panorama mas alentador no se puede



confiar del todo, pues el crecimiento que puede presentar en exportaron no necesariamente se ve reflejado en el crecimiento económico.

Las pérdidas en el campo pueden ser mayores a las ganancias en este sector.

3. Por último el sector de servicios, ha sido en los últimos años a nivel mundial el sector más dinámico en materia de inversiones en capital extranjero, por encima del comercio de bienes. México obtuvo grandes beneficios, se abrieron empresas que transan ahora e la bolsa de valores, se aumento la inversión en portafolios y en el aparato productivo. Aunque vale aclarar que el hecho de invertir no significa en nuevas cosas, se limitaron a inyectarle mas capital a las buenas empresas defendiendo sus intereses de rentabilidad y seguridad.

Estados unidos, quiere liberar la inversión sin ninguna traba pero no se quiere ligar a proyectos de desarrollo nacional que harían más ecuánime el crecimiento. Ellos invierten donde ven que van a obtener las mejores ganancias y donde pueden absorber el mercado, esto es lógico; desde el punto de vista de cualquier inversionista, pero acá esta en juego el patrimonio de muchos empresarios y campesinos colombianos.

Por ejemplo en telecomunicaciones hay serios problemas, con el énfasis que hace Estados Unidos en los servicios transfronterisos, no quieren la presencia que los obligue a gastos y costos mas altos, pero si quieren apoderarse del mercado, Desde el punto de vista del consumidor será excelente tener acceso a mejores tarifas tanto de empresas de telecomunicaciones nacionales como de telefonía celular; es cierto que para el bolsillo del consumidor es un alivio encontrarse con tarifas mas justas. Pero la dura realidad la viven las empresas que han pagado impuestos, ha invertido cantidades de dinero debido a los grande excedentes que deja este negocio, y por ende por ser pocas las que manejan a muchos tienen el poder de establecer los precios que quieran.

Es un tema delicado, en el que debería Colombia tomar una posición fuerte o simplemente no negociar esa parte, pero “Estados Unidos es Estados Unidos”, nunca tendrá la óptica del perdedor. Ahí se vive el capitalismo salvaje donde el más rico tiende a ser más rico y a oprimir y frenar el crecimiento de los pobres.

En servicios Financieros, y Comunicaciones, transportes y energía el producto interno Bruto promedio anual de los últimos años es de aproximadamente el 21%, mientras que sus niveles de exportaciones de estos servicios son bajos, por las precarias condiciones que tenemos para competir en un mundo financieramente avanzado. Gran parte de este crecimiento es para el consumo interno pero poco se exporta y más bien mucho si llega.

Si no se llegara a un acuerdo, la inversión extranjera se desviaría a los países latinos que tengan acuerdos con Estados Unidos, desalentando la entrada e flujos de capital extranjero que representen crecimiento, estaríamos quedándonos por fuera del mercado mundial, y de gozar ciertas ventajas en algunos de nuestros productos.

4. Es bueno saber que: A pesar de que en el Tratado de Libre Comercio de las Américas, TLCAN, suscrito en 1994 y que ya completó 9 años de vigencia, México triplicó sus exportaciones, mantiene un superávit comercial con Estados Unidos y ha recibido un fuerte cúmulo de inversión extranjera directa, su tasa de crecimiento ha sido la menor en 60 años “*menos del 1% del PIB anual por habitante en los últimos 10 años*”, aumentando apenas 6% en los últimos 20 años y manteniendo una balanza comercial negativa, lo que demuestra que el incremento de las exportaciones no implica un aumento automático del crecimiento y empleo, puesto que la utilización generalizada de insumos importados y la disminución del componente nacional de la producción manufacturera han hecho que el aumento de las exportaciones corresponda a un incremento aun mayor de las importaciones y que los sectores que se desarrollan sean islas desconectadas del resto de la economía. Entonces no todo lo que

“Brilla es Oro”. Colombia no deber equivocarse en que el crecimiento y la exportación no tienen una relación directamente proporcional.

A parte para Estados Unidos es un tratado más de los que tiene, mientras para Colombia es “El Tratado”.

## BIBLIOGRAFIA

Banco de la Republica. Biblioteca Virtual Luis Angel Arango. Tomado del documento “¿Cuales son los sectores de la Economía?”.

Contraloría General de La Republica. Revista Economía Colombiana. Noviembre – Diciembre de 2004. “lecciones de México para América Latina, diez años después del TLCAN”.

DANE Boletín. Enero de 2005. “Comportamiento general de las Exportaciones”. [www.dane.com.co](http://www.dane.com.co)

EOIC Encuesta de opinión Industrial conjunta Centro de estudios económicos. “Se mantiene el buen ritmo de crecimiento Industrial, la Industria se esta preparando para el TLC”

EYSSAUTIER DE LA MORA, Maurice. Metodología de la Investigación. Desarrollo de la Inteligencia. Capitulo 4. Thomson Learning. Cuarta Edición.

Las 100 Preguntas más frecuentes sobre el TLC. Cartilla realizada por el Gobierno de Alvaro Uribe Vélez.

MONTOYA SUAREZ, Aurelio. Legalizando el dumping Gringo y erosionando la seguridad alimentaría colombiana

Oficina de Riesgo Agropecuario. Artículo: El sector agropecuario en la Economía Mexicana

Porexport. Boletín especial de 2005. Comportamiento General de las Exportaciones

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Portafolio.com. "Azúcar y el TLC". ESPINOSA, Andrés. Director de Comercio, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional, globalización e integración Regional. Capítulo III. Políticas Comerciales. McGraw Hill, Quinta Edición.

VEGA CANOVAS, Gustavo. El colegio de México. AYLLON LOPEZ, Sergio. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM.

EI TIEMPO y EI PORTAFOLIO. Artículos sobre el TLC.

## ANEXOS

### Anexo A

#### Cuadro 3

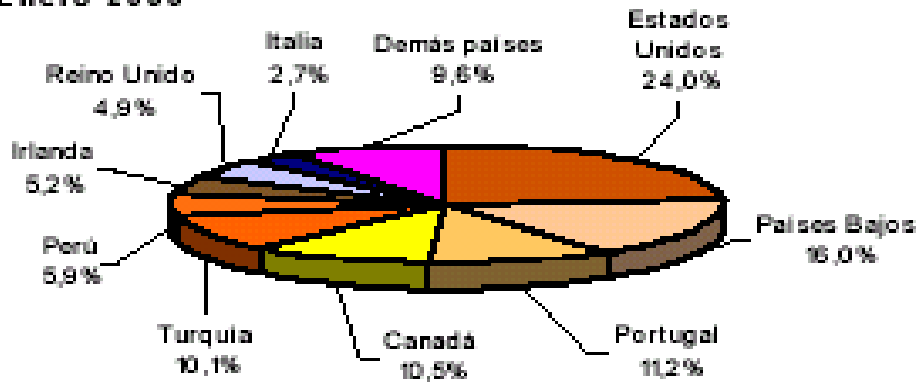
#### Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias

Periodo	Sector Agropecuario
A la entrada en vigor	Los tres países eliminaron las licencias y permisos previos de importación y se quedarían sólo con aranceles cuota.  EE.UU. desgravó el 61% del valor de las exportaciones mexicanas.  Canadá desgravó el 88% de las exportaciones mexicanas.  México desgravó el 36% de las importaciones de productos provenientes de EE.UU. y Canadá.
Al quinto año	EE.UU. desgravó el 6% del valor de las exportaciones mexicanas.  México desgravó el 3% de las importaciones provenientes de EE.UU. y Canadá.  Canadá desgravó el 5% del valor de las exportaciones mexicanas.
Al décimo año	Canadá eliminó totalmente los aranceles a las exportaciones mexicanas.  EE.UU. eliminará el 2% de sus barreras arancelarias a México.
Al decimoquinto año	EE.UU. liberará de aranceles al 5% de las exportaciones mexicanas restantes.  México libera el 18% de las importaciones.

Fuente: Héctor, Moreira Rodríguez, "Entendiendo el TLC", ITESM y FCS, México, 1994.

## Anexo B

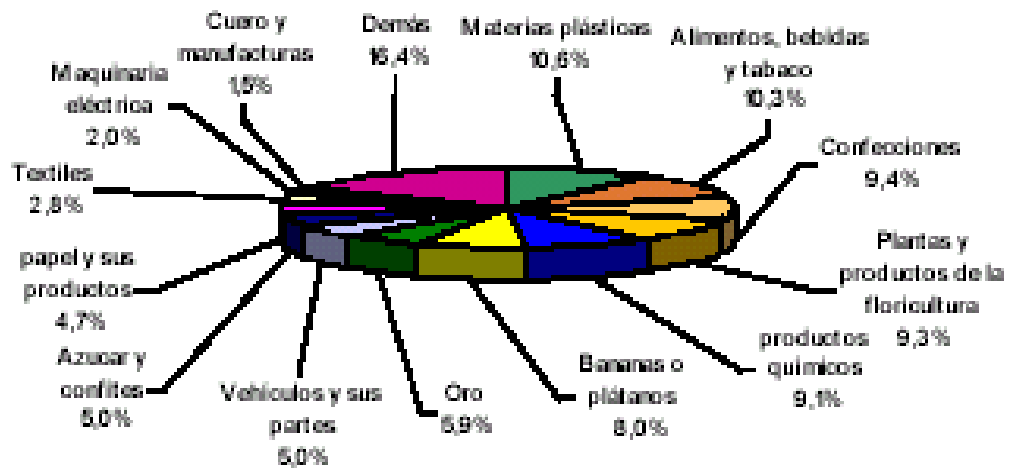
**Gráfico 19**  
**Exportaciones de carbón**  
**Distribución porcentual del valor FOB**  
**Total nacional**  
**Enero 2005**



Fuente: DANE - DIAN Cálculos: DANE

## Anexo C

**Gráfico 21**  
**Distribución porcentual del valor FOB de las**  
**exportaciones no tradicionales**  
**Total nacional**  
**Enero 2005**



Fuente: DANE - DIAN Cálculos: DANE