

# RETOS Y OPORTUNIDADES DEL TLC CON EE.UU PARA LA REGION CARIBE

Martin Gustavo Ibarra Pardo  
Presidente, Araújo Ibarra y Asociados

Enero 2012





# CONTENIDO

- Historia TLC
- Mercado de USA y efectos de los TLC de USA
- Productos potenciales identificados para Región Caribe Colombiana
- Oportunidades del TLC para la Región Caribe Colombiana
- Colombia como sede de nuevos proyectos
- Check List del TLC
- Conclusiones





# BREVE HISTORIA DEL TLC



**Inicio: El 18 de mayo / 2004**  
**Rondas de negociación: 14**

**Firma: 22 noviembre/  
2006**



Firma del tratado, por Botero y Veroneau, en noviembre del



**Ratificado por Colombia: 4 de  
julio/2007**





# BREVE HISTORIA DEL TLC

**Ratificado por Congreso de  
USA: 12 de octubre/ 2011**



*La Camara de Representante con 262 votos a favor y 167 en contra, de un total de 435 escaños*

*El Senado con 83 a favor y 15 en contra*

**Sanción del  
Presidente Obama**





# QUE FALTA?



- 1. El USTR está definiendo con el Ministerio de Comercio colombiano un cronograma de implementación y cuando éste se cumpla el Tratado entraría en vigor.**

*. En los otros países del hemisferio el plazo del proceso de implementación ha estado entre los 8 meses y el año.*

**Se calcula que el TLC entrara en vigencia en el segundo semestre de 2012**



# QUE NORMAS DEBEN EXPEDIRSE?

**Para la implementación del TLC Colombia debe expedir normas entre Leyes, Decretos y Reglamentaciones sobre los siguientes temas:**

- Servicios Postales (Comisión de Regulación de Telecomunicaciones),
- Servicios Financieros (Seguros),
- Compras Públicas (reserva a favor de las MIPYMES),
- Propiedad Intelectual (adopción de Protocolos y parámetros internacionales),
- Acceso a Mercados, Aduanero, Servicios (Agencia Comercial),
- Defensa Comercial, Acceso Agrícola (salvaguardias especiales),
- Cronograma de Desgravación,
- Reglas de Origen.



# CONTENIDO DEL TRATADO

**Comercio de Bienes**

**Comercio de Productos agrícolas**

**Administración Aduanera**

**Impuestos a la Exportación**

**Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

**Empresas Comerciales del Estado**

**Obstáculos Técnicos al Comercio**

**Medidas Compensatorias**

**Medidas antidumping**

**Contratación Pública**

**MIC: Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio**

**AGCS: Acuerdo sobre Servicios**

**ADPIC: Propiedad Intelectual**

**Telecomunicaciones y comercio electrónico**

**Aspectos laborales y del medio ambiente**



# Como se negocio el TLC





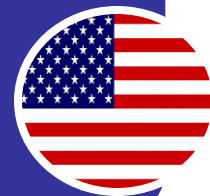
# LIBERACION PARA PRODUCTOS DE USA



El 73% de los PRODUCTOS INDUSTRIALES originarios de USA, ingresaran libres a COLOMBIA

Categoría		# de Productos	Part %
F	Libres	160	3%
A	Inmediato	4,322	73%
B y U	En 5 años	400	7%
C	En 10 años	970	16%
K	En 7 años	52	1%
T	En 11 años	1	0%
<b>Total</b>		<b>5,905</b>	<b>100%</b>

# Como se negocio el sector AGROPECUARIO en el TLC



El 81% de los PRODUCTOS AGROPECUARIOS originarios de USA, ingresaran libres a COLOMBIA

Categoría		# de Productos	Part %
A	Inmediato	737	81%
B	En 5 años	108	12%
C	En 10 años	21	2%
	11 a18 años	39	4%
<b>Total</b>		<b>905</b>	<b>100%</b>



## ALGUNOS EJEMPLOS PRODUCTOS CRÍTICOS

### Contingentes para productos de USA



**Carne de bovino: A 10 años**

**Pollos “Spend Fowl” y cuartos traseros: A 18 años**

**Leche en polvo, yogurt, queso, lácteos procesados: A 15 años**

**Mantequilla y helados: A 11 años**

**Comida para animales domésticos: A 8 años**

**Arroz: a 19 años**



# LIBERACION PARA LOS PRODUCTOS COLOMBIANOS



- 1. Se consolida las preferencias arancelarias consignadas en el ATPDEA, tanto para productos industriales como agropecuarios y se mantienen hasta entrar en vigencia el TLC.**
- 2. USA ofrece acceso libre de aranceles para el 99% de los productos de exportación colombiana de manera inmediata.**
- 3. Se logró contingentes para:**

<b>AZUCAR</b>	<b>50.000 tn</b>
<b>Lácteos</b>	<b>9.000 tn</b>
<b>Carne Bovino</b>	<b>5.000 tn</b>
<b>Tabaco</b>	<b>4.000 tn</b>



**La aprobación del TLC por parte del Congreso de USA es un homenaje a la confianza en Colombia y a una relación bilateral de años.**

**Colombia es uno de los mejores socios y aliados de USA y este es un reconocimiento que estaba en mora de darse**

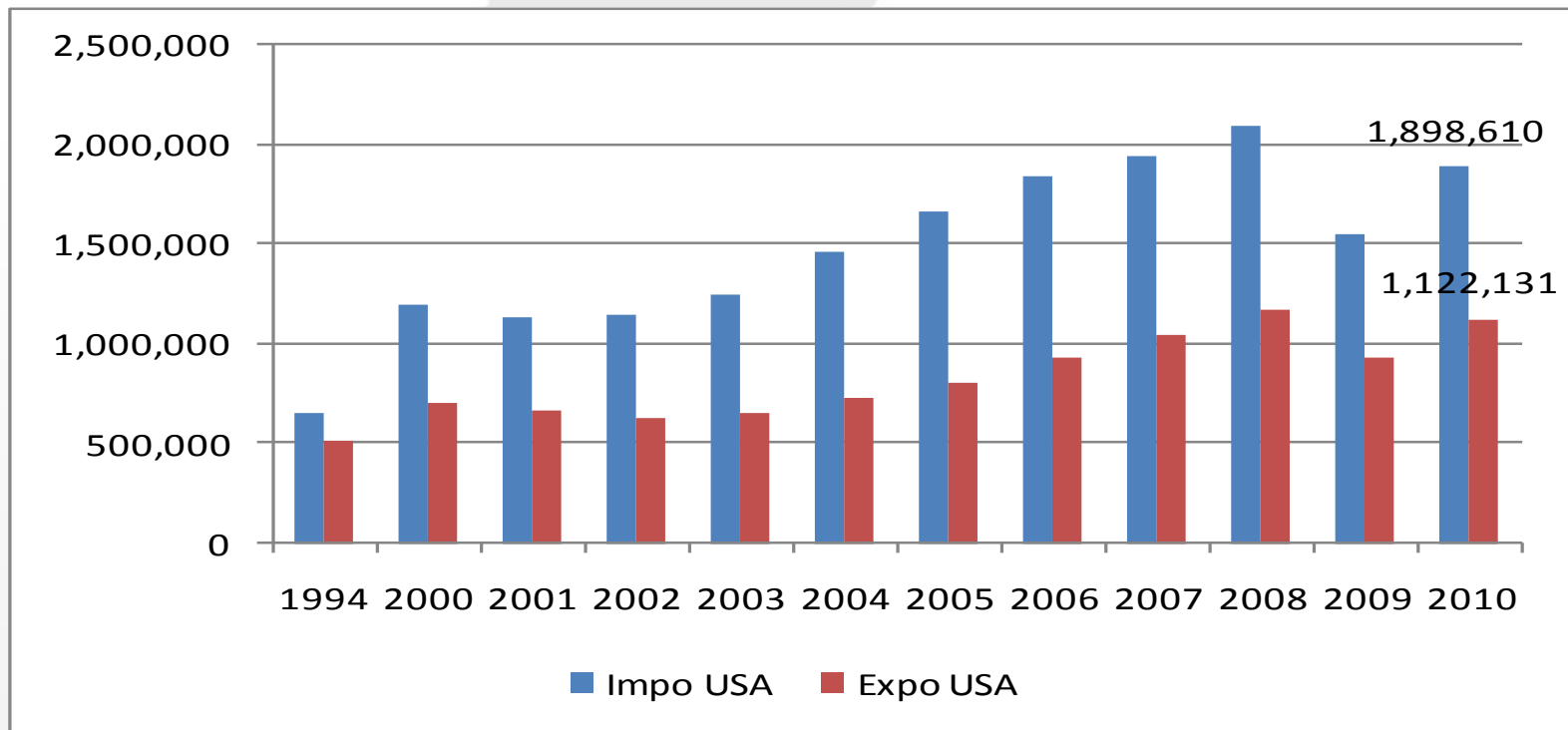


# Mercado de USA



Por USD **1** que exporta USA  
importa USD **1.70**

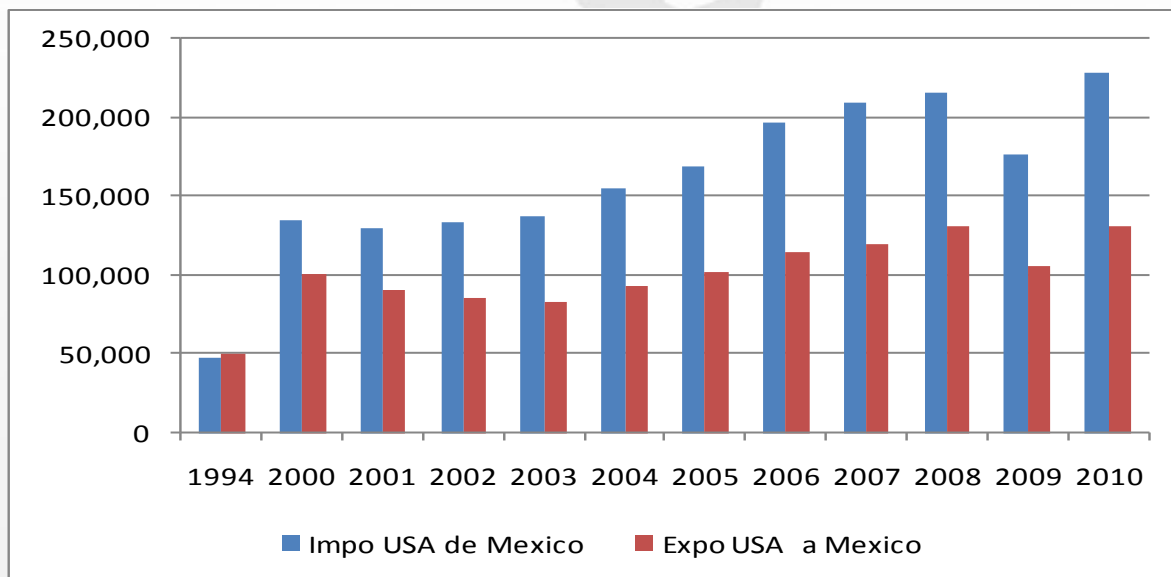
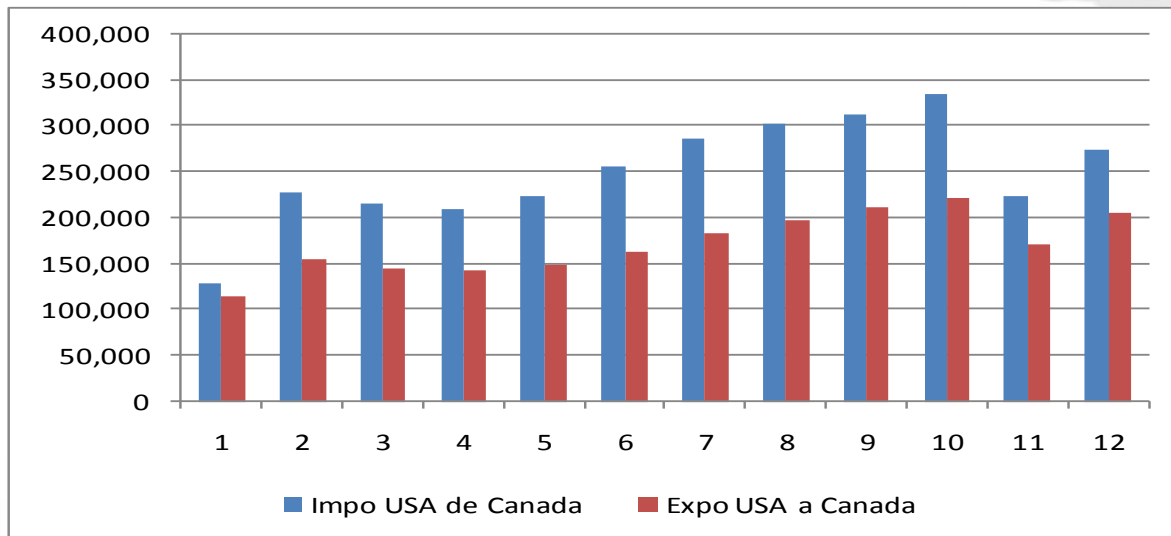
Millones de USD





# Efecto TLC en NAFTA

Millones de USD

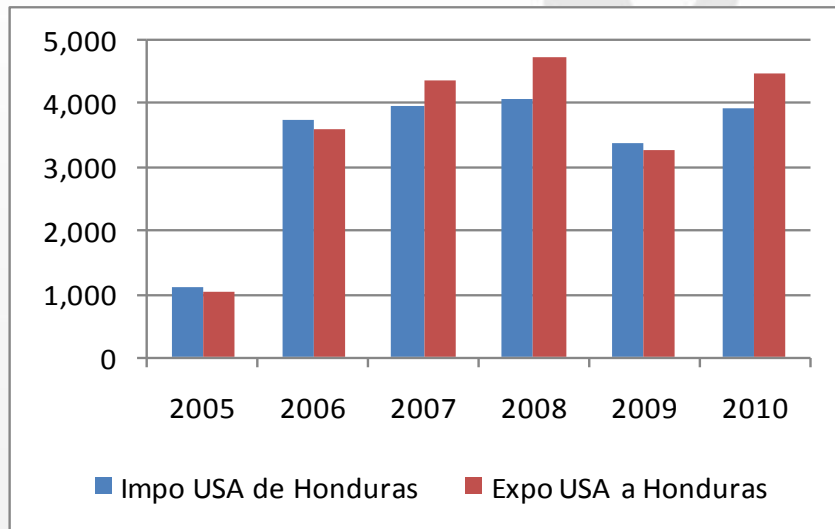
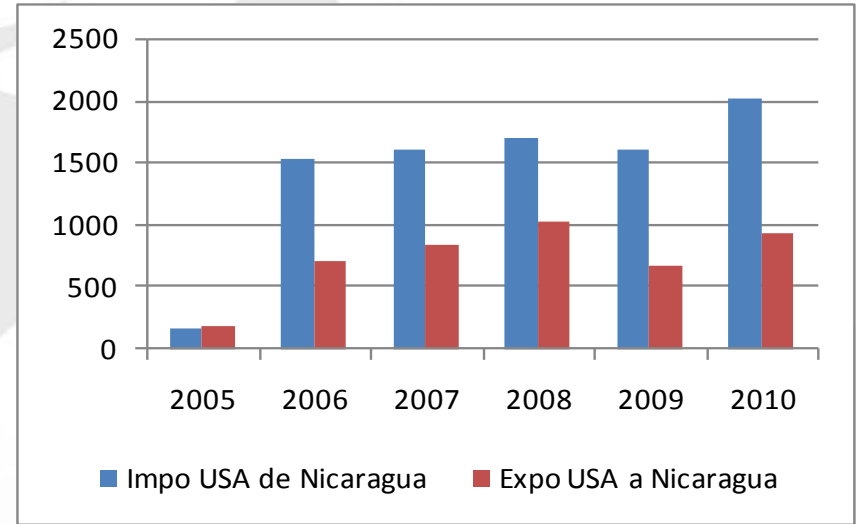
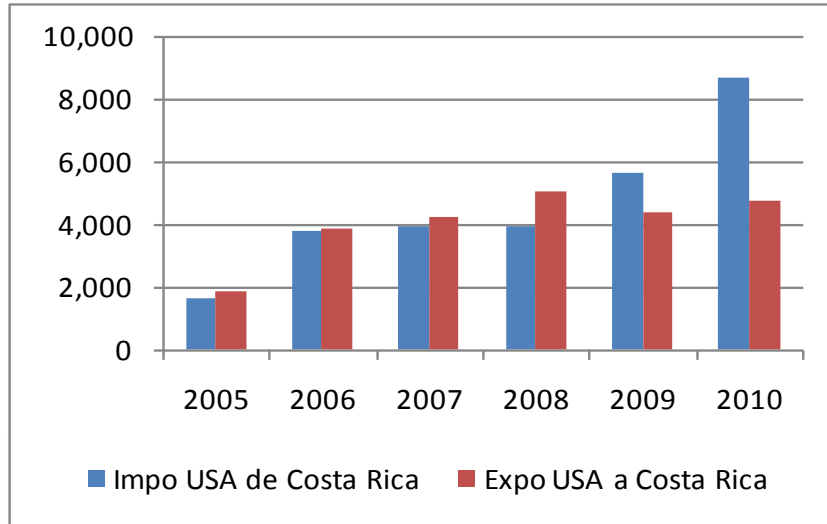


Las importaciones de USA desde Canadá y México siempre han sido superiores



# Efecto TLC en CAFTA+RD

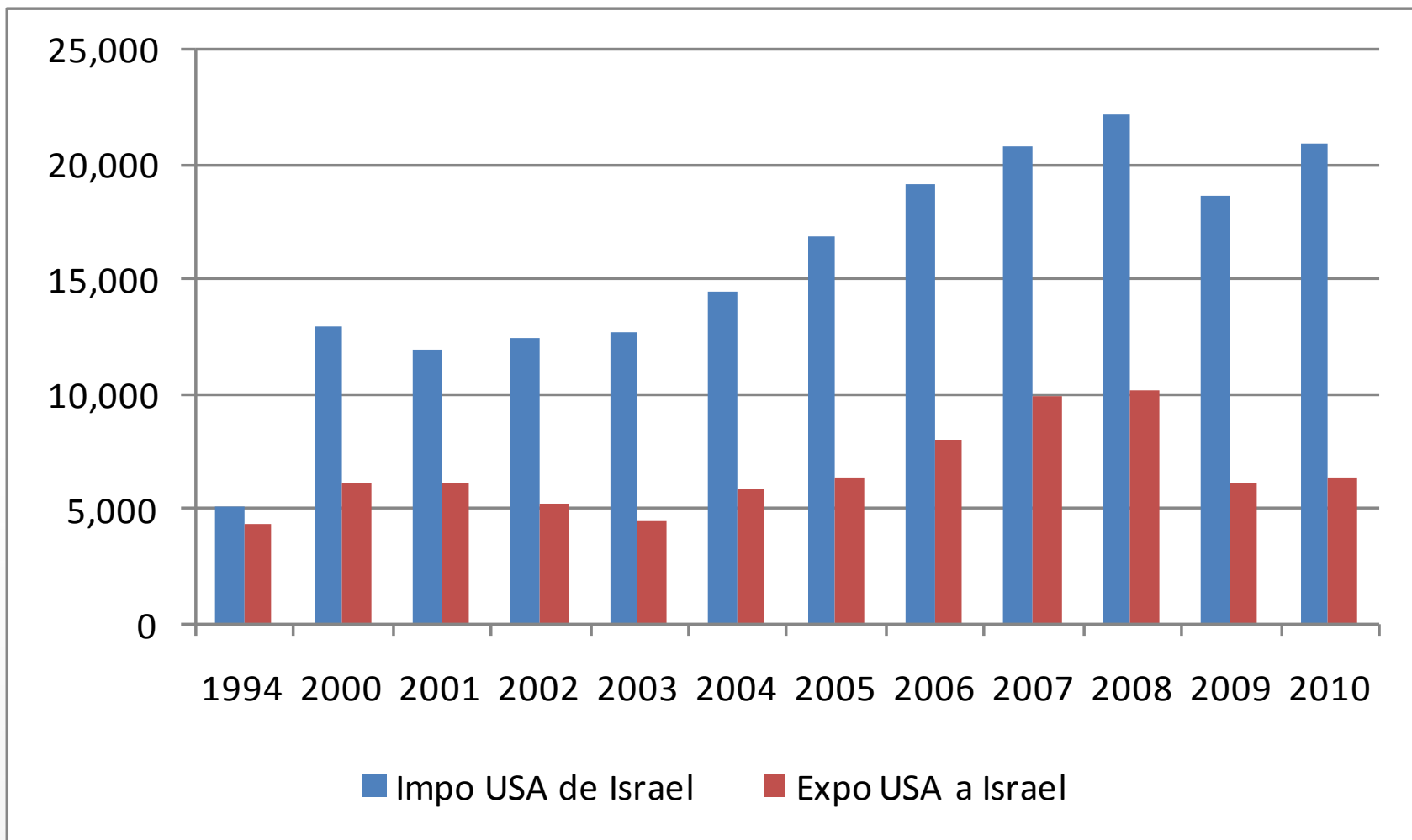
Millones de USD



**Costa Rica y  
Nicaragua  
grandes  
ganadores del  
TLC**



# Efecto TLC en Israel





**Productos potenciales  
identificados para Región  
Caribe Colombiana**



# “500 NUEVOS PRODUCTOS CON POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DESDE COLOMBIA A USA”



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia



2006

**Objetivo:** Fortalecer las **estrategias regionales de productividad y competitividad** y, sirviera para **aprovechar las nuevas oportunidades de negocios para EEUU con el TLC**





## **“500 NUEVOS PRODUCTOS CON POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DESDE COLOMBIA A USA”**

---

- **I**dentificó **590 NUEVOS** productos con potencial en EEUU y con oferta en **Colombia**
- **A**nálisis detallado de las **condiciones comerciales, técnicas, logísticas y de competitividad** de cada producto.
- **P**lan de **exportaciones a EEUU**
- **D**ivulgación en **9 regiones** del país



# □. Oportunidades del TLC para la Región Caribe año 2005



## - ALTO POTENCIAL -

Dep/to	Número de Productos	Valor Import USA Mill US\$ 2005	Dinamismo Import 2000 a 2005
Córdoba	32	29,175	22%
Atlántico	30	11,011	20%
Magdalena	34	9,926	21%
Bolívar	41	9,158	15%
Guajira	31	6,551	12%
Cesar	19	4,079	13%
Casanare	12	3,460	11%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>73,360</b>	<b>16%</b>



**Productos Estrella, PARA LA REGIÓN CARIBE  
(Potencial de oferta muy Alto y Demanda potencial en EEUU)**

<b>Producto</b>	<b>Valor Import 2005 MILLONES US\$</b>	<b>Dinamismo 1999/2005</b>
Instrumentos y aparatos médicos quirúrgicos.	3.365	18,5%
Maquinas y aplicaciones mecánicas y sus partes incluidas en el capitulo 84	1.418	13,2%
Maquinas y aplicaciones mecánicas y sus partes No incluidas en el capitulo 84	1.140	17,7%



**Productos Estrella, PARA LA REGIÓN CARIBE  
(Potencial de oferta muy Alto y Demanda potencial en EEUU)**

<b>Producto</b>	<b>Valor Import 2005 Millones US\$</b>	<b>Dinamismo 1999/2005</b>
Alambres de cobre refinado	1.370	38,5%
Piezas para cocina no portátiles y hornillas para gas y otros combustibles.	705	100,5%
Tornillos taladradores	456	11,3%
Tapones y tapas, capsulas para envases, de metal común	251	18,7%
Carne de bovino congelada, deshuesada no procesada.	1.490	8,6%
Queso y sustitutos del queso.	94	11,6%

# FASE II. 2012

## 700 PRODUCTOS PARA EL TLC

### ■ Descripción del **NUEVO Proyecto**

En qué consiste?

**1ª ETAPA:**  
**Colombia**  
**500**  
**PRODUCTOS**

**2ª ETAPA:**  
**EE.UU**  
**200**  
**PRODUCTOS**





# ALGUNAS OPORTUNIDADES PARA LA COSTA CARIBE EN DETECTADAS CON EL **NUEVO PROYECTO**



## PRODUCTOS EN LISTA **A** CON POTENCIAL EN USA

PRODUCTO	Millones US\$ Año 2010
MUEBLES DE MADERA Y METAL Y SUS PARTES	10,201
INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOS QUIRURGICOS	6,047
MANUFACTURAS DE PLÁSTICO	5,399
CALZADO	4,812
MANUFACTURAS DE CUERO	4,363
PULPA DE MADERA	2,536
MATERIAL ELECTRICO	2,468
MANUFACTURAS DE METAL	1,970
PRENDAS EN TEJIDO DE PUNTO	1,608
CACAO Y MANUFACTURAS	1,528

Fuente: USITC



# ALGUNAS OPORTUNIDADES PARA USA EN LA COSTA CARIBE DETECTADAS CON EL NUEVO PROYECTO



## PRODUCTOS EN LISTA A CON POTENCIAL EN REGION CARIBE (RC)

PRODUCTO	Arancel NMF	IMPO RC MILLONES USD	Principal proveedor
<b>Aparatos de radionavegación</b>	5	66	FRANCIA (61%)
<b>Productos laminados planos de hierro o acero</b>	5	52	JAPON (52%)
<b>Partes para máquinas y para motores</b>	5	28	USA (36%)
<b>Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición</b>	5	23	INDIA (98%)
<b>Hilados de algodón (excepto el hilo de coser)</b>	10	16	PAKISTAN (56%)
<b>Abonos minerales o químicos nitrogenados. - Los demás</b>	5	11	PAISES BAJOS (91%)
<b>Neumáticos de caucho. - Los demás</b>	5	30	JAPON (50%)



# □ EI ESCENARIO ES NUESTRO:

---

- **USA 1ER importador del mundo.**
- **USA NUESTRO 1ER socio comercial**
- **Podemos observar que le ha pasado a otros países con TLC con USA**
  - **Estrategias efectivas**





# □ EI ESCENARIO ES NUESTRO:

- **12 países de América tienen hoy TLC con USA**
- **Colombia 2° país de América Latina con más consumidores, después de México con el que USA tiene TLC**
- **Tenemos NAFTA PLUS**





# Colombia como sede de nuevos proyectos – Alianzas Estratégicas

## Colombia tiene NAFTA PLUS

**Mejor ubicación que México.**

**Más cerca a puertos y aeropuertos de Miami que Ciudad Juárez**

	<b>MX NAFTA</b>	<b>TLC</b>
<b>VALOR AGREGADO NACIONAL</b>	<b>50% - 62%</b>	<b>35% - 45%</b>
<b>IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	<b>GRAVADO</b>	<b>Para servicios EXENTA</b>
		<b>En Z.F. EXENTA</b>
<b>INSUMOS</b>	<b>GRAVADO</b>	<b>EXENTA PV Y ZF</b>
<b>IMPUESTO RENTA</b>	<b>2006 29%</b> <b>2007 28%</b>	<b>35% o 15% en ZF</b>



## □ Oportunidades del TLC para las Empresas y Alianzas Estratégicas

---

Reducción de aranceles para materias primas y equipos de USA

Alianzas estratégicas para producciones conjuntas

Fortalecimiento de redes de producción





# COLOMBIA COMO PLATAFORMA EXPORTADORA DE CHINA HACIA EE.UU.





## Países que más pagan impuestos en EEUU – 2010 Millones USD

<b>Pais</b>	<b>Valor pagado</b>	<b>Part %</b>
<b>Total</b>	<b>25,914</b>	<b>100%</b>
<b>China</b>	<b>11,964</b>	<b>46%</b>
<b>Japón</b>	<b>2,026</b>	<b>8%</b>
<b>Vietnam</b>	<b>1,330</b>	<b>5%</b>
<b>Alemania</b>	<b>1,257</b>	<b>5%</b>
<b>Indonesia</b>	<b>950</b>	<b>4%</b>
<b>India</b>	<b>804</b>	<b>3%</b>
<b>Italia</b>	<b>686</b>	<b>3%</b>
<b>Corea</b>	<b>662</b>	<b>3%</b>
<b>Bangladesh</b>	<b>652</b>	<b>3%</b>
<b>Taiwan</b>	<b>559</b>	<b>2%</b>

# Fletes marítimos competitivos desde EEUU

Desde:	FLETE MARITIMO USD/KG
México	0.03
Venezuela	0.04
Brasil	0.04
<b>Colombia</b>	<b>0.02</b>
Costa Rica	0.09
<b>Promedio A.L.</b>	<b>0.044</b>
China	0.22
Japón	0.23
Corea	0.12
Arabia Saudita	0.15
India	0.14
<b>Promedio Asia</b>	<b>0.172</b>

**El flete promedio  
marítimo de Asia  
a EEUU es  
4 veces superior  
al de América  
Latina  
y ocho veces al  
de Colombia**

# Colombia como plataforma exportadora

## Ya se identificaron 200 productos asiáticos con altos aranceles y fletes

### Productos que pagaron mayores impuestos > 4%

- Plásticos
- Artículos de cuero
- Prendas de vestir, calzado
- Utensilios de cocina
- Muebles y artículos del hogar

### Mayores costos de transporte por kilogramo

- Papel
- muebles y accesorios para el hogar
- Calzado
- Confecciones

# COMO MEDIR EL IMPACTO DEL TLC?

Check List del TLC



## CHECK LIST DEL TLC

1. Conoce usted cuál es el **tamaño y dinamismo del mercado de importación** de lo que su empresa produce (bienes o servicios) en los Estados Unidos?
2. Conoce usted el **valor y el dinamismo de las exportaciones de Estados Unidos de los productos** que su empresa fabrica que llegarán próximamente sin impuestos al mercado colombiano como consecuencia del TLC?

# CHECK LIST DEL TLC

3. Ha estudiado usted como se negoció y que le pasó el bien o servicio que su empresa produce en los siguientes acuerdos que ha suscrito Estados Unidos en la región?

- NAFTA
- TLC Chile – Estados Unidos
- CAFTA+RD (Estados Unidos con los países de Centro América y el Caribe)
- TLC Perú – Estados Unidos

# CHECK LIST DEL TLC

4. Tiene usted conocimiento del período de desgravación en que va a quedar su producto como consecuencia del acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos y las reglas de origen aplicables:

- Desgravación Inmediata LISTA A
- 5 AÑOS B
- 10 AÑOS C
- MAS 10 AÑOS D

# CHECK LIST DEL TLC

5. Conoce usted cómo va a afectar el TLC a:  
Los clientes que usted tiene en Colombia a los cuales le vende sus materias primas o productos, por las importaciones norteamericanas que ingresaran exentas?
6. Conoce usted cómo se reducirán los costos de sus importación de equipos o de las principales materias primas cuando se importen de los Estados Unidos sin impuestos y por lo tanto mejoren su rentabilidad?

# CHECK LIST DEL TLC

7. Si su producto (o servicio) actual no puede competir en el TLC, ha pensado usted en qué otro tipo de productos o servicios que demande Estados Unidos su empresa puede empezar a producir haciendo del TLC un gran negocio?

# CHECK LIST DEL TLC

8. Ha pensado si su empresa es multinacional en *ubicar nuevas líneas de producción o logística en el país* como consecuencia del TLC?
9. Sabe usted que *debe ajustar su contabilidad para poder certificar origen y evitar sanciones?*



Antes del TLC con USA, COLOMBIA era uno de los países más atractivos en América Latina.

Ahora con TLC con USA, Colombia sin duda es el MEJOR país de América Y.....

La Región Caribe “GRAN GANADOR DEL TLC”



Para aprovechar las oportunidades que ofrece el TLC deben unirse todos los departamentos de la región para promoverse entre los tres principales clientes que les traerá el TLC:

- Colombia
- **Inversionistas de USA**
- Inversionistas asiáticos



Más allá de las desgravaciones mutuas el TLC es el gran pretexto para ponernos a punto y mejorar la competitividad del país, **DE LAS REGIONES** y de nuestras empresas

Con el TLC  
**NUESTRO NEGOCIO YA NO SERÁ EL MISMO**

**GRACIAS**

**Martín Gustavo Ibarra Pardo  
Presidente**

**Araújo Ibarra y Asociados S.A.**

**TEL. (571) 6511511 Ext. 742**

**Fax (571) 6234160**

**[mibarra@araujoibarra.com](mailto:mibarra@araujoibarra.com)**