



MEMORIAS

TLC RETOS Y OPORTUNIDADES

ENERO 19, 2012

LOS TLCs Y LA POLÍTICA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE COLOMBIA - Hernán Avendaño Cruz

Asesor Económico del Despacho del Ministro

Hernán Avendaño Cruz, el asesor Económico del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, comenzó su participación en el evento hablando de cómo a raíz de la globalización el mundo está cambiando la forma de producir y llegar a los consumidores finales. Un ejemplo de esto que fue utilizado durante su intervención, es el caso de los Boeing 787 Dreamliner en donde no todas las piezas que componen al Boeing están producidas en un solo país. El avión puede ser ensamblado en los Estados Unidos pero contiene piezas de Japón, Inglaterra, Italia, Suecia y otros países. A raíz de esto se ha generado un cuestionamiento de la validez de las cifras tradicionales del comercio. Cuando se mostro las cifras de las ventas del muy popular iPhone el mostró dos estadísticas de venta. Una en donde se muestran las ventas del 2009 en la forma tradicional y otra en donde se muestra el valor agregado. Esta comparación se hace necesaria por lo mismo que la explicación del Boeing 787 y es que con la globalización un producto no se hace en un solo país sino que contiene piezas de diferentes países. Muchos productos ya no dicen el tradicional "Made in" sino que ha sido remplazado por el "Designed by".

Con el pasar de los años los países se han ido integrando y esto lo han logrado a través del desarrollo de acuerdos de integración regional. Estos acuerdos son herramientas para incrementar el comercio entre los países integrantes y fortalecer las relaciones políticas y diplomáticas entre ellos. Sin embargo las diversas crisis económicas mundiales han afectado el desarrollo de estos acuerdos, lo cual se puede evidenciar en la grafica de la diapositiva numero 5, donde queda expuesto que en los años 2003 y 2005 hubo una baja en la cantidad de acuerdos de integración regional que se dieron a nivel mundial, pero si se comparan las cifras de los niveles de exportación en el marco de los acuerdos preferenciales a nivel de América Latina si hubo un incremento.

A principio de los años 90, con el Consenso de Washington Colombia entró en un proceso de apertura hacia la globalización económica. Los niveles de aranceles en esa época se encontraban entre el 40% y 50%. Durante el gobierno del presidente Cesar Gaviria se realizaron estudios en donde se empezó a desarrollar la ventaja competitiva en Colombia, lo cual en términos simples inició los conceptos de competitividad dentro del mundo económico y comercial. Con el gobierno del presidente Samper se desarrollaron acuerdos sectoriales de competitividad y se estableció el concepto de cadenas productivas. Ya con la entrada del



gobierno del presidente Pastrana la movilización en torno a la competitividad fue incrementado creando la Red Colombia Compite. A la llegada del presidente Álvaro Uribe Velez se establecieron unas metas a largo plazo en cuanto a la competitividad, se estableció una agenda interna y un Sistema Nacional de Competitividad. A pesar de los avances que se lograron en la política industrial nacional, esta no produjo los resultados que se esperaban. De acuerdo a Hernán Avendaño basándose en el modelo Krugman-Livas, esto debió haber implicado una desaglomeración de las actividades manufactureras de Bogotá hacia la costa, debido a que los costos de producción en una gran ciudad son más altos incluyendo el transporte a los puertos.

De acuerdo al reporte global de competitividad Colombia sigue presentando altos niveles de tarifas arancelarias cuestionando el status de economía abierta. Por este motivo para lograr un mayor nivel de competitividad mundial Colombia adopto una política de internacionalización de la economía. Los principales puntos de esta política son negociar e implementar acuerdos comerciales, impulsar las exportaciones de bienes no mineras, apoyar la presencia de Colombia en el escenario internacional, promocionar la inversión y facilitar el comercio. Según la Constitución de 1991 América Latina es una prioridad para el desarrollo de acuerdos comerciales, después le sigue Norte América, Europa y por ultimo Asia. Se espera que para el 2014 tengamos 13 tratados de libre comercio con más de 50 países, veinte acuerdos internacionales de inversión vigente y 9 suscritos o en negociación.

En cuanto a las exportaciones de bienes no mineros se espera que esta cifra se triplique para el 2021, estas exportaciones tienen baja concentración y su tendencia ha sido a una mayor diversificación desde mediados de los años 90. Esta diversificación se ve más concentrada de acuerdo a los mercados sin embargo se ve afectada por Venezuela. La presencia de Colombia en el escenario internacional ha ido aumentando con participación en el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), Asean (Asociación de Naciones del Sureste Asiático), la alianza de países del pacífico y los CIVETS, que son los mercados y economías emergentes. El flujo de Inversión Extranjera de Colombia en el exterior fue mayor en los Estados Unidos e Inglaterra entre los años de 1994 y 2010.

Como conclusión Hernán Avendaño dijo que los fundamentos de la política comercial de Colombia están en la propia Constitución Política de 1991. Además afirmó que la evidencia muestra que Colombia es una de las economías más cerradas del mundo, lo que sumado al rezago en su competitividad plantea grandes retos. El país debe seguir desarrollando el mandato constitucional para lograr que Colombia logre una inserción adecuada en las cadenas de valor dentro de la economía globalizada. Por último, a la vez que se logra el acceso preferencial permanente para nuestras exportaciones es imperativo el incremento de la competitividad y la reducción de la informalidad.



RETOS Y OPORTUNIDADES DEL TLC CON EE.UU PARA LA REGION CARIBE- Martin Gustavo Ibarra Pardo Presidente, Araújo Ibarra y Asociados

El presidente de Araújo Ibarra y Asociados Martin Gustavo Ibarra comenzó su parte de la intervención hablando sobre la historia del TLC con Estados Unidos. Como bien es sabido el TLC con los Estados Unidos inicio su proceso el 18 de mayo del 2004 durante el primer periodo del presidente Álvaro Uribe Velez y George W. Bush. Se firmo el 22 de Noviembre del 2006 y se ratifico en Colombia el 4 de Julio del 2007. La ratificación del tratado por parte del gobierno de los Estados Unidos se dio 12 de Octubre del 2011 en el gobierno del presidente Barack Obama. A pesar de que ya el tratado esta firmado y ratificado por ambos países aun falta resolver algunos puntos para que el tratado entre en vigencia. Según Martín Ibarra en los otros países del hemisferio el plazo del proceso de implementación ha estado entre los 8 meses y el año sin embargo el consejero comercial de la Embajada de los Estados Unidos Cameron Werker afirma que la implementación del TLC puede tardar alrededor de 18 meses.

En el sector industrial el 73 % de los productos originarios de E.E.U.U ingresarán libre de impuestos a Colombia. En el sector agrícola el 81 de los productos agropecuarios provenientes de los E.E.U.U ingresaran libres. No obstante, hay productos de importación y exportación a los que los aranceles se les irán disminuyendo hasta quedar en 0 en un determinado periodo de tiempo es decir no será inmediata su eliminación. Por ejemplo la carne quedara libre de aranceles en 10 años, el pollo en 18 años, la leche en polvo, el yogurt, el queso y los lácteos procesados se les eliminara en 15 años. La mantequilla y los helados a los 11 años, la comida para animales domésticos en 8 años y el arroz es el producto que más tardara con 19 años. Las preferencias arancelarias en ATPDEA se mantendrán hasta que el tratado entre en vigencia. La aprobación del TLC por parte del Congreso de E.E.U.U es un homenaje a la confianza en Colombia y al fortalecimiento en una relación bilateral de muchos años. Colombia cumplió con la mayoría de los aspectos negativos por los cuales el Congreso de E.E.U.U no aprobaba el TLC. Aunque Colombia este clasificado como un país en vías de desarrollo es uno de los mejores socios y aliados de E.E.U.U y este reconocimiento como puede ser catalogado el TLC estaba en mora.

Los resultados que se han visto con la implementación del TLC en otros países es que las importaciones hacia Estados Unidos se incrementan más que las exportaciones de E.E.U.U. Un ejemplo de esto es el NAFTA. En donde las importaciones de E.E.U.U y hacia E.E.U.U han sido superiores. Se identificaron 500 nuevos con potencial de exportación. En el año 2005 el Atlántico era el segundo departamento de la Región Caribe con más productos potenciales para exportación. Entre los productos estrellas que podrían estar para exportación de la Región Caribe son los instrumentos quirúrgicos y aparatos médicos quirúrgicos. Para el 2012 se espera que más de 700 productos tengan el potencial para exportación. Como lo dijo Martin Gustavo Ibarra el escenario es nuestro. Estados Unidos es el primer importador del mundo, es nuestro primer socio comercial además que podemos corregir los errores que otros países que ya han firmado un TLC han cometido. De acuerdo a las estadísticas Colombia es el segundo país en América Latina con más consumidores después de México. Sin dejar de lado que



tenemos un NAFTA plus al tener tratados de libre comercio con los tres integrantes del Nafta Estados Unidos, México y Canadá, mejor ubicación que México estamos más cerca a los puertos y aeropuertos de Miami que Ciudad Juárez.

Para las empresas y alianzas estratégicas el tratado representa una reducción en los aranceles para materias primas y equipos de Estados Unidos. El establecimiento de alianzas estratégicas para producciones conjuntas y el fortalecimiento de las redes de producción. Asimismo es importante resaltar que Colombia puede ser una plataforma exportadora de la China hacia los Estados Unidos fortaleciendo las relaciones con los países asiáticos.

De acuerdo a Martin Gustavo Ibarra para saber si su compañía está lista para el TLC uno debe repasar el siguiente checklist:

1. Conoce usted cual 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 llegaran próximamente sin impuestos al mercado colombiano como consecuencia del TLC?
3. Ha estudiado usted como se negocio y que le paso 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

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

Conoce usted cómo va a afectar el TLC a:

5. 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 importaciones de equipos o de las principales materias primas cuando se importen de los Estados Unidos sin impuestos y por lo tanto mejoren su rentabilidad?



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?
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?

A manera de conclusión Martin Gustavo dijo que para aprovechar las oportunidades que ofrece el TLC todos los departamento de la región Caribe deben unirse para poder aprovechar los tres principales clientes que les traerá el acuerdo que son inversionistas de Colombia, Estados Unidos y de Asia. El TLC no es simplemente un acuerdo comercial sino que se convierte en un motivo por el cual se debe mejorar la competitividad del país de la región y de las empresas.

Durante el panel que se realizo al final del evento los conferencistas incluyendo al ex ministro Jorge Humberto Botero llegaron a la conclusión que al TLC no hay que temerle y que los temores que hay por el tratado tienen solución. Si es verdad que algunos sectores se van a haber más afectados que otros pero eso también sirve para incrementar la competitividad de los sectores productivos del país. Como región Caribe es hora de aprovechar la oportunidad que se está presentando y mejorar la competitividad para volver a tomar el protagonismo que una vez tuvo la región.