

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS
UNIDOS Y LOS BENEFICIOS PARA
LOS EXPORTADORES COLOMBIANOS**

LUISA FERNANDA LONDOÑO CANCELADO
CODIGO: 4401421

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESPECIALIZACION FINANZAS Y ADMINISTRACION PUBLICA
OCTUBRE DE 2013

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN

2. ABSTRAC

3. PALABRAS CLAVES

4. KEYWORDS

5. INTRODUCCION

6. MARCO TEORICO

6.1. Apertura Económica en Colombia

6.2. Tipos de Acuerdos Comerciales vigentes en Colombia

6.3. Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos

6.4. Beneficios para los exportadores Colombianos del (TLC) entre Colombia y Estados Unidos.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8. BIBLIOGRAFIA

1. RESUMEN

La globalización y la apertura económica en Colombia inicio a partir del gobierno del ex presidente Virgilio Barco y fue materializado con mas fuerza en el gobierno del ex presidente Cesar Gaviria Trujillo, episodio que dio paso al movimiento Político Neoliberal, dejando a un lado el modelo proteccionista adoptado por Colombia hasta 1991, donde las empresas producían solamente para abastecer la demanda a nivel nacional, sin ningún tipo de competitividad que permitiera el mejoramiento de la calidad de los productos y la libre competencia de los mismos.

Las empresas Colombianas se acostumbraron a la demanda poco exigente del país, que con la entrada en marcha de los acuerdos comerciales y la apertura de las barreras en las fronteras del país, vislumbro un cambio en los consumidores y en las empresas que iniciaron un proceso de tecnificación de los procesos y mejoramiento de la calidad en sus productos, sin embargo en ese proceso de apertura muchas de las empresas pequeñas, medianas y grandes en el país no aguantaron la competencia y tendieron a desaparecer.

La reforma en la constitución política de Colombia de 1991, permitió regular en cierta forma todos esos cambios que se veían en materia comercial, no era fácil para un país con un modelo proteccionista de los mercados nacionales, la apertura de las barreras comerciales a los países vecinos como Perú, Ecuador, Brasil, Venezuela y los demás países latinoamericanos como lo son México Uruguay, Paraguay y Chile entre otros; que a pesar de tener preferencias arancelarias con esos países en materia de exportación, solo a partir de eso se dio en el gobierno de Uribe Vélez la relación comercial mas grande para el país y de mayor envergadura como lo es el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, que entro en marcha en el gobierno de Juan Manuel Santos (2011).

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, cambio la forma de negociar con Estados Unidos, la cual se hacia por medio de la ATPDA (La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga), que permitía preferencias arancelarias en algunos productos, por el esfuerzo que hacia

Colombia, para erradicar el tráfico de drogas en el país y fuera de el, sin embargo este acuerdo expiraba con periodicidad y no tenia estabilidad en las reglas del juego en la parte comercial que necesitábamos.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, es el acuerdo de mayor envergadura en el país y que se puso en marcha en mayo del 2012, después de muchas trabas por parte del congreso de Estados Unidos, pero ya con mas de un año de aplicación, hay mas de 600 empresas que han empezado a exportar y mas de 100 productos nuevos a Estados Unidos con éxito, así mismo, ha permitido importar bienes de capital y materias primas a bajos precios, con el fin de mejorar tecnológicamente los procesos de producción de las empresas Colombianas y mejorar los costos de productos terminados.

Es un reto para Colombia la puesta en marcha de este (TLC) y mas cuando la crisis financiera esta azotando una de las potencias del mundo, lo cual contrajo la demanda interna en Estados Unidos, la baja en los precios de las materias primas y los productos agrícolas y la fluctuación hacia la baja de la tasa de cambio, no ha permitido que la balanza comercial Colombiana sea positiva, sin embargo hemos comprobado casos exitosos de exportadores que entraron al comercio Norteamericano con mucha fuerza y que ahora se posicionan en ese mercado por su calidad, precio e innovación.

2. ABSTRAC

Globalization and economic liberalization in Colombia start from former President Virgilio Barco and was materialized with more force in the government of former President Cesar Gaviria Trujillo, an episode that gave way to the Neoliberal Political movement, leaving aside the protectionist model adopted by Colombia until 1991, where companies produce only to meet demand nationwide, without any competition that would improve the quality of products and competition from them.

Colombian companies adjusted to the demand of the country undemanding , that with the launch of trade agreements and the opening of border barriers in the country, envision a change in consumers and companies began a process of automation of processes and improving the quality of its products , however in the process of opening many small, medium and large in the country did not withstand the competition and tended to disappear.

The reform in the constitution of Colombia of 1991 , somewhat regularly allowed these changes to be seen in commercial, was not easy for a country with a protectionist model of national markets , the opening of trade barriers for countries neighbors like Peru , Ecuador , Brazil, Venezuela and other Latin American countries such as Mexico Uruguay , Paraguay and Chile among others, that despite having these countries tariff preferences on export , since it only occurred in the Uribe government 's largest trading relationship for the larger country such as the Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and the United States , which came up in the government of Juan Manuel Santos (2011) .

The Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and the United States change how to negotiate with the United States , which is to through the ATPDA (Law of Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) , which allowed tariff preferences in some products, the effort to Colombia , to eradicate drug trafficking in the country and outside it, yet this agreement was to expire periodically and had no stable rules of the game in the shopping we needed.

The Free Trade Agreement (FTA) between Colombia and the United States, is the largest deal in the country, which was launched in May 2012 , after many obstacles by the United States Congress , but with more one year of implementation , there are over 180 companies that have begun to export and more than 100 new products successfully to the United States , likewise , has allowed to import capital goods and raw materials at low prices , in order to improve technologically production processes Colombian companies and improve finished product costs .

Colombia is a challenge for the implementation of this (TLC) and more when the financial crisis is slamming one of the world powers , which contracted domestic demand in the United States, the decline in raw material prices and agricultural and downward fluctuation of the exchange rate , it has allowed the Colombian trade balance is positive , however we have seen successful cases of exporters that entered North American trade very strongly and now are positioned in that market by quality, price and innovation .

3. PALABRAS CLAVES

Tratado de Libre comercio

Acuerdos comerciales

Globalización

Apertura económica

4. KEYWORDS

Free Trade Agreement

Trade Agreements

Globalization

Economic openness

5. INTRODUCCION

Este ensayo pretende realizar una investigación descriptiva y explicativa, acerca del tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y estados Unidos, todos sus beneficios y ventajas, para lograr el mejor aprovechamiento de los exportadores Colombianos frente al mismo y como podrán beneficiarse directamente los que pretendan hacer parte de este marco de normas y reglas concertados entre los dos países, así como para los que deseen tecnificar sus empresas con bienes de capital y mejorar sus costos con materias primas a muy bajos costos.

El Ministerio de Industria y Comercio y Proexport quienes con su interés y sus medidas comerciales, de apoyo y capacitación pretenden impulsar las exportaciones y el ingreso de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en el mercado Norteamericano ayudando a identificar de antemano los productos potenciales para ese país y los estados donde puedan tener mayor acogida nuestros productos, lo anterior, por medio de ruedas, macro ruedas y foros que pretende reunir empresarios de los dos países, para que interactúen en un espacio comercial que permitan el acercamiento entre productores y compradores.

Es necesario verificar la importancia de la apertura económica para el país desde el año 1991, momento en el que se cambian las medidas proteccionistas que existían en el mercado nacional, levantando las barreras comerciales que impedían el mejoramiento en la calidad y precios de los productos, obligando a los consumidores a centrar sus gustos en los productos existentes; la apertura a mercados tan importantes y de gran impacto económico mundial, nos permite fortalecer las industrias y así lograr mayor acogida en el exterior .

Es tal la importancia del Tratado del Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, para Colombia que no solo vamos a poder exportar una diversidad de productos a Estados Unidos que antes no estaban contemplados en los acuerdos bilaterales, sino que además podemos importar materias primas y bienes de capital con 0% arancel, tecnificando nuestros procesos productivos y mejorando los

servicios ofrecidos y podremos regular muchos vacíos que habían en materia de inversión extranjera, con el fin de proteger nuestras empresas e industrias, evitando la competencia desleal.

¿ Que beneficios trae para el país y los exportadores Colombianos el Tratado del Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos?

Establecer los beneficios del Tratado del Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, nos lleva a manejar el tema desde los inicios de la apertura económica en Colombia donde abrimos nuestros mercados y nuestro régimen comercial a nuevas oportunidades comerciales con países con los cuales podemos tener unas ventajas competitivas similares o mejores en muchos de nuestros productos y servicios, para determinar todos estos factores es necesario hablar de los siguientes temas:

- Reseñar la transición de un modelo proteccionista hasta la globalización y la apertura económica en el país.
- Determinar cuales son los tipos de acuerdos comerciales que existen y en cuales de ellos tenemos presencia, para conocer la importancia del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en nuestro país.
- Analizar los factores mas influyentes del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, las políticas de comercio exterior y los puntos claves que podemos explotar del mismo.
- Determinar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, de acuerdo al tiempo que lleva en marcha dicho tratado y los beneficios para los exportadores y los importadores Colombianos en el país, mencionando todos los esfuerzos realizados por los entes involucrados para mejorar el acceso a nuevos mercados y poder competir con calidad e innovación.

6. MARCO TEORICO

6.1. APERTURA ECONOMICA EN COLOMBIA

Hasta el año de 1990 Colombia mantuvo el intercambio comercial con otros países por medio de una política proteccionista, lo que quiere decir que toda la producción que se realizaba en las diferentes regiones del país se comercializaba en su mayoría dentro de el mismo país, saturando el mercado nacional con productos locales, haciendo que el poder de compra fuera menor a la oferta de productos nacionales. En consecuencia, los precios de los productos nacionales se habían incrementado con el tiempo y la calidad había desmejorado de manera sustancial, por falta de competencia en los mercados que permitieran cambiar el concepto tradicional que existía.

Otros de los factores asociados con el dinamismo de la demanda interna y la industrialización del país, es generado por ¹*La ausencia de una política coherente de industrialización y el lento cambio organizacional al interior de las empresas, que hubieran permitido el avance de las distintas ramas de actividad manufacturera hacia la modernización y vinculación con las tendencias mundiales en materia de precios, tecnologías y nuevos productos, de tal forma que no fuera necesario sustentar el desarrollo industrial exclusivamente en una protección arancelaria o para-arancelaria ilimitada e indiscriminada*” (Hoyos).

En razón a estas situaciones y a la apertura económica que se generaba a nivel mundial, Colombia con la administración del Presidente Cesar Gaviria Trujillo y su pensamiento neo liberal adopto dentro de su modelo de gobierno una política de apertura, que le permitiría al país desarrollar nuevas formas de producción y comercialización de sus productos, la lógica de este modelo consiste en que al introducir competitividad, es decir productos extranjeros dentro del mercado nacional, aumenta la calidad y la innovación de los productos nacionales, mientras que los precios tienden a bajar, beneficiando directamente al consumidor.

¹ Apertura económica y equidad – Los retos de Colombia en la década de los años noventa - Saúl Pineda Hoyos.

Este concepto de ventaja competitiva esta dado desde los clásicos de la economía, que proponían que cada país tiene una base de producción o una ventaja competitiva frente a otros productores, razón por lo cual, a los países les resultaba mas fácil especializarse en los productos que mayor ventaja competitiva tenían frente a los demás y solo importaran los productos que necesitaban para complementar su economía.

Sin embargo, *“la introducción de productos extranjeros en el mercado nacional, transformo completamente la relación de oferta y demanda”* que se había regido en Colombia durante años y los resultados esperados no fueron completamente buenos, dado que tuvimos durante años después de los noventa un déficit en la Balanza Comercial, es preciso anotar que lo que buscaba el modelo neoliberal de la época era que las empresas Colombianas importaran tecnología de otros países con el fin de tecnificar sus procesos productivos y poder competir con las empresas extranjeras que buscaban ingresar a Colombia su inversión, por ser este un país estratégicamente ubicado, como resultado de esto *“muchas industrias no lograron sobrevivir a la competencia, y sectores enteros de producción desaparecieron. Para los consumidores, o al menos aquellos cuyo poder de compra no fue afectado por la desaparición de ciertas industrias, la apertura significó mayor variedad de productos a precios más bajos y de mayor calidad”* (Republica).

A partir de la desaparición de varias empresas del mercado productivo, el gobierno nacional ha implementado políticas para que en forma gradual la entrada de productos extranjeros no terminaran de acabar con los productos nacionales que no estaban preparados para competir, una de las políticas fue la disminución gradual y sostenida del arancel, hasta alcanzar un nivel cercano al 25%, incluyendo la sobretasa arancelaria, con el fin de equilibrar los precios de las mercancías.

Así mismo, en la década de los noventa, se desarrollo la base para emprender los procesos de apertura económica, iniciando acciones de apoyo al proceso de racionalización del comercio exterior, relacionadas con:

- a) Medidas de control para evitar las prácticas ilegales de comercio como el contrabando, la subfacturación o el dumping.
- b) Mecanismos institucionales y financieros para la movilización de recursos hacia los sectores productivos.
- c) Programa de modernización industrial e importación de tecnología.
- d) Mejoramiento de la infraestructura de transporte, en lo relacionado con el sistema portuario y el transporte marítimo, la red vial y el esquema de operación del transporte férreo.
- e) Cambios en la política de incentivos directos que reciben las exportaciones a través de los mecanismos tradicionales de CERT, crédito de Proexport y Plan Vallejo.

Para llevar a cabo los cambios necesarios para ingresar al mercado global y que se pudieran desarrollar las políticas propuestas en materia comercial, nace en la Constitución Política de Colombia de 1991 en el Gobierno de Cesar Gaviria Trujillo, la necesidad de incluir artículos de regularización de las relaciones comerciales y la normatividad de libre competencia, con el fin de mantener reglas claras en el mercado de competencia leal.

A pesar de todo, la idea de economía global integrada, que se vislumbraba desde los inicios de los noventa, una década después de la apertura económica, el modelo nunca fue aplicado en su totalidad y se evidenció que todos los países en el mercado global, sin excepción continúan aplicando medidas proteccionistas, en forma de aranceles, subsidios a ciertos sectores, u otro tipo de restricciones.

“²La experiencia Colombiana de apertura económica muestra que en los años 90 se presentó un déficit en cuenta corriente de balanza de pagos, cuya consecuencia fue la disminución de las posibilidades de crecimiento, ya que a pesar de un auge al inicio de éste proceso, la economía decayó sustancialmente; el sector agrícola se vio afectado por la apertura de mercados al igual que el sector industrial, que debido al proceso mostró

² Apertura económica en Colombia y el sector externo - Aura Isabel Najjar Martínez.

estancamiento por la invasión de mercados externos y competencia de precios relativos, conduciendo a que pequeñas y medianas empresas asumieran altos costos administrativos y tributarios, causando insostenibilidad financiera y administrativa, lo que llevo entre otros factores a despedir empleados para su producción nacional, contribuyendo con las altas a tasas de desempleo que a finales de la década alcanzaron el 18%, avivando el malestar social generalizado por asignación de recursos, que combinadas con políticas para combatir los altos índices de inflación y manejo macroeconómico aletargaron un mayor crecimiento de la economía nacional (Martinez)”

6.2. TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES EN COLOMBIA

A finales de la década de los setenta y principio de los años ochenta, Colombia inicio los primeros acercamientos con los países vecinos, preparándose para el desarrollo de un mundo globalizado que iniciaba a tomar fuerza a finales de los ochenta, este acercamiento lo realizo con el fin de garantizar el crecimiento económico y el principio del fortalecimiento de la economía colombiana; el gobierno nacional de esa época realizo una serie de reuniones con sus países vecinos geográficamente y sus socios comerciales mas importantes, logrando firmar acuerdos comerciales que permitían disminuir o eliminar las restricciones comerciales entre Colombia y los diferentes países; dentro de los que se encuentran:

- Comunidad andina (CAN)
- Área de libre comercio de las Américas (ALCA)
- Ley de preferencias arancelaria andinas (ATPA)
- Grupo de los tres TLC G-3
- Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú, la Unión Europea y sus Estados Miembros.

En la década de los noventa y como aspecto clave del Neoliberalismo que se consolidaba con mayor fuerza en esa época, se empezaron a crear los primeros bloques comerciales estratégicos como (MERCOSUR, ALCA, CAN) que dieron

lugar a una integración económica sólida, por medio de acuerdos comerciales de diferentes tipos y con diferentes características, adoptados progresivamente por Colombia desde el gobierno de Virgilio Barco y su sucesor el presidente 1990 – 1994 Cesar Gaviria Trujillo; dentro del grupo de acuerdos comerciales firmados y vigentes en Colombia se encuentran los siguientes:

- **Los acuerdos de complementación económica:**

Son acuerdos que apuntan a objetivos integradores, firmados por países latinoamericanos, para abrir recíprocamente los mercados de mercancías y los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) *“Fue establecida a través del Tratado de Montevideo de 1980, la cual admite la concertación de acuerdos de alcance parcial entre los países y áreas de integración económica de América Latina. A través del Convenio de Pagos Recíprocos el comercio entre los miembros de la Asociación puede canalizarse sin riesgo del intermediario financiero, lo que genera facilidades de crédito tanto al comprador como al proveedor”* (Integración).

Comunidad Andina de Naciones (CAN):

En materia de integración económica, ser parte de la Comunidad Andina (CAN), la cual funciona bajo el amparo de la ALADI, le proporciona a Colombia la libertad de intercambio comercial con los otros países miembros de la CAN, Bolivia, Ecuador y Perú.

Acuerdo de Complementación Económica con Chile y Cuba:

El comercio bilateral se encuentra desgravado al 100% del universo arancelario de Colombia, con un arancel igual a cero. De otra parte, define la creación de una zona de libre comercio mediante las barreras no arancelarias y la eliminación gradual de los gravámenes aduaneros.

- **Acuerdos de integración económica**

“³Son los esfuerzos realizados por las naciones para desarrollar mecanismos que ayuden a la internacionalización de empresas, las fusiones y el comercio interregional, entre los países” (Arboleda).

Acuerdos bilaterales

Tratados entre dos países, para la integración económica que incluye la participación de los dos países en cuestión.

Acuerdos multilaterales

Acuerdos concertados dentro del marco jurídico institucional de la OMC, que son aceptados y de carácter obligatorio para todos los países miembros de este organismo multilateral. Estos acuerdos son los pilares sobre los que se basa la Organización:

- Organización Mundial del Comercio (OMC) : *“Se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel mundial. Es una Organización creada para liberalizar el comercio y para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales y resuelvan sus diferencias comerciales, en donde aplica un sistema de normas comerciales. Es el organismo al que acuden los Países Miembros, cuando de resolver problemas comerciales fundamentales se trata” (Comercio).*
- **Acuerdos de alcance parcial**

Tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio de listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo, este tipo de acuerdo lo tenemos actualmente con Nicaragua (Arboleda).

³ Centro de Documentación – Universidad Sergio Arboleda.

- **Acuerdos comerciales regionales**

Integración económica regional con el que disponen los países de América Latina para avanzar en su desarrollo económico y social, a fin de asegurar una mejor calidad de vida para sus ciudadanos (Arboleda).

- **Uniones aduaneras**

Integración económica en la que se transforman dos o más territorios aduaneros en uno solo, dentro del cual los aranceles u otras restricciones al comercio son eliminados; se aplican, en general, idénticos aranceles y regulaciones al comercio con terceros países (Arboleda).

- **Preferencias comerciales**

Instrumento comercial para impulsar la expansión del comercio internacional y propiciar la participación equitativa de los países en desarrollo, a fin de obtener mejores oportunidades de alcanzar, por sí mismos, un mejoramiento autónomo de su destino económico, social y político (Arboleda).

- **Tratados 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, generando desarrollo económico y social.

El contenido de las normas y procedimientos de los TLCs van encaminados a garantizar que la circulación de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin limitaciones de forma injustificada y aplicando el principio de transparencia.

Colombia con la negociación de un TLC, busca principalmente que se produzca un alto crecimiento económico a través del aumento del comercio, la inversión nacional e internacional, situación que conlleva a un incremento en las ventas de los productos y servicios de Colombia en el exterior, aumentando el número de

empresas que participan en la exportación, la cantidad de productos a exportar y el número de países de destino, lo que indiscutiblemente genera mejor calidad de vida y bienestar en la población colombiana.

Colombia tiene actualmente TLCs suscritos y vigentes:

TLC Colombia – México, con los países del Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras, en el marco de la CAN, Colombia, Ecuador, Venezuela, CARICOM acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre Colombia y la comunidad de caribe, con Mercosur (Colombia, Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), con Chile, Estados Unidos y Canadá, Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio –AELC- o EFTA, Suiza y Liechtenstein, Noruega e Islandia.

Los temas más relevantes para la economía en Colombia y negociados en los TLCs, son:

- Acceso a mercados: *“A fin de que los productos colombianos puedan ser vendidos en el exterior sin aranceles ni obstáculos de tipo administrativo”.*
- Agricultura: *“Al igual que el resto de los bienes, lo que se busca es vender los productos agropecuarios, en el exterior, sin aranceles ni inconvenientes administrativos”.*
- Servicios: *“Eliminar los impedimentos, conforme a sus respectivas leyes, que puedan tener los países, en cuanto al comercio de servicios se refiere”.*
- Inversión: *“Regulación de normas, dentro de un marco de justicia, transparencia, ambiente estable y sin obstáculos injustificados, que permiten incentivar la inversión”.*
- Subsidios, “antidumping” y derechos compensatorios: *“La finalidad de negociar estos subsidios, es fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países y así evitar el surgimiento de medidas desleales en el comercio de bienes”.*

- Política de competencia: *“Su finalidad es evitar prácticas anticompetitivas dentro del ámbito internacional, y contar con mecanismos entre países que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que permitan anulación o menoscabo de los beneficios derivados del comercio libre y salvaguardar libre, sana y transparentemente un entorno competitivo”.*

- Derechos de propiedad intelectual: *“La finalidad es lograr niveles razonables de protección, a todo aquel que produzca una marca, un trabajo intelectual, un producto, ya sea de bienes o servicios y tecnológica protegida, entre otros y que obtengan los beneficios propios por efectos de su producción o creación, tanto a nivel nacional como internacional”.*

- Solución de diferencias: *“La justicia, la transparencia y la eficacia, son los principios rectores de este tema, a fin de dar solución a las controversias entre los países”.*

- Compras del sector público: *“Negociación en cuanto al acceso de proveedores, bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva”* (Arboleda).

6.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos fue firmado el 27 de febrero de 2006 en el primer gobierno del ex presidente Álvaro Uribe Vélez y después de más de cinco años de dilatado el proceso de ratificación por parte del congreso Norteamericano, mediante un proceso de rondas, reuniones e intervención de varias empresas que creían importante la entrada en vigor del TLC y que finalmente culminó su proceso de ratificación en el Congreso estadounidense en octubre de 2011.

Tras la VI Cumbre de las Américas, que se realizó entre el 9 y 15 de abril de 2012, en Cartagena (Colombia), las autoridades de ambos países anunciaron la puesta en

marcha del TLC entre Colombia y Estados Unidos, el 15 de mayo de 2012; esta cumbre es realizada por una serie de organismos multilaterales bajo el auspicio de la Organización de los Estados Americanos (OEA), entre los líderes de los países de Norteamérica, Centroamérica, Suramérica y el Caribe y la cual tiene alta relevancia para los países del continente, ya que su principal objetivo es fomentar la discusión de una variedad de temas que afectan al hemisferio occidental.

El TLC entre Colombia y Estado Unidos estuvo paralizado en el Congreso estadounidense hasta octubre del año 2012, mas de 5 años en el cual se evidencio la oposición del Partido Demócrata a aprobarlo debido a la presión que ejerce los sindicatos Estadounidenses en ese partido, así como las reiteradas denuncias de violación de los derechos sindicales y laborales en Colombia y para Colombia la negativa de los partidos de la oposición como son el Polo Democrático y en cierta forma el partido Liberal Colombiano, que se oponían en su momento a la puesta en marcha del tratado, aduciendo la ruptura de las procesos de las empresas colombianas por la entrada de uno de los mercados mas grandes del mundo.

El TLC entre Colombia y Estado Unidos, *“es el acuerdo mas importante para Colombia por su tradición, el gran volumen comercial y por el monto de inversión extranjera y su alta presencia en el país, así mismo, ha sido el primer acuerdo de nueva generación y de gran envergadura que ha negociado Colombia y eso a partido en dos la experiencia y la política comercial de este país”* (Suarez, 2013), que comprende en su memorial la nueva generación de exportaciones en productos que no se exportaban antes y la tecnificación de las empresas mediante importaciones importantes para el país en tecnología.

La entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos deja atrás las formas de negociación que se venían aplicando entre los dos países, por medio de la ATPDA (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*), es decir, “La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga”, que era un sistema por medio del cual Estados Unidos ofrecía preferencias arancelarias a una gran cantidad de productos nacionales para que pudieran acceder al mercado norteamericano como compensación al esfuerzo de los países que hacían parte del

acuerdo (Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú) en la lucha contra el tráfico de drogas y el narcotráfico.

Sin embargo el sistema que se estaba ejecutando antes de entrar en vigor el TLC, no tenía tanta amplitud comercial y sus condiciones expiraban con bastante periodicidad lo que no permitía a los exportadores la seguridad de contar con esas preferencias de manera libre y continua, así mismo, el marco jurídico no era claro y constante como se esperaba; Colombia desde los años ochenta viene haciendo un esfuerzo grande para la lucha contra el narcotráfico, sin embargo con la ATPDA, las preferencias arancelarias dependían de los máximos esfuerzos que hacían los países que hacían parte del acuerdo, para erradicar el tráfico de drogas hacia los Estados Unidos.

La puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, permitió que se dieran reglas comerciales más claras y precisas como:

- *“Estabilidad en las reglas del juego en la relación con los Estados Unidos, primero permitiendo que tengamos una nueva condición en materia comercial, lo que hace que el acuerdo sea sostenible en el tiempo y perdure en principio para siempre y segundo que amplió el número de productos beneficiarios del acuerdo del sector agropecuario, agroindustrial e industrial en confecciones y Calzado que no estaban anteriormente en el acuerdo.*
- *“Colombia a adquirido un compromiso en materia de importaciones de los Estados Unidos, lo que significa que buena parte o todos los productos, materias primas y bienes de capital que nosotros compramos de los Estados Unidos van a llegar con 0% arancel lo cual esperamos impacte positivamente la economía de las industrias a nivel nacional, porque llegaran esas materias primas y bienes de capital a precios más favorables, libres de impuestos.*
- *“Plataforma jurídica sólida en materia de inversión extranjera en el país, es decir que vengan empresas inviertan en Colombia con la plena seguridad de que tienen unas bases sólidas en materia jurídica, todo ello en beneficio de la*

generación de la actividad productiva, empleo y bienestar, que es el objetivo del acuerdo” (Suarez, 2013).

Adicional a las anteriores reglas comerciales que se establecieron en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, para Colombia es de vital importancia este acuerdo comercial porque:

- *Le permite a los empresarios colombianos colocar sus productos en condiciones preferenciales permanentes en el mercado más grande del mundo: EE.UU. tiene cerca de 314 millones de consumidores, un producto interno superior a los USD 15 billones, y un PIB per cápita de USD 49.802 dólares (Datos de 2012).*
- *Porque EE.UU. es el principal socio comercial de Colombia y el incremento del comercio bilateral generará más empleo y mayores ingresos.*
- *Porque debemos buscar que cada vez más productos colombianos tengan acceso permanente y sin barreras a mercados de países industrializados como Estados Unidos, lo que generará más empleo y bienestar a la población.*
- *Porque países similares al nuestro, como Chile, México, Perú y los centroamericanos, ya han firmado tratados con EE.UU. (Ministerio de Comercio, 2013).*

6.4. BENEFICIOS PARA LOS EXPORTADORES COLOMBIANOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

Teniendo en cuenta que apenas empieza el acuerdo y que muchos de los productos que se encontraban en la APTDA, siguen teniendo preferencias de 0% arancel, los otros productos que no estaban contemplados en el acuerdo, son productos sensibles de sector agropecuario, para Colombia siendo un país en desarrollo, y que aun falta mucho en materia tecnológica, el ingreso de nuestros productos al país Norteamericano no es tan fácil, dadas las condiciones y las exigencias de los consumidores americanos, sin embargo con la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos, son 635 empresas nuevas y 131 productos que con éxito se estrenan en el mercado Norteamericano.

Lo que lleva de puesta en marcha el aprovechamiento de las empresas ha sido paulatino, dado a las condiciones en la economía de una de las potencias mas grandes del mundo.

- *La crisis financiera y económica por la que atraviesa Estados Unidos, lo que muestran las cifras es que se contrajo la demanda interna y se cayeron las compras de los Estados Unidos al mundo incluido Colombia.*
- *La caída generalizada de los precios en las materias primas y productos agrícolas.*
- *La fluctuación de la tasa de cambio, hacia la baja, (relación peso – dólar)*
(Suarez, 2013).

Sin embargo vale la pena anotar que ya no hay barreras para que podamos exportar productos a Estados Unidos, todos los productos colombianos tienen oportunidades en el mercado Norteamericano, siempre y cuando respondan a las necesidades y exigencias de los clientes, lo cual buscan que los productos ofrecidos por Colombia sean innovadores, de calidad y se diferencien de los demás; para lograr esto, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por medio de sus entidades adscritas como Proexport y Bancoldex, lideran acciones para que mas empresarios amplíen y abran nuevos mercados en ese país, con créditos y garantías que les permitan salvaguardar sus exportaciones.

Para lograr esto, dichas entidades viene realizando una serie de ruedas, macro ruedas, seminarios y video chats, dirigidos a empresarios de los dos países con el propósito de socializar sus diferentes oportunidades de negocio, exigencias de cada uno de los mercados y sus condiciones de acceso, así mismo, han hecho un esfuerzo mancomunado facilitando herramientas que permiten el acercamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas Colombianas a todos los beneficios directos que tiene Proexport y Bancoldex.

Por su parte, Proexport tiene a cargo, divulgar todos los beneficios del acuerdo y manejar los cuellos de botella que se presenten, promover el aprovechamiento de los espacios, la profundización en temas de libre comercio, oportunidades de negocio e innovación y acompañar a las empresas que deseen una guía de como

lograr una exportación exitosa y por parte de Bancoldex, con el fin de mejorar el aprovechamiento del tratado, realizo un portafolio de productos y servicios para los exportadores que pretende, fortalecer las competencias de las empresas nacionales para incursionar en nuevos mercados, incrementar la competitividad de las empresas y lograr la negociación segura de productos y servicios en el exterior, mediante la red de corresponsales bancarios con la cual opera, adicionalmente, líneas de crédito que se ajusten a las necesidades de los diferentes exportadores.

Entre las actividades que Proexport desarrolló en Estados Unidos durante 2012 se encuentran 45 eventos que contaron con la participación de 3.083 exportadores, entre esos dos macrorruedas de negocios en territorio estadounidense, (Nueva York y Los Ángeles). En conjunto, los dos encuentros generaron expectativas de negocios por más de US\$185 millones. Además, 7.778 personas de 24 departamentos de Colombia asistieron a seminarios de divulgación organizados por la entidad para socializar las oportunidades de negocios en Estados Unidos, información de logística y requisitos de ingreso (Ministerio de Comercio, 2013).

De acuerdo a los estudios realizados por Proexport, en el primer año de incursión del TLC con EE.UU. se pueden evidenciar los sectores de mayor impacto comercial, con los cuales se tendrán que hacer esfuerzos importantes para alcanzar el éxito en las exportaciones.

“⁴De acuerdo con el análisis de Proexport, entre los productos con los mayores crecimientos netos después del TLC se encuentran las azúcares y mieles (58,7%), los de confitería (36%) y procesados del mar (31%), en el sector de agroindustria”.

“En manufacturas, las exportaciones totales crecieron 8,2% entre mayo y diciembre de 2012, siendo las autopartes y productos de metalurgia con los mayores incrementos, que fueron de 196,7% y 148,2% cada uno”.

“En materia de prendas de vestir, el TLC le ha permitido al sector recuperar el terreno que se había perdido, y aunque el crecimiento en las exportaciones fue del 1,6% entre mayo y diciembre de 2012, los productos que más han impulsado este

⁴ Los siguientes 5 párrafos son tomados de la pagina de Proexport - María Claudia Lacouture,2013.

incremento son los textiles y las manufacturas de cuero, que sumaron US\$14,3 millones y US\$35,2 millones respectivamente”.

“A nivel general, las cifras ratifican el potencial colombiano, pues la exportación de productos no minero energéticos entre mayo y diciembre aumentó un 20,1% con respecto al año anterior, totalizando US\$3.817 millones, es decir US\$637,7 millones más que en el mismo periodo de 2011, de acuerdo con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo basado en cifras del Dane”.

“Por regiones de origen, las que registraron el mayor número de empresas que exportaron por primera vez a Estados Unidos fueron Bogotá (52), Antioquia (26), Santander (7) y Valle del Cauca (7), y con nuevos productos lideraron Bogotá (65), Antioquia (35), Valle del Cauca (9) y Atlántico (9)” (María Claudia Lacouture, 2013).

Hay diferentes oportunidades de negocio que Proexport a identificado en el territorio Norteamericano y que podrían tener acceso fácilmente cumpliendo con todas las normas y condiciones requeridas por Estados Unidos y sobretodo en los productos agrícolas el registro sanitario y fitosanitario, a continuación se mencionan algunas de la oportunidades de negocio y los estados potenciales para su comercialización:

Manufacturas

- *Artículos para el hogar: California, Texas, Georgia, Florida, Illinois, Carolina del Norte, Carolina del Sur y Nueva York.*
- *Cosméticos naturales y aseo personal: Texas, Nueva York y Florida*
- *Aparatos eléctricos: Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Florida y Texas.*
- *Materiales de construcción: California, Texas, Florida, Georgia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Nueva York e Illinois.*
- *Autopartes ensambladoras: Illinois, Kentucky, Alabama y Georgia.*
- *Autopartes post venta: Texas, Illinois, Michigan, Virginia, Georgia y Florida.*

Agroindustria

- Flores: Nueva York, Pennsylvania, Ohio, West Virginia, Indiana, Texas, Kentucky, Tennessee, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Florida, Alabama, Mississippi, Illinois, Missouri, Arkansas, Louisiana, Kansas y Oklahoma.

- Azúcar: California Texas

- Alimentos étnicos (Nostálgicos: productos típicos colombianos) Florida, Texas Nueva York Georgia Carolina del Norte Carolina del Sur

Prendas de vestir

- Prendas de vestir: Washington, Colorado, Texas, Florida, Nevada, California, Arizona, Alabama, Georgia, Tennessee, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Pensilvania, Nueva York, Missouri, Illinois, Indiana, Connecticut, Oregon, Ohio y Vermont.

- Calcetería: Nevada, California Florida Nueva York.

- Cuero: Nevada California Illinois Florida Nueva York Connecticut.

Accesorios cuero: Nevada California Texas, Missouri Illinois Nueva York Florida

- Calzado: Nevada Florida Georgia

- Joyería: Nevada California Texas Florida Georgia Illinois Carolina del norte Nueva Jersey Nueva York. (Gomez, 2013)

A medida que las condiciones económicas de Estados Unidos se recuperen y la demanda de los habitantes aumente y los empresarios Colombianos pueda identificar claramente los mercados potenciales, con productos de calidad con buen precio y con un alto grado de diferenciación, aumentaran las ventajas competitivas con ese país y podremos ver con mejores ojos el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La transición del modelo proteccionista del estado Colombiano con los mercados nacionales a un modelo Neoliberal de apertura económica que se dio a partir de los años noventa, permitió notablemente el cambio en los modelos productivos de las empresas, en las estructuras internas y en la forma de competir, siendo los mas beneficiados los consumidores que obtuvieron después de la Constitución Política de Colombia de 1991, productos a mejor precio, mayor calidad y con un excelente servicio, sin embargo, no se puede decir lo mismo de las empresas que no aguantaron el ingreso de la inversión extranjera que entraron a competir al mercado nacional.

Los acuerdos comerciales para Colombia van tomando mas importancia dentro de las políticas comerciales impulsadas por el estado, ya que cada vez mas vamos interactuando comercialmente con otros países y consumidores culturalmente diferentes, para los cuales debemos ahondar todos nuestros esfuerzos con el fin de lograr ingresar a diferentes mercados con productos de alta calidad e innovación y con las exigencias necesarias para mantenernos en los mercados internacionales, sobretodo con Estados Unidos que es el socio comercial mas grande para Colombia, por el volumen de exportaciones hacia ese país.

En materia de comercio exterior falta mucho por hacer en Colombia, sin embargo vale la pena resaltar el esfuerzo cada vez mayor que hace el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo junto a sus entidades adscritas, como lo son Proexport y Bancoldex, para acompañar y orientar a las micro, pequeñas y medianas empresas, para que abran sus productos a mercados internacionales como lo es el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.

Por ser este el TLC de mayor volumen, hay oportunidad para una gran variedad de productos en los que Colombia puede ser altamente competitivo, como la confección, el calzado, prendas de vestir etc. Lo importante y el mensaje de esta

investigación es informar a los que deseen abrirse a los mercados que si es posible buscar nuevas oportunidades de negocio.

Bancoldex la entidad financiera adscrita al Ministerio de Comercio, industria y turismo, realizo un portafolio especial para las empresas que quieren exportar, con líneas de crédito y beneficios importantes para los empresarios que se arriesguen a abrir sus mercados al mundo, así mismo, Proexport, el ente encargado de impulsar y promover las exportaciones a otros países, busca socializar con los dos países nuevas oportunidades de negocio con personas especializadas en el área y que actualmente y desde el 2012, viene realizando por medio de una serie de ruedas, macro ruedas, talleres y seminarios en Colombia y en Estados Unidos.

Queda analizar qué tan preparados estamos en materia comercial para asumir retos con los acuerdos comerciales que se están dialogando de China, Japón y demás países asiáticos.

8. BIBLIOGRAFIA

1. Hoyos, S. P. (s.f.). *Biblioteca Virtual Luis Angel Arango*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Banrepcultural.org:
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/colhoy/colo16.htm>
2. Republica, B. L. (s.f.). *Publicación digital en la página web de la Biblioteca Luis Ángel Arango del Banco de la República*. Recuperado el 20 de Octubre de 2013, de Banrepcultural/ayudadetareas/aperturaeconomica:
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/apertura-economicahtm>
3. Martinez, A. I. *Apertura Economica en Colombia y el Sector Externo*.
4. Arboleda, U. S. (s.f.). *Centro de documentacion - Politica Comercial de Colombia con el Mundo*. Recuperado el 9 de Octubre de 2013, de Userghioarboleda-tlc.acuerdos-comerciales:
<http://www.userghioarboleda.edu.co/tlc/acuerdos-comerciales.htm>
5. Integracion, A. L. (s.f.). *ALADI.org*. Recuperado el 22 de Octubre de 2013, de ALADI.org - quienes somos
http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/quienes_somos
6. Comercio, O. M. (s.f.). *Organizacion Mundial del Comercio - que es la OMC*. Recuperado el 22 de Octubre de 2013, de WTO.org:
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
7. Suarez, L. F. (26 de Octubre de 2013). *Tratado de Libre Comercio EEUU y Colombia. Especializacion Finanzas y Administracion Publica*. (L. F. Cancelado, Entrevistador)
8. Ministerio de Comercio, I. y. (16 de Mayo de 2013). *Mincit - publicaciones*. Recuperado el 23 de Octubre de 2013, de Mincit - publicaciones - ABC del

tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos:

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=637>

9. María Claudia Lacouture, P. P. (27 de Febrero de 2013). *Proexport - tlc.usa*. Recuperado el 23 de Octubre de 2013, de Proexport - noticias- tlc.usa :
<http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primera-vez-estados-unidos>
10. Gomez, E. T.-H. (12 de Mayo de 2013). *Economía y Negocios. En primer año del TLC* .