

ECONOMÍA INNOVACIÓN ORGANIZACIONES
GESTIÓN HUMANA RESPONSABILIDAD SOCIAL INNOVACIÓN ORGANIZACIONES
FINANZAS TIC GESTIÓN HUMANA MERCADOS NEGOCIOS
ORGANIZACIONES MERCADOS RESPONSABILIDAD SOCIAL GESTIÓN HUMANA



Revista **GeON**



Gestión - Organizaciones - Negocios

ISSN 2346 - 3910 Volumen 01 Número 02 Julio Diciembre 2014

Revista Electrónica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de los Llanos
VILLAVICENCIO - COLOMBIA



 /revistaGEON  @RevistaGeon

<http://revistageon.unillanos.edu.co>



UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
*La Universidad de cara a la sociedad
por la acreditación institucional*

NEGOCIOS INTERNACIONALES

La Economía y la Estructura Empresarial del Departamento del Meta frente al TLC con Europa – Por Diego Morato

Diego Fernando Morato Gutiérrez
 Administrador de Empresas
 Candidato Magister
 MBA Universidad Nacional Sede Manizales
@diego_morato

RESUMEN

Con esta ponencia se pretende plantear una discusión académica y vivencial, respecto a las diferentes opiniones de los autores que se citan; donde se expresan posiciones como verdaderos expertos en economía frente a la propuesta, desarrollo e interacción de los TLC, con nuestro país/región y departamento, con los empresarios, gremios y actores activos directos como productores, comercializadores, exportadores e importadores que son el foco central de este tema de que cobija en gran parte la competitividad y productividad de las firmas nacionales.

Lo anterior, teniendo como marco de referencia las actuales condiciones del mercado, la proyección económica del país, el proceso de paz, los gobiernos locales y nacionales, la competencia, retos y oportunidades. Descubrir, orientar y aclarar los serios cuestionamientos de aprobación y firma del TLC como apoyo a nuevas conquistas de mercado en una nación en vía de desarrollo, con desventajas competitivas y muchas ventajas comparativas que exportar, hacen más real el camino por recorrer.

Indagar sobre las capacidades e interés de la comunidad empresarial colombiana/ regional y departamental afrontando la realidad del balance de importaciones y exportaciones por sectores en Colombia, que muestran cifras dicientes para analizar y comprender nuestro papel de observadores y entrar a actuar como verdaderos gestores de cambios culturales, políticos y económicos donde la unidad y bienestar general prime sobre el bien particular identificando oportunidades y retos cada día.

Palabras claves: Competitividad, liderazgo, beneficios, TLC, retos, oportunidades.

ABSTRACT

This paper will seek to raise academic and experiential discussion, regarding the different opinions of the authors cited, where positions are expressed as true experts in economy to the proposal, development and interaction of FTAs, with our country / region and department, with employers, unions and direct active players as producers, traders, exporters and importers who are the central focus of this theme that encompasses much of the competitiveness and productivity of domestic firms.

This, taking as reference the current market conditions, the country's economic projection, the peace process, local and national governments, competition, challenges and opportunities. Discover, guide and clarify the serious questions of FTA approval and to support new market gains a developing nation with competitive disadvantages and exploit many comparative advantages, make more real the way to go.

To investigate the capabilities and interest of the Colombian business community / regional and departmental reality facing balance imports and exports by sector in Colombia, showing figures to analyze and understand our role as observers and enter managers act as true changes cultural, political and economic where unity and general welfare takes precedence over the individual good identifying opportunities and challenges every day

INTRODUCCIÓN

Para el empresario colombiano es inquietante hablar sobre los Acuerdos Comerciales, entenderlos, adaptarlos a las costumbres socioculturales, circunstanciales y medioambientales de nuestro país. Por esto surgen interrogante tales como: ¿qué es globalización?, ¿Cuándo inicio?, ¿qué es el TLC?, ¿Cómo contextualizarlo para obtener un mayor rendimiento económico en el departamento del Meta? Este cúmulo de profundas cuestiones obligan a realizar un análisis completo del entorno que permiten visualizar la competitividad del país y la región. Para poder empezar a hablar de Tratados, es conveniente tener un significado común y partir

de allí, sobre el siguiente concepto se basa la ponencia:

“Los Tratados, son acuerdos entre países, en los que cada país persigue beneficios e incurre en costos. Dado que en general ningún país está dispuesto a dar concesiones sin obtener algo a cambio, los Tratados deben verse como una transacción económica en la que se paga, para obtener beneficios”. (Jesús Botero & Hugo López, Corporación para el desarrollo de la investigación y la docencia económica – CIDE. Impacto del TLC sobre el empleo.)

Con este concepto claro y teniendo en cuenta, los diversos escenarios públicos, privados, artículos, noticias, lecturas y autores que han desarrollado temas como respuesta a la conveniencia y a los escenarios económico proyectados de cara a los TLC (Tratados de Libre Comercio), como herramienta fundamental de crecimiento y desarrollo de nuestro país y en este caso específico del departamento Meta. Se propondrá entregar algunas consideraciones de orden académico y como ejercicio estudiantil se profundizara en el análisis de ideas, conceptos y teorías que permitan visualizar, el impacto socio económico que se puede prever con la apertura comercial de fronteras (caso específico: Acuerdo Comercial con la Unión Europea), la puerta de entrada al mundo económico internacional, con fuertes competidores, con economías robustas, donde al parecer se es necesario dejar de pensar en nuestra competencia local para torear una rivalidad mundial.

Cabe traer a colación la pregunta número 4 sobre las 100 preguntas del TLC con la Unión Europea (*Junio 26 de 2012*), artículo ofrecido en la página Web por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, hecho por una entrevista virtual al ministro Sergio Díaz-Granados:

“¿Lo que se firmó con la Unión Europea es un Acuerdo Comercial o un Tratado de Libre de Comercio?”

Esta es una pregunta importante porque debemos aclarar que se trata, realmente, de un Acuerdo de Asociación, es decir que tiene mayor alcance que un Tratado de Libre Comercio (TLC), porque involucra tres componentes: diálogo político, programas de cooperación y libre comercio. Sin embargo, para

efectos prácticos podemos llamarlo Acuerdo Comercial.”

HIPÓTESIS

Hace 4 años, exactamente en diciembre de 2009, algunos académicos de la Universidad Nacional de Colombia, cuestionaron duramente la viabilidad del TLC con Europa. Varias fueron y han sido las críticas que ha recibido esta alternativa comercial para Colombia, sin embargo, las dudas aún persisten y la puesta en marcha de un beneficio común parece ser incierto. Se citaran a continuación algunas declaraciones de expertos y personajes influyentes de algún sector o gremio económico que tienen una posición poco favorable respecto a este acuerdo comercial:

Presidente ejecutivo de FEDEGAN José Félix Lafaurie: “A Colombia le va a ir muy mal con el TLC con Estados Unidos y le irá peor con el de la Unión Europea”, afirmó en una entrevista para la agencia Colprensa el 5 de mayo de 2012.

Ex-decano y actual docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Álvaro Zerda: “Personalmente, no entiendo cuál es el afán del Gobierno de firmar Tratados de Libre Comercio. Tiene pendiente como nueve o diez que obviamente no alcanzará a consolidar este año y deberá resolverlos en 2010. Por otro lado, es mejor negociar en escenarios multilaterales que en tratados bilaterales, donde la correlación de fuerzas es mucho más débil para los países en desarrollo”.

Ricardo Mosquera, ex rector de la UN y también docente de la Facultad de Ciencias Económicas: “Colombia se ha equivocado “de cabo a rabo” en la negociación del TLC con Europa. “Nosotros como mercado somos muy poco significativos frente a la Unión Europea y los grandes bloques que se han consolidado por el tamaño de su mercado. Si la negociación se hubiera hecho por intermedio de la CAN (Comunidad Andina de Naciones), se hubiese podido lograr un acuerdo más favorable para el país”.

Docente Álvaro Zerda, Investigador del Observatorio de Economía Internacional de la Universidad nacional señaló: “El Gobierno Nacional espera que, con esta serie de acuerdos, fluya mayor inversión extranjera en el país. Cuestión que, de hecho, se podría llevar a cabo con

o sin tratados. También se presenta como atractivo el que los países en vías de desarrollo puedan tener acceso a los mercados europeos. Ello tampoco es muy cierto por el tipo de condiciones que existen, como los costos del transporte y el tipo de productos que ellos demandan y Colombia les provee”.

“El balance neto no es muy favorable para el país. Sin embargo, los gobiernos suelen realizar este tipo de acuerdos con el propósito de mostrar su proyección internacional y su aceptación por parte de la comunidad mundial, sobre todo cuando hay tantos cuestionamientos para la aprobación final de los TLC por parte de los congresos respectivos, donde no solamente se evalúa el concepto económico, sino que hay aspectos políticos en juego”, puntualizó el profesor Zerda.

MARCO TEÓRICO

La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente). Esta especialización internacional (o división internacional de trabajo) conduciría a un incremento de la producción mundial, el cual sería compartido por los países participantes en el comercio. (Gonzales, 2011)

La ventaja comparativa de David Ricardo. Establece que aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el bien en el que el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa. (Gonzales, 2011)

RESULTADOS

Según Ricardo Mosquera, ex rector de la UN y también docente de la Facultad de Ciencias Económicas, en una entrevista realizada con UN Radio, indico: “a primera vista, las cifras que

muestra el mercado de la UE son optimistas, pues es el mayor importador de servicios a nivel mundial, tiene un PIB de 17.5 millones de dólares, por encima de los Estados Unidos, suman casi la cuarta parte del PIB Mundial y sus 503 millones de habitantes tienen una media de ingreso per cápita cercano a los 34.400 dólares; cuatro veces más que Colombia. La gran pregunta es si el país está en capacidad de aprovechar esas enormes potencialidades” (Revista Dinero, artículo “El TLC con Europa no es como lo pintan”, Publicado: 8/26/2013).

La Unión Europea está conformada por 27 estados miembros, juntos ofrecen un mercado de 503.663.601 habitantes, esto para el año de 2012. A continuación se presentan los productos principales de exportación y sus destinos más comunes.

Productos y destino de Exportaciones de la UE año 2011

EXPORTACIONES 2011	
Total	USD 2.003.255,8 millones
Principales productos:	Automóviles de turismo (6,3%), Petróleo refinado (5,3%), Medicamentos (4,4%), Autopartes y accesorios (2,2%), Demás aeronaves (2,1%), Teléfonos (1,8%).
Destinos:	Estados Unidos (17,3%), China (9,0%), Suiza (7,7%), Federación Rusa (7,1%), Turquía (4,6%), Colombia (0,3%).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, perfil comercial de la UE <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3967>

Productos y Orígenes de Importaciones de la UE 2011

IMPORTACIONES 2011	
Total	USD 2.284.518,5 millones
Principales productos:	Petróleo crudo (15,2%), Gas de petróleo (5,3%), Petróleo refinado (4,2%), Procesadoras de datos (2,5%), Teléfonos (2,5%), Medicamentos (1,7%).
Origen:	China (18,0%), Estados Unidos (11,9%), Federación Rusa (10,5%), Suiza (5,0%), Japón (4,7%), Colombia (0,4%).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, perfil comercial de UN <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3967>

Como se puede observar en comparaciones con otros países como China, Japón y Estados Unidos, Colombia tiene una relación comercial muy pequeña con la UE (0,3% de exportaciones y el 0,4% de importaciones). Se presenta un cuadro más detallado sobre los productos que son objeto de transacción:

Según el cuadro anterior, se puede deslumbrar que el portafolio exportador de colombiano se basa en materias primas y recursos naturales, productos como el carbón, petróleo, Café, Bananas y Ferroníquel suman el 89% del total de las

exportaciones. “Es decir, que el desarrollo industrial será muy marginal y la generación de empleo será muy pobre”. (Mosquera, 2013). En el siguiente cuadro se agrupan los productos en dos categorías, donde se puede observar claramente el gran peso porcentual de la oferta Minero – energético en las exportaciones de Colombia hacia la UE.

Exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea por Grupo de productos

PRINCIPALES SECTORES 2012

Exportaciones	miles US \$	Partic. %
Carbón	3.833.042	42,4
Petróleo	2.710.963	30,0
Café	607.333	6,7
Bananas	574.213	6,3
Ferroniquel	325.057	3,6
Resto	1.000.047	11,0
Total exportado a Unión Europea (FOB)	9.050.655	100,0
Importaciones	miles US \$	Partic. %
Maquinaria y equipo	3.242.275	44,6
Química básica	1.984.129	27,3
Automótriz	450.960	6,2
Metalurgia	356.356	4,9
Industria liviana	200.698	2,8
Resto	1.029.168	14,2
Total importado desde Unión Europea (CIF)	7.263.585	100,0
Importaciones (FOB)	6.943.037	
Balanza comercial (FOB)	2.107.618	

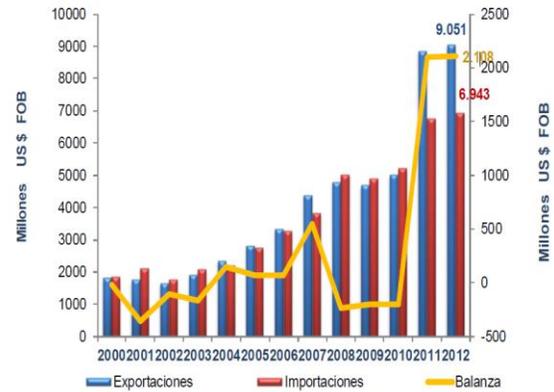
Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.

Las importaciones y exportaciones reflejan que las relaciones comerciales tienen una tendencia al alza al pasar los años, en cuanto a la balanza comercial se nota claramente el déficit que se tuvo para los años 2008, 2009 y 2010 y su gran recuperación en superávit para los años 2011 y 2012. Se hace relevante presentar el comportamiento histórico de la balanza comercial entre la Unión Europea y la República de Colombia.

Se retoma lo dicho por el Docente Álvaro Zerda: “El Gobierno Nacional espera que, con esta serie de acuerdos, fluya mayor inversión extranjera en el país.” Este es uno de los principales objetivos y argumento con el cual el gobierno colombiano ha defendido el acuerdo comercial con la UE. Se presenta a continuación el flujo anual de inversión directa proveniente de la Unión Europea.

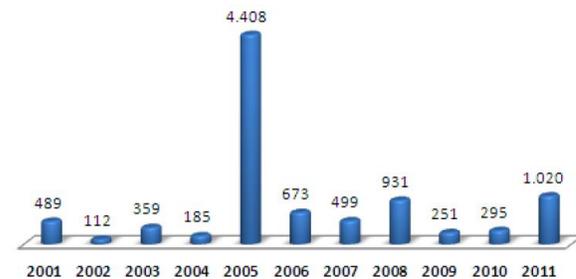
Cabe traer a colación la pregunta número 71 sobre las 100 preguntas del TLC con la Unión Europea (Junio 26 de 2012), artículo ofrecido en la página Web por el Ministerios de Comercio, Industria y Turismo, hecho por una entrevista virtual al ministro Sergio Díaz-Granados:

Histórico de importaciones, exportaciones y balanza comercial entre la Unión Europea y Colombia



Fuente: DANE-DIAN

Flujo Anual de IED de la Unión Europea en Colombia Según Balanza de pagos (se excluye el sector petrolero y la reinversión de utilidades)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

“71. Usted ha dicho que los Acuerdos Comerciales promueven la llegada de Inversión Extranjera Directa al país. ¿Cómo ha sido este comportamiento por parte de la UE en Colombia?

En ascenso notable, ya que entre 2010 y 2011 mostró un crecimiento de 245%, al totalizar USD 1.020 millones, sin incluir el sector de petróleo ni reinversión de utilidades. En el período 2000 – 2012 el 24% de la inversión del país la realizó la Unión Europea en Colombia con un acumulado en el período de US\$10.385,8 millones. Así mismo, la inversión de Colombia en la Unión Europea fue de US\$5.103,6 millones. En 2012 esta alcanzó los US\$1.656,2 millones. Los flujos de inversión entre la Unión Europea y Colombia se promoverán dados los compromisos de estabilidad, transparencia y protección de las inversiones.

Habrà fomento de la inversión extranjera directa de la Unión Europea en minería, comercio, sector financiero, entre otros, y condiciones de protección de las inversiones colombianas en Europa.”

Los sectores más beneficiados con la inversión proveniente de la UE según los registros del Banco de la República, entre 2007 y 2011, muestran que el principal destino es el sector industrial, que recibió 30,8% del total de los recursos. Le siguieron transporte, que captó 18,5% del flujo total; financiero (17,6%), inmobiliario (11,7%) y comercio (11,2%). Mas sin embargo siendo la inversión extranjera un objetivo para el gobierno nacional, Zerda afirma que no es necesario llevar a cabo un tratado de libre comercio para conseguir esta meta.

El departamento del Meta está situado en la parte central del país, en la región de la Orinoquia, tiene una superficie de 85.635 km² y limita por el Norte con el departamento de Cundinamarca y los ríos Upia y Meta que lo separan del departamento del Casanare; por el Este con el Vichada, por el Sur con el Caquetá y el río Guaviare que lo separa del departamento del Guaviare; y por el Oeste con Huila y Cundinamarca.

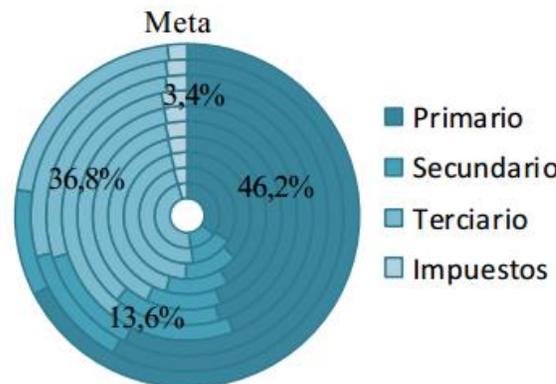
Según el trabajo “Ensayos Sobre la Economía Regional” emitido por el Banco de la Republica “La agricultura, la ganadería, la minería, el turismo, el comercio y una incipiente industria son las principales actividades económicas de este departamento llanero”(Gonzales,2005,p.11).

Los principales cultivos son: arroz, palma africana, plátano, soya, maíz, además de los de cacao, cítricos y otros frutales. La actividad ganadera cuenta con 875.622 hectáreas (Has) en pastos donde reposan cerca de 1.400.000 cabezas de ganado vacuno; además, cuenta con ganados porcinos, equinos, mulares, asnales, caprinos y ovinos. De los ríos y estanques artificiales se obtiene una aceptable pesca de bagres, blanquillo, bocachico y cachama. Hay extracción de petróleo y gas en los campos de Apiay, Castilla, Chichimene y Rubiales. La industria del departamento se ocupa principalmente en la elaboración de bebidas, extracción y refinación de aceite de palma, trilla de arroz, y a una incipiente actividad metalmecánica y de productos para construcción. (Gonzales,2005,p.11)

La región Suroriente a la cual pertenece el departamento del Meta, durante décadas y hasta la actualidad, ha sustentado su economía en el sector primario; en primera instancia, en actividades agrícolas y ganaderas; y luego, en la extracción de crudo y gas natural. A esto se sumó el importante aporte del sector terciario, mientras contrastó el bajo

dinamismo del secundario, por la escasa actividad industrial y el lento crecimiento de la construcción.

Región Suroriente, Departamento del Meta, Participación Sectorial Sobre el PIB total. 2001-2010



Fuente: DANE. Cálculos Centro Regional de Estudios Económicos, Villavicencio. Banco de la República.

Se presenta a continuación la estructura del PIB por sectores de la Unión Europea para ser objeto de comparación con la estructura Económica del Meta.

Estructura del PIB por Sectores de la Unión Europea para el año 2012.

Composición del PIB, 2012

Sector	Partic.
Primario	1,7%
Secundario	25,3%
Terciario	73,0%

Fuente: Banco Central Europeo (BCE)

Se puede notar claramente la gran diferencia que existe entre los sectores de cada economía. Esto en materia comercial puede ser atractivo ya que el departamento del Meta podría suplir la carencia que se tiene el sector primario. Esto se presenta como un atractivo para los países en vía de desarrollo como Colombia por el acceso que se tendrá a más 503 millones de consumidores de 27 países. Mas sin embargo cabe resaltar que históricamente y como se ha descrito anteriormente, las relación entre Colombia y la Unión Europea ha sido mínima, ya que no es su socio comercial por naturaleza y nuestro portafolio exportador no minero-energético sufre en gran parte de ser productos perecederos. Además a esto existen condiciones como costos de trasporte, medidas

fitosanitarias y los tipos de productos que ellos demanda que hacen más difícil la colocación de la oferta exportadora nacional en la Unión Europea.

En materia de comercio internacional el Meta exporta como principal producto el petróleo y sus derivados con una participación del 99,92% del total de las exportaciones dejando un 0,08% para los subsectores Agroindustrial, Manufactura de insumos básicos, prendas de vestir y servicios. Sus principales destinos en orden por valor FOB son Estados Unidos 32%, China 23,3%, Panamá 17%, Alemania 11,3%, India 6,4%, España 6,2%, Países Bajos 2,5%, Bahamas 1,2%, Ecuador 0,1% y Resto 0,1%. Fuente: DANE

En tema de importaciones los principales productos son petróleo refinado con una participación del 75% del total de las importaciones dejando un 25% para Grupos Electrónicos, Maquinaria, Bombas para líquidos, insecticidas, arroz y resto. Los principales países de origen son Estados Unidos 81,5%, México 5,2%, China 3,2%, Arabia Saudita 2,0% y resto 8,1% Fuente: DIAN-DANE.

Siendo este el panorama del departamento y con fin de responder a los acuerdos bilaterales y multilaterales firmados por el gobierno nacional se ha diseñado un plan denominado Agenda Interna para Competitividad y Productividad para la Amazorinoquia el cual pretende atender los nuevos retos que presenta el entorno internacional. En este un acuerdo de voluntades y decisiones interviene el Gobierno Nacional, las entidades territoriales, el sector privado, los representantes políticos y la sociedad civil sobre las acciones estratégicas que debe realizar el país para mejorar su productividad y competitividad. Se construyó mediante un proceso de concertación y diálogo con las regiones y los sectores productivos e incluye un conjunto de acciones a corto, mediano y largo plazo, responsabilidad de cada uno de los involucrados en el proceso". (Agenda Interna para Competitividad y Productividad para la Amazorinoquia, 2006).

Ante el reto de posicionarse competitivamente en el marco de los tratados comerciales, la Agenda Interna de competitividad fue diseñada para aprovechar al máximo las ventajas comparativas, agregando valor para desarrollar una producción agroindustrial con calidad de exportación, innovando, adoptando

tecnología y disponiendo de un talento humano especializado y emprendedor.

La priorización de las Apuestas están relacionadas con el desarrollo agroindustrial de la palma; el turismo, en las especialidades de trabajo del llano, naturaleza y folclor; el desarrollo industrial de cárnicos y lácteos; la exportación piscícola, y la producción de maíz y soya dan la pauta para focalizar la estrategia de competitividad departamental, haciendo recomendable concentrar los esfuerzos de sus políticas públicas y articular las iniciativas privadas hacia el fortalecimiento institucional y la organización y gestión empresarial, la formación del talento humano y la innovación tecnológica, mejorar la red vial secundaria y terciaria, y promover el desarrollo económico local subregional" (Agenda Interna para Competitividad y Productividad para la Amazorinoquia, 2006).

En el artículo de la revista dinero "Ganadores y Perdedores del TLC con la Unión Europea" (PUBLICADO: 2012-06-29T14:00:00) y el artículo del periódico Portafolio "Ponen fecha al acuerdo comercial con la Unión Europea" (PUBLICADO: Julio 21 de 2013 - 8:59 pm)" en palabras del ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados, se presentan como beneficiados algunos sectores que tendrán mejores oportunidades con el acuerdo como los son: confecciones, textiles, cueros, cosméticos naturales, productos para la industria farmacéutica y cuidado personal.

En particular el banano será uno de los sectores más competitivos. El café, las flores, el aceite de palma también entran con estrella, según los cálculos presentados en un reciente informe publicado por la fundación alemana Friedrich Ebert Stiftung (FES). Y exportaciones no tradicionales, como productos procesados de frutas exóticas y azúcar, la perfumería y los cosméticos, son mencionados como sectores que con el TLC podrían darle un impulso para la industrialización en un país, que en los últimos años viene creciendo con base en la explotación minera.

Los sectores que negativamente se pueden ver afectados son al sector ganadero (carne y leche) estos gremios han expresado en múltiples ocasiones su preocupación por la entrada de leche en polvo y productos cárnicos subsidiados desde la Unión Europea.

CONCLUSIONES

Se resalta claramente la débil relación comercial que históricamente ha tenido la Unión Europea con Colombia y el Departamento del Meta, por lo que llegar a un TLC con una de la economías fuertes del mundo puede traer más riesgos que beneficios y parecería que esta relación no se tuvo en cuenta en lo momento de determinar la conveniencia de este acuerdo para la economía nacional. Estar en una política de apertura de fronteras no necesariamente significa hacer acuerdos comerciales con cualquier país o región que muestre interés en ello.

Haciendo hincapié en lo anterior y debido a la lección aprendida con la Hermana República Bolivariana en relaciones comerciales por el congelamiento del intercambio económico, Colombia decidió iniciar una búsqueda de nuevos socios comerciales, pero así mismo se debe aclarar que Europa no cambia a Venezuela, ni a ningún socio natural, ya que ellos necesitan abastecerse de bienes primarios mientras que a los países vecinos demandan productos industriales (Vehículos, textiles, confecciones) incentivando el sector secundario que presenta una gran debilidad en la economía nacional. Por lo anterior las oportunidades no apuntan hacia Europa, en corto plazo es necesario fortalecer las alianzas de países hermanos y generar un bloque económico que sume fuerzas económicas y se capaz de competir en el cuadrilátero de la globalización.

Por otra parte se reconoce la gran importancia que tiene la inversión extranjera en el país. Crear un ambiente propicio para invertir en Colombia ha sido uno de los objetivos comerciales del gobierno nacional. Sin embargo para atraer dineros provenientes de la Unión Europea no era necesario firma un TLC.

El Departamento del Meta podrá aprovechar el TLC si logra fortalecer el sector industrial para la transformación de los productos agrícolas con un alto valor agregado que le permita competir en precio y calidad con la demás rivales mundiales que ponen sus productos en la Unión Europea.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Cárdenas, M. (2004). Impacto socio económico de un TLC, presentado en el Foro de Estudios y Críticas al TLC. Recuperado de:

<http://www.eclac.cl/colombia/noticias/documentosdetrabajo/1/19521/Pres-JBotero-G-ES.pdf>

Díaz-granados, S. (2012). ENTREVISTA VIRTUAL “100 preguntas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Recuperado de:

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

Tafur, F. (2009). Periódico UN, artículo “TLC con Europa: ¿alternativa comercial para Colombia?”. Recuperado de:

http://www.unperiodico.unal.edu.co/en/print-preview/article/tlc-con-europa-alternativa-comercial-para-colombia.html?TB_iframe=true&height=600&width=690

Revista Dinero (PUBLICADO: 6/29/2012), artículo “Ganadores y perdedores del TLC con la Unión Europea”. Recuperado de:

<http://www.dinero.com/Imprimir.aspx?idItem=154360>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Perfil comercial de la Unión Europea. Recuperado de:

<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3967>

Revista Dinero (Publicado: 8/26/2013), artículo “El TLC con Europa no es como lo pintan”, recuperado de:

<http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/el-tlc-europa-no-como-pintan/182950>

DNP, 2007. Agenda Interna para la competitividad y productividad, Documento Regional Amazoroquinia. Recuperado de:

<http://www.incoder.gov.co/documentos/Estrategia%20de%20Desarrollo%20Rural/Pertiles%20Territoriales/ADR%20Sur%20del%20Cesar/Otra%20Informacion/Agenda%20interna%20Amazoroquinia.pdf>

Paredes, J & Hernández G. (2013). Banco de la república, artículo “COMPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN SURORIENTE DE COLOMBIA”. Recuperado de:

http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/eser_51_surorient_e_2013.pdf

Gonzales, H (2005). Banco de la Republica, artículo “EVOLUCION DEL SECTOR AGRÍCOLA EN EL DEPARTAMENTO DEL META Y LOS LLANOS ORIENTALES 1991 – 2003”, recuperado de:

http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/ESER/villavicencio/2005_septiembre_a.pdf

Banco de la República (200). Departamento de Investigaciones Económicas, Colombia: Reseña de su estructura Económica. Recuperado de:

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/colombia/eco6.htm>

Gonzales, R. (2011). DIFERENTES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. Recuperado de:

http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118_9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf